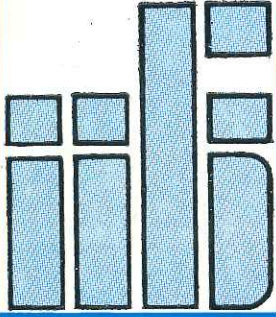


Hacettepe Üniversitesi  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
Dergisi



Hacettepe Üniversitesi  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
Dergisi

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ**  
**DERGİSİ**

**CİLT 9 / 1991**

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**Derginin Sahibi : H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına  
Prof. Dr. Tuğrul Çubukçu**

**Yayın Komisyonu : Prof. Dr. İsmet Ergün  
Prof. Dr. Süleyman Türkel  
Prof. Dr. Selçuk Cingi  
Prof. Dr. Hasan İşinDener**

**Editör : Prof. Dr. Yavuz Tekelioğlu**

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

Dergide yayınlanması istenen yazılar, abone işleri ve diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır;

H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi  
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanlığı  
06532 Beytepe / ANKARA

## İÇİNDEKİLER

<b>Ersoy Akıncı Bahtışen Kavak</b>	Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) ve Fiyatlara İlişkin Karşılaştı- rılmalı Bir İnceleme..... 1
<b>Emin Çarıkçı</b>	Trade Strategies and Export Promotion ..... 17
<b>Kuter Ataç</b>	Bir Finansman Yöntemi: Factoring..... 59
<b>Kemal Çakman</b>	Sermayenin Marjinal Ürün De- ğeri, Faiz Oranı ve Kâr Oranı..... 67
<b>Nurettin Bilici</b>	Avrupa Topluluğu Bütçesi..... 81
<b>Haluk Akdoğan</b>	Market Imperfections And Inter- national Capital Markets Integ- ration..... 91
<b>Mehmet Zelka</b>	Ortadoğu Ülkelerinin İthalat Yapı- sının Ekonometrik Yapısı..... 111
<b>Yılmaz Özkan</b>	İhracatta Mevsimlik Hareketlerin Analizi (1952-1990)..... 117
<b>İnci Kuzgun</b>	Türkiye'de Asgari Ücret Uygulama- sı, Sorunlar-Öneriler..... 139
<b>Hasan Kazdağlı</b>	Türk Yükseköğretimde Kapasite Artırma Politikası Üzerine Bir Değerlendirme..... 149
<b>Sema Tapan</b>	Siyasal Gerçekçilik ve Yönetim Alt Sistemi: Dağıtım Kanallarında Örgüt- lerarası İlişkiler İçin Bir Yaklaşım Önerisi..... 173

Fakültemiz dergisine gönderilen yazıların daha çok yaz dönemine doğru yoğunlaştığı gözönüne alınarak, dergimizin bundan böyle yılda bir kez çıkartılması kararlaştırılmıştır. Okurlara ve yazarlara duyurulur.

## KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ (KİT) VE FİYATLARA İLİŞKİN KARŞILAŞTIRMALI BİR İNCELEME

Dr. Ersoy Akıncı (\*)  
Bahtışen Kavak (\*\*)

### GİRİŞ

Ülke ekonomik sorunlarının, birazda dünya ekonomik ve politik konjonktüründeki hızlı değişmeler nedeniyle, oldukça sık dile getirildiği günümüzde Kamu İktisadi Teşebbüsleri siyasi ve ekonomik gündemden hiç düşmedi. Bunda kuşkusuz özelleştirme girişimlerinin de etkisi olmuştur. Gündemin bir başka maddesi ise bilindiği gibi enflasyondur. Enflasyonla KİT'lerin finansmanı arasında neden-sonuç ilişkisi kurulurken, Teşebbüslerin üretip satmakta oldukları malların fiyatları ile enflasyon ilişkilendirilmektedir. Bununla beraber Kamu İktisadi Teşebbüslerine ait söz konusu fiyatlardaki gelişimin bu ilişki içerisinde ayrıntılarıyla incelendiğine de pek rastlanmamaktadır.

Bu eksiklik bir gözden kaçış veya ihmalle açıklanamaz. Araştırmayı gerçekleştirecek sağlam bir araç bulunmayışının daha doyurucu bir açıklama olduğu kanısındayız. Zira, Devlet İstatistik Enstitüsü'nün Devlet Sektörü fiyatları ile hesaplayıp yayınlamakta olduğu Toptan Eşya Fiyatları İndeksi, KİT fiyat hareketlerinin, talep eden kesimler yönünden kendi içinde incelenmesine elverişli yapıda değildir. İşte bu nedenden ötürü bu çalışmada bir indeks düzenlemeye çalışılmıştır.

İndeks Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nde üretilmekte olan mal ve hizmetlerin tamamının yaklaşık % 45'ini kapsamaktadır. İlk bakışta % 45 oranı İndeksin dar kapsamlı olduğu kuşkusunu uyarırabilir. Ancak KİT'lerde bankacılık, ulaştırma ve PTT hizmetlerinin, değer olarak çok önemli bir yer tuttuğu bilinmektedir. Bu tür hizmetlerin fiyata indirgenememesi ve dolayısıyla İndekse ithal edilememesinden dolayı % 45 gibi çok da düşük sayılamayacak bir oranda kalınmıştır.

(\*) Hacettepe Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi

(\*\*) Hacettepe Üniversitesi İşletme Bölümü Araştırma Görevlisi

Gerek bu olgunun daha iyi anlaşılabilmesi ve gerekse KİT fiyatları İndeksine ait çatının gerektiği şekilde değerlendirilebilmesi için genel olarak Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin ülke ekonomisindeki yerinin iyi bilinmesi zorunludur.

Bu nedenle çalışmada öncelikle KİT'lerin ülke üretimindeki, yatırımlarındaki, istihdamındaki, dış ticaretindeki yeri ve kamu maliyesine katkısı saptanmaya çalışılmıştır. Daha sonra da düzenlenen indeksin yapısı ve fiyat değişimleri incelenmiştir. Elde edilen veriler, konuyla ilgili başka çalışmalara da yardımcı olur düşüncesiyle ayrıntılı çizelgeler halinde gösterilmeye çalışılmıştır.

Öyleyse, KİT'leri tanımlamaya ve ülke ekonomik faaliyetlerindeki etkinliklerini belirlemek üzere söz konusu sayısal değerleri saptamaya geçilebilir.

### **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ VE ÜLKE ÜRETİMİNDEKİ YERİ:**

KİT'ler oldukça değişik şekillerde ve değişik yerlerde tanımlanmaktadır. Örneğin 1982 Anayasasının 164. maddesinde belli belirsiz bir tanıma yer verilmiş ve 488 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüslerinin T.B.M.M'nce Denetlenmesinin Düzenlenmesi Hakkındaki Kanun'un 4. maddesinde tanımlanmıştır. Ayrıca 72 ve 388 sayılı Kanun Hükmündeki kararnamelerle de tanımlanmış ve sınıflandırılmıştır.

Teorik yazında da farklı tanımlar yapılmıştır. Birbirinden anlamlı farklılıklar göstermeyen bu tanımlamalarda aşağıdaki iki önemli ortak husus vurgulanmaktadır.<sup>(1)</sup>

1-Denetimin şu veya bu nedenle devlet tarafından yapılması ve devlet politikasının uygulanabilmesi amacıyla yönetim kurulu üyelerinin hükümet tarafından atanması,

2-Sosyal faydanın olanakların elverdiği en üst düzeye ulaştırılması amacıyla yönelik faaliyette bulunması.

Yukarıdaki içerikten hareketle bu çalışmada bu gün için Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu'nun denetiminde olan kuruluşların kapsanmasına özen gösterilmiştir. Böylelikle verilerin aynı kaynaktan derlenmesi mümkün olabilmektedir. Sonuç itibarıyla çalışmanın içeriğine alınan hiç bir kuruluş değişik yer ve şekillerde tanımlanan KİT kavramına da aykırı düşmemektedir.

(1) Örneğin bkz. Güneri Akalın, **KİT Ekonomisi**, Esbank, Ankara 1990



Yukarıda belirlenen sınırlar çerçevesinde KİT'lerin ülke ekonomisinde aldıkları yer, cari piyasa fiyatıyla GSMH'daki paylarına göre Çizelge(1) de gösterilmektedir.

**ÇİZELGE(1) GENEL OLARAK KİT ÜRETİMİ**  
(GÜNCEL FİYATLARLA)

<u>Yıllar</u>	<u>Üretim Değerleri</u> (Milyon TL)	<u>GSMH Payı</u> (Üretim Değ. %)
1980	581.525	12.0
1981	931.935	11.0
1982	1.334.161	12.0
1983	2.253.318	12.0
1984	3.439.320	16.5
1985	6.009.902	16.0
1986	7.070.976	15.8
1987	10.718.590	17.1
1988	17.344.379	13.7

**Kaynak:** KİT Yüksek Denetleme Kurulu Raporları

Bu tabloya göre KİT'ler 1980-88 döneminde yıllık ortalama olarak GSMH'nin % 14.01'ini üretmişlerdir. Öyleyse KİT'ler Türkiye toplam üretiminin(güncel fiyatlarla) hiçte azımsanamayacak bir bölümünü yaratmışlardır.

Ancak hemen belirtmek gerekirken KİT üretiminin GSMH'ya oransal katkısını göstermek, bu kuruluşların ülke ekonomisindeki gerçek yerini saptamaya yetmez. Ülkenin gelecekteki ekonomik yapısına olası etkisi hususunda yatırımlara olan katkısı incelenmelidir. Bunun yanısıra gelir bölüşümünü yönlendirmedeki etkinliklerini saptamak için de istihdama olan katkısına ve Devlet maliyesine getirdikleri konusuna kısa da olsa değinmek gerekir.

**KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ'NİN**  
**YATIRIMLARDAKİ PAYI:**

Yatırım, gelecekteki tüketim etkinliğini sağlamak üzere bu günkü tüketimden bir ölçüde vazgeçmedir. Dolayısıyla yatırım bir öngörüü daha doğrusu bir plan ve planın başarıyla uygulanmasını gerektirir. Planı devlet yapıyorsa en iyi uygulamada onun iktisadi teşebbüslerince gerçekleştirilecektir.

Çizelge(2) incelendiğinde, KİT yatırım harcamalarının genel ve kamu yatırım harcamaları içerisindeki payının önemli olduğu görülmüştür.

**ÇİZELGE(2) KİT'LERDEKİ YATIRIM HARCAMALARI GELİŞİMİ**  
(1981 FİYATLARIYLA)<sup>(2)</sup>

<u>Yıllar</u>	<u>Genel</u>	<u>Kamu</u>	<u>KİT</u>	<u>Milyon TL.</u> <u>KİT/Genel (%)</u>
1981	100.0	100.0	100.0	32.7
1982	103.6	102.4	102.4	32.3
1983	103.6	101.3	113.7	35.9
1984	107.6	103.7	120.6	36.7
1985	123.6	125.6	144.9	38.4
1986	149.8	149.8	152.0	33.2
1987	181.8	157.3	175.7	31.6
1988	183.3	143.2	121.7	21.7

**Kaynak:** Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı KİT 1980-1986 ve Yıllıkları

Sabit fiyatlarla hesaplanan yatırım harcamalarında KİT'lerin payı 1985 yılından itibaren giderek azalmaktadır. Aynı şekilde genel olarak kamu yatırım harcamalarının son yılda, 1987 yılına göre büyük oranda düştüğü izlenmektedir.

Esas olarak, yatırımlar bir birikimi daha açık bir söyleyişle teknik kapital birikimini ifade ettiğinden dolayı yıllık sayılar büyük ölçüde anlamsız kalır. Bir dönem ortalaması daha anlamlı olabilir. Yukarıdaki çizelgeden sekiz yıllık dönemde KİT yatırımlarının genel yatırım harcamalarındaki payının % 32.8 olduğu görülmektedir. Aynı oranın I. Plan döneminde % 18.4, II. Plan döneminde % 22.7, III. Plan döneminde ise % 27.3 olduğu bilinmektedir.<sup>(3)</sup> Sonuç olarak KİT'lerin ülke yatırım harcamalarındaki ortalama payının 1981-1988 döneminde planlı dönemlere göre daha büyük olduğu görülmektedir.

**KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN İSTİHDAMA KATKISI:**

Temelde, yatırım harcamaları istihdam düzeyinin de bir göstergesidir. Endüstrileşmekte olan her ülkede olduğu gibi işsizliğin en büyük sorun olduğu ülkemizde de yatırımcı kuruluşlar olarak KİT'lerin istihdama olan katkısı gözden geçirilmelidir.

(2) D.İ.E toptan Eşya Fiyatları İndekslerinden Tarım sektörü arındırılarak oluşturulan indekslerle deflate edilmiştir.

(3) Yakup Kepenek, **Gelişimi, Sorunları ve Özelleştirilmeleriyle Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüsleri**, Gerçek Yayınevi, Ankara 1990, s.50.

Çizelge(3) madencilik, imalat ve enerji sektörlerinde çalışan toplam KİT personeli sayısı ile yine bu sektörlerde yurt içi sivil istihdam düzeyini sayısal olarak göstermektedir. KİT'lerin payı da bu ikisi oranlanarak yıllık oransal değişimler şeklinde verilmektedir.

**ÇİZELGE(3) KİT'LERİN İSTİHDAMA KATKISI  
(MADENCİLİK, İMALAT VE ENERJİ SEKTÖRLERİ TOPLAMI)**

<u>Yıllar</u>	<u>Yurtiçi sivil</u> (kişi)	<u>KİT Person.</u> (kişi)	<u>KİT/YİS</u> (%)	<u>KİT Pers. göder. ürt. değerler</u> (%)
1980	1.911.700	342.478	17.9	33.8
1981	1.995.600	312.127	15.6	27.1
1982	2.052.000	311.954	15.2	22.7
1983	2.116.600	347.914	16.4	20.6
1984	2.204.400	425.572	19.3	21.1
1985	2.270.900	437.232	19.3	19.3
1986	2.388.400	451.435	18.9	20.2
1987	2.494.100	444.225	17.8	19.9
1988	2.512.000	429.495	17.1	22.4

**Kaynak:** Yüksek Denetleme Kurulu KİT Genel Raporları ve Economic Report, Türk Ticaret ve Sanayi Odaları ve Ticaret Odaları Birliği.

Çizelge incelendiğinde 1980-1988 döneminde KİT'lerde çalışan personel sayısının yurt içi sivil istihdamın ortalama % 17.5'ini kapsadığı görülür. Bu oranın bir yıldan diğer yıla büyük değişikliklere uğradığı da söylenemez. Tabloda görülen kimi değişiklikler 1984-85 yıllarında Yüksek Denetleme Kurulu'nun denetimine daha çok sayıda kamu işletmesinin alınmasına ilişkin yasal değişikliklerden kaynaklanmaktadır.

Çizelge incelendiğinde KİT'lerin dokuz yıllık dönemde üretim değerlerinin ortalama % 23'ünü personel harcamalarında kullanmak suretiyle azımsanamayacak sayıda personeli bünyelerinde barındırdıkları sonucu çıkartılabilir.

**KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİNİN  
KAMU MALİYESİNE KATKILARI:**

KİT'lerin bilanço zararlarının bütçe açıklarına, dolayısıyla enflasyona neden oldukları iddiasını Çizelge(4) deki değerler doğrulamamaktadır.

ÇİZELGE(4) KİT'LERİN HAZİNEYE KATKILARI<sup>(4)</sup>

Yıllar	Kardan Ödenen	Vergi Olarak Ödenen	MilyonTL.	
			Türkiye Genl. Vergi	KİT Payı (%)
1980	3.291	184.700	811.600	23
1981	7.356	296.400	757.100	39
1982	22.038	380.400	1.155.400	33
1983	9.820	526.000	1.069.000	49
1984	26.455	1.069.000	2.472.000	43
1985	92.000	2.316.000	4.198.000	55
1986	153.000	3.416.000	7.326.000	47
1987	488.000	4.188.000	11.140.000	38
1988	505.000	6.347.000	18.624.000	34

**Kaynak:** Yüksek Denetleme Kurulu KİT Genel Raporları

Görüldüğü gibi 1980-1988 döneminde KİT'lerin ödenen doğrudan vergi toplamına olan katkısı %40.1 dir. Güncel fiyatlarla ulusal gelirin yaklaşık %15'ini yaratan kuruluşların %40 oranında vergiye katılmaları, bütçe açıkları nedeniyle enflasyona yol açtıkları savını büyük ölçüde çürütmektedir. Zira hazine'den işletmeci KİT'lere subvansiyon, vergi iadesi ve diğer ödemeler şeklinde aktarılan değerler bu oranların altında kalmaktadır. Söz konusu gelişim Çizelge(5) de açıkça izlenebilir.

Çizelgede Hazineye yaptıkları ödemeler açısından KİT'lerin tümü alınırken, Hazineden KİT'lere transferlerde sadece işletmeci kuruluşlar gözönüne alınmıştır. Ancak, bu karşılıklı ödemeler arasındaki farkın büyüklüğü ve giderek de artması, ayrıca işletmeci kuruluşlara yapılan ödemelerin ekonomik değeri haiz olması, diğerlerinin daha çok sosyal amaçlı bulunması yukarıda ulaşılan sonucun yeniden vurgulanmasını gerektirir: KİT'lerin bütçe açıklarına ve dolayısıyla enflasyona neden olduğu savı dayanaktan yoksundur.

(4) Toplam KİT Değerlerine 1983'e kadar T.E.K; 1984'e kadar TEKEL ve TİGEM değerleri dahil değildir.

**ÇİZELGE(5) HAZİNE VE İŞLETMECİ  
KİT'LER ARASINDA YAPILAN ÖDEMELER**

<u>Yıllar</u>	Milyon TL		
	<u>KİT'lerden Hazineye vergi ve kâr payı</u>	<u>Hazineden KİT'lere süb. vergi iad. diğer</u>	<u>Fark</u>
1980	814.891	227.447	587.444
1981	764.456	120.318	644.138
1982	1.177.438	125.526	1.051.912
1983	1.088.820	221.271	867.549
1984	2.498.455	364.251	2.134.204
1985	4.290.000	440.781	3.849.219
1986	7.479.000	378.817	7.100.183
1987	11.628.000	340.663	11.287.337
1988	19.129.000	506.948	18.622.052

**Kaynak:** Yüksek Denetleme Kurulu KİT Genel Raporları

Özellikle politik platformdaki bu çelişki bir bütün olan KİT'lerin birbirlerinden ayrı birer kuruluş gibi değerlendirilerek incelenmesinden kaynaklanmaktadır. Bu konuya KİT'lerin dış ticaretteki yerleride belirlendikten sonra tekrar dönülecektir.

**KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİN DIŞ TİCARETTEKİ YERİ**

Gerçekte KİT'lerin kuruluş nedenleri ve faaliyet alanları arasında dış ticaret yer almamaktadır. Ancak ilk tesis edilme gerekçeleri ise tamamen dış ekonomik ilişkilerdeki olumsuz gelişmedir. Yakın tarihe, deyim yerinde ise, KİT öncesi döneme bakacak olursak ithalatın büyük boyutlara ulaştığını, ihracatın artmadığını, yabancı sermaye yatırımlarına ve dış borçlanmaya dayalı ekonomik politikalarından beklenen sanayileşmenin gerçekleşmediğini görürüz. İşte dış ekonomik ilişkilerdeki bu ekonomik gelişmeyi önlemek gerekçesi ile tamamen iç talebe yönelik bir devlet işletmeciliği stratejisi belirlenerek ilk Beş Yıllık Plan yapılmış ve uygulanmıştır. Gerçekten üç ana noktada toplanabilen Beş Yıllık Plan stratejilerinden birincisi devlet işletmeciliğini hedefliyor, ikincisi ham maddeyi yurt içinden sağlayacak olan kuruluşlara öncelik tanıyor, üçüncüsü ise "Kurulmasına karar verilen sanayimiz istihlal kapasitesi memleket ihtiyaç ve istihlakıyla orantılıdır."<sup>(5)</sup>

(5) Afet İnan, **Devletçilik İlkeleri ve Türkiye Cumhuriyeti'nin Birinci Sanayi Planı**, T.T.K. Yayınları, Ankara 1956, s.24.

cümlesiyle tamamen iç talebi amaçlıyordu.

Buradan KİT'lerin dış ticaret için zorunlu alt yapıdan yoksun oldukları sonucu çıkartılabilir. Buna karşın günümüz toplam mal ve hizmet ihracatının %19.7 sinin, ithalatın ise yaklaşık %43.2 sinin KİT'ler tarafından yapıldığı görülmektedir.

KİT'lerin gerçekleştirdiği ihracat daha çok hizmet, taşımacılık ve petrol boru hattı işletmeciliği şeklindedir.<sup>(6)</sup> Mal satışlarında Madencilik sektörü düzenli bir gelişim göstermektedir. Diğer taraftan KİT'ler tamamen ara ve yatırım malları ithal etmektedirler. (Çizelge (7)) ve ithalat değerleri, daha çok dışa açılma yılları olarak belirlenen 1983-1988 dönemini kapsamak üzere, Çizelge(8-a) ve Çizelge(8-b) de gösterilmiştir.

### KİT'LERİN DIŞ TİCARETE KATKISI

#### Çizelge(8-a) İHRACAT

<u>Yıllar</u>	<u>Türkiye (Genel)</u>	MİLYON Dolar	
		<u>KİT</u>	<u>Oran%</u>
1983	5.727.8	1.082.7	18.9
1984	7.133.6	1.801.1	25.2
1985	7.958.1	1.591.3	20.0
1986	7.456.7	1.323.4	17.7
1987	10.190.0	1.810.4	17.8
1988	11.662.1	2.178.7	18.7

#### Çizelge(8-b) İTHALAT

1983	9.235.0	4.455.9	48.3
1984	10.756.9	5.244.0	48.7
1985	11.343.4	5.163.5	45.5
1986	11.104.8	4.139.2	37.2
1987	14.163.1	5.494.6	38.8
1988	14.157.8	5.800.7	41.0

**Kaynak:** Kamu İktisadi Teşebbüsleri Yıllığı, 1980-1986 ve 1985 - 1989, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı. Rakamlar ile Türkiye Ekonomisi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, No. 1990-20.

(6) Yakup Kepenek, ibid. s.50.

Öyleyse KİT'ler temelde dış ticareti hedef almamakla ve konuya ilişkin altyapıya sahip olmamakla birlikte dış ekonomik ilişkilerde gözönünde bulundurulması gereken bir konumdadırlar.

Buraya kadar incelediğimiz sayısal veriler KİT'lerin sadece ekonomik önemini belirleyebilmektedir. Oysa olayın birde toplumsal yönü vardır. Gerçekten KİT'lerin kuruluş nedenlerinden ulusal güvenlik ve bağımsızlık gibi siyasi; kitlesel tüketimi düzenlemek gibi yalnız toplumu gözeten sosyal nedenleri bir tarafa bırakıp, sadece ekonomik olanlarını ele alsak bile, bu sonucular da sosyal etkinliğin ağır bastığını görürüz.

Yüksek Denetleme Kurulu'na göre söz konusu ekonomik nedenler aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır.(7)

- Ekonomik kalkınmayı sağlamak ,
- Tekelleri devlet tarafından işletmek,
- Özel sektörün giremediği veya başaramayacağı işleri yürütmek,
- Ekonomiye yön vermek ve düzenlemek,
- Özel sektöre öncülük etmek,
- Gelir dağılımını düzenlemek.

Bu amaçlara, eylemsel bir işlev olarak görsel eğitimi de katmak gerekir. Gerçekten ilk kuruluş yıllarında olduğu gibi bugün de ülkenin kalkınmasını engelleyen yetersizliklerin başında bilgili ve deneyimli personelden yoksunluk gelmektedir. Günümüze kadarki ekonomik ve toplumsal gelişmede, eğer bu darboğazın genişlemesinin payı varsa en büyüğü kuşkusuz KİT'lerindir.

Bu olumlu katkıya karşın yukarıda, son madde de belirlenen gelir dağılımını düzenleme yönündeki işlevini KİT'lerin gereğince yerine getirip getirmediği oldukça kuşkuludur. Ancak olayı test edecek bir ölçüte de sahip değiliz. Uygulanan ücret politikalarının incelenmesi sadece KİT'lerde çalışanları kapsayacağı için yetersiz kalacaktır. Zira, gelir dağılımı 4-5 yüzbin kişiye aktarılacak gelirle ne sınırlandırılabilir ne de bu yolla sağlanabilir. Yukarıda KİT'lerin ekonomik yerini belirlemek amacıyla düzenlenen sayısal verilerle de belirlendiği gibi KİT'lerin faaliyet ve etkinlik alanları ülke düzeyinde yaygındır. Yani sadece 4-5 yüzbin çalışanın değil kitlelerin gelir dağılımını düzenleyecek etkinliktedirler.

(7) Yüksek Denetleme Kurulu, KİT 1988 Genel Raporu, Ankara 1990, s.4.

İşte bu etkinin yetersizliğine karşın daha anlamlı bir ölçüt olarak KİT fiyatlarındaki değişimin daha yakından ve amaca uygun biçimde incelenmesi gerekmektedir.

### **KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ FİYAT İNDEKSLERİ**

İndeks sayılar, ekonomik analiz ve sentezlerde sıkça kullanılan iyi birer araçlardır. Özellikle fiyat hareketlerinin izlenmesinde vazgeçilmez birer göstergelerdir. Bu nedenle paranın satın alma gücünün en iyi ölçütüdür de denilebilir. Nasıl uzunluk ölçübirimi "metre" ise, paranın satın alma gücünün ölçü birimi de "Fiyat İndeksleri"dir.

Tabii ki bu anlamda ve ülke düzeyinde genel fiyat indeksleri düşünülmektedir.

Öyleyse KİT fiyatları ile düzenlenecek bir indeks de, KİT mallarına yönelik satın alımlarda paranın değerinin bir ölçütü olabilecektir. Yani sözkonusu malları satın alanların satın alma güçlerindeki değişimleri izleme olanağı böyle bir indeksle sağlanmış olacaktır.

Bu esastan hareket edildiğinde, indeksin çatısını KİT mallarına talep yönünden bakarak kurmak gerekecektir. Sözkonusu bakış açısı her ne kadar indeks yapıcılığında geleneksel sektörel ayırma uygun düşmemekte ise de, bir ikinci kullanım alanı yarattığı için yararlı olacaktır. Sözkonusu ayırım, indeksin tüm kullanım alanlarına ek olarak gelir dağılımındaki değişimleri de inceleme olanağı sağlamaktadır.

KİT mallarına olan talep, doğrudan doğruya tüketici kitlelerinin talebi, endüstrinin talebi ve dış talep olarak ele alınmıştır. Böylece "tüketim malları" ve "ara mallar" şeklindeki ayırmada ara mallar bir de "yurt içi" ve "yurt dışı" ayrımı ile gösterilmiştir.

İndeksin hesaplanmasında Laspeyres formülü kullanılmıştır.

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün Toptan Eşya Fiyat İndeksleriyle karşılaştırmayı sağlayabilmek için 1981 yılı baz olarak seçilmiştir. Ağırlıklandırılmada 1981 yılı satış değerleri esas alınmıştır. Buna göre tüketim malları %60.37, ara malları ise %39.63 oranında genel



indeksi etkilemişlerdir. Tüketim mallarının içinde gıdaya ilişkin olanlar %62.01, gıda dışı olanlar ise %37.99 oranında yer almışlardır. Ara mallar kendi içinde %96.50 ihraç malları olarak ayrılmıştır.

Yukarıda ana hatlarıyla metodolojisini açıkladığımız bu indeksler Çizelge (7) de ayrıntılarıyla gösterilmiştir.

### ÇİZELGE(7) KAMU İKTİSADİ TEŞEBBÜSLERİ FİYAT İNDEKSİ

	Ağrık	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<b>GENL.İNDEKS</b>		67.6	100.0	132.5	160.2	215.8	306.4	401.1	517.8	817.7
<b>TÜKETİM</b>	60.4	63.5	100.0	130.0	157.4	213.3	307.5	415.3	532.2	786.3
<b>GIDA</b>	62.01	61.9	100.0	128.3	150.9	208.1	310.5	425.3	555.1	857.1
Et	4.9	74.8	100.0	109.9	141.1	209.9	324.5	422.9	571.7	1051.9
Süt	0.4	62.0	100.0	115.6	144.8	234.3	323.5	403.2	483.2	882.0
Yağ ve pey	0.7	71.5	100.0	122.7	158.9	273.8	393.3	482.9	564.5	1123.6
Çay	12.7	62.3	100.0	168.4	185.5	243.9	377.9	501.3	572.7	871.4
Şeker	20.2	51.6	100.0	111.2	130.3	158.8	212.5	302.6	356.3	575.4
İçki	16.4	54.5	100.0	104.1	137.0	150.2	204.8	274.5	421.7	622.0
Sigara	44.8	67.5	100.0	135.6	156.5	239.9	371.3	513.8	687.0	1040.3
<b>GIDA DIŞI</b>	37.1	6.1	100.0	132.7	167.9	221.9	302.5	399.0	502.7	670.7
Pam. Dok.	11.8	68.7	100.0	117.7	161.5	258.8	311.9	472.5	727.2	719.9
Kundura	2.3	66.7	100.0	107.2	168.9	262.6	330.5	572.2	761.1	1299.6
Linyit	25.8	68.8	100.0	138.3	157.7	115.6	178.1	320.4	599.9	403.2
Benzin	60.1	64.4	100.0	134.2	173.5	258.7	353.0	411.8	407.2	751.7
<b>ARA MAL.</b>	39.6	73.9	100.0	136.3	164.4	219.6	304.7	379.5	491.3	865.5
<b>YURT İÇİ</b>	96.5	73.2	100.0	137.7	165.6	222.3	307.9	382.2	490.9	854.6
Yemler	2.4	67.8	100.0	121.5	162.7	255.3	330.0	460.0	652.1	1155.3
Gübre	6.4	65.4	100.0	107.6	137.1	207.3	323.1	379.8	479.9	848.3
Deri	0.1	77.5	100.0	168.3	207.1	383.2	425.7	634.5	932.2	1322.8
Kereste	1.3	80.6	100.0	145.7	267.4	379.2	412.4	564.8	1198.3	1741.4
Kağıt kart.	12.2	78.8	100.0	129.8	162.8	239.4	332.8	408.1	634.7	1140.8
Linyit	12.8	68.8	100.0	138.3	157.7	115.6	178.1	211.4	220.8	332.5
Karpit	0.2	74.8	100.0	143.0	273.3	418.1	610.1	855.6	1083.4	1825.8
Petro Kimya	9.9	96.9	100.0	186.9	171.2	236.7	285.6	368.0	572.5	1097.1
Çimento	12.1	74.4	100.0	119.6	137.3	196.5	306.4	412.5	514.2	836.1
Yuv. Demir	9.8	80.4	100.0	127.9	162.0	229.4	309.6	386.6	515.0	861.4
Hadde Ürün.	10.1	79.4	100.0	131.1	171.0	238.9	328.7	399.4	538.2	882.9
Alim. Sülf.	0.2	98.6	100.0	120.4	147.0	203.2	252.3	404.0	617.2	1115.0
T.İngo Al.Tic.	0.9	79.6	100.0	114.6	165.8	281.4	340.6	469.6	901.8	2165.7
Feul-oil	21.6	59.5	100.0	142.0	178.5	258.6	354.8	425.2	423.4	701.3
<b>YURT DIŞI</b>	3.50	94.0	100.0	97.7	131.2	145.0	215.4	304.4	503.7	1166.9
Kolemanit	7.1	71.4	100.0	129.2	125.8	207.5	375.8	542.1	802.7	1520.2
Bilister Bakır	88.1	96.8	100.0	95.9	131.2	135.2	190.5	268.2	456.4	1110.6
Ferro Krom	1.2	88.0	100.0	117.8	220.2	316.4	641.6	972.6	1206.5	2446.3
B.Boraks D.H.D	3.7	72.7	100.0	73.0	115.1	204.4	367.8	506.0	838.2	1433.3
Boraks D.H.D	3.7	72.7	100.0	73.0	115.1	204.4	367.8	506.0	838.2	1433.3

Aynı değerler D.İ.E'nün Toptan Eşya Fiyatları İndeksinde 1027.3, kamu sektörü fiyatlarıyla 897.3 olmuştur. Bu çalışma ile düzenlenen KİT Fiyat İndeksleri ile D.İ.E'nün Kamu Kesimi Toptan Eşya Fiyatları İndeksi arasındaki paralel gelişim Çizelge (9) dan izlenebilmektedir. Ancak, bu son indeksler sektörler arası fiyat değişim farklarını yansıtmakla birlikte tüketim ve ara mallar şeklinde bir ayrıma yer vermediği için, bu açıdan yapılacak kıyaslama tarafımızdan düzenlemiş bulunan KİT Fiyat İndekslerinden yapılabilecektir.

**ÇİZELGE(9) DEVLET İSTATİSTİK ENSTİTÜSÜ KAMU KESİMİ  
TOPTAN EŞYA FİYATLARI İNDEKSİ VE KAMU İKTİSADİ  
TEŞEBBÜSLERİ FİYAT İNDEKSLERİ**

Yıllar	TOPLAM		KAMU KESİMİ		KİT	
	İndeks	Zincirl.	İndeks	Zincirl.	İndeks	Zincirl.
1981	100.0	--	100.0	--	100.0	--
1982	127.0	127.0	128.8	128.8	132.5	132.5
1983	165.7	130.5	163.9	127.3	160.2	120.9
1984	249.1	150.3	242.1	147.7	215.8	134.7
1985	356.8	143.2	372.4	153.8	306.4	142.0
1986	462.3	129.6	475.3	127.6	401.1	130.9
1987	610.4	132.3	584.9	123.0	517.8	129.1
1988	1027.3	168.3	897.3	168.8	817.7	157.9

1981 baz alındığında, gıda malları fiyat indekslerinin 786.3, ara malları fiyat indekslerinin ise 865.5'e ulaştığı görülür. Bu değerler gözönüne alındığında ara mallarına ait fiyatların daha hızlı arttığı söylenebilir. Ancak bu sonuç yanıltıcıdır. Zira son yılın indeks sayısı bir dönemin toplam artış oranını belirlemez. Öncelikle 1980-1981 aralığındaki artışlar hesap dışı bırakılmıştır. Bunun yanısıra dönem içindeki artış ve azalışlar gözardı edilmiştir. Doğru sonuca zincirleme indekslerin kümülyasyonunu incelemekle ulaşılabilir. Bu nedenden ötürü, bir yıldan diğer yıla olan değişimler kümülatif olarak Çizelge(10) da gösterilmiştir. Buna göre dokuz yıllık dönemde tüketim mallarının fiyatları yıllık ortalama % 37.40 oranında artarak toplam olarak % 299.2'ye ulaşmıştır. Ara mallarda yıllık ortalama artış % 36.85, toplam artış ise % 294.8 olmuştur. Görüldüğü üzere tüketim mallarındaki bu döneme ait fiyat artışları ara mallarındaki artıştan daha hızlıdır. Gıda'ya ilişkin mal fiyatlarındaki artışlar ise, hem gıda dışı tüketim mallarından ve hem de

ara mallardan daha büyük oranlarda olmuştur. Dokuz yıllık dönemde görülen bu farklılık sekiz yıl için daha belirgindir. Gerçekten, 1987-1988 yılında genel olarak ara mallarındaki % 76.2'lik artışa karşın, tüketim malları sadece % 46.9 oranında artmıştır. Öyleyse 1980-1988 döneminde iki farklı gelişim izlenmektedir.

### ÇİZELGE(10) ZİNCİRLEME VE KÜMÜLATİF FİYAT İNDEKSLERİ

Yıllar	Tük. Mal.	Ara mal.	Genel	Gıda	Gıda dış.	Yurt içi	Yurt dı
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1981	157.5	135.3	147.9	161.6	151.3	136.6	106.4
1982	130.0	136.3	132.5	128.3	132.7	137.7	97.7
1983	121.1	120.6	120.9	117.6	126.5	120.3	134.3
1984	135.5	133.6	134.7	137.9	132.2	134.2	110.5
1985	144.2	138.8	142.0	149.2	136.3	138.5	148.6
1986	135.1	124.5	130.9	137.0	131.9	124.1	141.3
1987	128.9	129.5	129.1	130.5	126.0	128.4	165.5
1988	146.9	176.2	157.9	154.4	133.4	174.1	231.7
1980	--	--	--	--	--	--	--
1981	57.5	35.3	47.9	61.6	51.3	36.6	6.4
1982	87.5	71.6	80.4	89.9	84.0	74.3	4.1
1983	108.6	92.2	101.3	107.5	110.5	94.6	38.4
1984	144.1	125.8	136.0	145.4	142.7	128.8	48.9
1985	188.3	164.6	178.0	194.6	179.3	167.3	97.5
1986	223.4	189.1	208.9	231.6	210.9	191.4	138.8
1987	252.3	218.6	238.0	262.1	236.9	219.8	204.3
1988	299.2	294.8	295.9	316.5	270.3	293.9	336.0

1987'ye kadar tüketim malları, daha sonra da ara mallar, özellikle de ihracat konusu olan malların fiyatları daha hızlı artmıştır.

1988 yılında özellikle ara mallarda görülen bu hızlı artış KİT'lere fiyatlarını serbestçe saptama yetkisinin verildiği döneme rastlamaktadır. Bu olgu ara mal fiyatlarının devlet tarafından baskı altında tutulduğu izlenimini vermektedir.

Madde bazında kısa bir kıyaslama yapılacak olursa; gıda mallarından yağ ve peynir fiyat artışlarının en yüksek, kullanımı en

yaygın olan şekerin ise en düşük olduğu görülür. Gıda dışı tüketim mamüllerinden ayakkabı ve benzinin fiyatı göreceli olarak hızlı artarken, fiyatı en az artan mamül yakacak olarak kullanılan linyit olmuştur.

Ara mallarında, fiyatı en az artan mamülün T.E.K.'na satılan linyit olduğu görülmektedir. Büyük sanayinin kullandığı petrokimya ürünleri ile aliminyum sülfatın az, inşaatta kullanılan çimento ve demir fiyatlarının ise nisbeten daha az arttığını izlemekteyiz. Bu kesimde küçük sanayinin kullanmakta olduğu karpit fiyatları ile kağıt karton fiyatları çok daha hızlı bir artış göstermiştir.

Dünya fiyatlarına bağımlı olan ihraç mallarındaki fiyat değişimine gelince; daha önce de belirlendiği üzere 1987 yılına kadar bazı düşüşlerle birlikte yavaş bir artış kaydeden bu mal fiyatları 1984'de büyük bir hız kazanmıştır.

#### **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME:**

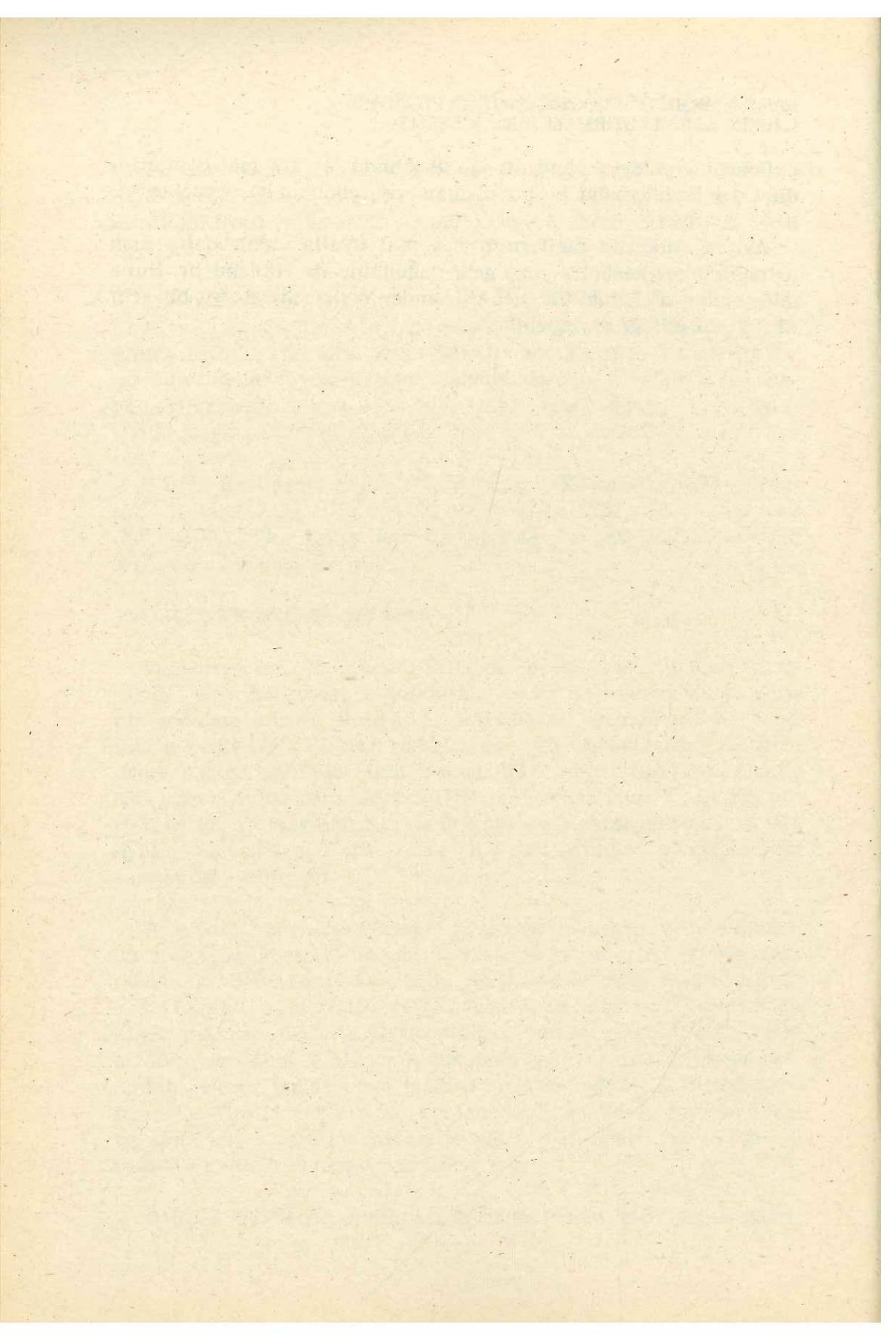
Araştırma öncelikle Kamu İktisadi Teşebbüslerinin ülke üretiminde, yatırımlarında, istihdamında ve kamu maliyesindeki yerinin oldukça önemli olduğunu göstermiştir. Bu nedenle KİT'lerin üretip satmakta oldukları mallara ait fiyat değişimlerinin de ülke ekonomik gelişiminde etkili olacağı düşünülmüştür. Düzenlemiş olduğumuz indekslerin sözkonusu araştırmaya olanak tanıdığı görülmüştür. Yapmış olduğumuz fiyatlar arası karşılaştırmadan, KİT fiyatları aracılığı ile anti enflasyonist bir politikanın uygulandığı sonucuna varılmıştır.

Gerçekten tüketicinin ödediği fiyatların daha hızlı artmış olması enflasyonun zorunlu tasarrufları artırıcı işlevini, 1980-1988 döneminde gerektiği gibi yaptığını göstermektedir. Bir başka deyişle KİT tüketim mallarına ait fiyatların hızlı artması tüketicilerin diğer mallara olan talebini azaltıcı yönde etkilemiştir. Diğer taraftan ara mal fiyatlarının nisbeten hızlı artmasının, maliyetlerden gelecek enflasyonist baskıyı hafifletici yönde etkilediği söylenebilir. Özellikle T.E.K.'na satılan linyit fiyatlarındaki ılımlı artış sanayiide yaygın bir kullanıma sahip olan enerji fiyatlarının en azından daha hızlı artmasını önlemiştir.

Öyleyse, KİT'lerde uygulanan fiyat politikası 1987 yılına kadar

enflasyonu önleyici yöndedir. 1988 yılında ise ara mal fiyatlarındaki çok hızlı artışlar bu politikadan vazgeçildiğini göstermektedir.

Ayrıca, tüketim mallarının ara mal fiyatlarından daha hızlı artmış olması kesimler arası gelir dağılımını da etkilemiştir. Buna göre anılan dönemde tüketici kitlesinden sanayiciye doğru bir gelir akımı yaratıldığı söylenebilir.



## TRADE STRATEGIES AND EXPORT PROMOTION

Prof. Dr. Emin Çarıkçı<sup>(\*)</sup>

### INTRODUCTION

During the last decade, most of the non-oil producing developing countries have been hardest hit by worsening terms of trade, increasing costs of imported products, stagnation of export earnings and growing external indebtedness due to first and second oil shocks, historically high level of real interest rates, the longest recession of 1980-83 since 1930's and a growing protectionist trend in industrialized countries.

In this decade, in consequence of the above mentioned unfavourable combined external economic factors, every developing country has been faced extreme external and internal disequilibriums. To alleviate these severe disequilibriums, recently, number of developing countries have implemented comprehensive stabilization and adjustment programs and at the same time export-oriented growth policies.

The adoption of an export-oriented industrial strategy has been a major cause behind the rapid export growth of a number of developing countries over the last two decades. From 1960's to mid-1970's, the favourable international economic climate also helped to stimulate those countries' export drive. But, during the last decade, international trading environment has become increasingly more unfavourable especially for developing countries. In spite of this, some of the developing countries still have been quite successful to increase their export earnings and thereby their sustained economic growth.

### Scope and Purpose

The main objective of this study is to review and examine trade strategies and export promotion policies in order to identify the factors that influence export promotion in the context of developing countries. In this research there will be no case studies. Given the fact

---

(\*) Dr. Emin Çarıkçı is Professor of International Economics in Hacettepe University, Ankara.

that this study is not taking a case study approach, the main alternative approach is to identify the principal export-promotion instruments and relate some examples of such factors within the Middle Eastern countries, and finally qualitatively assess the importance of each export promotion factor.

The theme of defining policy making and implementation of an export promotion package is relatively new to many developing countries, and as a result there is lack of a concerted effort to give adequate attention to this subject. The aim of this study is to initiate some work and to provide a modest contribution to the thinking on this important topic. By examining such policy instruments of export promotion, this research is expected to assist the concerned developing countries to choose different export promotion policy mix with respect to their local circumstances.

### **Method and Problems**

Export promotion policies can be defined as a mix of mutually consistent policies and practices, affecting and regulating both import and export activities. The aim of these policies are the promotion and development of trade with other countries, with special emphasis on export activities. It is important to note that in this study, trade and export promotion will be considered as equivalent. In order to be effective, trade promotion policies must be considered as a main component of the overall foreign trade policies which must be designed in such a way that will allow the achievement of the objectives initiated by the promotional policies.

The main factors which influence export promotion are a set of policies referring to foreign exchange, imports, exports and international trade relations.

**Foreign exchange policy** covers not only determination of exchange rates but also the determinants of real income from export such as surtax, multiple exchange rates, budgeting and allocation of foreign exchange reserves.

**Import policies** include import regimes and import regulations and procedures, tariff and non-tariff barriers, protectionist and preferential practices and activities of state trading organizations.

Essential **export policies** are regulations and procedures of exports, incentive schemes, export taxes, free trade and production zones, export credit and insurance.



**International trade relations** can be indicated as trade negotiations, countertrade, international transport and warehousing regulations.

Such policies, which constitute the core of the export promotion policy have to be supplemented with and supported by a series of sound domestic economic policies such as monetary and credit, fiscal, production and investment policies.

The subject matter is very complex. In addition to foreign trade strategies, the following sections have to deal with government policies and measures, the role of the banks and other private and public financing institutions and mechanisms, and export credit guarantee and insurance schemes in facilitating the development and expansion of export sales from the developing countries' point of view.

In order to analyze most of these policies and problems this study will employ materials from official international and national organizations. The most beneficial unpublished recent materials on the subject are obtained from International Trade Centre UNCTAD/GATT (ITC). The most beneficial published materials for this study are various ITC publications; Central Bank reports of some developing countries; IMF reports namely, IMF Exchange Arrangements and Exchange Restrictions, 1980-1989; IMF occasional papers, and Annual Reports; World Bank Development reports, and country studies of World Bank; IMF Finance and Development quarterly journals, and other national and international publications.

For the purpose of this study, this research includes the following sections:

Section 1- After brief introduction of objectives, method and problems of this research in the Introduction part, Section 1 gives brief review of the first and second stage of import substitution, Bhagwati-Kruger Phases Approach, mixed strategy, liberalization and their role on the export activities.

Section 2 focuses on the basic requirements to increase credibility of the export promotion program in any developing country from various point of view. In export promotion, the role of the government and the private institution and institutional set-up are studied in Part A. In the following parts, import regime for exports including export processing free trade zones, countertrade, infrastructure for export marketing, trade promotion organizations, private foreign trade companies in export promotion are studied in detail.

Section 3 studies the relationship between stabilization, liberalization, structural adjustment and export promotion. The role of realistic real exchange rate on export promotion is studied in the se-

cond section. The role of the fiscal and financial incentives, and export credit guarantee and insurance (ECGI) schemes on export promotion are also studied in the last section. Finally a brief summary of conclusions are presented.

## SECTION-1

### TRADE STRATEGIES, TRADE LIBERALIZATION AND EXPORT PROMOTION: AN OVERVIEW

#### A. Import Substitution

In general, trade strategies have been classified as inward and outward<sup>(1)</sup>, or import-substituting and export-promoting<sup>(2)</sup>, or inward-looking<sup>(3)</sup>, depending on whether sales in domestic and foreign markets receive similar or different incentives, or protections.

The terms "trade strategies and incentives" refer to the governmental measures that affect the allocation of factors of production - land, labour and capital- among different institutions, and that influence the economic activities towards export orientation and import substitution. Incentives include not only preferential credits and tax preferences but they include also protective measures and different type of exchange rate policies.<sup>(4)</sup>

With the exception of England during the Industrial Revolution, and more recently Hong Kong, all present-day industrialized and developing countries followed import substitution (IS) policies until certain stage of industrialization. The differences were, however, with respect to the rate and the form of protection for the domestic industries. While the industrialized countries relied on relatively low tariff during the early stages of industrialization, the majority of present-day developing countries applied high tariffs and/or quanti-

(1) B. Balassa, **Development Strategies in Semi-industrial Economies**, (Baltimore, the Johns Hopkins University press, 1982) pp. 3 and 38.

(2) J. Bhagwati, **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes**, (Cambridge, Mass., Ballinger Publishing Co., NBER, 1978) pp. 1-5; A. Kruger, **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences**, (Cambridge, Mass., Ballinger Publisher Co., NBER, 1978) pp. 1-10.

(3) G.Meier, **International Economics: The art of Policy**, (London, Oxford University Press, 1980) p. 298.

(4) B. Balassa, **The Newly Industrializing Countries in the World Economy**, (New York, Pergamon Press, 1981) p.5.

tative restrictions such as quotas, import prohibition and import licensing.<sup>(5)</sup>

Having decided to industrialize, governments of developing countries had to choose an inward looking strategy of IS in order to achieve the objectives of industrialization, and to reduce balance of payments deficits. It is hoped that the newly created infant industries will become more efficient as they gain more experience, and that external economies will be generated as different type of industries are established. It is also hoped that, eventually, the need for protection will be diminished and some of the new industries may even begin to export their manufactured goods.

The main instruments used to protect infant industries were as follows:

High tariffs and quantitative restrictions were imposed on imports of the final products whereas intermediate inputs had low or no tariffs, overvalued exchange rate, negative real interest rate, underpriced public utilities (oil, electricity and gas), and publicly produced intermediate goods, tax holidays, administrative controls over entry into industry, export taxes and subsidies, price controls in general, public investment in both manufacturing enterprise and infrastructure that would stimulate industrial growth. The level of overall protection and the rate of other incentives to industrial sector varied greatly between different countries, and within the same countries for various manufacturing industries and at different times.<sup>(6)</sup>

#### **(a) The First Stage of Import Substitution.**

Bela Balassa made a distinction between the first (easy) stage and the second stage of IS. The purpose of the first stage of IS involves the replacement of the imports of non-durable consumer goods (clothes, shoes and household goods) and their inputs (textile fabrics, leather and wood) with domestic production. Substitution of imported non-durable consumer goods and their inputs were very suitable for developing countries to start industrialization. Because, production of these goods are labour intensive and require low level of technology.

(5) *ibid.*; Kruger, "Trade Policies in Developing Countries" in R.W. Jones and P.B. Kenen, Eds. **Handbook of International Economics, Volume I**, (Amsterdam, North-Holland, 1984) p. 528.

(6) W.M. Corden, "Trade Policies", in J. Corden, H. Mupkes and D. Wall (Eds.), **Policies for Industrial Progress in Developing Countries**, (London, Oxford University Press, 1980) pp. 41-43; Emin Çarıkçı, **Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları**, (Ankara, Turhan Kitabevi, 1983), pp. 18-20.

Furthermore, it does not require economies of scale, a good network of suppliers for parts and components for efficient operations.

During the "easy" stage of IS, the domestic production of above mentioned products generates external economies in the form of labour training, the development of entrepreneurship, and the spread of technology. At this stage, indeed, there is no need for high protection because production of these commodities are very suitable for the factor endowments and comparative advantages of the developing countries. In spite of this, the majority of developing countries (except Far Eastern countries) implemented high rate of protection even in the course of first stage of IS. During this period, in general, domestic production will rise more rapidly than domestic consumption because it not only provides for increase in consumption but also replaces imported finished goods.<sup>(7)</sup> However, after certain period of time, when the process of easy stage has been completed, the rate of growth of output will be less than consumption.

Maintaining high industrial growth rates becomes increasingly difficult to follow beyond the completion of the easy consumer goods phase. Then it necessitates turning to the second stage of IS or moving to the outward looking strategy of export promotion.<sup>(8)</sup> This study will first consider the second stage and will subsequently examine an outward looking strategy of export promotion.

#### **(b) The Second-stage of Import Substitution.**

The economic history of many developing countries show that the replacement of the imports of non-durable consumer goods and their inputs by domestic production did not encounter much difficulty, and the first or the easy stage of IS was completed with success in a few decades. Then majority of developing countries turned to the second stage of IS.<sup>(9)</sup> This stage involves the replacement of the imports of intermediate inputs, capital goods and consumer durables by domestic production. Compared with the products of the first stage these commodities require more skill, and they are capital and import intensive. A success of the second stage of IS in any country, therefore, depends on availability of sufficient capital (saving), skills and foreign exchange (imports). Because, replacement of imported intermediate and capital goods necessitates more capital intensive projects which result in a larger import component of investment. For exam-

---

(7) *ibid.*, Meier, *op.cit.*, p.306.

(8) *ibid.*, Meier, *op.cit.*, p.306.

(9) Balassa (1981), *op.cit.*, p.7; Meier, *op.cit.*, pp.306; F.Yagci, **Protection and Incentives in Turkish Manufacturing: An Evaluation of Policies and Their Impact in 1981**, (Washington D.C. WBSWP No. 660, 1984) p.4.

ple, intermediate inputs, such as petrochemicals, iron, steel tend to be highly capital intensive products. They also require important economies of scale and increasingly larger domestic market for the achievement of a minimum efficient plant size.

Capital goods, such as machinery and equipment, and consumer durables, such as automobiles and refrigerators, are also subject to economies of scale and require larger domestic market for the efficient scales of production. These products also require horizontal and vertical specialization and efficient plant size for the production of parts, components and accessories. However in many developing countries, due to the smallness of domestic markets and inefficiency of factors of production, even if these firms are established at optimum size, per unit cost of their output rise at lower output level.<sup>(10)</sup> In fact, majority of the firms have been established less than optimum size, because of the smallness of the market. Due to limitations for the exploitation of economies scale, the relatively small size of their national markets also contributes to high domestic costs in these countries.

Furthermore, the high level of import protection combined with an overvalued exchange rate discriminates against manufactured and primary activities in general. Creation of an anti-export bias and export disincentive usually result in stagnant export revenue which leads to foreign exchange constraint. At the same time net foreign exchange saving has been small since the country still has to import fuel, industrial intermediate inputs, capital goods, and even foodstuff in order to pursue second stage of import substitution.

During the second state, fluctuation in real exchange rate (adjustment of nominal exchange rate with respect to changes in rate of inflation at home and abroad) creates uncertainties for export and export-oriented investment. In addition, negative real interest rates have adverse effect on domestic savings, even though incremental capital/output ratio has been raised due to capital-intensive activities of the second stage. The under pricing of public utilities are also beneficial for energy intensive industries and promote the use of capital rather than labour. As a result, in moving to the second stage of IS, instead of export promoting strategies, countries de-emphasize the role of prices, namely realistic interest rate, exchange rate, the wage rate, and price of public utilities. These unrealistic prices lead government-imposed distortions in both factor and product markets of developing countries. this situaion leads to fiscal disequilibrium

---

(10) *ibid.*

as a result of excess government expenditures.<sup>(11)</sup> Then deficit financing and inflationary pressures become common features of developing countries.

In conclusion, disequilibrium (distortions) in many markets is overspread throughout the third world, due to extensive implementation of second stage of IS. Through the foreign trade distortions, majority of the developing countries discriminate against their agricultural sector, manufactured import substitutes and exports. In factor markets, there is a strong tendency for wages to be above, while the cost of capital (interest rate) below the equilibrium levels. Minimum wages, income taxes and social security benefits increase the wages, whereas the interest rate ceilings and the credit rationing lower the cost of capital.

### B. Export Oriented Trade Strategies, Liberalization and Export

Even though all prices are important in all economies, equilibrium price of some prices assume key roles. Examples of these key prices are the exchange rate, the interest rate, the wage rate, the price of publicly produced intermediate inputs. In equilibrium, these prices must bring about a stable equality between the demand and the supply of the particular product, as well as in factors of production, otherwise prices should not clear markets and this will create many constraints and distortions (disequilibrium) for steady industrialization.

Export promoting policies are essentially characterized by the maintenance over time of a realistic exchange rate and interest rate, monetary and fiscal stabilization programmes, easing of quantitative import restrictions and a substitution of tariffs for quotas, liberalization of foreign investment law, the reform of capital markets and administrative procedures, and reforms in the public sector mostly by adopting more realistic pricing policies for public utilities.<sup>(12)</sup>

(11) For further information about policy induced distortions, see World Bank, **World Development Report 1983**, (London, Oxford University Press, 1983) Chapter 6, on pp. 57-64; and M.J. Fry, "Analyzing Disequilibrium in Developing Economies: Editor's Introduction"; B. Balassa, "Disequilibrium Analysis in Developing Economics: An Overview"; A.O. Kruger, "Analyzing Disequilibrium Exchange-Rate Systems in Developing Countries", V. Tanzi, "Fiscal Disequilibrium in Developing Countries", **World Development, December 1982**, Vol. 10, no.2, pp. 1025-1081.

(12) H.W. Singer and J.A. Ansari (Eds.), **Rich and Poor Countries**, Third Edition, (London, George Allen and Unwin Ltd., 1982) pp. 103-104; Balassa (1981) *op.cit.* p.297; A.O. Kruger, "The Effects of Trade Strategies on Growth", **Finance & Development**, June 1983, pp. 6-8; L. Turner and N.Mc. Mullen (Eds). **Newly Industrialization countries: Trade and Adjustment**, (London, George Allen and Unwin Ltd., 1982), pp. 18-21.

Export-promoting policies are essentially liberalization of economic policies that would make increased use of market signals. This alternative strategy will significantly reduce price distortions<sup>(13)</sup> in factor and product markets by affecting the structure of relative prices, pattern of production and trade, and the levels of demand for different factors of production. This policy package will also reduce discrimination among different sectors. Thus, they will improve efficient use of allocation of resources.

### (a) Bhagwati-Kruger Phases Approach

Recently, export promoting strategy has come to be known either as the later stages of Bhagwati-Kruger "Phases Approach" or mixed strategy.

At the beginning of 1969, the National Bureau of Economic Research (NBER) of U.S.A inaugurated a comprehensive project on Foreign Trade Regimes and Economic Development under the Joint directorship of I. Bhagwati and A. Kruger. This project included ten selected case studies, each of which written by different authors. Brazil, Chile, Colombia, Egypt, Ghana, India, Israel, Philippines, South Korea, and Turkey were selected for the project. Case studies were completed in mid 1970s. Results of the case studies summarized and analyzed in two different volumes in 1978. In their studies, Bhagwati, Kruger and their associates classified trade strategies in five phases.<sup>(14)</sup>

#### Phase I

This phase is characterized by the systematic and significant imposition of quantitative restrictions (QR) on international transactions in a rather crude and unsophisticated manner. They generally are initiated in response to an unsustainable balance of payment deficits resulting from sustained inflationary pressure or from a sharp drop in world prices for a country's some major exports. Throughout Phase I, duration of which can be varied from one country to another, reliance upon QR as a means of controlling the balance of payment deficits, and illegal transactions are generally maintained and intensified. Import and export licences, control over capital and other invisible transactions are aimed to prevent capital flight and the emergence of a black market and to control allocation of foreign

---

(13) Price distortions exist when the prices of goods and services, as well as local and foreign capital and labour, depart from equilibrium prices. See R. Agarwala "Price Distortions and Growth: A Study of the Association in Developing Countries," **Finance and Development**, March 1984, pp. 33-34.

(14) J. Bhagwati, *op.cit.* pp. 56-59; A.O.Kruger (1978), *op.cit.*, pp.24-28

exchange. These restrictions are applied with relatively few rules and undifferentiated manner.

### Phase II

In phase II, quantitative restrictions are still intensely used, but the control mechanism becomes very complex differentiated with supplementary price measures such as increase in tariffs, surcharge on imports, special exchange rates for tourist income and remittances and other price measures.

During this Phase, bureaucratic in international transactions are intensified because both export and import regulations tend to be adopted in a fairly detailed and complex fashion. For example, imports are regulated by source, by commodity composition, by end use, by payment conditions; and exports are regulated by destination and by itemwise composition.

The major features of Phase II are the overvalued and multiple exchange rate policies. Effective exchange rate (EER) is complicated by tariffs and subsidies for exports and imports.<sup>(15)</sup> Even though price measures are used to set off some of the undesired results of the QR, the system is always very heavily biased in favor of imports, or import substitutes, but biased against exports. Because, due to high rate of protection, the effective exchange rate on exports (EER<sub>x</sub>) is always lower than imports (EER<sub>x</sub>/EER<sub>m</sub><1) <sup>(16)</sup>.

### Phase III

This phase can take various forms. It may consist of a mere simplification and rationalization of import regimes by reasonable uniform tariffs, such that the differential incentive effects caused by diverse premium on different imported items are greatly reduced or almost eliminated. Alternatively some tariff and subsidies are replaced by formal devaluation of exchange rate and by reducing reliance upon quantitative restrictions. Phase III may be substantially more ambitious and take the form of a devaluation-liberalization package which may signal the beginning of withdrawal from reliance upon quantitative restrictions. Such package usually involves large devaluation accompanied by debt rescheduling and import liberalizations which are supported by external grants and aids.

---

(15) See for further information j. Bhagwati, *ibid*, pp. 12-41



#### Phase IV

When the changes in Phase III result in adjustment within the country, liberalization effort can continue, then the country is said to enter Phase IV. During this phase, necessary adjustments including increased foreign exchange earnings, gradual relaxation of quantitative restrictions, and more realistic exchange rate policies are adopted. As a result dispersion in the incentives of the different activities has diminished and the effective exchange rate on export is equated to that of imports ( $EER_x/EER_m=1$ ). Needless to say, this outcome can only be anticipated from a sustained ambitious effort of a devaluation-liberalization package form of Phase III.

#### Phase V

This is a period during which a foreign trade strategies are fully liberalized. This means that there is full convertibility on current account transactions, and no quantitative restrictions are employed to regulate the balance of payments. Realistic (equilibrium) exchange rate policies are adopted through pegged or flexible exchange rate, and/or monetary and fiscal policies are employed as instruments to achieve payments balance instead of reliance on an exchange control mechanism.

For the countries of the NBER project, which covers foreign trade controls and foreign exchange policies of the countries mentioned from 1950 through the early 1970s, Phase V was an ideal rather than a reality. It is also worth to mention that certain similar policy instruments can be used in different phases. Because of that, Phase II, III, and IV cannot be differentiated sharply from each other.<sup>(17)</sup> For example duty free importation of raw materials is almost common in all three phases. Equilibrium exchange rate policy is usually adopted in Phase III and IV.

However, it is possible to mention that Phase I and III appear transitional Phases II, and IV-V respectively. Phase I and II together corresponds to "inward-looking", or "import substituting" industrialization, whereas Phases IV and V together represent an "outward-looking" or "export-oriented" or "export substituting" industrialization or trade strategies.<sup>(18)</sup>

Phase I and II, or Import Substituting trade strategies are mostly based on quantitative import restrictions and exchange controls.

(17) *ibid.*, pp. 59-60

(18) D.B. Keesing, *Trade Policy for Developing Countries*, (Washington D.C. WBSWP No. 353, August 1979) p. 139.

Phase III, IV and V or export-oriented trade strategies in general rely on price-based policies such as exchange rate, tariffs, other taxes and subsidies (monetary and fiscal policies), but they make very little or no use of QRs.<sup>(19)</sup>

In NBER studies, all the countries were at the Phase IV and V during the early 1950s, probably as a result of Korean boom and favourable international environment for aid and other trade activities.<sup>(20)</sup> But, in mid 1950s, all of them moved into Phase I which is really an early form of exchange control system as a liberal strategy has just been abandoned. But, from mid 1950s to early 1970s, one group of countries namely Brazil, Isreal and South Korea have progressed through the Phases From I to IV. Other countries including Chile, Egypt, India and Turkey have made repeated attempts at Phase III, but they could not continue to their liberalization attempts and moved into Phase II.<sup>(21)</sup>

NBER project provided a sound empirical basis for certain conclusions with respect to the impact of policy alterations on export growth, industrialization and economic growth. There are substantial differences in the economic and political histories; and factor endowments of the countries studied at this projects. Many factors might be affected by their export and development performance, other than trade strategies and exchange rate policies. However, two broad conclusions are strongly supported by evidences which can be found in Bhagwati, and Kruger synthesis volumes. These are, firstly, the movement from heavy import restrictions such as import prohibitions, licences, quotas, foreign exchange restrictions and overvalued exchange rates toward more open economies, realistic interest and exchange rate policies have resulted in higher exports and GNP growth rates. During the period countries that failed to liberalize their trade and foreign exchange policies experienced slow economic growth or stagnation, and poor export performance.<sup>(22)</sup> The poor performance accompanying IS as contrasted with outward-looking strategy arose from price distortions that discouraged exports in favour of high cost and inefficient IS, and reduced rates of savings and investment, and increased capital/output and capital/labour ratios. Earlier on OECD Study and recent studies of B. Balassa have reached similar conclu-

---

(19) *ibid.*, p. 140.

(20) See Bhagwati, *op.cit.*, Figure 3.1 on p.61.

(21) *ibid*

(22) For further information, see Bhagwati, *ibid.*, pp. 181-192, kruger (December 1982) *op.cit.*, p.8.

sion that the economic performance of outward-looking countries has been superior to that of inward looking countries.<sup>(23)</sup>

The experience of the East Asian countries shows that the maintenance of competitive exchange rates, and avoidance of excessive import substitution have resulted higher growth rate for those outward oriented countries. For example, the annual GNP growth rate for outward oriented developing countries averaged 7.1 per cent in 1963-73, 5.1 per cent in 1973-76, 8.4 per cent in 1976-79 and 1.0 per cent in 1979-82. The corresponding GNP growth rates for inward-oriented economies were 5.7 per cent in 1963-73, 5.3 per cent in 1973-76, 4.5 per cent in 1976-79, and 0.2 per cent in 1979-82.<sup>(24)</sup> The most recent study of 41 developing countries by the World Bank staff for the periods of 1963-73 and 1973-85 has reached similar results.<sup>(25)</sup>

### (b) Mixed Strategy and Export Promotion

Recently, it is claimed that export oriented or export promotion strategy (Phases IV and V) can be identified as a mixed strategy which gives equal incentives ( $EER_x/EER_m=1$ ) to both importables (import and import substitutes) and exportables.<sup>(26)</sup>

Because, the main purpose of an outward oriented strategy is the elimination of biases against the exportables and in favor of the importables rather than reversing it in other direction. Thus, this policy provides neutral incentives between production for the domestic market and exports.

It is also recognized that within the export promotion ( $EER_x=EER_m$ ) or ultra-export promotion ( $EER_x>EER_m$ ) for instance, some activities may be import substituting ( $EER_m>EER_x$ ). Therefore, the implementation of any type of export promotion strategy does not prevent import substituting and government intervention on activity in selected sectors.<sup>(27)</sup>

(23) I. Little, T. Scitovsky and M. Scott, **Industry and trade in Some Developing countries: A Comparative Study** (Oxford, Oxford University Press, 1970); Balassa (1981) *op.cit.* pp. 16-17, 20; Balassa, "Adjustment Policies in Developing Countries: A Reassessment" **World Development**, Vol. 12, No.9, September 1984, pp. 970-971.

(24) Balassa (September 1984), *op.cit.*, p.970; and, World Bank, **World Development Report 1985** (London, Oxford University Press, 1985) p.56

(25) World bank, **World Development Report 1987** (London, Oxford University Press, 1987) Figure 5.2 on p. 84.

(26) Bhagwati, *op.cit.*, pp. 207-208; Balassa (1982), *op.cit.*, pp. 38-39.

(27) J. Bhagwati, **Export Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence**, The World Bank Discussion paper no. ERS 7, October 1986, pp. 12-14

The actual problem for a developing country is not to choose either an import-substituting strategy or export-promoting strategy alone, but rather to implement the right mix of the two strategies selectively for each sector or industry. The problem is to find out appropriate domestic policy package to allocate resources more efficiently for internal and external opportunities. Implementation of selected import substituting and export promoting industries is needed even when a country emphasizes outward looking strategy, IS may be complementary for export promotion.<sup>(28)</sup> For example, the intermediate inputs used in production of export goods might be replaced by local production. But, the most important requirement for selectivity is that policies should equate **the marginal domestic resource costs (DRC)** of alternative activities. DRC is defined as the value of domestic resources employed in earning or saving one dollar of foreign exchange when producing domestic goods. It is evaluated at shadow or opportunity cost prices.<sup>(29)</sup>

To equate DRC of export goods and import substitutes, protection has to be at the minimum level which reduces distortions for all activities. As it is mentioned before, in order to reduce distortions right pricing policies have to be implemented, or EER for both export and import substitution goods has to be similar.

As a result, economic output and growth will be maximized only when resources are allocated more efficiently by a mechanism that takes full account of their relative scarcity and costs. It is estimated that price distortions alone can explain at least one-third of the variation in economic growth performance of the developing countries. The rest of the growth performance is explained by the result of other economic, social, political and institutional factors.<sup>(30)</sup>

## SECTION-2

### BASIC REQUIREMENTS TO INCREASE CREDIBILITY OF THE EXPORT PROMOTION PROGRAMME

#### A. The Role of the Government and the Participation of the private Institutions

Each government has direct or indirect role in export promotion and industrialization by providing basic education, physical infrastructure, a set of secure economic rights and investing in certain eco-

(28) *World Development Report 1983, op.cit.* pp. 52-54.

(29) See for further information, Bhagwati (1978), *op.cit.* pp. 87-101.

(30) For further information see, *World Development Report, 1983, op.cit.* pp. 57-63.

conomic activities. Direct and indirect intervention of each government on economic affairs varies greatly across the countries according to its ideology, political structure, administrative capacity of public sector, and the experience of the private sector.

Governments have a central role of the implementation of export promotion. The promotion and development of exports is a joint effort of the government, banks, trade servicing institutions and exporters. In order to provide satisfactory services to exporters, governments must initiate certain policies and support scheme. In export promotion, banks and trade promotion agencies have a complementary role and they should develop close working relationships with the government. The following are some of the governmental measures that developing countries with a successful export performance have found helpful in this respect.

The active participation of representatives of private sector companies, such as chambers of commerce, industry and commodity exchanges and/or exporters' and manufacturers' associations, and associations of producers or traders in a particular product group, should also be included in the preparation and implementation of the export promotion program. The involvement of various government and private sector agencies in the preparation and implementation of the program facilitates the required national commitment on the priority of export development as well as coordination and sustainability of these policies over the longer period.<sup>(31)</sup>

The success of export drive depends on the government's establishing and maintaining a credible medium-term commitment to a more market-oriented trade and other macroeconomic policies consistent with the export promotion policies. If this commitment is in doubt by private sector, it will discourage movements of resources out of import-competing activities and into the expansion of exports, and it might induce the reintroduction of protectionist policies due to political pressures from those injured by the recent liberalization attempt.

### **B. Institutional Set-up**

As a first step, the export promotion program has to be prepared by the participation of both public and private sectors and it should be approved by the highest authority of the government. At the initial stage this will ensure the strong support of the both sectors. Then im-

---

(31) C. Jaramillo, "Preparing National Export Promotion Programmes", *International Trade Forum*, Volume 23, No.3, 1987, pp.24-30; ITC (1986a), "Guidelines for the Formulation of Export Promotion Programmes", *Draft*, Geneva, ITC, 1986, pp.1-10; Bhagwati (1986), *op.cit.* pp.14-15

plementation of the program can be delegated to a central body. The president of this body should be an official of sufficient standing to secure the cooperation of the public and private sectors in order to increase speed of decision making in the country's foreign trade. The central body can create a high level commission to evaluate the periodic evaluation and revision of the implementation of the program. This commission should be composed the top executives and officials of both private and public organizations responsible for formulating policies on foreign trade and production of the respective institutions. This will increase the decision making ability of the commission.

The central body should establish a time frame for elaboration of the export promotion program. This body must also ascertain whether the country has a clear legal framework and adequate infrastructure for foreign trade comprising bodies responsible for defining, implementing and evaluating export promotion policies. Establishment and imposition of the basic outlines of the export promotion policy by the central body can increase the consistency of the decisions of all the country's economic sectors, producers and exporters concerning the international trade.<sup>(32)</sup>

In addition to the establishment of a central body for export promotion, periodic consultation between business and government circles is very important to have a national commitment on the priority of export development. For example, in Japan several commissions were established in the Ministry of International Trade and industry to allow business leaders, academic specialists and officials to discuss and modify the export promotion and other economic policies. For that purpose, the Commerce and Industry Deliberation Council was established in 1927. The Industrial Rationalization Council, and the Industrial Structure Council were set-up in 1949 and 1961 respectively. In the republic of Korea, under the Chairmanship of the President of the country, government and business representatives have been evaluating the export targets and actual results of the firms during the monthly meetings.<sup>(33)</sup> In 1980, Turkey has also established a national economic council to bring government and business representatives to discuss and modify the new export oriented economic policies.

### **C. Import Regime for Exports**

#### **(a) Import Regime for Greater International Competitiveness**

Due to chronic balance of payment problems and foreign exchange shortages, most of the non-oil exporting developing countries

---

(32) *Ibid.*

(33) *World Development Report 1983, op.cit.* p. 55.

are almost obliged to frame a restrictive import regime. This regime may, in general, use both high rate of tariff and quantitative import control instruments such as quotas, import prohibitions, or licencing, to limit imports. In order to avoid a balance of payment crisis implementation of these policies may be unavoidable, but in the long run they affect adversely on the competitiveness and export growth and thereby economic growth of the country.

The restrictive import regime is instrumental in limiting not only imports but also, indirectly, export activities. Because, by artificially raising the rate of return in import-competing industries, import restrictions were biased against exports. In fact, an export promotion strategy requires incentives which are neutral between production for domestic market and exports. This requires the establishment of an import regime for exports.<sup>(34)</sup>

In developing countries, a special import regime for export has to be designed due to following reasons: In general,

- domestic inputs are of inferior quality and cannot be used for production of exports,
- delivery schedules of the domestic suppliers are not dependable or too long,
- prices of domestically produced inputs usually more expensive than imported similar inputs,
- foreign importers might insist on the use of specified imported materials in the manufacturing,
- the quality of export production cannot be improved without import of new machinery and equipment,
- import of latest designs and fashions might be needed in order to catch up the changing tastes of consumers in the world market.

Since the essence of an export promotion strategy is neither discrimination in favour of exports nor bias against import-competing activities, firstly quantitative restrictions such as quotas, licencing and prohibitions should be replaced with equivalent tariffs. Then, gradually, the average level of tariffs and dispersion of tariffs for different imported goods have to be reduced according to a time table, with the aim of achieving a low and uniform tariff which leads to achieve a more efficient use of resources. For reduction of the range of tariff rates and their average level, a developing country needs realistic timetables which depend on how quickly resources can be expected to be reallocated to the export oriented and more efficient import competing sectors that have up to now been discriminated against.

---

(34) For further information, see ITC, **Import Operations and Techniques: Core Papers on Import Management** (Geneva, ITC, 1985) pp. 1-8

The amount of time necessary to eliminate quantitative restrictions and tariffs (realistic time table of a trade reform) may differ from one economic activity to another and from country to country. It is known that trade reform can not be completed over the short run. Only a few countries have been completed it within the medium term. In general, it requires a long run adjustment period. For example, even the most successful export oriented countries, such as South Korea and Southern European countries have still not completed their trade reforms after at least two decades.<sup>(35)</sup>

Governments in a number of developing countries have designed other specific policy regimes to suit the requirements for the greater international competitiveness of the export sector in terms of import regime. These are the establishment of Export Processing Zones, and the use of import power for export promotion (countertrade).

#### **(b) Export Processing Free Trade Zones**

Since 1960s, a growing tendency to establish free trade zones (FTZs) and export processing free zones (EPZs) has been observed in many countries. Currently, more than 450 FTZs and EPZs have been established in 80 countries and the volume of trade generated in these zones was estimated by 300 billion U.S. dollar per year during the mid 1980s.<sup>(36)</sup>

These zones are regions located inside the political boundaries of a country but considered to be outside the jurisdiction of the customs and foreign exchange regulations. They consist of limited areas of land and these zones are separated from the surrounding host country's territory by fences and other barriers. In general, the reorientation of national economic policies from import substitution to export promotion in the 1970s and 1980s led to the establishment of EPZs in some of the developing countries. For example, S. Korea and Sri Lanka in 1970s and Turkey in early 1980s declared their intention to open up FTZs and EPZs as a part of their liberalization programmes.

(35) V. Carbo and J. de Melo, "Lessons from the Southern Core Policy Policy Reforms", **Research Observer**, Vol.2, No.2 (July 1987), pp. 127-128; World Development Report 1987, op.cit. pp. 109-110.

(36) For further information, see UN, **Export Processing Free Zones in Developing Countries** (New York, un, 1985); E.Lee, **Export Processing Zones and Industrial Employment in Asia: Papers and Proceedings of a Technical Workshop** (Bangkok, ARTEP, 1984); D.L.U. Jayawardena, "Free Trade Zones", *Journal of World Trade Law*, Vol.17, No.5 (September-October 1983) pp. 427-444; Emin Çarıkçı, **A Critical Survey of the Economic Impact of Export Processing Free Zones** (Ankara, TOBB, 1989) pp. 15-30.; SESRTCIC, **Free Zones** (Ankara, SESRTCIC, 1986).



In developing countries the entire production of EPZs is normally intended for export purposes. EPZs are established by them for the purpose attracting foreign investment and know-how and promoting the development of export-oriented manufactured industries. Major sectors of production in these zones are electronics, clothing, footwear, leather products, electrical products, optical goods, plastics, toys, sporting goods, car parts and some transport equipment.

Variant of the same concept is to establish 100 per cent export oriented firms anywhere within the country but allow them identical benefits as are given to firms in the EPZs, subject to the condition that they would be exporting their total output. It is important to note that under both of these schemes, since the import content of production tends to be generally high, it would, therefore, be necessary to introduce some controls in the form of minimum value added to ensure the realization of a net foreign exchange earnings out of these export oriented activities.

### **(c) Use of Import Power for Export Promotion (Countertrade)**

The idea of using the country's import power for export promotion or **countertrade (CT)** is a relatively new instrument in international trade. CT has a variety of forms. There are four conventional types (classical barter, compensation, counterpurchase arrangements and buy-back arrangements) and two non-conventional forms (advance purchases and offset deals) of countertrade. Any type of CT requires a conditional link between exports and imports, but this requirement is not always necessarily attained at approximately equal value.

In 1980s, CT is becoming increasingly used in bilateral trade and formalized in the respective import regimes of a fairly large number of developing and industrialized countries. As of June 1986, 21 countries enacted CT legislation, 72 countries have CT directives, and in 118 countries CT demanded by individual companies.<sup>(37)</sup>

Until 1980s, CT is used rarely by developed and developing countries. Whenever it is used it has been mostly allowed with Eastern European countries as an alternative method for short-term traditi-

---

(37) For detailed study in CT, see ASTRO, Complimentary Manual of Comprehensive Reference Service on Countertrade, Volume Manual, Ljubljana-Yugoslavia, ASTRO, 1985) pp. Survey 1-8; ASTRO, Comprehensive Reference Service on Countertrade with Regular Updaters, Volumes I and II (Ljubljana, ASTRO, 1985-1987); E. Çarıkçı (1989-a) Countertrade Policies and Prospect for Cooperation Among Islamic Countries (Ankara, TOBB, 1989-a) pp. 29-52.

onal trade financing. This form of trade has spread steadily around the world in 1980s in response to the unfavourable economic changes in the global economy during the last decade. In this decade, CT is becoming a short term and medium term method for trade promotion as well as a mechanism to meet long-term economic development needs of third world countries. Developing countries are increasingly using different form of government-manded CT mechanisms in order to purchase not only aid and advanced equipment, but also technology and the managerial skills needed to facilitate major development projects, to develop natural resources or to construct infrastructure.<sup>(38)</sup>

For non-oil exporting developing countries, foreign exchange shortages is perhaps the main reason for the use of CT deals increasingly. However, liquidity problem can not be the only motivating factors that encourage employment of CT. For example, some Muslim countries, namely Indonesia, Malaysia and Saudi Arabia are practicing CT in spite of their strong hard currency reserve holdings. By linking trade flows, these countries are aiming to achieve diversification of their foreign trade structure in both product and geographical term. At the same time, they are trying to reduce the geo-political risks of their foreign trade.<sup>(39)</sup>

Estimates of the magnitude of CT varies from 5 to 40 percent of the world trade, depending upon the definition of CT used. When above mentioned both conventional and non-conventional types of CT mechanisms whic excludes bilateral trade, are icluded, it is estimated by Helmut Ferenz, the UNCTAD consultant, that CT transactions accounted for 550 billion dollars or 27.6 epercent of the world trade (2,000 billion ) in 1984. Out of this 27.6 percent, 4.5 percent belongs to developing countries, 16.3 percent to OECD countries and 6.8 percent to East European and other countries. In 1984, estimated portion of countertrade in the exports of OECD countries was 25 percent, OPEC 15 percent and non-OPEC devoloping countries was 20 percent. For Islamic countries, this percentage probably reached to 25 percent in 1984. According to ASTRO, counterpurchase deals account for 55 per-

---

(38) For further information, see *ibid.*; L. Welt, Countertrade, (London, euromoney Publication Limited, 1985); S. Rubin, The Business Manager's Guide to Barter, Offset and Countertrade, (London, The Economist Publications Ltd., 1986); Emin Çarıkçı *op.cit.*(1989-a), pp. 35-72.

(39) *ibid.*, S. Rubin, pp. 83-85, 91-92 and 109-113; E. Çarıkçı, *ibid.*, pp. 33-36, 40-41 and 45-46.

cent of all the CT transactions in the world. The usage of each of barter, buy-back and offset deals is around 15 percent.(40)

Countertrade is a complex, expensive and risky method of trading. Because, traders have to involve purchase and re-sell goods outside their area of product specialization and with no readymade cash markets in the industrialized countries. They have to buy from unknown suppliers, pay prices that are generally inflated for inferior-quality of goods, worry about shipping, documentation, warehousing, insuring, and financing export of products. A countertrade transaction could involve findings buyers and sellers, conducting prolonged negotiations, managing currency transactions, exposing to risks and still remaining competitive.

Countertrading in many commodities is a very specialized activity that requires a good knowledge of issues involved and a substantial experience in actual trading. Most of the developing countries simply do not have the necessary qualified personnel to run CT with maximum efficiency.(41)

#### **D. Infrastructure for Export Marketing**

In this decade, many developing countries are attempting to implement export promotion programs in order to alleviate their chronic foreign exchange constraints. However, the lack of human capital and infrastructures have appeared as other important impediments for their successful export promotion drive. Therefore, it is obvious that in these countries governments must be played a major role in providing sufficient economic infrastructures for export. Physical infrastructure for export covers harbours and airports, facilities or land, sea and air transport, the most efficient communications services, warehouses and distribution centers.

Rapid improvement in transportation and telecommunications services provide important services to other parts of the economy as well as to country's international trade. Both sectors require large investment which once made, can overwhelmingly reduce cost of opening up both internal and external economic opportunities. Brazilian and South Korean experiences in the past and the recent experience of Turkey show that infrastructure investment was a priority and it was an important contributor to rapid and sustained increase in their exports.

---

(40) UNCTAD, "Report on the Asian Regional Workshop on Countertrade", Kuala Lumpur March 24-28, 1986, p. 32; **ASTRO Manual 1985**, op.cit. pp. 16-17; E. Çarıkcı (1985-a) pp. 21-29.

(41) For further information, see E. Çarıkcı (1989-a) op.cit. pp. 27-51 and 69-71.

Thus, in an export promotion program, public investment should be mostly directed toward activities with externalities and long pay back periods, for example human resource development and physical infrastructure including the most modern communication systems. Directly productive investments should mainly be left over to the private sector of the each developing country.<sup>(42)</sup>

## E. Trade Promotion Organizations and Trade Companies

### (a) Trade Promotion Organizations

Governments in developing countries have become aware of the need to provide a series of technical support services for the achievement of an increased foreign market penetration. The creation of **trade promotion organization (TPO)** is very important for that purpose. The objectives, organization and functioning of this institution varies from one country to another.<sup>(43)</sup>

TPOs should be service organizations mainly intended to help the private and public business communities in increasing the foreign market penetration and thereby volume of foreign sales. In general, their basic duties are promotion of non-traditional exports and diversification of export products. In order to be successful, TPOs must have the necessary autonomy and authority to carry out their programmes which usually include market research, trade information services and a range of specific promotional activities. In general they collect information on foreign markets and disseminate it to local manufacturers and exporters; collect information on products available for export and disseminate it in other countries; maintain adequate and effective representation in foreign countries; organize the participation of exporters in trade fairs and exhibitions in foreign countries, and in commercial missions; assist in the simplification of export procedures and formalities; organize workshop, seminars and conferences on export promotion matters and others.<sup>(44)</sup>

The role of TPOs in export promotion varies substantially from one country to another, depending on many factors of a local nature, such as the essential role to be played, availability of resources and qualified staff, administrative practices, priority assigned to trade promotion and other reasons. For example, as far as foreign repre-

(42) World Development Report 1986, *op.cit.* p.3.5; World Development Report 1987, *op.cit.*, pp. 64-66; ITC(1986), *op.cit.*, p.13.

(43) For detailed information, see ITC(1986b) **Monograph on the Role, Place and Organization of Trade Promotion** (Geneva, ITC, 1986) tables of Annex III on pp. 110-145.

(44) *ibid.* pp. 15-21.

sentation is concerned, out of 68 countries studied, half of them are represented by their TPOs. In the other countries, this representation is carried out by staff belonging to the Ministry of Foreign Affairs or the Ministry of Trade or its equivalent.<sup>(45)</sup>

The staff of an overseas trade promotion office must be skilled in trade promotion in order to provide information on new marketing opportunities and help exporters on the spot when they require information regarding foreign markets. The number of staff required depends on the size of the host country and the type and size of tasks to be performed. Director and the deputy director of the office should be well trained in market research and other marketing skills. They have to be less than 40 years of age appointed for a minimum of five years and fluent in the principal commercial language of the host country.<sup>(46)</sup>

### **(b) Private Foreign Trade Companies**

During the early stages of launching export promotion programs in developing countries, it may be possible to channel a greater volume of export goods through the private trading companies (houses) which have specialized in the export business. Because, in most of these countries manufactured products have usually produced by small and medium-sized industrial firms scattered throughout the country without having enough experience in the export business.

In some of the developing countries the contribution of large trading companies to export promotion has been remarkable since they have been granted certain preferential treatment by the respective governments in financing and in foreign trade operations. on the basis of commission, these companies perform the important function of acting as intermediary between the local producers of the goods and the foreign buyers since they have the necessary expertise and skills and also possess a substantial amount of knowledge of international requirements with respect to prices, quality, delivery schedules, packing and shipping arrangements for export products.<sup>(47)</sup> In addition, the establishment of large trading companies increase the bargaining power of the country and ease the cut-throat competition

---

(45) *ibid.* Annex III, Table 8 on pp: 128-129.

(46) For further information, see J.V. Melchers, "An Overseas Branch Office: A Tool for Market Entry", *International Trade Forum*, July-September 1987, pp. 20-23.

(47) ITC(1984a), *The Financing of Exports from Developing Countries* (Geneva, ITC, 1984) pp. 64-65; I. Agoston, "A Case History in Export Success: The Republic of Korea", *International Trade Forum*, January-March 1985, p.34.

among the small and medium size of local exporters especially in the markets of the neighbouring countries.

Private trading companies were set up in mid-1970s in South Korea, and early 1980s in Turkey. These companies now account for close to half of the recent Korean exports and around 40 percent of the Turkish exports.<sup>(48)</sup> The recent Turkish export promotion experience shows that large private trading companies of the big Turkish firms have made substantial contribution to the rapid increase in the country's exports during the 1980s. Because, they have the financial resources, experiences and marketing skills and network to take over the more complex export transactions.

### **SECTION-3**

#### **APPROPRIATE MACRO ECONOMIC POLICIES AND EXPORT PROMOTION MEASURES**

##### **A. Stabilization, Liberalization, Structural Adjustment and Export Promotion**

Trade liberalization requires not only a change in the form of protection from quantitative restrictions to tariffs, but also a reduction in the levels and dispersion of rates of protection among different economic activities. But it is virtually impossible to sustain and complete a trade reform in an economy facing stabilization and adjustment since mid-1970s. After 1973, because of oil shocks, world recession, interest and exchange rate instability and rising protectionism, international environment deteriorated for developing countries. Thus, for these countries, after 1973, "the decades of adjustment period" is started. For them, stabilization, macroeconomic and structural adjustment become necessary pre-conditions for the success of their export drive.

All of the more ambitious and long lasting trade reforms and liberalization attempts have started when a macroeconomic crisis forced the government to stabilize the economy over relatively short period of time, in order to reduce excessive budgetary and balance of payments deficits and high rate of inflation. To sustain trade liberalization beyond its initial stage, economic and political stabilities and implementation of overall economic reform packages are essential. Only a strong government can implement a costly overall economic policy packages which might be included not only foreign trade reform but also appropriate market-oriented macroeconomic policies for stabilization and structural adjustment. In general, eco-

(48) *ibid.*, Agoston (1985); Istanbul Chambers of Commerce, **Monthly Economic Figures**, June 1987 pp. 60-61.

nomc policy packages consist broad-based price liberalization, including positive real interest rates on bank deposits, realistic exchange rate, trade liberalization, liberalization of the exchange and payments system, financial sector reform, reorganisation of public enterprise, liberalization of foreign investment law and tax reform.<sup>(49)</sup>

Sometimes, some of the stabilization and structural adjustment policies work against each other. For example, a rapid reduction in distortionary taxes due to new revenue-raising measures, increase the budget deficit in the short-run. Unless macroeconomic policy package is consistent with longer-term structural aims, government run the risk of having reverse or abandon foreign trade reforms or liberalization attempts for the wrong reasons. If budget deficits or external imbalances are allowed to continue unchecked, the country will be forced to run down its foreign exchange reserves and/or exhaust its access to foreign borrowing. Once this happens, domestic demand can no longer be maintained above income. Under these circumstances governments have to make further reduction in the growth rate or to prepare and implement new economic policy package. Both alternatives of the government are painful.<sup>(50)</sup>

The exact mix of appropriate policies varies from one country to another. However, the overall aim is to restore and maintain economic stability while simultaneously improving the incentive and institutional structure to encourage domestic savings, investment, production, exports and the more efficient use of allocation of resources.

Turkey provides a good example of a Muslim country where domestic policies, as opposed to a sudden change in external circumstances, created an unsustainable macroeconomic position that slowed growth until corrective action was taken. Throughout the 1970s, many coalition governments pursued expansionary monetary, fiscal and inward-oriented growth policies, financed the current account deficits by heavy foreign borrowing, and protected domestic industry

---

(49) For further information, see B. Balassa and McCartney D.F., **Adjustment Policies in Developing Countries, 1979-83: An Update**, World Bank Staff Working Papers No.675 (November 1984); L.Turner and N. Mac Mullen (Eds.), **op.cit.**; World Bank, World Development Report 1987, **op.cit.**, Chapters 6-7; M.Mussa "Macroeconomic Policy and Trade Liberalization: Some Guidelines", and M.S. Khan, "Macroeconomic Adjustment in Developing Countries: A Policy Perspective", **Research Observer**, Vol.2, No.1 (January 1987) pp.61-77 and 23-41 respectively.

(50) World Development Report 1987, **ibid**, Part I; M. Khan, **ibid**, pp. 23-27; World Bank, World Development Report 1986, Document of the World Bank, Report No. 6134, pp. 3.1-3.6; E. Çarıkçı (1983), **op. cit.**, 59-64.

by high import barriers. When the country's external credibility totally exhausted due to delayed adjustment and it could no longer borrow abroad, in January 1980 the Turkish Government implemented a comprehensive policy package designed to both restore domestic stability and restructure the economy with respect to export oriented growth over the medium term.<sup>(51)</sup>

Economic reform measures of January 1980 represents a basic reorientation of policy away from import substitution to export-oriented growth. This programme included the following measures: an initial 33 per cent devaluation of Turkish Lira against the dollar and other convertible currencies on January 24, 1980 and afterward flexible exchange rate policy is adopted. More frequent and smaller exchange rate adjustments were implemented until the end of April 1981. On May 01, 1981, daily adjustment of exchange rate were introduced and this policy has been implemented until today. This policy offsets the effect of inflation rate differentials with Turkey's trading partners and thereby maintains the competitiveness of Turkish exports in the Middle Eastern and Western European countries. Until 1980, foreign exchange rate policy or devaluation of Turkish Lira was always a political issue in Turkey. But since 1981, it has been accepted as a technical matter of the Turkish Central Bank. Turkish residents are now also entitled to hold foreign currencies and eligible to open saving accounts denominated in foreign exchange with the Turkish commercial banks.

Export promotion measures, including the liberalization of external trade and payments regulations have also been changed gradually. Under the new trade regime, all goods are freely importable, except those explicitly prohibited or subject to licencing. Tax rebates granted for export are eliminated at the beginning of 1989.

Other measure of the reform are tight monetary and fiscal policies, elimination of price controls in both public and private sectors, realistic interest rate policies, reorganization of public companies (SEE), introduction of a more liberal foreign investment policy, and

---

(51) For the evaluation of the Turkish experience, see G. Koptis, *Structural Reform, Stabilization and Growth in Turkey* (Washington D.C., IMF, 1987), Occasional Paper No. 52 (May 1987), Chapters IV-VI; F. Yagci, *op.cit.* pp. 1-24; Emin Çarıkçı, "Trade Strategies and Prospect for Economic Cooperation Among Selected OIC Members: Egypt, Saudi Arabia and Turkey", unpublished Research Paper prepared for IRTI/IDB in 1985, Chapter III-3; E. Çarıkçı, *The Economic Impact of Temporary Manpower Migration in Selected OIC member Countries: Bangladesh, Pakistan and Turkey*, Jeddah, IRTI/IDB, 1987, pp. 49-55. *Migration in Selected OIC member Countries: Bangladesh, Pakistan and Turkey*, Jeddah, IRTI/IDB, 1987, pp. 49-55.



above all the reduction of bureaucracy to a minimum level and the introduction of a rapid decision-making system in the implementation of this programme.

The Turkish Government has also introduced a new concept of savings, financing and investment with a new law of "Encouragement of Savings and Acceleration of Public Investment" in Turkey. This law created a new financial security, namely the revenue-sharing bond. These are documents allowing people's participation in the revenues accruing from publicly-owned infrastructure facilities, such as bridges, dams, power plants, highways, tele-communication systems, railways, ports and airports. These bonds do not guarantee a fixed income. Their proceeds are annually calculated on the basis of revenues accruing to the infrastructure facility in question. Estimated revenue of the first series of bonds was lower than the prevalent rate of interest.

The revenue flow to the Fund has reached the equivalent of approximately \$ 400 million in less than a year through the bonds issued on the Bosphorus Bridge and the two hydro-electric power plants. These bonds were purchased mainly by small sources and are being used to finance 14 dams and hydroelectric power plants including the 2400 MW Atatürk Dam (the largest in Turkey) and the 1800 MW Karakaya hydro-power plants.

Another socio-economic programme launched by the government is the establishment of the Housing Development Fund. The Fund receives revenues in the form of a fraction of taxes imposed on such monopoly goods as alcoholic and non-alcoholic drinks and tobacco, petroleum products as well as levies on luxury import goods; a fixed amount charged on persons going abroad as tourists; loans and revolving revenues etc. Before the liberalization of foreign trade in 1980, American cigarettes and some luxury goods were being smuggled into Turkey. During the 1980s, they are creating an important financial source for the financing of low and middle income groups housing.

In order to increase reliable financial resources, Turkish government has also introduced Value Added Tax (VAT) and a tax rebate on purchase of goods and services. This mechanism increases the net income of the lowest bracket of salary earners, by bringing down 25% income tax to practically 5% through the rebates. Another equally important objective of this system is to prevent tax evasion. Indeed the invoice collecting habit helped greatly to establish VAT in Turkey in less than a year.

As a result of implementation of this new programme, pattern of trade and diversification of products increased substantially in

Turkey. From 1979 to 1988, number of goods which were subject to exports increased from 800 to 3500, and Turkish merchandise export increased from \$ 2.2 billion to \$ 11.7 billion and its share in GNP increased from 5 percent to around 15 percent, and share of manufactured products in total Turkish exports increased from 34 percent to 80 percent, share of industrial sector in GDP increased from 24 percent to 32 percent. During the 1981-88 period, average annual real GNP growth was 5.2 percent, accelerating toward the end of the period.<sup>(52)</sup>

These favorable results are achieved during the present unfavorable international economic situation thanks to formulation and implementation of stabilization and trade liberalization programs followed by a medium term adjustment programmes in Turkey. These policies, their implementation and their results could serve as a good example to other Muslim countries.

In short, liberalization of foreign trade and export promotion policies need to be supported by the mix of appropriate stabilization and structural adjustment policies which focus on changing export and investment incentives. In the following sections other important basic required instruments to increase credibility of the export promotion program will be studied.

### **B. Realistic Real Exchange Rate Policy and Export Promotion**

In many developing countries, governments have tried to maintain their official domestic exchange rates by supporting them with restrictive trade and exchange controls and foreign borrowing. This leads overvalued exchange rate which depresses the price of tradable goods relative to nontraded goods, and encourages expansion of non-traded sector at the expense of the tradable sector. Exchange rate overvaluation distorts the efficiency of allocation of resources, discourages export and economic growth.

The crucial determinant of good export performance has been the long run stability of the real exchange rate for exports. The real exchange rate is the nominal rate corrected for inflation in domestic prices relative to inflation in world prices. Long run stability of the real exchange rate maintains the export competitiveness of a country in spite of persistent inflation at home.<sup>(53)</sup>

---

(52) For further information, see SPO, **Turkey: Main Economic Indicators** (Ankara, SPO, May 1989) Chapters I and IV; Turkish Chambers of Union (TOBB), **Economic Report** 1989 (Ankara, TOBB) Part I and VIII.

(53) For further information, see World Development report 1987 *op.cit.*, pp. 101, 109, 112.

Perhaps the most common element found in country experiences is that the trade liberalization attempt fails, and the policy is reversed, when the real exchange rate falls as a result of either because, when it is adjusted frequently (crawling), it fails to rise to the extent of domestic inflation. In a country, when inflation is higher than world inflation, that country must devalue its currency if it wishes its prices to remain competitive in international markets. If the devaluation exactly offsets the inflation differential, the real exchange rate is said to remain constant, and thereby prices of the country remain competitive abroad. In the absence of strong price incentives to exports other than through the exchange rate exports decline, or at least fail to increase, while imports tend to rise substantially.<sup>(54)</sup>

Realistic exchange rate policy is one of the most important key pre-requisite for implementation of successful export promotion strategy.<sup>(55)</sup> Because, the exchange rate is the price of foreign exchange in terms of national currency. It is a key variable which affects the relation between domestic and foreign prices. It might be the most effective instrument for simultaneously promotion exports and reducing imports in an efficient manner without any administrative burden.<sup>(56)</sup> Because, devaluation is usually considered as a combination of a flat **ad valorem** import duty to all imports and an equivalent **ad valorem** subsidy on all exports.<sup>(57)</sup> As a result devaluation not only increases exports but also reduces the imports (decreased rise in imports). By increasing the price of imports, exchange rate adjustment will also be given some form of protection to the import substituting industries. Realistic exchange rate enables scarce foreign exchange to be allocated efficiently among both export-oriented and import-competing sectors without the need for costly subsidy mechanisms for export industries and artificial protection for import substitution industries through import licencing, quotas and exchange controls.

Economic performance of developing countries are very sensitive to the fluctuation of exchange rate of major currencies. During the last decade, implementation of proper exchange rate policy which is more suitable to the rapidly changing local and external conditions have become very important and crucial issue as one of the export promotion device in each developing country. Through a flexible exchange rate policy, providing a realistic real exchange rate is vital

(54) *Ibid.*; M. Michaely, "The Timing and Sequence of a Trade Liberalization Policy", World Bank CPD Discussion Paper No. 1984-14, September 1984, p.27.

(55) D.B. Keesing, *op.cit.*, pp. 23-24.

(56) R. Agarwala, *op.cit.*, p. 35.

(57) N. Kaldor, "Devaluation and Adjustment in Developing Countries", *Finance and Development*, June 1983, p.36.

to the successful introduction of trade reform and export promotion. Keeping it stable in the long run is essential if the reform and export promotion have to be sustained. All this requires a macroeconomic policy that manages inflation and the nominal exchange rate so as to keep the export competitiveness of the country by establishing the link between changes in the foreign prices and domestic prices and domestic prices of traded goods.<sup>(58)</sup>

### C. Financing Non-Traditional Production and Exports

The most important problem facing the developing countries with respect to achieving export expansion is the commodity composition of their external trade. The major part of their export earning accounted for by traditional exports which mainly consist of primary products. There are inherent limitations to the growth potential of traditional export products due to the inelasticity of international demand as a result of the emergence of substitutes, and quantitative and other restrictions imposed by developed market-economy countries. For example, a recent UN study indicates that the terms of trade had moved against the majority of primary commodities since 1970s, and during the 1981-1986 period the cumulative loss in developing countries' foreign exchange earnings from the 1980 levels for primary commodities other than fuels is estimated to be about \$ 70 billion. During this period there has also been a substantial decline in export earnings from petroleum.<sup>(59)</sup>

Under these circumstances, it is necessary for developing countries to launch industrialization programs for the long-term expansion of new exports of processed, semi-manufactured and manufactured goods. In addition to improve production and exports of traditional items are continued, it is the export of non-traditional items like light engineering products, chemicals, garments and also agro-based industrial products, which could more quickly contribute to an appreciable increase in the foreign exchange earnings of developing countries. For that purpose implementation of following export-oriented fiscal and financial incentives is needed.

(58) Keesing, *op.cit.*, pp. 24-25; M. Khan and M.D. Knight, **Fund-Supported Programs and economic Growth** (IMF Occasional Paper No. 41, Washington, D.C., November 1985) pp. 15-17; E. Çarıkçı, "Esnek Kur Politikaları ve Dış Ticarete Etkileri", *HÜ. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Ankara, Cilt 1, Sayı 2, Aralık 1983, pp. 88-102.

(59) UNCTAD, **Revitalizing Development, Growth and International Trade: Assessment and Policy Options** (New York, U.N. 1987) pp. 11-12

### (a) Fiscal Incentives

All major exporting countries make extensive use of domestic taxes to supplement and replace tariffs or exchange adjustments to make exports more attractive with respect to domestic sales and more competitive in foreign markets. With the proper timing and selectivity, foreign inputs to the production of exported goods are commonly exempted from customs duties, or the duties are rebated when the exports occur. Recently, permission of duty-free entry of foreign inputs for manufactured product become common practice in most of the more advanced developing countries. Income tax exemptions or tax holidays for approved export-oriented investment have also used as export promotion devices.<sup>(60)</sup>

In general, the usual tariff structure sets a lower rate of duty on raw materials and intermediate goods than on the final products. Lower rate of import duty on raw materials and intermediate goods, and the application of the duty exemption or rebate system may not counteract the usual bias toward the domestic market. For example recent Turkish export promotion program includes following fiscal incentives to the exporters:

- duty free entry of raw materials, intermediate products and packaging materials,
- tax rebates on exports,
- exemption from Value Added Tax,
- exemption from payment of duties and fees,
- keeping 20 percent of export earnings abroad and using them for the importation of inputs of manufactured export products,
- importation based on the Temporary admission Regime,
- priority to allocation of foreign exchange.<sup>(61)</sup>

In the Latin Amerika countries, temporary admission, duty drawback, tax reimbursement and tax compensation are also used as tariff incentives. Out of these, temporary admission scheme has been the most popular fiscal incentive for the exporters.<sup>(62)</sup>

### (b) Financial Incentives

It is generally recognized that the provision of adequate export credit financing plays an important role in the promotion and ex-

(60) For further information, see ITC (1984a)op.cit. pp. 4-8.

(61) Ministry of Industry and Commerce (MIC), **Turkey: Economic and Industrial Report**, (Ankara, MIC, 1987) pp. 12-13 and 26-27.

(62) ITC (1984b), **Institutional Systems for Export Promotion in Latin America and the Carebian: A Comparative Analysis** (Geneva, ITC, 1984) p. 67.

pansion of the export of manufactured and semi-manufactured products. Because, non-traditional exports such as manufactures and capital goods by their nature require medium-to long term financing. Many developing countries lack an efficient and adequate domestic banking system to finance the more risky non-traditional exports. Because, the financing of traditional exports such as primary agricultural and mineral products is short-term, very profitable and hence presents lesser problems than the financing of non-traditional products.<sup>(63)</sup>

Export credits have evolved in several forms as supplier credits, buyer credits, line of credit and relending facilities. These credits have been used to promote exports in industrialized countries since many decades. Recently, they are being adopted in some newly industrializing countries. With supplier credit, bank credits are given to the supplier (exporter) in one country who in turn extends these credits to the importer in another country.

Buyer credit is generally used for financing large-valued contracts of projects or equipment supplies on a long term basis. Under the buyer credit, the bank credit is extended to the foreign buyer (importer) which enables him to pay cash to the exporter. The importer will pay back the funds as per the agreed schedule to the bank which has originally extended the credit. Buyer credit usually involves with a considerable number of partial deliveries in the long-run and large amounts of credit. Then, this type of credit mechanisms lends itself to the concept of line of credit. A line of credit is a single loan agreement which is set up to finance a number of separate contracts. The system of buyer guarantees has usually been extended to provide cover for lines of credit to overseas governments and government agencies either for miscellaneous capital goods purchases or for contracts associated with one project which is usually known as project line of credit.<sup>(64)</sup>

In the past, developing countries exported mainly raw materials and commodities, which they sold to traditional buyers in traditional markets. Such exports did not require special type of financing arrangements. But, as developing countries increasingly try to penetrate new markets and diversify their export product mix through non-traditional products, they need more complex and comprehen-

---

(63) UNCTAD, "Export Financing in Developing Countries", Report No. UNCTAD/MFD/TA/20, pp. 1-3.

(64) For the further explanation of supplier credit, buyer credit and a line of credit, see C.J. Gmur (Ed.); **Trade Financing**, Second Edition, (London, Euromoney Publications, 1986) pp. 103-105; A. Dunn and M. Knight, (Eds.), **Export Finance**, (London, Euromoney Publications, 1982), pp. 9-11.

sive financial support from the local banks. In order to meet the requirement of a rapidly changing international trading environment, the financial and banking entities of developing countries need to make changes in their operational policies to help their clients attract export business and make their export products available at competitive price abroad. Terms and conditions of the export credits are very important for that purpose. Needed amount of credit, within the appropriate time period and on the preferential interest rates should be provided to the exporters. Pre-shipment and post-shipment financing facilities should be made available to exporters in the small-scale business sector as well as to large firms and to export merchants as well as to exporters/manufacturers.<sup>(65)</sup>

In short, in a developing country, any export promotion programme should be consisted most of the following export promotion, policies and measures:<sup>(66)</sup>

- periodic adjustment of the exchange rate,
- preferential interest rates for exporters,
- import liberalization and tariff reform,
- a tariff refund system,
- tariff exemptions on imports of raw materials for export
- preferential energy and transport subsidies for export shipments,
- reduced business income tax rate on export income,
- partial export-import link system,
- special accelerated depreciation on the fixed assets of export industries,
- establishment of appropriate organisations such as trade promotion council, general trading companies,
- special accelerated depreciation on the fixed assets of export industries,
- establishment of appropriate organisations such as trade promotion council, general trading companies,
- establishment of export processing zones and free trade zones,
- establishment of export-import bank for the operation of export credit and insurance system, and
- other direct and indirect export subsidies.

(65) For further information on the role of the banking system in export development, see. ITC(1984a), op.cit., pp. 15-70.

(66) For further detailed information see, ITC (1984a) and ITC (1984b) op.cit; ITC (1984c), **The Export performance of the Republic of Korea: 1961-1982** (Geneva, ITC, 1984); pp. 24, 30-31 and 66-67; ITC (1986b) op.cit.; and ITC, **Promoting Trade** (Geneva, ITC, 1987); MIC-Turkey (1987), op.cit., pp. 26-27; E. Çarıkçı, "Comments on Prof. Dr. V. Nienhaus' Paper", **Economic Journal**, Government College, Lahore, Vol. XX, No. 1&2, 1987, pp. 115-126.

In recent years, favorable access to export credit became a key element in export promotion, because competition in foreign markets is becoming increasingly intensified and the bargaining power has shifted from seller (exporter) to the buyer (importer), who tends to dictate terms in regard to price, quality and delivery schedules and also insist on appropriate credit terms and conditions. This is especially true for the continuous increase in non-traditional export which usually requires medium and long-term financing. The domestic banking sector of the majority of developing countries often lacks the resources required to cope with the problems faced by exporters of non-traditional products. In order to fill up this gap most of the more developed countries have established some specialised institutions, such as development banks and export/import banks that provide export credit financing and insurance facilities to meet the need of the non-traditional good exporters.<sup>(67)</sup>

### **(c) Export Credit Guarantee and Export Credit Insurance**

All the governments have recognized the need for some degree of direct or indirect subsidy for their exporters and importers since many decades. This need of subsidy has been further intensified during the 1980s due to further intensification of competition in international market especially for non-traditional exports. In general, today the world has almost become a buyer's market and foreign industrial goods importers are generally demanding liberal credit facilities from exporters. As a result, national exporters need huge financial facilities to finance their export operations. Otherwise, they can not compete with the manufactured goods exporters of the other countries.

As mentioned before, exports of manufactures and capital goods by their nature require medium-to long-term financing which involves commercial and political risks in international trade. For that purpose, many newly industrialized countries have found in necessary to set up export credit guarantee and/or export credit insurance (ECGI) systems as an official bodies or institutions acting on behalf of the state. In fact, in industrialized countries ECGI systems had established during the last 3 to 5 decades. In recent years some newly industrializing countries are developing their own national schemes. except in the case of India, Israel and Pakistan, all of these schemes have begun within the last two decades, and are, therefore, still evolving and changing.<sup>(68)</sup>

---

(67) UNCTAD, "The Financing of Trade among Developing Countries", TD/B/C.7/81, 12 August 1986.

(68) For the detailed study on the experiences of developed and developing countries' national ECGI schemes, see *ibid.*, pp.2 and Annex pages 1-8; Dunn



Following developing and OIC member countries have already established ECGI schemes at the national level: Argentina(1969), Bangladesh, Brazil (1980), Cyprus, India (1957), Indonesia, Israel (1957), Hong Kong (1966), Jamaica, Republic of Korea (1969), Malaysia (1978), Mexico, Morocco, Nigeria, Pakistan (1962), Panama, Philippines, Portugal (1969), Spain (1971), Singapore (1976), Taiwan (1979), Turkey (1987), Venezuela (1977), Yugoslavia and Zimbabwe.<sup>(69)</sup>

The main function of any ECGI agency is to support export through various policies and guarantees provided to cover commercial and political risks involved in the country's foreign trade, as in the case of developed countries in general and recently Brazil, South Korea and Yugoslavia, the financing of investment abroad. Loans of these export agencies are extended through buyer credits, supplier credit and lines of credit with subsidized and fixed interest rate depending on the export product, destination and credit period. These credits are denominated in either a convertible currency (i.e US dollars) or local currency and covering between 80 to 90 percent of the contract value. Interest rates are usually less than 10 percent for a convertible currency denominated loans and a third of the value of the on-going market interest rate of the local currency. Maturities of these credits vary between 180 days to two years for manufactured goods and 5 to 10 years for capital goods. Traditional agricultural and mineral export goods are not generally eligible for finance from any ECGI agency.<sup>(70)</sup>

In short, export promotion systems including the export credit and insurance rules are not precise. Each system in different countries and the same system within the same country differ radically from each other during the passage of time, because they are evolving overtime. Hence, a particular export promotion strategy, including export credit and insurance system, appropriate in particular circumstances in a particular country at a particular time may be totally inappropriate at a different time. This is even more the case in different countries or under different internal and external economic circumstances.

---

and Knight (Eds. 1982), *op.cit.*, pp. 53-151; IDB, "Detailed Study on the Establishment of an Export Credit and Guarantee Insurance Scheme among OIC Member Countries", presented at the Third Session of the COMCEC meeting held in Istanbul, 7-10 September 1987, pp. 25-26; ITC (1984a), *op.cit.*, p.12 and pp. 79-115.

(69) *Ibid*.

(70) For further information, see UNCTAD (August 1986), *op.cit.*, pp. 1-8; Dunn and Knight (1982) *op.cit.* pp. 142-147; D. Whiting, *Finance of Foreign Trade* (London, Pitman Publishing Ltd., 1986), pp. 103-112.

The content of each package should be determined by the authorities of each country with respect to their financial and administrative potentials. Because, implementation of an export promotion program is very complex and the sums involved are always very huge.

### CONCLUSIONS

Export promotion policies can be defined as a mix of mutually consistent policies and practices, affecting and regulating both import and export activities. The aim of these policies are the promotion and development of trade with foreign trade partners, with special emphasis on export activities. It is important to note that in this study, trade and export promotion are considered as equivalent. In fact, trade promotion policies are the main component of the overall foreign trade strategies which must be designed in such a way that will allow the achievement of the objectives initiated by the promotional policies. The aim of this research is to capture the guidelines of an appropriate export promotion package and to explain the role of each instrument in the package in promoting a country's export without undertaking any case study.

Experience indicates that the industrialization strategies of newly industrialized countries do not conform to the import-substitution/export promotion dichotomy. The actual problem for a developing country is to implement the right mix of the two strategies selectively for each sector or industry in order to allocate resources more efficiently for internal and external opportunities. This requires the finding of the right domestic policy package and appropriate degree of government intervention which minimizes the observed shortcoming of both import substitution and export promotion strategies, with the relative importance of each element varying among the countries and changing overtime. But, after the second stage of import substitution, this policy mix has to be in favour of export promotion which provides neutral incentives between production for the domestic market and exports.

Export promoting policies are essentially liberalization of economic policies that would make increased use of market signals in order to reduce discrimination among different sectors and improve efficient use of allocation of resources. For that purpose, implementation of most of the following policies have also been crucial for successful export drive. These are the maintenance overtime of a realistic exchange rate and interest rate, monetary and fiscal stabilization programmes, easing of quantitative import restrictions and a substitution of tariff for quotas, liberalization of foreign investment law, the reform of financial and capital markets and administrative procedures, and implementation of more realistic pricing policies for pub-

lic utilities. These policies usually provide balanced incentives for growth in both export and domestic industries.

Each country's different socio-economic and political structure requires implementation of a specific policy package which includes efficient production and export incentive measures suitable to its resources, comparative advantage, the experience and levels of its private and public sectors and its institutional formation.

The implemented export promotion program must be stable over time and needs a periodic objective review and only minor modifications as a result of change in internal and/or external economic conditions. These modifications should not be too drastic and frequent, because, there have been too many examples of export promotion attempts started and then abandoned without giving them the time required to produce result. Frequent and drastic modifications will confuse producer and/or exporters about the government's objectives and will reduce not only their commitments but also the ability of public administrators to discharge their responsibilities for the success of the export promotion program.

### BIBLIOGRAPHY

Agarwala, R. "Price Distortions and Growth: A Study of the Association in Developing Countries", **Finance and Development**, March 1984, pp. 32-36.

Agoston, I. "A Case History in Export Success: The Republic of Korea, **International Trade Forum**, January-March 1985, pp. 14-19.

ASTRO **Complimentary Manual of Comprehensive Reference Service on Countertrade**, Volume Manual, Ljubljana-Yugoslavia, ASTRO, 1985.

ASTRO, **Comprehensive Reference Service on Countertrade with Regular Updaters**, Volumes I and II, Ljubljana, ASTRO, 1985-87.

Balassa, B. **The Newly Industrializing Countries in the World Economy**, New York, Pergamon Press, 1981.

Balassa, B. **Development Strategies in Semi-Industrial Economies**, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1982.

Balassa, B. "Disequilibrium Analysis in Developing Economies: An Overview, **World Development**, Vol. 10, No.2, December 1982, 1027-1058.

Balassa, B. "Adjustment Policies in Developing Countries: A Reassessment", **World Development**, Vol. 12, No.9, September 1984, pp.955-972.

Balassa, B. and Mc Carthy D.F. **Adjustment Policies in Developing Countries. 1979-83: An Update**, World Bank Staff working Papers No. 675, November 1984.

Bhagwati, J. **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes**, Cambridge, Mass., Ballinger Publishing Co., 1978.

Bhagwati, J. **Export Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence**, The World Bank Discussion Paper No. ERS 7, October 1986

Çarıkcı Emin, **Yarı Gelişmiş Ülkelerde ve Türkiye'de Sanayileşme Politikaları**, Ankara, Turhan Kitabevi, 1983.

Çarıkcı Emin, "Esnek Kur Politikaları ve Dış Ticarete Etkileri", **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Ankara, Cilt 1, Sayı2, Aralık 1983, pp.91-110.

Çarıkcı Emin, "Trade Strategies and Prospect for Economic Cooperation among selected OIC Membrs: Egypt, S. Arabia and Turkey", An internal research paper prepared for IRTI/IDB in 1985, 128 pages.

Çarıkcı Emin, "Role of State Trading Organizations in Economic Cooperation" An Internal research paper prepared for IRTI/IDB in 1986, 91 pages.

Çarıkcı Emin, **The Economic Impact of Temporary Manpower Migration in Selected OIC Member Countries: Bangladesh, Pakistan and Turkey**, Jeddah, IRTI/IDB, 1987.

Çarıkcı Emin, "Comments on Prof. Dr., V. Nienhaus' Paper" entitled "A Customs-Drawback Union of Islamic Countries", **Economic Journal**, Government College, Lahore, Vol. XX, No. 1&2, 1987, pp. 115-126 and pp. 86-114 respectively.

Çarıkcı Emin (1989-a), **Countertrade Policies and Prospect for Cooperation among Islamic Countries**, Ankara, TOBB, 1989.

Çarıkcı Emin, **A Critical Survey of the Economic Impact of Export Processing Free Zones**, Ankara, TOBB, 1989.

Carbo V. and de Melo J. "Lessons from the Southern Core Policy Reforms", **Research Observer**, Vol.2, No.2, July 1987, pp. 111-140.

Corden W.M. "Trade Policies", in J. Cody and others (Eds.), **Policies for Industrial Progress in Developing Countries**, London, Oxford University Press, 1980.

Dunn A. and Knight M. (Eds.) **Export Finance**, London Euromoney Publications, 1982.

Fry, M.J. "Analyzing Disequilibrium in Developing Economies: Editor's Introduction", **World Development**, Vol. 10, No.2, December 1982, pp. 1025-1026.

Gmur C.J. (Ed.), **Trade Financing**, Second edition, London, Euromoney Publications, 1986.

IDB, **Detailed Study on the Establishment of an Export Credit and Guarantee Insurance Scheme among OIC Member Countries**, Jeddah, IDB, September 1987.

Istanbul Chamber of Commerce, **Monthly Economic Figures**, Istanbul, June 1987.

ITC (1984a), **The Trade Financing of Exporters from Developing Countries**, Geneva, ITC, 1984.

ITC (1984b), **Institutional Systems for Export Promotion in Latin America and the Carebian: A Comparative Analysis**, Geneva, ITC, 1984.

ITC, **Import Operations and Techniques: Core Paper on Import Management**, Geneva, ITC, 1985.

ITC (1986a), "Guidelines for the Formulation of Export Promotion Programmes", Draft, Geneva, ITC, 1986.

ITC (1986b), **Monograph on the Role, Place and Organization of Trade Promotion**, Geneva, ITC, 1986.

ITC, **Promoting Trade**, Geneva, ITC, 1987.

Jaramillo, C., "Preparing National Export Promotion Programmes", **International Trade Forum**, Vol.23, No.3, 1987, pp. 24-30.

Jayawardana, D.L.U. "Free Trade Zones", **Journal of World Trade Law**, Vol. 17, No. 5, September-October 1983, pp. 427-444.

Kaldor, N. "Devaluation and Adjustment in Developing Countries", **Finance and Development**, June 1983, pp. 35-37.

Khan, M.S. "Macroeconomic Adjustment in Developing Countries: A Policy Perspective", **Research Observer**, Vol.2, No.1, January 1987, pp. 23-41.

Khan, M.s. and Knight M.D., **Fund-Supported Adjustment Programs and Economic Growth**, IMF Occasional Paper No.41, Washington D.C., November 1985.

Keesing D.B., **Trade Policy for Developing Countries**, Washington D.C., World Bank Staff Working Papers No. 353, August 1979.

Koptis, G. **Structural Reform, Stabilization and Growth in Turkey**, IMF Occasional Paper No.52, Washington D.C., May 1987.

Kruger, A. **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequence**, Cambridge, Mass., Ballinger Publisher Co., NBER, 1978.

Kruger, A. "Analyzing Disequilibrium Exchange-Rate Systems in Developing Countries", **World Development**, Vol.10, No. 2, December 1982, pp. 1056-1068.

Kruger, A. "The Effects of Trade Strategies on Growth", **Finance and Development**, June 1983, pp. 6-8.

Kruger, A. "Trade Policies in Developing Countries" in R.W. Jones and P. Kennen (Eds.), **Handbook of International Economics**, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 1984.

Lee, E. **Export Processing Zones and Industrial Employment in Asia: Papers and Proceedings of a Technical Workshop**, Bangkok, ARTEP, 1984.

Little, I., Scitovsky, T. and Scott, M., **Industry and Trade in some Developing Countries: A Comparative Study**, Oxford University Press, 1970.

Meier, G. **International Economics: Theory of Policy**, London, Oxford University Press, 1980.

Melchers, J.V., "An Overseas Branch Office: A Tool for Market Entry", **International Trade Forum**, July-September, 1987, pp. 20-23.

Michaely, M. "The Timing and Sequence of a Trade Liberalization Policy", World Bank CPD Discussion Paper No.1984-14, September 1984.

Ministry of Industry and Commerce(MIC), **Turkey: Economic and Industrial Report**, Ankara, MIC, 1987.

Mussa, M. "Macroeconomic Policy and Trade Liberalization: Some Guidelines", **Research Observer**, Vol.2, No.1, January 1987, pp. 61-77.

Rubin, S. **The Business Manager's Guide to Barter, Offset and Countertrade**, London, The Economist Publications Ltd., 1986.

SESRTCIC, **Free Zones**, Ankara, SESRTCIC, 1986.

Singer, H.W. and Ansari, J.A. (Eds.), **Rich and Poor Countries**, Third Edition, London, George Allen and Unwin Ltd., 1982.

SPO, **Turkey: Main Economic Indicators**, Ankara, SPO, May 1987.

Tanzi, V. "Fiscal Disequilibrium in Developing Countries", **World Development**, Vol. 10, No.2, December 1982, pp. 1069-1082.

Turkish Chambers of Union(TOBB), **Economic Report 1987**, Ankara, TOBB, 1987-1989.

Turner, I. and Mc Mullen, N. (Eds.), **Newly Industrializing Countries: Trade and Adjustment**, London, George Allen and Unwin Ltd., 1982.

UN, **Export Processing Free Zones in Developing Countries**, New York, UN, 1985.

UNCTAD, "Export Financing in Developing Countries", Report No. UNCTAD/MFD/TA/20.

UNCTAD, "Report on the Asian Regional Workshop on Countertrade", Kuala Lumpur, March 24-28, 1986.

UNCTAD, "The Financing of Trade among Developing Countries", TD/B/C.7/81, 12 AUGUST 1986.

UNCTAD, **Revitalizing Development, Growth and and International Trade: Assessment and Policy Options**, New York, UN, 1987.

Welt, L. **Countertrade**, London, Euromoney Publication Ltd., 1985.

Whiting, D. **Finance of Foreign Trade**, Sixth edition, London, Pitman Publishing Ltd., 1986.

World Bank, **World Development Reports 1983, and 1985-1987**, London, Oxford University Press, 1983, 1985-87.

Yagci, F. **Protection and Incentives in Turkish Manufacturing: An Evaluation of Policies and their Impact in 1981**, Washington D.C., World Bank Staff Working Paper No. 660, 1984.





## BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ: FACTORİNG

Doç. Dr. Kuter Ataç<sup>(\*)</sup>

### I. GİRİŞ

Son on yıl içinde Türk ekonomisinin mali kesiminde önemli değişmeler ortaya çıkmış ve banka sisteminin öncülüğünde ekonomi için yeni olan bazı finansman teknikleri uygulanmaya başlanmıştır. 1986 yılında Finansal Kiralama (Leasing), 1988 yılında ise bu yazının konusu olan Factoring uygulamaları başlamış ve diğer bir yöntem olan Forfeiting de gündeme gelmiştir.

Factoring uygulaması bir hayli eski olup Fenikelilere kadar dayandığı ileri sürülmektedir. 14. yüzyılda İngiltere'de yün endüstrisinde bu yöntemin kullanıldığı, ancak tam olarak uygulanmasının 18. yüzyılda başladığı ifade edilmektedir. 1920'li yıllarda ABD'de uygulanmaya başlanan Factoring, 1950'li yıllarda bu ülkede daha modern anlamda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Son 25 yıldan beri bu yöntemin uygulanması Avrupa'da da yaygınlık kazanmış durumdadır. Yukarıda da belirtilmiş olduğu gibi ülkemizde de bu yöntem uygulanmaya başlamakla birlikte henüz dört yıllık bir geçmişi bulunmaktadır. Bu yazıda Factoring işlemi genel çizgileri ile tanıtılacak, Türkiye ve Dünya'daki uygulamaları ile bilgiler verilerek bir değerlendirme yapılacaktır.<sup>(1)</sup>

### II. FACTORİNG'İN TANIMI:

Factoring yurtiçi ve yurtdışı satış yapan firmaların bu satışlarından doğan kısa vadeli alacak ve hakların factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan mali aracı kuruluş tarafından devir alınmasıdır. Diğer bir tanımı, kredili satış yapan firmaların alacak haklarının factoring şirketlerince satın alınmasıdır şeklinde yapmak mümkündür. Bu tanımlardan görülebileceği gibi factor olarak adlandırılan mali aracı şirketin bu devir işlemlerine bağlı olarak yapacağı faaliyetler son derece önem kazanmaktadır. Factoring yöntemi, bu yapılacak faaliyetlerin tümü dikkate alındığında ortaya çıkmaktadır. Factoring şirketleri yaptıkları sözleşme ile bu

<sup>(\*)</sup> H.Ü. İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

(1) Factoring'in tarihsel gelişimi için bknz. Akça, H.A (1991) s.2.

alacakları devir aldıktan sonra alacakların takip ve tahsili, satıcının yani mal satan firmanın yaptığı satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarını tutma ve belirli oranlarda peşin ödeme yaparak satış yapan firmaların nakit ihtiyacını gidermek gibi işlevleri yapmaktadırlar. Bu işlevler dikkate alındığında factoring yönteminin temel olarak üç işlevi yerine getirdiğini söylemek mümkündür:

**a) Alacak Yöntemi:** Factoring şirketi alıcı firmalarını ödememe riskini de üstlenebilerek satıcı firmanın satışlarından doğan alacaklarını garanti altına alır. Borçlunun iflas etmesi veya konkordatoya gitmesi durumunda, bu durumların hukuken ortaya çıktığı gün, borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi durumunda ise, vadeden itibaren 90 gün içinde alacaklar satıcı firmaya ödenmektedir. Böylece satıcı firmanın alacaklarından doğabilecek risk sıfırlanmış olmaktadır.

**b) Tahsilat Yöntemi:** Factoring şirketi alıcı firmaların güvenilirlik derecesini tespit etmekte ve alacakların tahsilini gerçekleştirmektedir.

**c) Nakit Yöntemi:** Satış için düzenlenen fatura bedeli alıcı için önceden onaylanmış kredi sınırları içinde ise, factoring şirketi fatura bedelinin % 80'ne kadar olan kısmını satıcı firmaya peşin olarak ödeyebilir. Geri kalan % 20 ise borç tahsil edildiği zaman ödenecektir. Bu şekilde firmanın alacaklarının nakde dönüştürülmesi işlemi hızlanmakta ve firmaya olan nakit akışında kesinti ortadan kalkmaktadır.

Factoring yöntemini oluşturan bu üç yöntem birlikte arzedildiği gibi, firmaların talep ve ihtiyaçlarına göre ayrı ayrı da verilebilmektedir.<sup>(2)</sup>

### III. FACTORİNG ÇEŞİTLERİ:

Bu yöntemin çeşitlerini A) Yurtiçi ve Yurtdışı, B) Kapsanan Hizmetlere göre olmak üzere iki büyük başlık altında toplamak mümkündür.

#### A) Yurtiçi ve Yurtdışı (Uluslararası) Factoring:

**a.** Yurtiçi factoring işlemlerinde alıcı ve satıcı aynı ülkede bulunmaktadır.

**b.** Yurtdışı (Uluslararası) factoring ise alıcı ve satıcıların ayrı ülkelerde olması sonucunda ortaya çıkmaktadır. Yapılan ithalat ve ihracat sonrasında doğan alacaklar factoring şirketi tarafından üstlenilmektedir.

(2) Factoring çeşitleri için bkz. Aktif Finans ss. 4-5, ve Akça, H.A. (1991) ss. 4-5

### B) Kapsanan Hizmetlere Göre Factoring Çeşitleri:

**a. Geleneksel Factoring:** Burada factoring şirketi ticari riski üstlenmekte ve satıcı firmaya bir avans ödemesi yapmaktadır.

**b. Rüculu Factoring:** Factoring şirketi hiç bir ticari riski üzerine almamakta, sadece finansman ve tahsilat işlemlerini yapmaktadır.

**c. Gerçek Factoring:** Burada factoring şirketi, borçlu şirketin ödememe riskini üstlenmektedir.

**d. Fatura İskonto Yöntemi:** Bu işlemde alıcı riski ve tahsilat işlemleri tamamen satıcı firmaya bırakılmakta ve sadece firmaya finansman desteği verilmektedir.

**e. İskontolu Factoring:** Satıcı firma, faturanın vadesi dolmadan alacağı factoring şirketine iskonto ettirebilmektedir.

**f. Vadeli Factoring:** Burada herhangi bir finansman olanağı sağlanmamakta, sadece garanti ve tahsilat hizmetleri verilmektedir.

Yukarıdaki sınıflamadan da anlaşılacağı gibi, factoring işlemlerinde oldukça geniş seçenek imkanı bulunmaktadır. Firmalar kendi ihtiyaçlarına göre olan işlemi kolayca seçebileceklerdir.<sup>(3)</sup>

### IV. FACTORİNG İŞLEMLERİNİN YARARLARI:

Bu işlemlerin sağladığı yararları iki ana grupta toplamak mümkündür:

**A) Satıcı firmalara piyasa yönünden yararlar sağlamaktadır.**

**B) Kaynakların kullanılması ve üretim maliyetleri açısından yarar sağlamaktadır.**

Bu iki ana grup ayrıntılı olarak aşağıda incelenmektedir:

#### A) Satıcı firmalara piyasa yönünden sağlanan yararlar:

**a.** Alacak konusundaki risk factoring şirketlerine devredildiği için yeni piyasalara girme olanağı artmaktadır. Özellikle ihracat açısından bu işlemlerin önemi büyüktür. Çünkü kur, ticari ve politik riskler factoring şirketleri tarafından üstlenildiğinden dış piyasalara açılma daha kolay olmaktadır.

**b.** Özellikle ihracat yapan firmalar factoring yöntemi sayesinde dil sorununu aşarak yeni piyasalara daha kolay bir şekilde girmektedirler.

(3) Bu konuda bkzn. Hosh, Ben R. (1988), ss. 52-54.

c. Alıcılara bu yöntem sayesinde vade tamnabileceği için, satıcı firmaların rekabet gücü yükselmektedir. Ayrıca açık hesapla yapılan satışlar daha güvenli hale gelmektedir.

d. Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulmakta ve ödemeyi kendi ülkelerindeki muhabir factorlere yapmakta, böylece zaman ve para tasarrufu sağlamaktadırlar. Bu olanağın satıcı firmalara olan talebi arttıracaktır.

e. Küçük ve orta ölçekli işletmeler factoring sayesinde yeni pazarlara girebilecektir. Çünkü bu factoring şirketleri kendi alanlarında uzman olduklarından, bu işletmelerin yeni piyasalara girebilmeleri için gerekli bilgileri sağlayacaklardır.

f. Güvenilir istihbarat sonuçlarına göre satışlar ödeme gücü yüksek olan müşterilere doğru kayacaktır.

### **B) Kaynakların kullanılması ve üretim maliyetleri açısından sağlanan yararlar:**

a. Factoring şirketi alacakların tahsilinden önce yaptığı önödeme ile firmaların maliyetlerini düşürücü etkiler yaratmaktadır. Yapılan önödeme ile firmalar hammadde ve diğer girdileri peşin olarak almaktalar ve böylece önemli indirimler sağlamaktadırlar.

b. Factoring yolu ile nakit akımı devamlı olarak sağlandığından, gereksiz kredi kullanılmamaktadır. Ayrıca factoring yolu ile sağlanan finansman maliyeti genel olarak daha düşüktür.

c. Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, firmanın işletme sermayesi yaratma olanakları artar.

d. Firma yöneticileri zamanlarını alacakların tahsili, satış kayıtları ve diğer işlemlere ayırmayacaklarından zaman tasarrufu sağlarlar. Bu şekilde geleceğe dönük kararların alınması için daha fazla zamana sahip olabileceklerdir. Ayrıca, satış muhasebesi, defter kayıtlarının yapılması gibi işlemler azalacağından firmanın idari giderleri azalacaktır.

### **V.FACTORİNG İŞLEMLERİNİN MALİYETLERİ**

Yukarıda sözkonusu edilen yararların bir bedel karşılığında elde edileceği açıktır. Bu bedel factoring işlemlerinin maliyetini oluşturmaktadır. Factoring maliyetleri Factoring Komisyonu ve İskonto Masrafından oluşmaktadır. Factoring Komisyonu yaptığı güvenilirlik araştırması, üstlenilen risk, hesapların tutulması ve tahsilatın yapılması gibi hizmetler karşılığı ve factoring yönteminin çeşidine

bağlı olarak devredilen alacak üzerinden alınan komisyonudur. Bu komisyon alıcıların sayısı ve durumları, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkeler, alacakların ifade edildiği para birimi gibi ölçütler dikkate alınarak belirlenmektedir. Genel olarak komisyon % 0.5 ile %2.5 arasında değişmektedir.

İskonto masrafı ile satıcının factoring şirketi tarafından onaylanmış faturalar karşılığı kullanabileceği avans için oranı önceden belirlenmiş bir iskonto bedelidir. Bu oran yurtdışı satışlarda faturalardaki para biriminin LIBOR değerine bağlıdır. Yurtiçi işlemlerde ise cari faiz oranı dikkate alınmaktadır.

## VI. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMASI

Factoring işlemleri 1950 yılından itibaren yaygınlık kazanmaya başlamış ve bu işlemleri yapan kuruluşların hemen hemen hepsi büyük banka ve diğer mali kuruluşların katılımı ile kurulmuşlardır. Avrupa'da otuz yılı aşan süre sonunda bazı ülkelerdeki factoring uygulamaları aşağıdaki görünümü vermektedir:

İtalya'da 1980 yılında 5 factoring kuruluşu bulunmaktayken, bu sayı 1988 yılında 70'e yükselmiştir. Fransa'da factoring işlemleri 1964 yılından itibaren başlamıştır. 1984-88 döneminde işlem hacmi 24.3 milyon frank'tan 49.2 milyon franka yükselmiştir. Almanya'da ise bu işlemlerin 1960'lı yıllarda geliştiği görülmektedir. 1988 yılında 11 factoring firmasının üye olduğu bir milyon marklık bir factoring birliği kurulmuştur. İsveçte ise ilk factoring şirketi 1963 yılında kurulmuştur. bu ülkedeki factoring şirketlerinin gelişmesi banka sisteminin yeteri kadar kredi vermemesine bağlıdır.(4)

Factoring işlemleri konusunda uluslararası kuruluşlar bulunmaktadır. 7 Nisan 1988 tarihinde Brüksel'de Eurofactoring adı altında bir factoring birliği kurulmuştur. Bu kuruluş altı ulusal birlik ve bir uluslararası gruptan oluşmaktadır. Avrupa Topluluğunun kredi kurumlarını ilgilendiren ve factoring işlemlerini içeren 2.direktifi 1993 yılında yürürlüğe girecektir. 1988 yılı sonu itibarı ile dünyada factoring işlemleri yapan şirket sayısı 450'yi aşmaktadır. ABD'de 22, Fransa'da 20, Almanya'da 15, İngiltere'de 20 ve

(4) Factoring'in gelişimi konusunda bkz. İşletme Finans (1991), ss. 39-40 ve Akça, H.A (1991) ss. 9-13

İtalya'da 70 factoring şirketi hizmet vermektedir. Bu firmaların yaptıkları işlem hacminin değeri 1986 yılında 110 milyar dolar iken, devamlı bir artış göstererek 1990 yılında 244 milyar olara ulaşmıştır.(5)

Factoring şirketlerinin kuruluşu ve işlemleri ile ilgili yasal düzenlemeler ülkeden ülkeye fark göstermektedir. Avrupa'nın bir çok ülkesinde ayrı bir düzenlemeye gerek duyulmamıştır. İtalya, İsveç ve İspanya'da yasal bir düzenleme yoktur. Fransa ve Almanya'da ise özel bir düzenlemeye gidilmiştir.

Türkiye'de factoringten 1980'li yılların başlarında sözedilmeye başlanmış, ancak uygulamaya 1988 yılında geçilmiştir. İlk olarak bazı bankalar kendi içlerinde factoring bölümleri kurmuşlar, ancak daha sonra bazı yasal sınırlardan kurtulabilmek için ayrı factoring şirketleri kurmuşlardır. İş hacmindeki artış ve rekabet ortamı bu kuruluşların bağımsız olarak kurulmalarına neden olan diğer sebeplerdir.

Ülkede yapılan factoring işlemleri alacak, tahsilat ve nakit yöntemlerini içermektedir. Zaman, zaman % 100'e varan avans verildiği için firmalar için önemli bir finansman kapısı olmaktadır. İşlem hacmi 1988-91 döneminde devamlı bir artış göstermiştir. 1988 yılında üç milyon dolar olan işlem hacmi 1989'da 20 milyon dolar, 1990'da 100 milyon dolar ve 1991'de ise 250 milyon dolar olmuştur. 1989-90 dönemine ait rakamların % 90'ı ihracat factoringine aittir. Geriye kalan kısmı ithalat ve yurtiçi factoringini göstermektedir. Factoring hizmetlerinden en çok yararlanan kuruluşlar küçük ve orta ölçekli firmalardır. Sanayi kesiminde ise tekstil ve hazır giyim bu hizmetten en fazla yararlanan sektördür.

Factoring işlemleri özel bankaların girişimleri ile başlamıştır. Bugün dört bağımsız factoring kuruluşu bulunmakta olup, firma sayısının artması beklenmektedir.

Ülkede factoring şirketleri ile ilgili herhangi özel bir yasal düzenleme yoktur. Borçlar Kanununun 162-172. maddelerinde düzenlenen alacağın temliki ve factoring sözleşmesine göre işlemler yürütülmektedir. Yasal bir düzenlemenin bulunmayışı esneklik sağlaması bakımından bir avantaj olmakla birlikte, vergi, kambiyo mevzuatı açısından bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır.(6)

(5) Rakamlar İşletme Finans (1991)'den alınmıştır.

(6) Factoring konusunda mevzuat için bkz. Tanay, F. (1991), ss. 45-49

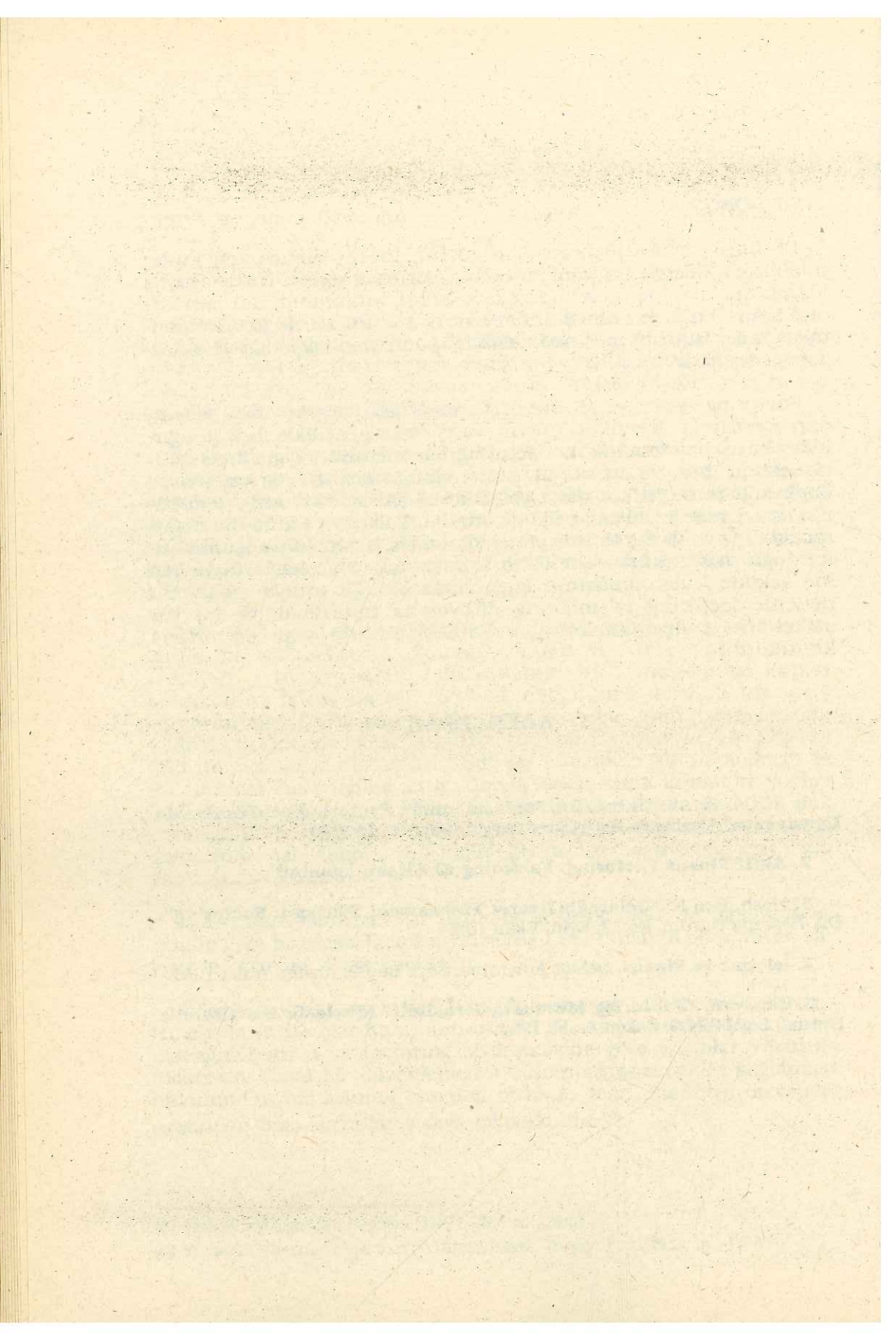
## VI. SONUÇ

Factoring yöntemi finansman güçlüklerinin aşılmasında kullanılabilir bir yöntem olarak görünmektedir. Nakit akışını hızlandırarak işletmeleri gereksiz kredi kullanımından kurtarmaktadır. Yüksek faiz ve enflasyonun hüküm sürdüğü ekonomimizde bu yöntemin işletme finansmanı yönünden sağladığı ve sağlayacağı yararlar açıktır.

Factoring işlemlerinin ihracatta sağladığı yararlar ülke açısından son derece önemlidir. Çünkü bu işlemler genellikle ihracat ağırlıklı olarak yapılmaktadır. Factoring işlemlerinin yaygın hale getirilmesinin ihracatı artırıcı bir etkisi olduğu açıktır. Ayrıca Avrupa Topluluğu'nun gittikçe daha çok bütünleşmesi, akreditif işlemlerinin son derece azalması, belki de ortadan kalkması sonucunu doğuracaktır. Önemli dış ticaret partnerlerimizin bu topluluk içinde bulunduğu düşünülürse, ihracatın artması için bu işlemlerin yaygın bir şekilde kullanılmasının kaçınılmaz olduğu ortaya çıkar. Bu nedenle factoring işlemleri iş dünyasına tanıtılmalı ve bu tür şirketlerin gelişebilmeleri için gerekli hukuki yapı da ortaya konmalıdır.

## KAYNAKLAR

1. AKÇA, H. Ali. "İhracatın Finansmanında Factoring ve Türkiye'de Uygulaması" Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, Sayı:10, 1991/3.
2. Aktif Finans Factoring. Factoring El Kitabı, İstanbul
3. Hosh, Ben R. "Geleceğin Ticaret Finansmanı Yöntemi: Factoring". Dış Ticarete Durum, No:12, Eylül-Ekim 1988.
4. İşletme ve Finans. Sektör Araştırma, Sayı: 68-69, Kasım-Aralık 1991.
5. Tanay. F. "Factoring Mevzuatı Gereklidir" (Söyleşi), Dış Ticarete Durum, Sayı: 68-69, Kasım-Aralık 1991.





## SERMAYENİN MARJİNAL ÜRÜN DEĞERİ, FAİZ ORANI VE KAR ORANI

Doç. Dr. Kemal Çakman(\*)

Her birinci sınıf iktisat talebesine vurgulandığı üzere, kapital deyince akla fizik kapital gelmelidir; ve bu, para ve para-benzeri enstrümanlar ile (yani likit kapital ile) karıştırılmamalıdır. Ama daha sonra, örneğin büyüme dersinde  $Q=f(K, L)$  türü bir üretim fonksiyonu yazdıktan sonra, (buradaki  $K$ 'nin fizik kapital olması iktiza etmekteyken) faktörlere marjinal ürünlerinin değerleri ödendiği varsayımı yapılır ve  $f_K$ 'nin değeri faiz oranı ( $r$ ) olarak ve sermayenin payı da  $rK/Q$  olarak yorumlanır. Bu noktada, iktisada giriş dersini iyi anımsayan uyanık bir öğrencinin, üretim fonksiyonundaki  $K$ 'nin likit değil fizik kapital olduğunu ve dolayısıyla nasıl olup da sermayenin marjinal ürününün değerini faiz-oranı olarak yorumladığımızı sorması (hele Türkiye'deki ezberci eğitim geleneği çerçevesinde) pek olası değildir. ama diyelim ki sordu. Hemen hoca cevabı yapıştırır: "Efendim, *cet.par.*, uzun vadede (ve de piyasalarda tam rekabet gibi varsayımlar altında) yapılan-son-yatırımın ( $\Delta K$ 'nin) marjinal ürününün değeri 'faiz oranı'na eşitleninceye kadar sermaye stokunun arttırılacağı ve o noktadan sonra sermaye stokuna ekleme yapılmayacağı gösterilebilir." Ve öğrenci susar.

Ama sorun baki kalır.

Çünkü, bir kere, "*cet. par.*, uzun vadede, ekonomik ajanların tam ve kusursuz bilgiye sahip olması" ve de piyasalarda "tam rekabet" gibi gerçeğe aykırı varsayımlar altında neoklasik iktisat kuramının bunu gösterebiliyor olmasının gerçekten aydınlatıcı bir işlevi var mıdır, bu kuşkuludur. Gerçi Milton Friedman'ın da belirttiği üzere, "gerçeğe aykırı varsayım", kuramcının, fazlasıyla karmaşık "gerçek" dünyayı basitleştirerek anlaşılır bir şekle sokma amacını güden faaliyeti (yani teori ve model üretme faaliyeti) için vazgeçemeyeceği ve kullanmak zorunda olduğu araçlardan biridir. Nitekim, örneğin, Newton'yan bir fizikçinin, cisimlerin "serbest düşüş"lerini tanımlayan bir model kurarken "hava direnci yoktur" gibi "gerçeğe aykırı" bir varsayım yapması doğaldır; ve yapılmış olan gerçeğe aykırı bu varsayım,  $s=1/2gt^2$  şeklindeki matematiksel fonksiyonun tahmin amacıyla kullanılabilir olmasını ve iyi neticeler vermesini engellemez. Engellemez ama söz konusu cisim bir demir bilyaysa,

(\*) Gazi Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

veya hatta serbest düşüşte bulunan bir insan vücuduysa... Peki ya söz konusu cisim paraşütle atlayan bir adam veya hava-sörfü yapan bir adamsa? Demek ki bazı durumlarda modelin tahmin gücünü (*predictability'sini*) etkilemeyen bir "gerçeğe-aykırı-varsayım", başka bir bağlamda abuk-sabuk ve işe yaramaz neticeler verebilir. Herşey, yapılmış bulunan "gerçeğe aykırı varsayım"ın, netice'yi etkileyip etkilemeyeceği türden bir bağlam'ın varlığına ve niteleşine bağlıdır.

Faiz oranı ve fizik sermayenin marjinal-getirisi bağlamlarında, biri demir bilya diğeri ise hava-sörfü yapan adam misali bir durum mevcuttur. Teşbihte hata olduğunu da sanmıyorum. Çünkü, faiz-oranı, likit sermayenin getirisi olarak salt para piyasalarında belirlenir, ve fizik-sermayenin getirisi olan değişkene kıyasla risk, efor ve stress gibi *disutility*'lerin varolmadığı bir bağlam ve ortamda elde edilir. Dolayısıyla son yatırımın getirisi faiz oranına eşitleninceye kadar fizik sermaye stokunun arttırılmaya devam edileceği savı, daha bu noktada şaibeli bir duruma düşmektedir. Madem fizik sermayenin satın alımı, üretim sürecine sokulmak ve diğer üretim faktörleri ile birleştirilmek üzere organize edilmesi ve sonra da manejmanı, risk (R), efor (E) ve de hatta "ülser yaratıcı türden birçok stress" (S) gerektirmektedir, öyleyse bunlar fizik sermaye yatırımının sadece fırsat maliyeti olarak addedilmesi gereken "faiz oranı"na eklenmeli; ve yapılacak son yatırımın getirisininin, faiz oranına değil, faiz oranı **artı** yukarıda işaret edilen *disutility*'leri karşılayacak bir miktara eşitleninceye kadar sermaye stokuna eklemenin devam edeceği söylenmelidir. Fakat öyleyse, fizik sermayenin marjinal getirisi, (bir paragraf önce eleştirdiğimiz küme "gerçeğe aykırı varsayım" yapılsa bile) faiz oranına değil,  $r+E+R+S$  değerine düşünceye kadar devam edecektir. Tabii burada fizik sermaye yatırımı yapan ekonomik ajanların, (sırasıyla) efor, risk ve "ülser yaratan türden stress"leri "*utility*" değil normal bir insan gibi "*disutility*" olarak algıladıkları varsayımını yapıyorum. Bu varsayımın neticeyi etkileyecek kadar gerçeklere aykırı olup olmadığını da sual edebilecek kişiler bittabi çıkabilir: Denilebilir ki; "Belki yatırımcılar, risk ve efordan ve hatta risk heyecanının getirebileceği veya organizasyon, menajman ve üretim süreçleri sırasında karşılaşılacak aksiliklerin neden olduğu ülser yaratan-tür-stresslerden "hoşlanıyorlardır" --ki o takdirde sermayenin marjinal getirisi faiz oranının altına düşünceye kadar bile sermaye stokuna eklemeler yapılmaya devam edilebilir. Fakat, hırs denilen psiko-mental dinamiğin varlığından ve gücünden bihaber olmamakla beraber, bu son cümleyi ben şahsen mizah kabul ediyorum.

Bu psikolojik şerhi düştükten sonra fizik kapitalin getirisi *versus* likit kapitalin getirisi konusunda bazı salt iktisadi noktalara değinmek istiyorum:

$Q = f(K, L)$  şeklinde yazılmış basit bir neoklasik üretim fonksiyonunda K tabirinin "likit kapitali" değil, bir iktisatçının normal olarak yorumlayacağı üzere **fizik** kapitali simgelediğini vurgular anın gereği yoktur sanırım. Şimdi: Milli Gelir İstatistiklerinde bölüşüm ile ilgili dizilere bir göz attığımızda, bu işlenmiş dizilerin (Resmi ABD istatistiklerinde) başlıca dört ana guruba ayrıldıklarını gözlüyoruz: (1) Maaş ve Ücretler, (2) Karlar, (3) Net Faiz ve (4) Rant. Aşağıdaki Tablo I, 1960'lı ve 1970'li yıllarda Milli Gelirin ABD'de bu dört ana kategori arasında nasıl bölüşüldüğüne dair bir fikir vermektedir.

Tablodan da görüldüğü üzere, "Ücret ve maaşlar"dan sonra milli gelir'in en büyük kategorisi "karlar"dır. Net faiz ve rant (bunlardan ilki Reagonomics neticesinde önemli artışlar göstermesine rağmen) ücret ve kar gelirlerine kıyasla görece küçük kalmaktadır. Şimdi: Üretim fonksiyonu  $Q = f(K, L)$  şeklinde basitleştirerek yazıldığında,  $f_K \cdot K$ 'nin (bir soyutlama olarak) "ücret fonu dışında her tür sermayeye ödenen pay" olarak yorumlanması mümkündür. Çünkü en genel soyutlama düzeyinde, fizik kapitalin yanısıra hem "likit kapital", hem de "üzerinden rant geliri elde edilebilen her tür gayrimenkul", "sermaye" kavramı içinde düşünülebilir. Eğer soyut kuramın kategorileriyle gerçek dünyadan elde edilen istatistiki kategoriler arasında bir "eş"lik aramak icab ederse,  $f_K \cdot K/Q$  "ücret-fonunun dışında kalan ve dolayısıyla, en geniş tanımıyla sermayeye ödenen pay" olduğuna göre,  $f_K = r$  dendiği zaman  $rK/Q$ 'nun  $(\Pi + R + F)/Q$ 'ya eşit olduğu *ipso facto* ve zorunlu olarak ima edilmiş olur. Oysa bu son eşitliğin illa ki tutacağı söylenemez. Öyleyse yarattığı pedogojik kolaylık nedeniyle üretim fonksiyonuna sadece iki faktör koymak gerekiyorsa, ( $f_K$  terimi tanımı gereği fizik kapitalin marjinal getirisi olduğuna göre)  $f_K K/Q$  terimini  $\Pi/Q$  şeklinde yorumlamak gerekir. Böylece kapitalin üretimden aldığı pay,  $f_K K/Q = (\Pi/K)K/Q = \Pi/Q$  olur. Bu da tanımsal bir özdeşlik olarak kendi kendini doğrular. Bu özdeşliğe  $f_K = r$  şeklinde faiz oranını ithal etmenin (neoklasikler ne derse desin) açık ve rahatlıkla savunulabilir bir yanı yoktur.

TABLO 1

**ABD'de Faiz, Rant, Kar ve Emekçi Gelirlerinin  
Milli Gelir İçindeki Payı: 1960-79**

<u>Yıllar</u>	<u>Net Faiz/ MG*</u>	<u>Rant/ MG*</u>	<u>II/ MG*</u>	<u>W/ MG*</u>
1960'lı yıllar ortalaması	3.55	3.36	13.49	79.60
1970'li yıllar ortalaması	6.19	2.03	9.74	82.04

**Kaynak:** Council of Economic Advisers (1980). Statistical Annex Table B19.

**NOTLAR:**

**MG\*:** Faiz, Rant, Kar ve Ücretlerin Proprietors Income(#) içindeki paylarının ekonomi genelindeki payların aynı olduğunu varsaymak istemediğimiz için, MG'den Proprietors Income'ı çıkartarak bulduğumuz diziye payda olarak kullandık. (Proprietors Gelirlerinin MG'ye oranı yaklaşık % 8-9 dolayındadır.)

**W:** Ücret ve Maaşlar+işçi emekli ve hastalık sigorta fonlarına işverenlerin ödedikleri fonlar+kıdem tazminatları v.b.

**II:** Amortisman ve Envanter Değerlendirme Düzeltmeleri (ADD ve EDD) uygulanmış kurumlar vergisi öncesi net kârlar. (Proprietors Gelirlerinin ne kadarı "kâr" ne kadarı ücret sayılır bu konuda data yoktur.

(#) Proprietor's Income: Şirketleşmemiş şahıs ve aile işletmelerinin gelirleri. Bunlar iş yerlerinde kendilerini ve aile efradını çalıştırdıkları için zımnî ücret gelirine; bir miktar parayı girdi ve stoklara bağladıkları için zımnî faiz gelirine; ve sahip oldukları bazı dükkan ofis ve arazileri kendileri kullandıkları için zımnî rant gelirini sahiptirler. Bu üç zımnî gelirin toplamı, proprietor'ların toplam fırsat maliyetini verir: Proprietor gelirlerinden bunlar çıkarıldığında elde edilen rakam "kâr" addedilebilir. Proprietors gelirlerindeki bu dört faktörün paylarını güvenilirlikten yoksun bir şekilde hesap etmek yerine, MG\* dizisini payda olarak kullandık.. Eğer faiz, rant, kâr ve ücretlerin Proprietors Income içindeki paylarının, bu dört faktörün ekonomi genelindeki paylarına eşit olduğunu varsayımı yapılırsa, yukarıdaki rakamlar faktör gelirlerinin Milli Gelirdeki payı şeklinde okunabilir.

Bu bağlamda, neoklasiklerin “kar”ı, “normal-üstü-kar” (*excess profits*) şeklinde yorumladıklarını anımsayarak akılları karıştırmamak gerekir. Neoklasikler, fizik ve likit kapital arasındaki farkı yok varsaymışçasına, faiz oranını sermayenin getirisi olarak kabul etmişler; faiz oranının üstünde oluşan kâr-oranı’na “*excess profit*” etiketini yapıştırıp sislendirici (mistifike edici) bir kavram ortaya atmışlardır. (Neden “*excess*”? Yani neden “fazla” veya “aşırı”?) Neoklasik kuramda tanımlara atılan bu meta-ekonomik “burgular”, ekonomik olgulara açık seçik bir bakışı ve analizi engelleyici niteliktedir: Daha pedogojik tanımlar ve yorumlar yapılabilir. Şöyle ki:

(1)  $rK$  fizik kapitalin getirisi değil, olsa olsa onun fırsat maliyetidir. Dolayısıyla  $f_K$ 'yı (yani sermayenin marjinal ürününün değerini) faiz oranı olarak yorumlamak yanıltıcıdır. Başka bir deyimle, biz, kârları  $\Pi=f_K \cdot K$  olarak yazmayı önerirken,  $\Pi > rK$  olduğunu düşünüyor;  $rK$ 'yı fizik kapitalin fırsat maliyeti olarak kabul ediyor ve  $\Pi - rK >> 0$  olduğunu savlıyoruz. Bu tür bir yaklaşım neoklasik bir tanım ve yorumları bu bağlamda yadsımaktadır. Çünkü neoklasikler  $\Pi - rK$ 'a normal üstü kâr etiketini yapıştırıp, uzun vadede ve tam rekabet koşullarında “normal üstü kârlar” ın sınırlanacağını öne sürerler. Bunun imlemi ise şudur:

$(\Pi/K - r=0) \rightarrow (\Pi/K \rightarrow \Delta\Pi/\Delta K=r)$ . Yani, neoklasiklere göre, ortalama kâr oranı uzun vadede ve tam rekabet koşullarında marjinal kâr oranına yaklaşır ki bu son terim, üretim fonksiyonu  $Q=f(K, L)$  şeklinde yazılırsa,  $\partial Q/\partial K$ 'a eşittir ve bu da faiz oranına eşittir.

(2) Faktörlere marjinal ürünlerinin değerinin ödendiği varsayımı yapılıncaya, neoklasik teoriye göre,  $\Delta Q/\Delta K$  faiz oranına eşit olur. Başka bir deyimle sermayenin marjinal ürününün değeri faiz oranına eşit varsayılır. Mantıkları şudur:  $f_K > r$  olduğu takdirde “normal üstü kârlar” söz konusudur; ve tam rekabet koşullarında, *cet.par.*, bu durumda o sektördeki kapital stokuna eklemeler yapılır. Bu ise *cet.par.*,  $f_K$ 'yı düşürür... ta ki  $f_K=r$  olur ve o noktada o sektöre yatırım akışı durur. Tam rekabet ve *cet.par.*, varsayımlarının gerçeği önemli ölçüde saptırıp saptırmadığı bir yana, burada gizli (örtük) bir varsayım daha vardır: Bu neoklasik argümanın tutması için içerilmiş teknolojik gelişme diye bir şeyin varolmadığını farzetmek zorunludur. Çünkü uzun vade, tam rekabet ve *cet.par.*, varsayımları altında bile  $f_K > r$  durumunun başlattığı dinamik, eğer içerilmiş teknolojik gelişim var ise,  $f_K=r$  ile sonuçlanamayacaktır. Çünkü bu durumda sermaye stokuna yapılan ek yatırımlar, içerilmiş teknoloji ihtiva ettikleri derecede üretim fonksiyonunu yukarı

doğru kaydıracaklardır. Dolayısıyla cet.par., sermaye stokuna yapılan eklemeler nedeniyle **düşme** eğilimi gösteren  $f_K$ , aynı süreç içinde, içerilmiş teknolojik gelişimin üretim fonksiyonunu yukarı kaydırması nedeniyle **artma** eğilimi gösterecektir; **ve belki bu ikinci etki birincisini telafi edecek ve hatta aşacaktır...** ki bu durumda başlangıçta  $f_K > r$  varlığını koruyacak ve hatta büyüyecektir. Dolayısıyla,  $f_K$ 'nin  $r$ 'den büyük olduğunu kabul etmek daha gerçekçi ve sağlıklı olur kanısındayız. Öyleyse,  $Q=f(K,L)$  gibi sadece iki faktörlü bir üretim fonksiyonu için,  $f_K$  faiz oranı olarak değil de marjinal kâr oranı olarak yorumlanırsa, ve de "marjinal kâr" fizik sermaye yatırımının fırsat maliyeti olan  $rK$  **artı** neoklasiklerin "excess profits" dedikleri mikyas olarak tanımlanırsa, bizce daha pedagojik olur.(1)

Bu bağlamda neoklasik kuram, (özellikle neyin ne olduğu iyice vurgulanmadığı takdirde) öğrencilerin zihnini buğulandırmak ve mistife etmekten öte pek bir işlev görmemektedir. Örneğin, "profit" (kâr) terimini "reel faiz oranının üstündeki kâr oranı" (yani "normal-üstü-kâr") olarak bellemiş olan öğrenci, milli gelirin bölüşüm istatistiklerine baktığında, aşağıda Tablo 2'de verilen rakamlar gibi rakamları bu tanımla nasıl bağdaştıracaktır? Görülüyor ki, "neoklasik kuramdaki" kâr tanımı yanıltıcı bir niteliğe sahiptir: Kârlara "excess profit" şeklinde değil de, "**fiziki kapitalin getirisi**" olarak bakmalı;  $Q=f(K,L)$  şeklinde basitleştirilmiş bir üretim fonksiyonuna dayanarak üretilen  $f_K \cdot K$  terimi  $rK$  olarak değil, olduğu gibi,  $\Pi=(\Pi/K)K$  olarak yorumlanmalıdır. Bu durumda sermayenin payı  $\Pi/Q=\pi(K/Q)$  olarak yazılabilir -ki burada  $\pi$  ortalama kâr oranından başka bir şey değildir.(2)

(1) Daha karmaşık bir üretim fonksiyonu için ise,  $\Delta\Pi=[(f_K \cdot \Delta K)P_Q - \Delta TC]$  şeklinde düşünülebilir. Böyle yazılınca marjinal kâr oranı,  $(f_K P_Q - \Delta TC / I)$  ifadesine eşit olur. (Burada  $I=$ Yatırım). Aslında iki faktörlü üretim fonksiyonu gerçeği fazlasıyla basitleştirmektedir:  $f_K$ 'nin tümü "fizik sermaye yatırımının getirisi" olarak görünmektedir: Oysa gerçek dünyada fizik sermaye stokuna yapılan bir eklemeden elde edilen ürünün ancak bir kısmı "ek kâr" olarak tecelli eder. Çünkü bu durumda Toplam Maliyet'e bir ekleme de söz konusudur. Üretim fonksiyonu iki faktörlü yazılıp,  $L$  sabit tutulunca, ipso facto,  $TC=0$  olmaktadır...ki bu da vulgarizasyondur.

(2) Ortalama kâr oranının sabit kaldığı dönemlerde marjinal kâr oranı ortalamaya eşittir. Bu gibi durumlarda (örneğin ABD 1948-1968)  $\pi$ , ortalama kâr oranına eşit kabul edilebilir.

TABLO 2

**ABD' de Tarım ve Finans Sektörü Dışındaki Şirketlerin Net Yurt İçi Şirket Hasılası İçinde ,Ücret ve Maaşların, Net Faizin, Vergi Öncesi ve Vergi Sonrası Kârların Payı: 1960-1979**

Yıllar -	wL/ NYŞH	r/ NYŞH	$\Pi_1$ / NYŞH	TT/ NYŞH	$\Pi_3$ / NYŞH
1960'lar ortalaması	70.38	1.82	27.71	18.73	8.97
1970'ler ortalaması	73.61	3.40	22.99	17.38	5.60
1980'ler ortalaması	75.54	3.99	20.45	15.04	5.40

**Kaynak:** Bureau of Economic Analysis (in) Council of Economic Advisers, **Economic Report** (1980) ve (1987). Statistical Appendix, Table B11. (1980) ve B12 (1987)'deki verilerden tarafımızdan hesaplanmıştır.

**NOTLAR:**

**NYŞH:** Net Yurtiçi Şirket Hasılası

**wL:** Toplam Ücret ve Maaşlar. **w**'un açıklamalı tanımını için Tablo 1'in dibindeki nota bakınız.

**$\Pi_1$ :** Dolaylı Şirket Vergileri + Kurumlar Vergisi öncesi Net Şirket Kârları.

**TT:** Dolaylı Şirket Vergileri + Kurumlar Vergisi= Toplam Vergiler

**$\Pi_3$ :** Dolaylı Şirket Vergileri ve Kurumlar Vergisi Sonrası Net Kar:  
 $\Pi_1 - TT$

$\Pi$  rakkamları, burada ADD ve EDD uygulanmış dizilerden alınmıştır.

Bu, hem fizik sermaye yatırımlarının fırsat maliyeti olarak  $rK$ 'yı hem de neoklasiklerin excess profit dedikleri ve hiç te önemsiz olmayan makyası birarada ifade eder: Çünkü  $rK + (\Pi - rK) = \Pi$ 'dir. Neoklasiklerin ekonomik jargona maalesef yerleşmiş uygunsuz terim kullanımları, "kâr"ların ârazi bir şey olduğu ve de bölüşümde "faiz" gelirlerine kıyasla ufak bir meblağ tutacağı izlenimini yaratması açısından da sakıncalıdır. Oysa gerçek dünyanın ürettiği rakamlar tersini gösterir: Tablo 1'in örneklelediği üzere, "Net Faiz" kalemi, Milli Gelir Bölüşümü istatistiklerinde, "Kârlar" kalemine kıyasla ufaktır.

Kaldı ki, Tablo 1'de verilen rakamlar devlet sektörünü, vergileri ve yeniden dağıtım sürecini de içerdiği için, (yani kârların milli gelirdeki vergi sonrası payını verdiği için) fizik üretim ilişkisi içinde, milli gelirin vergi öncesi cinsinden üretim faktörleri arasında nasıl dağıtıldığını göstermemektedir. Kârların Net Milli Hasıla içinde vergi öncesi payının Tablo 1'de verilenin bir hayli üstünde olacağı tahmin edilebilir. Nitekim öyledir de: Tablo 2, 1960'lı ve 70'li yıllar ortalaması olarak ücret fonununun, Rant'in, Net Faiz'in ve Kârların (tarım ve finans sektörü hariç) Net Yurt İçi Şirket Hasılısındaki vergi öncesi paylarını sunmaktadır.

Tablodan da açıkça görüldüğü üzere, vergi ve yeniden dağıtım süreçlerinden evvel oluşan bölüşümde (başka bir deyimle devletin vergi ve yeniden dağıtım fonksiyonları için içine karışmadan oluşmuş bulunan bölüşümde) ücret fonu haricinde kalan Net Yurt İçi Şirket Hasılasının, (1960'lar ortalaması cinsinden) % 93'ü kârlar, % 6.5'i net faiz olarak tecelli etmiştir. Aynı oranlar, 1970'ler ortalaması cinsinden, sırasıyla % 87 ve % 13 ve 1980'ler ortalaması cinsinden de % 84 ve % 16 olarak bulunmuşlardır.

Kuramın basitleştirici özelliği gereği  $f_k$ 'yı illâ ki gerçek dünyadaki kategorilerinden birinin yansıması olarak görmek icap ederse, bunun, gerek teorik, gerek pratik nedenlerle  $r$  değil  $\Pi/K$  cinsinden ortalama kâr oranı olarak yorumlanması gereğine yukarıda değinmiştik. Teorik açıdan, üretim fonksiyonundaki  $K$ 'nın fizik kapital olması nedeniyle, para piyasasında borç verilebilir fonların arz ve talebi ile olduğu kadar hükümetin politik nedenlerle merkez bankaları eliyle faiz oranlarına doğrudan müdahalesi ve merkez bankası iskonto oranlarını manipule etmesi gibi birçok quasi-ekonomik etmenlerle de belirlenen faiz oranının, fizik kapitalin marjinal getirisine eşit olamayacağını; olsa olsa fizik kapitalin marjinal getirisinden küçük olması gerektiğini düşünüyoruz.

Nitekim,  $\Pi/K$  değerinin, yani fizik kapitalin ortalama getirisinin, faiz oranından (diyelim ki bir yıl vadeli tasarruf mevduatına ödenen faiz oranından) önemli ölçüde yüksek olması, kuramsal olarak apriori beklendiği gibi, istatistiki olarak da tevsik edilmiştir



denebilir. ABD'de sermaye hasıla oranının, brüt iki civarında (aynı oranın, hasıla, katma-değer cinsinden hesaplandığında 5-6 civarında) olduğu düşünülürse, vergi öncesi ortalama kâr oranının ( $\Pi/K$  cinsinden) 1960'lar için % 13, 1970'ler ortalaması olarak yaklaşık % 10 olduğu çıkarsanacaktır. (Tablo 2'de verilen  $\Pi/Q$  değerlerini  $\Pi/K$ 'e tahvil ederken sermaye-hasıla-oranı olarak, elbette, hasılayı katma-değer olarak değil de brüt olarak veren oran kullanılacaktır.) **Tüm-vergiler-sonrası** kârların sermaye stokunun değerine oranı cinsinden ise, bu oranlar, 1960'lar, 70'ler ve 80'ler ortalamaları cinsinden, sırasıyla % 4.5, % 2.8 ve % 2.7 olarak hesaplanabilir. Bu demektir ki, ortalama kâr oranı, **Moody** Katoloğunda Aaa kategorisine giren (en güçlü, en güvenilir şirketlerin) çıkardıkları tahvillerin yıllık reel faiz oranından, 1960'larda 1.25 kat, *prime-rate*'ten ise yaklaşık 1.15 kat büyük olarak seyretmiştir.<sup>(3)</sup> Aynı katsayılar 1970'ler için, kabaca bir hespla, 3.3 ve 3.8 olarak bulunmuştur.

Bu hesaplamada, vergi sonrası değil de vergi-öncesi kâr oranları kullanıldığı takdirde, söz konusu katsayılar 1960'lar ortalaması cinsinden 3.6 ve 2.8; 1970'ler ortalaması cinsinden ise 12 ve 14 civarında bulunur.<sup>(4)</sup>

Ortalama kâr oranı ile reel faiz oranını karşılaştırmanın sakıncalı olduğu söylenebilir: Geleneksel kuramın bir eleştirisi olarak sunduğumuz savı desteklemek için ortalama kâr oranı'nın reel faiz oranının üstünde seyrettiğini belgelemek yetmez. Çünkü geleneksel yaklaşım, ortalama kâr oranının değil, marjinal kâr oranının, yani

(3) Bu hesaplamalarda kullandığım reel-faiz oranı rakamları şöyledir: "Moody Katoloğu Aaa etiketine sahip" şirketlerin yeni çıkardıkları tahvillere uyguladıkları yıllık reel faiz oranı ortalaması 1960'lar için 3.63, 1970'ler için 0.85; *prime-rate* ortalamaları ise bu dönemler için sırasıyla, 0.91 ve 0.72 olarak bulunmuştur. Bu dizilerin yıllık verileri, "moneter" değerler cinsinden, Council of Economic Advisers, **Economic Report** (1987), Statistical Appendix'ten alınmıştır. Moneter değerleri "reel"e tahvil için, adı geçen yayında verilen "Toptan Eşya Fiat Endeksi" kullanılmıştır. Bu verilerin dökümü için Çakman M.K. (1989) Op.cit., "EK: Tablolar, Tablo 4" e bakılabilir. **Moody Kataloğu:** ABD'de faaliyet gösteren hisseleri kamuya açık tüm anonim şirketlerin "güçlülüğünü ve itibarını" çeşitli ölçütlere dayanarak kategorize edip etiketleyen ve de ayrıca bu şirketlerin faaliyet alanları, yönetimleri, finansal durumları vs. hakkında bilgi veren tekmili 18 cilt ve 15 bin küsur sayfalık katalog.

(4) 1970'lerde ortalama kâr oranlarında önemlice düşüşe rağmen kâr oranı ile reel faiz oranı arasındaki farkın küçülmeyip artmasının nedeni şudur: Aynı dönemde enflasyon oranında büyük artışlar olmuştur. Bu arada moneter faiz oranları artmışsa da, bu artış oranı enflasyon oranının altında kaldığı için reel-faiz oranlarında önemlice düşüşler kaydedilmiştir.

sermaye stokuna yapılan son birim eklemeyen elde edilen getirinin, (reel) faiz oranına eşitleneceğini; ve dolayısıyla kuramsal bir genelleme olarak faiz oranının  $f_k$ 'ya eşit kabul edilebileceğini savlar. Sermaye stokuna yapılan son birim eklemeyen elde edilen getiri ise sermaye stokunun **ortalama** getirisinden bir hayli düşük olabilir. Dolayısıyla ortalama kâr oranı ile marjinal kâr oranı arasındaki ilişkiye bakmak gerekir. Burada "kâr" kelimesini, neoklasik teoride olduğu gibi "extra-ordiner" kâr (*excess profits*) anlamına değil de, fiziki sermaye stokunun işletilmesiyle elde edilen net getiri anlamına kullandığımızı bir kere daha vurgulamak isteriz. Dolayısıyla ortalama kâr oranının, "bir sektörde fiziki sermayenin getirisinin toplam sermaye stokunun değerine oranı"; marjinal kâr oranının ise, "yapılan son birim yatırımın (fiziki sermaye stokuna yapılan son birim eklemenin) getirisinin  $\Delta K$ 'nın değerine oranı" olarak anlaşılması şerhini hemen düştükten sonra devam edelim.

ABD gibi gelişmiş bir piyasa ekonomisinde hızlı teknolojik gelişim nedeniyle, birçok sektörde marjinal kâr oranının ortalama kâr oranının üstünde olması mümkündür. Özellikle hızla gelişen ve teknolojik patlamaların söz konusu olduğu sektörlerde bu böyledir; ve nitekim bu tür sektörlerde ortalama kâr oranı yükselir. Fakat ortalamanın yükselmesi demek, marjinal'in ortalama'nın üstünde seyretmesi demektir.

ABD endüstri sektörünün tümüne bakılacak olursa, vergi-öncesi kâr oranlarında 1950-1968 arası görece bir stabilite gözlenmektedir. Başka bir deyimle 1950-1968 arasında ABD'de Toplam Vergi Öncesi Kârların, Sermaye Stokunun Değerine oranı yaklaşık sabittir. Bu demektir ki, bu dönem için ortalama kâr oranı ile marjinal kâr oranı birbirine yaklaşık eşit kalmıştır. Öyleyse 1950-1968 dönemi için burada ileri sürdüğümüz sava getirilebilecek eleştiri geçerli olamaz. Çünkü bu dönemde  $\Pi/K = \Delta\Pi/\Delta K$  olarak bulunmuştur; ve de **bu durumda**,  $\Delta\Pi/\Delta K$  olarak yorumlanmasını önerdiğimiz  $f_k$  terimi için,  $\Pi/K$  değişkeni ikame edilebilir.

Fakat daha önceki bazı çalışmalarımızda da belirttiğimiz üzere<sup>(5)</sup>, 1968'den sonra, ABD'de, gerek endüstri sektöründe gerekse

(5) Bkz.: Çakman, M.K., Marxistlerin Düşen Kâr Oranı Tezi Üzerine Neoklasik Bir Denklem Aracılığıyla Yorumlar ve 1950-1980 ABD Deneyimi", H.Ü. İktisadi Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 5, Sayı 1-2, 1987.

Çakman, M.K., "X-Emekçiler, Y-Emekçiler, 'Wage Push' Enflasyon ve Bölüşüm: Çeyrek Yüzyıllık ABD Verileri ve Bunların İmleri Üzerine Bazı Yorumlar", Gazi Üniv. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt, Sayı 1-2, 1988.

ABD ekonomisi genelinde kâr oranlarında düşme eğilimi var olduğu derecede, "marjinal kâr oranı", "ortalama kâr oranı"nın **altında** kalmıştır. Fakat aynı sıralarda (ve özellikle 1971-1983 arasında) enflasyondaki artışlar parasal faiz oranlarındaki artışların bir hayli üstünde seyretmiş; ve de **reel** faiz oranları da (uzun vadede, diyelim ki 2-5 yıllık hareketli ortalamalar cinsinden) **önemli ölçüde düşmüştür**. Bu demektir ki, Reaganomics döneminin ilk yarısını da kapsayan bu 15 yıllık dönem zarfında da, marjinal kâr oranları ile reel faiz oranları arasındaki pozitif differansiyal, azalmak bir yana, büyük bir ihtimalle artmıştır.

ABD gibi süper-mature (veya dilerseviz post-endüstriyel) bir piyasa ekonomisinde söz konusu differansiyalin, daha da uzun bir vadede, sermayenin birikiminin devamı neticesinde yavaş yavaş kapanacağı ve de Marxistlerin bir yüzyıldır iddia etmek eğiliminde oldukları gibi, gerek reel faizlerin gerekse kâr oranlarının sıfır düzeyine doğru seyredeceği düşünülebilir. İstikbaldeki gelişim bu şekilde olduğu derecede, "kapitalist ekonomi"lerin sarsıntılar ve bunalımlar geçireceği düşünülebilir. Ne var ki, teknolojik gelişme ve patlamalar, düzenli ve lineer bir biçimde değilse bile, bir çok sektörde sürüp gitmektedir. Gerçi, URPE<sup>(6)</sup> grubundan Sweezy, Magdoff ve Frank gibi yazarların işaret ettiği gibi son bir nesildir, 1945-65 döneminde gözlenmiş bulunan tüketim ve yatırım harcamalarının sürekli bir biçimde artmasını ve efektif talebin canlı kalmasını sağlayan türden "yayılmacı etkiler"e sahip teknolojik gelişmeler veya bunların pratik uygulamaları oluşmamıştır.<sup>(7)</sup> Bu yazarlara göre, içten-patlamalı motorun özel otomobil olarak yaygınlaşması neticesinde petro-kimya sanayiinden otomobil yan sanayilerine, *suburbia* gelişiminin uyardığı inşaat sektöründe yatırım patlamasından *suburbia*'ları şehir merkezlerine bağlayan yolların yapımına ve bunların gerektirdiği su, elektrik vesaire gibi hizmetlere kadar uzanan yatırımlar zinciri, 1945-65 yıllarında efektif talebi canlı tutmak açısından önemli bir işleve sahip olmuşlardı: Bu dinamikler, Japonya ve Avrupa'nın yeniden inşa sürecinin yarattığı ek-talepler ile de birleşince Batı dünyasındaki piyasa ekonomilerini stagflasyon olgusunun "stagnasyon" boyutunu oluşturan etmenler ve

(6) URPE: Union of Radical Political Economists'in akronimi: Bu gruba dahil olanlar arasında Paul Sweezy, Harry Magdoff, Andre Gunder Frank'ın yanısıra, Herbert Gintis, Samuel Bowles, Thomas Weisskopf, Samir Amin gibi yazarlar vardır.

(7) Magdoff, H. ve Sweezy, p. "The Deepening Crisis of U.S. Capitalism," **Monthly Review**, Sept. 1981. Çevirisi: Sağlam D. ve Çakman, K. **Dünya Ekonomisinde Bunalım-Seçme Yazılar**. Ar A.Ş., İstanbul 1983, s. 82-86

dinamiklerden azâde kılınıştı<sup>(8)</sup>. Halbuki (gene bu yazarlara göre) 1965'lerden bu yana, tüketici kalıplarında benzeri genişlikte etkilere sahip ve geniş kitlelerin tüketim sepetlerine yaygın bir biçimde girecek yeni mallar üreten türden teknolojik gelişmeler olmamıştır. Kompütür, elektronik ve bilişim-iletişim alanlarında devrimsel teknolojik patlamalar olmuşsa da, adı geçen yazarlar bunların, "geniş kitlelerin tüketim sepetlerini yaygınca etkileyen ve değiştiren" sıfatına haiz gelişmeler olmadığını düşünmektedirler. Özetle sunduğumuz bu argümanlar, ABD'de 1984'den bu yana gözlenen seküler kâr oranı düşüşlerini kısmen de olsa açıklamaktadır, denilebilir.

Fakat hemen işaret etmek gerekir ki, realite'nin (yani gözlenmiş olan gerçeğin) bugüne kadar böyle olmuş olması demek, bugünden sonra da böyle devam edeceği demek değildir. Anlaşılan odur ki, gerek kâr oranlarındaki düşüşlerin gerek marjinal kâr oranı ortalamaları ile faiz oranı ortalamaları arasındaki differensiyalin yatırım güdülerini (ve dolayısıyla büyümeyi) kısırlaştırıcı ve zayıflatan bir biçimde gelişip gelişmeyeceği, gerekse batılı gelişmiş piyasa ekonomilerinin giderek derinleşen bunalımlara düşüp düşmeyeceği, önemli ölçüde teknolojik patlamaların hızına, yaygınlığına ve niteliğine bağlıdır. Gene anlaşılan odur ki, örneğin füzyon teknolojisi gibi ekonomik açıdan temiz, hammadde açısından (ilelebet olmasa bile görülebilen-her-türlü-uzun-vadede insanlığa yetecek derecede) bol ve ucuz (hatta bedava) ve de birim maliyet açısından bugünkü KW saat birim maliyetine kıyasla kat-be-kat düşük enerji üretimini sağlayacak bir teknolojinin görece kısa vadede (yani 30-40 yıl içinde) sadece mühendisi açıdan değil iktisadî açıdan da geleneksel enerji metodlarına yeğlenir bir duruma gelebilecek hızla geliştirilip geliştirilememesi, sadece "kapitalist" ekonomilerin değil çok temel bir boyuttan tüm insanlığın kaderini tayin açısından, merkezi bir öneme sahiptir.

Böyle bir teknoloji geliştiği takdirde, kuşkusuz, düşen birim maliyetlerle birlikte, bol, temiz ve ucuz enerji sayesinde insanlık daha evvel karşılaşmadığı boyutlarda tehlikeler yaratma gidişatında olan bazı ekolojik sorunlara daha etkin bir tarzda eğilme fırsatı bulacak; marjinal ve ortalama kâr oranları yükselecek; ekonomilerin büyüme hızı ve kişi başına düşen gelir artışları önemli ölçüde yükselebilecek; *pari pasu* bölüşüme ilişkin sosyal ve sınıfsal çekişmelerin şiddeti önemli ölçüde düşecek; çok bol, çok ucuz ve çok temiz enerjinin varlığı endüstrilerde zaten iki yüzyıldır gözlenen sermaye/emek oranında artış eğilimine yepyeni ve güçlü bir ivme katacak ve dolayısıyla "süper" enerji-ve-sermaye-yoğun-tekniklerin gelişmesine paralel olarak, emeğin veriminde ve reel ücretlerde ol-

(8) Sweezy, P., Crisis in the American Economy, *Monthly Review*, Aralık 1981. Çevirisi: Sağlam, D. ve Çakman, K. (ed) 1983. *Op.cit.*, s.6.

duğu kadar *leisure*'da da (yani çalışmadan arta kalan dinlenme zamanında da) hızlı artışlar yaşanacaktır - tabii ki füzyon gibi süper bir teknolojinin geliştirilmesine paralel olarak, şimdi hayal bile edemeyeceğimiz türden yeni süper silahların üretilmesine ve "dehşet dengesini" giderek daha çılgın ve "bilim kurgusal" düzeylerde yeniden gerçekleştirilmeye yönelik çılgınca bir silahsızlanma yarışına yönelinmez ise...

Bütün bu ekonomik etmenlerin etkileşim zincirlerini iç içe ve özetle sıraladığımız ve fazlasıyla uzun bu tek cümlelik paragrafın sonunda değinilen nokta, belki buraya değin yazdıklarımızla kıyaslanamayacak derecede hayati'dir. ("Hayati" kelimesini özellikle seçtim.) Son analizde anlaşılan odur ki, insanlığın ekonomik geleceği teknolojik gelişime, teknolojik gelişim ise, insanlığın bir "bilinçsel varlık bütün"ü olarak gelişimine bağlıdır: Başka bir deyimle, "tümcel" olgunlaşma sürecini<sup>(9)</sup>, ne denli hızla tamamlayabileceğine bağlıdır. Teşbihte hata olmaz ise bir analogi yapmak istiyorum: İnsanlık bir çocuk gibi ateşle oynamaya (biraz da Hitler gibi bir çılgının zorlaması ile) 1940'larda başladı. (Hıristiyanların kullandıkları bir mecaz'dan borç almama izin verilirse) eğer bir "baba" var ise -ateşle oynamak hadi neyse, her çocuk ateşle oynar- ama belirli bir olgunluk safhasına varmadan çocuğun "elektrik" ile oynamasına izin verir mi? Soru didaktik; teşbih metafiziksel boyutlara uzanıyor. Yanıt çok açık. Ve analogiye devam da edilebilir: Madem bilimin sınırlarını aşıp metafizik boyuta kadar haddimiz olmadan uzandık, öyleyse, "Neden müdahale edilmiyor?" veya "Müdahale edilemez mi?" diye sorulabilir. Sanmam. Çünkü, yaşamdaki psikolojik dinamiklerde olduğu gibi, gerçekten değerli ve meyve verebilecek her türlü gelişimin ön şartı özgürlüktür; özgürlük ise doğrudan müdahaleleri dışlar. "Ölümcül bir tehlike anında bile mi?"

Orasını bilemem.

(9) "Ruhî" demek istemiyorum, çünkü gericilerin, tarikatçıların ve gelişimleri yaklaşık ortaçağ ortalamasında takılıp kalmış zevatin anladığı anlamdaki kavram ile karışacaktır. Onun için "ruhî gelişme" yerine "bilinçsel varlık bütün"ü olarak tümcel olgunlaşma" gibi, aslında daha açıklayıcı özelliklere sahip bir tümce kullandım.



## AVRUPA TOPLULUĞU BÜTÇESİ

Yrd.Doç.Dr.Nurettin Bilic(\*)

### GİRİŞ

Topluluk bütçesi 1989 yılında 45 milyar ECU büyüklüğüne ulaşmıştır.<sup>(1)</sup> Bu rakam 12 AT üyesi ülke GSMH'sı toplamının yalnızca % 1'ine tekabül eder. Aynı rakam 12 ülke milli bütçeleri toplamı olan 2500 milyar ECU yanında da çok küçük kalır.

Bu çalışmamızda Topluluk bütçesi ile ilgili genel bilgiler verdikten sonra Topluluk bütçe gelir ve giderlerine değineceğiz. Bunları yaparken 1988 bütçe reformunun Topluluk bütçesinde ne gibi yenilikler getirdiğini araştıracağız.

### I) GENEL OLARAK TOPLULUK BÜTÇESİ

#### 1) Topluluk Bütçesinin Tarihsel Gelişimi

Gerçekte üç ayrı Topluluğun olduğu ve bunların Avrupa Toplulukları deyimi ile ifade edildiği bilinmektedir: Avrupa Topluluklarını Avrupa Topluluğu (AT), Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT), Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (AAET) oluşturur.

Bunlardan AKÇT 1951 yılında kurulmuş ve 1967 yılına kadar da bağımsız bir bütçesi olmuştur. Haziran 1967 tarihinde imzalanan Brüksel Anlaşması'nın 20. maddesi AKÇT'nin idari bütçesini AT bütçesi ile birleştirmiştir.<sup>(2)</sup> Topluluğun işletme bütçesi ise hala AT bütçesinden ayrı olarak hazırlanıp idare edilmektedir. Bu bütçenin 1989 yılı büyüklüğü 329 milyon Ecu'dur. Gelirleri kömür ve çelik

(\*) H.Ü. İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Öğretim Üyesi

(1) Bu rakam 1990 bütçesinde 47 milyar olarak gerçekleşmiş, 1992 bütçe tasarısında ise 65 milyar ECU olması öngörülmüştür. Araştırmada 1989 bütçe rakamları esas alınmıştır. 1989, 1990, 1991 bütçelerinde gelir ve gider kalemlerinin yüzde olarak dağılımında önemli bir farklılık görülmemektedir.

(2) Brüksel Anlaşması aynı zamanda üç topluluğun birleşmesini sağlayan anlaşmadır.

işletmelerinin üretim kapasitesi üzerinden alınan ve oranı % 0.31 olan vergiden sağlanmaktadır.<sup>(3)</sup>

1957 yılında AT ile birlikte kurulan EURATOM'a gelince bunun bütçesi de 1967 yılına kadar bağımsız yapılmış ve 1 Haziran 1967 Brüksel Anlaşması ile işletme ve yatırım bütçesinin tamamı AT bütçesi içinde birleştirilmiştir.

Sonuç olarak Avrupa Toplulukları için iki ayrı bütçe yapılması sözkonusudur. Bunlardan ilki AT genel bütçesi ikincisi ise AKÇT ile ilgili işletme bütçesidir.

### 2) Bütçenin Hazırlanması ve Uygulanması

Konu oldukça karışık bir yapı arzeder. Çalışmalar bütçenin uygulanacağı dönem öncesindeki yılın yarısından fazlası bir süreye yayılır. Bütçenin hazırlanması ve kabulünde Komisyon, Konsey ve Avrupa Parlamentosu farklı boyutlarda rol alırlar. Burada konunun detaylarına girmiyoruz.

Bütçenin uygulanmasını Komisyon yapar. Toplanan gelirlerin ve yapılan giderlerin kanuniliğinin ve düzenliliğinin kontrolü ise 1975 yılında kurulmuş olan Topluluk Sayıştay'ına verilmiştir.

### 3) 1988 Bütçe Reformu

Topluluktaki gelişmeler dikkate alınarak bütçenin hazırlanmasında rol alan Komisyon, Konsey ve Parlamento arasında bir anlaşma imzalanmıştır (Haziran 1988). Bu anlaşmada belirlenen mali hedefler 1988 yılı ile Tek Pazar'ın gerçekleştirileceği 1992 yılı arasında kalan sürede uygulanacaktır. 1988 Reformuyla belirlenen hedefleri altı noktada özetleyebiliriz:

1) 1992 Tek Pazarının gerçekleştirilmesinde kullanılmak üzere ek kaynaklar ayrılması kararlaştırılmıştır.<sup>(4)</sup>

2) Çeşitli gruptaki harcamalar bir programa bağlanmıştır. Yapısal politikaya ayrılan kaynaklar ikiye katlanmış, sosyal, bölgesel politikaların gerçekleştirilmesi öncelikli hale gelmiştir. aynı şekilde teknolojik gücün yükseltilmesi amacıyla araştırma giderleri artırılmıştır.

3) Tarım alanına yapılan harcamalardaki sürekli artışa dur denilmiştir.

4) Bütçe disiplini gerçekleştirilmek amacıyla bazı grup harcamalara tavan sınırları konulmuştur.

(3) Le Budget de la Communauté Européenne, Commission des Communautés Européennes, Le Dossier de l'Europe, 11/89, Brüksel, 1989, s.3.

(4) *Blk.infra* no: 17, 18



5) Topluluğun finansmanı ile ilgili yükümlülükler daha dengeli bir hale getirilmiştir.

6) Yeni bir özkaynak olarak üye ülkeler GSMH üzerinden bir pay alınması kararlaştırılmıştır.

## II. TOPLULUĞUN BÜTÇE GELİRLERİ<sup>(5)</sup>

Avrupa topluluğunu kuran 1957 tarihli Roma Anlaşması topluluk bütçesinin 200. maddede belirlenen oranlarda üye ülkeler tarafından karşılanacağını hükme bağlamıştır. 201 Madde ise bilhassa ortak gümrük tarifesinin oluşturulmasından sonra bu sistemin özkaynaklar sistemi ile değiştirileceğini öngörmüştür. Bu değişiklik Topluluk Konseyi'nin 21.4.1970 tarihinde aldığı kararla gerçekleşmiştir. Böylelikle üye ülkelerin mali katkıları yerini bundan sonra detayını vereceğimiz özkaynaklara bırakmıştır.

1989 yılı için öngörülen Topluluk bütçesi gelirleri aşağıda görülmektedir.<sup>(6)</sup>

	milyon ECU	%
1) KDV	26.219	58.5
2) Gümrük vergileri	9.954	22.2
3) Tarımsal prelevmanlar ve şeker vergileri	2.462	5.4
4) GSMH'dan alınan pay	3.907	8.7
5) Önceki dönemden kalan artık	2.025	4.5
6) Diğer gelirler	274	0.6
	.....	
	44.841	

Topluluk bütçesinin büyüklüğü 1968 yılında 1.5 milyar, 1976 yılında 7.5 milyar ECU iken detayını verdiğimiz 1989 yılında yaklaşık 45 milyar ECU'ya ulaşmıştır.<sup>(7)</sup>

Şimdi bu gelir kalemlerini daha yakından görebiliriz.

(5) Avrupa Topluluklarının bütçe dışı finansman kaynakları konumuz dışında kalmaktadır. Bu gruba örnek olarak, üye ülkelerde olduğu kadar üçüncü ülkelere de kredi veren Avrupa Yatırım Bankası ve Afrika-Karayip-Pasifik ülkelerine kredi veren Kalkınma Fonunun faaliyetlerini örnek olarak verebiliriz.

(6) Le budget de la Communauté Européenne, **op. cit.**, s.5.

(7) Bu konuda daha ayrıntılı tablo için bkz. **The Community Budget: the facts in figures**, 1989 edition, Avrupa Toplulukları Yayını, 1989, Brüksel-Lüksemburg, s.13.

### 1) Katma Değer Vergisi

Bütçe gelirleri içindeki en önemli kaynak KDV üzerinden alınan paydır. Bilindiği üzere KDV'nin matrahı uyumlaştırılmıştır. Vergi bu uyumlaştırılan matrah üzerinden alınmakta dolayısıyla üye ülkelerde uygulanan KDV oranlarının düşük veya yüksek olması ödenecek vergiye etki etmemektedir. Yani üye ülke 0 oranlı KDV uygulasa bile Topluluk payını ödemek durumundadır.<sup>(8)</sup>

KDV matrahı üzerinden ödenecek oran 1985 yılına kadar % 1 olarak uygulanmış, bu yıldan itibaren ise Topluluğun daha fazla kaynağa olan ihtiyacı dikkate alınarak % 1.4'e çıkarılmıştır. 1988 Reformu ile bu konuda bir sınırlama getirilmiş, hesaba esas olacak KDV matrahı miktarının o ülke GSMH'nin % 55'ini geçmemesi kararlaştırılmıştır. Bu önlemden 1989 yılında İrlanda, Lüksemburg, İngiltere, Portekiz istifade etmiş ve daha az pay ödemişlerdir.

### 2) Gümrük Resimleri

Topluluk bütçesinin ikinci önemli kaynağını gümrük resimleri oluşturur.

Bilindiği üzere Topluluk üyesi ülkeler kendi aralarındaki gümrükleri 1968 yılında sıfırlamışlar, üçüncü ülkelere karşı da aynı yıl içinde ortak bir gümrük tarifesi oluşturmuşlardır.<sup>(9)</sup> Üçüncü ülkelere karşı uygulanan gümrüklerden elde edilecek verginin Topluluğa aktarılması kararlaştırılmıştır.

Vergiyi tahsil eden üye ülke tahsil ettiği gümrük vergisinin % 10'unu bu vergilerin toplanmasıyla ilgili masraflarını karşılamak üzere kendisine ayırmaktadır.<sup>(10)</sup>

### 3) Tarımsal Vergiler ve Şeker Vergisi

Tarımsal vergiler (diğer adıyla prelevmanlar) topluluk tarım ürünlerini korumak amacıyla üçüncü ülkelere ithal edilen benzer ürünler üzerinden alınmaktadır. Amaç bu ürünlerin topluluğa girişini yasaklamak olmayıp düşük fiatlarla girişini önleyerek Toplu-

(8) Üye ülke her ay tahmini olarak hesaplanan verginin 1/12 sini Topluluğa ödemekte daha sonra kesin rakamlar ortaya çıktığı vakit denkleştirme işlemi yapılmaktadır.

(9) Burada üçüncü ülkelere karşı belirlenen ortak gümrük tarifesi oranlarının GATT(Gümrük ve Ticaret Genel Anlaşması) ile yürütülen görüşmelerle düzenli olarak düşürüldüğünü belirtmekte fayda görüyoruz.

(10) Aynı kural bundan sonra sözünü edeceğimiz tarımsal vergiler için de geçerlidir.

luk üreticilerinin veya şirketlerinin rekabet gücünü korumaktır. Bu verginin alınmasıyla dünya fiyatlarıyla topluluk fiyatları arasındaki Topluluk aleyhine olan farklar kapatılmış olmaktadır. Yani ithal edilen tarımsal ürünün dış pazarlardaki fiyatı AT fiyatından düşük olduğu vakit aradaki fark kadar tarımsal vergi alınmaktadır.<sup>(11)</sup>

Şeker vergisi şekerdeki üretim fazlasını sınırlamayı amaçlayan politikayı finanse etmek amacıyla şeker üretimi üzerinden alınır. Böylece bu politikanın finansmanı bizzat şeker üreticileri tarafından yapılmış olmaktadır.

#### 4) GSMH üzerinden Alınan Pay

Topluluk bütçesinde ortaya çıkan açık böyle yeni bir kaynağın tesis edilmesini gerektirmiştir. Bu payın ilk defa alınması 1989 yılında olmuş ve üye ülkelerin her biri GSMH'nın % 0.0675'ini (yaklaşık binde altısı) Topluluğa ödemiştir. Bu oran her yıl Toplulukun diğer gelirleri ve ihtiyaçları dikkate alınarak yeniden belirlenecektir.

#### 5) Diğer Gelirler

Sayıdığımız dört gelirin dışında kalan diğer gelirler önemli bir yekün oluşturmazlar. 1989 yılı bütçe gelirleri içinde % 0.6'lık bir paya sahip olan bu kalemin miktarı 274 milyon ECU olarak gerçekleşmiştir. Bunların arasında personel ücretleri üzerinden alınan vergileri ve diğer (örneğin emeklilik gibi) kesintileri, banka faizlerini, bazı araştırma programlarına üye ülkelerin yaptıkları tamamlayıcı yardımları, kullanılmayıp geriye iade edilen Topluluk yardımlarını, Topluluk yayınlarının satışından elde edilen gelirleri ve bir önceki mali yıldan kalan artıkları sayabiliriz.

### III-TOPLULUĞUN BÜTÇE HARCAMALARI

Bazı harcamaların üye ülkeler yerine Topluluk tarafından yapılması halinde etkinliğin arttığı bir gerçektir. Topluluk bütçe harcamalarının 1973 yılında 4.5 milyar ECU civarında iken 1989

(11) Tarımsal ürün fiyatlarının hesaplanma şekli hakkında bkz. Gökdere Ahmet, **Gümrük Birliği açısından Avrupa Topluluğu ve Türkiye İlişkileri**, Ankara Üniversitesi, Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi, Araştırma Dizisi, Yayın no: 2, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara 1989, s. 68 vd.

yılında on kat artarak yaklaşık 45 milyar ECU'ye yükselmesinde bu geçişin önemli payı vardır.<sup>(12)</sup>

Bütçe harcamalarının önemli kısmı üye ülkeler ve diğer üçüncü dünya ülkelerindeki ekonomik, sosyal ve bölgesel kalkınma projelerinin finansmanına yapılmaktadır. Topluluk kurumlarına yapılan idari harcamalar ise sanıldığından daha küçük boyuttadır. Bu miktar 1989 yılı için 2.092 milyon ECU olup bu da genel bütçenin yalnızca % 5'ine tekabül etmektedir.<sup>(13)</sup>

1988 bütçe reformu ile tüm harcamalar için bir bütçe disiplinine gidilmesi kararlaştırılmıştır. Bu çerçevede 1988-1992 yılları arasını kapsayan dönemde harcamaların daha dengeli ve daha kontrollü yapılması, tarımsal harcamaların sınırlandırılması ve diğer harcamaların da artmasının önüne geçilmesi öngörülmüştür.

İdari harcamalar dışındaki 1989 yılı Topluluk bütçe harcamaları önem sırasına göre aşağıdaki tabloda görülmektedir<sup>(14)</sup>:

Tarımsal destekleme harcamaları	% 58.6
Yapısal amaçlı müdahaleler	% 24.0
Araştırma, enerji, endüstri	% 4.3
3. Dünya ülkeleriyle işbirliği	% 3.5
Deniz ve balıkçılık	% 0.8
Avrupa'nın insanlık boyutuyla ilgili eylemler	% 0.8
Üye ülkelere yapılan iadeler	% 8.0

Şimdi bu harcamaları biraz daha yakından görebiliriz:

### 1) Tarımsal Destekleme Harcamaları

Topluluk, tarım sektörünü çok etkin bir koruma altına almıştır. Bir yandan bütçe gelirlerini anlatırken söylediğimiz gibi dışardan ithal edilen tarım ürünleri üzerine prelevman koymakta, bir yandan da dışarıya ihraç edilen Topluluk tarım ürünlerine prim uygulayarak onların dışarıdaki rekabet gücünü artırmaktadır. Topluluk bütçesinin 1979'da % 72'si, 1987'de % 63'ü bu politika için ayrılmıştır.

(12) Bkz. Le budget de la Communauté, **op. cit.** s.5; bütçe harcamalarındaki artışları gösteren tablo için bkz. aynı eser s. 6.

(13) **Rapport Financier**, Communautés Europeennes, Lüksemburg, 1989, s. 21.

(14) **Rapport Financier**, ibidem, s. 21.

Ancak tüm bu desteklere rağmen tarımsal ürün stoklarının oluşmasına engel olunamamıştır. Tereyağı dağlarından, süt denizlerinden bahsedilmektedir.

1988 reformu ile bu alana ayrılan paranın azaltılması kararlaştırılmış, tarımsal harcamaların bütçeden aldığı pay 1989'da % 58.6'ya düşmüştür.<sup>(15)</sup>

## 2) Yapısal amaçlı Müdahaleler

Bu grupta üç tane fon yer alır: Bölgesel kalkınma fonu, Avrupa sosyal fonu, Avrupa tarımsal garanti ve yönlendirme fonunun yönlendirme kısmı.

Bu üç fon, Topluluğun tamamının uyumlu bir şekilde gelişmesi ve geri kalmış yörelerle kalkınmış yöreler arasındaki farklılıkların giderilmesine yönelik politikaların icrasında kullanılır. Geri kalmış yörelerdeki alt yapı projelerini destekler. Ayrıca işsizliğin azaltılması ve çalışma koşullarının iyileştirilmesine de kaynak teşkil eder.

1988 Reformu, bu fonlara ayrılan miktarın 1993 yılına kadar düzenli olarak artırılarak 1987'deki miktarın iki misline çıkarılmasını öngörmüştür. 1989 bütçe giderlerinin yaklaşık 1/4'ü bu fonlara ayrılmıştır.<sup>(16)</sup>

## 3) Araştırma ve Enerji Harcamaları

Bu giderlere ayrılan pay 1987 bütçesinde % 2.65 iken 1989 bütçesinde % 4.3'e yükselmiştir.

## 4) Üçüncü Dünya Ülkeleriyle İşbirliği

Bu çerçevede üçüncü dünya ülkelerine yardımlar yapılmaktadır. Daha önce sözünü ettiğimiz ACP ülkelerinin kalkınması için kurulmuş Avrupa Kalkınma Fonu genel bütçenin dışında kalır ve aynı amaca hizmet eder.<sup>(17)</sup> ACP ülkeleri dışındaki ülkelere ise genel bütçeden yardımlar yapılmaktadır. 1989'da bu alana ayrılan para 1.5 milyar ECU'yu bulmuştur. Bangladeş, Mısır, Etiyopya, Latin Amerika Ülkeleri, Güney ve Doğu Akdeniz ülkeleri, Güney Afrika'nın da içinde bulunduğu 78 ülke bu kaynaktan istifade etmiş-

(15) Aynı oran 1990 da % 54.7'ye düşmüş, 1992 bütçe tasarısında ise % 53.2 olarak öngörülmüştür.

(16) 1992 bütçe tasarısında bu oran % 27 olarak öngörülmüş, ayrılan para da yaklaşık 18 milyar ECU'ya yükseltilmiştir.

(17) Bkz. *supra*, not: (5).

tir.<sup>(18)</sup> Ancak ÷lkemize yapılması planlanan yardım Yunanistan'ın engellemeleri neticesinde gerçekleşmemektedir.

### **5) Deniz ve Balıkçılık**

Bu alanın geliştirilmesine ayrılan para 1989 yılında 348 milyon ECU'yu bulmuştur.

### **6) İnsanlık Boyutuyla İlgili Eylemler**

Bu başlık altında eğitim, sağlık, çevrenin korunması, iletişim, kültür gibi faaliyetleri desteklemek için ayrılan ödenekler yer alır. Bu konulara 1989 yılında 311 milyon ECU ayrılmıştır.

### **SONUÇ**

1988 bütçe reformu ile Topluluk maliyesi daha sağlıklı temellere oturtulmuştur. Bu reform ile Avrupa Tek Senedinin öngördüğü 1992 iç pazarının gerçekleştirilmesi için gerekli mali araçlar ortaya çıkarılmıştır.

1989 bütçesinin % 24'ü Avrupa Tek Senedinin öngördüğü yapısal faaliyetler, araştırma, iç pazar ve çevreyle ilgili politikaların gerçekleştirilmesine ayrılmıştır. Bu miktar 1992'ye kadar aşamalı olarak yükseltilecektir.

Bunlara karşılık, miktarı çok yüksek meblağlarla ulaşan tarımsal harcamaların bu artışına dur denilmiş ve giderek azaltılması kararlaştırılmıştır.

---

(18) Rapport financier, **op. cit.** s. 31.

**KAYNAKÇA**

Cartou Louis, **Droit Financier et Fiscal Européen**, Précis Dalloz, Paris, 1972.

Commission des Communautés Européennes, **Le Budget de la Communauté Européenne**, Le Dossier de l'Europe, 11/89, Brüksel, 1989.

Communautés Européennes, **Rapport Financier**, Lüksemburg, 1989.

Communautés Européennes, **Les Finances Publiques de la Communauté, Le Budget Européen après la réforme de 1988**, Lüksemburg, 1989.

Gökdere Ahmet, **Gümrük Birliği Açısından Avrupa Topluluğu ve Türkiye İlişkileri**, Ankara Üniversitesi, Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi, Araştırma Dizisi, Yayın no:2, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara 1989.

Helvacıoğlu Munise, "Avrupa Topluluğunun Bütçe Kaynakları", in **Avrupa Toplulukları Konusunda Araştırmalar**, Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu, Yayın no: 1988/303, Ankara, 1988, s. 149-171.

Strasser Daniel, **Les Finances de l'Europe**, Collection "Europe", beşinci baskı, Editions Labor, Brüksel, 1984.

**The Community Budget: The facts in figures**, 1989 edition, Avrupa toplulukları Yayını, 1989, Brüksel-Lüksemburg.

Usher John A., "Les Finances de la Communauté", in **Trente Ans de Droit Communautaire**, Commission des Communautés Européennes, Brüksel, 1981, cilt 1, s. 207-233.

## MARKET IMPERFECTIONS AND INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS INTEGRATION<sup>(1)</sup>

Yrd. Doç. Dr. Haluk Akdoğan<sup>(\*)</sup>

### INTRODUCTION

We attempt to survey the literature in integration of world capital markets with concentration on the sources of segmentation and to compare the findings of selected recent literature with the implications of simple comovements of stock price indices across major world markets. Parallels have been observed between the results of the recent literature and share price comovements. Further, evidence supports that the capital controls are the only type of market imperfection that causes segmentation in capital markets. As controls over the markets are removed, world capital markets have gradually become more integrated. However, segmentation still persists among and between markets. Evidences from European Community, Japanese, and North American stock markets support partial integration at global level. Most European Community stocks prices have displayed comovements within the Community after the mid eighties. The U.S. and the Canadian stock markets are partially segmented. Integration between the U.S. and the Japanese stock markets, the two largest in the world, is also supported by the evidences of recent studies. These two have become gradually more integrated after the enactment of the Law concerning foreign investment passed in 1980.

### AN OVERVIEW:

Empirical studies of international capital markets have failed to accept the hypothesis that the world capital markets are strictly integrated. Most researches on international asset pricing have supplied evidence of segmentation in capital markets irrespective of the level of market capitalizations. Some studies have found evidence

---

(1) The author is a ph.D. Candidate in Economics at the City University of New York Graduate School and Lecturer of Economics and Finance at Kean College and SUNY. A summer research scholarship from the New York Chapter of Fulbright Association is acknowledged.

(\*) Bilkent Üniversitesi İktisat Bölümü, Öğretim Üyesi



that market segmentation level is relatively less than is commonly expected in some less developed country (LDC) markets with respect to the U.S. markets. Europe on the other hand is in the process of transforming itself into a single internal market. Research has also shown that Japan has exhibited a peculiar case in terms of financial integration since its markets were practically closed to foreign investors until the eighties. Although no empirical study has supported the argument that the international capital markets integration can be justified, recent works have shown that there is a remarkable movement toward a greater integration across world capital markets particularly as a result of radical developments of the decade of eighties that have led to removal of capital controls over most financial markets.

It is commonly accepted that market imperfections are the source of segmentation in capital markets. Nevertheless, what type of market imperfection causes segmentation is still an open discussion. Identifying market imperfections as causes of segmentation in practice is very important to specify the market imperfection to corporations making capital budgeting decisions, to macroeconomic policy makers thinking that they correctly deal with the efficient distribution of available capital among the various sectors in their economies, and finally to the investors facing different risks when they invest in foreign securities.

There are in general two major imperfections accepted by the literature in international capital asset pricing. One is the presence of government impediments, and the second one is the assumed inability of a investors to trade in a foreign capital market. An exchange rate risk can also be added to this list. Our objective in this paper is to discuss the causes of segmentation-that is market imperfections in world capital markets and to evaluate the importance of integration by surveying a number of case studies in the literature. We will focus on the particular imperfection of capital controls.

A non-technical descriptive methodology is accompanied to the survey where we search for comovements of share prices across world capital markets. Unless otherwise stated, stock markets are meant by capital markets. Only share prices are represented by the IFS stock markets data are adopted for comparison purposes.<sup>(2)</sup> Financial markets other than stock markets are not considered.

We will proceed first by highlighting the importance of an integrated world capital market. This will be followed by a discussion of the nation of integration and a general view of the issue along with the

---

(2) International Financial Statistics, 1986 Supplement on Price Statistics, and updates from 1986 on.

major factors that cause lack of integration in capital markets. Next, we will survey the literature. Further, the securities markets in four selected segments of the world, namely the North America, Europe (in particular the European Community), Japan, and LDC markets are examined based on a comparison of each part to a benchmark U.S. market. Special emphasis is given to the European Community (EC) capital markets. In each case the status of integration (or segmentation) is clarified and sources of segmentation or partial integration are discussed in detail. Comovements in share prices are also examined. Finally, a conclusion will follow.

### **AN INTEGRATED WORLD CAPITAL MARKET**

Existence of an integrated world capital market has been considered as a desirable target by quite a few professionals and by a good number of politicians who favor either less or no government impediments regulating national capital markets. Capital markets integration are desirable for different economic agents who are motivated by different reasons. Firstly, it is desirable for the economic policy makers who see the integration as a vital element of economic efficiency in as much as it ensures that available financial resources are mobilized and can practically go anywhere without national boundaries to capital movements. Secondly, integration makes it more convenient for corporations to carry out their capital budgeting plans by providing them with an international financial environment where funds are mobilized.

Finally, it is important for private investors who want to diversify their funds internationally. Individual investors struggle with optimizing their hedging and borrowing decisions. For those who invest internationally financial decision making involves strategies to manage unknown peculiarities of foreign capital markets. If markets are segmented then the optimum hedging and buying behavior becomes a very different task to carry out.

If national stock markets are segmented, then international investors can even diversify the domestic systematic risk or at least some part of it through setting international portfolios. Therefore, international portfolios exhibit superior risk adjusted performance. Integration, on the other hand, should imply that investors earn the same risk-adjusted expected return on similar or identical assets traded in different national markets. That is, risk should carry the same price across stock markets if there is integration.

## MODELS OF CAPITAL MARKETS INTEGRATION A REVIEW OF THE LITERATURE

### A. THE CONCEPT OF RISK PREMIA DIFFERENTIALS

Capital markets are said to be integrated if the risk associate with similar assets traded in different exchanges carries the same price. A stricter version of this definition suggests that capital markets are integrated if assets with perfectly correlated rates of return meaning identical assets have identical risk premiums regardless of the location in which they are traded. Therefore, risk premia differentials should imply some level of segmentation in capital markets, and sources of risk premia differentials should explain the causes of segmentation.

A rich body of studies in the theory of international capital movements have found that different risk premiums for similar assets traded in different exchanges are caused by some market imperfection. However, since market imperfections have been seen in varying forms from one market to another -that is, peculiar to the market is the type of imperfection- the theory that links market imperfections to segmentation is not a standard one.

Thus, we find it appropriate and necessary to assume in the existence of a particular market imperfection and to assume away other imperfections for the question of integration is an elusive one.<sup>(3)</sup> We postulate that the capital controls over stock markets are the only source of segmentation. That is, risk premia differentials are caused by national governments' impediments. Indeed, the recent literature is biased toward the assumption that capital controls are important sources of segmentation in stock markets. Thus, we assume away the exchange rate risk, and inability of a group of investors to trade in a class of securities. As a matter of fact, two of these three imperfections have been necessarily assumed away in the literature. In section three we will come back to the postulate that the capital controls -or in general legal barriers to investment are the sources of segmentation in capital markets and discuss its validity case by case.

### B. MODELS OF CAPITAL MARKETS INTEGRATION:

#### 1. Non-Asset-Pricing-Models of Capital Markets Integration

Although most empirical studies carried out recently are based on models of international asset pricing, numerous previous works fo-

---

(3) Specifying the type of integration before undertaking any model of integration or of segmentation is recommended by Solnik (Solnik, 1974, 1977)

cused on the discrimination between the segmentation and integration on the basis of simple correlation coefficients. By calculating correlation coefficients among equity returns in various countries, some works linked capital markets integration to these coefficients. For instance, Ibbotson, Carr, and Robinson (1982) found high degrees of correlation within various groups of countries. Germany, Switzerland, and the Netherlands exhibited a great deal of comovement as did the United States, Canada, Australia, Hong Kong, Singapore, and the Netherlands. It was argued that these comovements of returns should be a signal for capital markets integration (Ibbotson, Carr, and Robinson, 1982).

Contrary to this argument, however, are the findings of most recent studies that adopt capital asset pricing models. That is, the issue of integration versus segmentation has not been given a clear cut answer by the recent empirical works. Among those, Errunza and Losq (1985) for instance, find evidence supporting what they call "mildly segmented" world capital markets. Similarly, Jorion and Schwartz (1986) reject the hypothesis of integration between the Canadian and the U.S. markets. For an account of the inappropriateness of the covariance matrix of returns see Adler and Dumas (1975, and 1983) who argue that the matrix does not give information on the presence or absence of capital markets integration. (See also Solnik (1977))

Still another approach that was adopted in a couple of early works on international capital markets is to test the validity of interest rate parity and link such tests to the tests for market integrations. It was argued that making the assumption of the existence of perfectly capital markets is sufficient to set forward an interest rate parity relation. Since perfect capital markets imply capital markets integration, there seems to be a link between the tests of interest rate parity and the test of capital markets integration.

## **2. Asset Pricing Models of Capital Markets Integration:**

### **2.1. Single Index Models:**

Recent literature in international asset pricing and capital market segmentation appear to follow two lines of research. Most of the empirical studies in the field concentrate on testing whether or not international capital market integration exist. These works have in general adopted an international single asset pricing model of Sharpe-Lintner tradition based on the standard assumption that the return on any security is a linear function of the return on the domestic market index.

International extension of CAPM based on the standard Sharpe-Lintner postulate was first studied and adopted by Solnik (1974) who

derived a single index model and further investigated whether a domestic factor -for instance that part of the return on the domestic portfolio that is uncorrelated to the world portfolio- can solely explain the variations in stock returns via world market index. The following is the international version of a single index model that is in essence similar to what Solnik, Stehle (1977) and others have derived:

$$E(r_i) = \alpha + \Gamma \beta_{i,w} \quad (1)$$

Where  $r_i = r_{i,n} - r_f$  = excess return on asset  $i$ ,  $r_{i,n}$  is the nominal return,  $r_f$  is the risk free rate, and  $r_w = r_{w,n} - r_f$  is the excess return on the world market.  $\beta_i$  is the sensitivity of the world index on security  $i$ . The sensitivity coefficient is also known as factor loading. \* stands for the estimated risk premia. In this setting, a zero intercept corresponds to the Sharpe-Lintner version and a nonzero intercept implies a version of the Black model.

Then the question raised is whether a single world index model would give a reasonable description of international asset prices. If the argument is a valid one, then the parameters of two regressions, one that regresses returns on a domestic market index, and the other that regresses returns on an international market index should answer the question of integration or segmentation. That is, capital markets are said to be integrated if the international factor is priced, or markets are segmented if a purely national factor is priced. adopting this model, many of the empirical works fail to reject the hypothesis that the world markets are integrated.

Having examined the issue of market segmentation for the Canadian stock market, for instance Jorion and Schwartz (1986) reject the integration, in a recent study. Their test support a strong degree of segmentation between the Canadian markets and the global North American market. A "mild" market integration that is partial integration of some degree is only supported for the interlisted stocks. They suggest that their rejection of the joint hypothesis of integration of the North American equity market combined with the CAPM is due to their adoption of the maximum likelihood technique, a more powerful technique than the traditional Fama-MacBeth two-pass approach.<sup>(4)</sup>

Similarly, Errunza and Losq (1985), applying a model originally developed by Stulz (1981a, and 1981b) find evidence to support the

---

(4) Their work has important implications for the role of market imperfections in integration of capital markets. This will be further considered when we examine the issue case by case.

mild segmentation hypothesis in their work which includes a large number of world capital markets. Their work, unlike many others, is based on the assumption that the only market imperfection is "the assumed inability of a class of investors to trade in a subset of securities." (Errunza and Losq, 1985) They suggest that the securities inaccessible to some investors display super risk premiums that are proportional to the conditional market risk, a new risk concept which means the conditional covariance between the return on a security specific and the return on the market portfolio. (Errunza and Losq, 1985)

In one of the early works comparing the international and domestic versions of the CAPM, Stehle (1977), whose model is based on empirically the Fama-McBeth cross-sectional, time series approach, can not reject the hypothesis of segmentation, nor can he reject the integration hypothesis. Stehle adopts a multi-period capital market equilibrium model based on logarithmic utility functions. He proceeds to test whether risk premiums on U.S. stocks during the period 1956-1975 were determined as if the U.S. market were segmented from the rest of the world or were integrated fully. It turns out that the data do not provide any support for the domestic model. Yet, he cannot accept the validity of the international model, either.

Although the single index models are widely used in the literature, this should not suggest that they are trouble free. In fact, single index models of standard Sharpe-Lintner tradition have had some empirical problems. One such problem lies in the difficulty in assuming a universal logarithmic utility function or no correlation between the exchange rates and stock returns. This assumption is inherent to the single index capital asset pricing models. Recent models, such as several versions of the arbitrage pricing theory argue that single index models cannot capture the structure of international asset prices. Single asset prices are also criticized for their weakness about addressing the sources of capital markets segmentation.

Briefly speaking, most studies adopting international versions of standard capital asset pricing models and comparing a domestic market to an international benchmark market have concluded that world markets are neither integrated nor segmented. This conclusion also suggests that domestic factors still play a major role in international asset pricing. (See for instance Jorion and Schwartz (1986), Errunza and Losq (1985)).

## **2.2. Multi-Index Asset Pricing Models of Integration and the APT:**

It is often questionable whether a single global world index would describe properly the international structure of capital assets. That is, the results of two cross sectional regressions that employ one of

the two alternative systematic risk measures as the single independent variable cannot answer whether capital markets are segmented or integrated. Returns are likely to be affected by several other independent and international factors in addition to the national risk. Thus, return should follow a multi-factor linear generating process where in domestic market index is one of the factors.

Some recent works have adopted an international version of a multi-index asset pricing model where equilibrium rates of return are set by arbitrage conditions. (Berges (1981), Cho, Eun, and Serbet (1986), Korajczyk, and Viallet (1986), Gültekin, and Penati (1989, and 1990) Arbitrage pricing theory (APT), unlike the single index pricing models attributes the changes in stock returns to more than one indices.

The return generating stochastic process under the assumption of APT is a linear multi-factor regression wherein several (k) number of factors make up the systematic risk. It has been argued that one of the advantages of employing the APT in an international capital asset pricing framework is that it eludes the problem of purchasing power parity deviations for the pricing and estimation of risk premia in this model are based on an arbitrage condition of nominal returns. A disadvantage of adopting an APT model is that factor elimination process and testing are both costly and nonstandard. The following is a typical APT multi factor return generating model as adopted widely in the literature:

$$r_{it} = E(r_i) + \sum_{k=1}^k b_{ik} \partial_{kt} + \varepsilon_{it}$$

$$E(\partial_{kt}) = E(\varepsilon_{it} | \partial_{kt}) = 0 \quad (2)$$

Where

$r_{it}$  = Return on security i between time t-1 and t for any finite i

$E(r_i)$  = Expected return on security i

$\partial_{kt}$  = The  $k^{\text{th}}$  common factor, i.e. source of systematic risk between time t-1 and t

$b_{ik}$  = The  $k^{\text{th}}$  common factor sensitivity of the return on security i, also called factor loading

$\varepsilon_{ik}$  = the idiosyncratic unsystematic risk or the residual risk of the return on the  $i^{\text{th}}$  security between time t-1 and time t. It is assumed to have zero mean and finite variance and to be sufficiently independent for a law of large numbers to apply.

$$E(r_i) \approx q_0 + b_{i1}q_1 + b_{i2}q_2 + \dots + b_{ik}q_k \quad (3)$$

Where

$q_0$  = Expected return on the zero-beta (risk free) asset

$q_k$  = The risk premium on the  $k^{\text{th}}$  common factor,  $k= 1,2,\dots, K$ .

The task of a multi-factor return generating APT here is to estimate the risk premia, that is a vector of  $q$ 's, and to test whether the  $q$ 's, are priced. Next, vectors of different stock markets are compared to see if the risk premia differentials are existent.

The definition of capital markets integration in the context of arbitrage pricing theory is driven from an arbitrage condition of asset prices. Specifically, if arbitrage ensures that risk carries the same price in, say, two different stock markets in two countries, then it follows that these two markets are integrated. That is, capital markets are said to be integrated if assets with perfectly correlated rates of return have the same price regardless of the location in which they are traded. According to Stulz (1981) it is natural to look at the integration of capital markets based on risk premia differentials.

### **3. Consumption Based Asset Pricing Models of Integration:**

A relatively less received model in the literature of international asset pricing is based on consumption. Some of such models test the equality of the marginal rate of substitution across countries. In an empirical work, Obsteld (1986) fails to reject the hypothesis of integration. Wheatley (1988), using a discrete-time version of the consumption-based asset pricing model, cannot provide enough evidence against the joint hypothesis that equity markets are integrated internationally and that the asset pricing model holds.

### **C. METHODS ON THE SOURCES OF SEGMENTATION IN CAPITAL MARKETS**

A group of recent studies in the literature argues that a widespread rejection of integration should not suggest that there is no empirical question left unanswered. Rather, that the future researches ought to aim at the specific causes of segmentation in world capital markets. Gültekin, et al., (1990) for instance argue that generalized tests of capital market integration are likely to be uninformative. They, therefore suggest case-specific studies wherein experiences of one or two countries are examined rather than the world market as a whole. In their event study, Gültekin, et al. (1990) take the specific case of Japanese capital market versus its American counterpart.

The common sources of segmentation in world capital markets can be summarized in three groups based on the implications of these sources:



1. Implications of exchange rate risk on international asset pricing given that no government impediments over the capital markets exist. Further, the inability of a class of investors to trade in a particular group of assets is assumed away. (Solnik (1974, and 1977))

2. Implications of market imperfections in the form of direct (legal) barriers to investment on asset pricing such as capital controls over the markets assuming that exchange rate risk is either negligible or absent. also, the inability of a group of investors to trade in is ruled out. (Stulz (1981a, 1981b), Jorion and Schwart (1986), Gultekin, Gultekin, Penati (1990)).

3. Implications of those market imperfections created by the inability of a group of investors who trade in capital markets. Exchange rate risk and capital controls are assumed away. (Errunza and Losq, 1985)

There appear to be two methods attempting to extract possible sources of segmentation in the literature. We will briefly outline these two methods.

#### **1. Method of Interlisted Stocks:**

This method is based on how well (or badly) the interlisted stocks in more than one exchanges are integrated. Two possible outcomes are evaluated as follows:

1. If imperfections were caused by indirect barriers (the term is due to Jorion and Schwartz (1985)) and if indirect barriers were the only source of segmentation in capital markets, then we would expect that the interlisted stocks are integrated but the domestic stocks (those that are not interlisted) are segmented.

Based on the classification of Jorion and Schwartz (1985) the following indirect barriers are common:

- a) Difficulty of obtaining information about foreign stocks,
- b) Differences in the dept and quality of financial reporting due to the differences in accounting disclosure requirements,
- c) Impediments based on traditional practices such as reluctance to deal with foreigners, or any other indirect cost of doing business abroad.

2. If, on the other hand both the interlisted and the domestic stocks were segmented, we could then conclude that the effective barriers are of the legal type such as

- a) Differential juridical status between the domestic and international investments.
- b) Differential tax considerations,
- c) Restrictions on ownership of foreign securities,
- d) Any other barrier linked to the origin of the security.

## **2. Method of comparison based on pre and post liberalization:**

Since the end of the seventies, world capital markets have been subject to less capital controls that have gradually lifted even over the third world markets. Therefore, one can look at the pre and post liberalization periods in one or two specific markets and compare the risk premia. The disadvantage of the method is its lack of generality. That is, if markets are segmented for the reasons other than controls of national governments, then this method does not help much. However, given the fact that quite a few nations have lifted capital controls over their markets, this method can explain a good part of market segmentations.

Based on two possible outcomes, we can evaluate the issue of capital markets segmentation in this method as follows:

1. If the government impediments to foreign investment are the only source of segmentation, the price of risk in two or more selected capital markets should be different before but not after a specific liberalization act.
2. If the risk premia do not differ significantly from their pre liberalization levels, then there are other reasons for market segmentations.

### **III. MARKET IMPERFECTIONS**

Market imperfections can be classified under two major groups that seem to be different in nature. The first group of imperfections is what we call indirect barriers to investment. Indirect barriers are the inability of a group of investors to trade in foreign capital markets as described earlier. The most common indirect barriers are cost of obtaining information about foreign securities, differences in the content and quality of financial reporting due to differences in accounting disclosure requirements, and impediments based upon cost of doing investment abroad. among these three the first one is common to all international investors. The following two appear to be relatively more important for those who invest in LDC capital markets.

The first group of market imperfections do not explain the major part of segmentation existing in capital markets. What explains the existence of segmentation (by segmentation we always mean partial

segmentation because perfect segmentation is an extremely unlikely case.) is the second group. This group consists of legal barriers to international investment.

In general, these barriers are anything that discriminates the country of origin. More specifically, we see restrictions on ownership of foreign securities, juridical status differences between foreign and domestic investments, differential taxation, and several other government impediments to capital movements as the most common applications of legal barriers.

There is sufficient evidence in the literature of international capital markets that legal barriers are in most cases the only source of capital markets segmentation. We will now look into the sources as observed in several capital markets and compare them to the U.S. markets on the basis of integration. Unless we note otherwise, we refer to a combination of NYSE and AMEX when we say U.S. markets.

#### **A. Japanese Capital Markets:**

Japanese capital markets are among the largest in the world. They have outperformed most securities markets both in terms of returns and market capitalizations. Thus, whether or not Japanese markets are integrated to the rest of the world becomes an important issue. Studies show that Japanese capital markets have increasingly become more integrated to other markets, especially to the U.S. markets. In this respect, there is a considerable difference between Japan in 1980 and Japan in 1990. What has made Japanese markets become more integrated in this decade is of interest.

Studies dealing with the integration versus segmentation issue in Japan proposed that government policies are (were) the major sources of segmentation (Gultekin, Gultekin, Penati, 1989) Japanese markets that were under strict government controls before 1980 have changed dramatically in the past decade. It has been shown that the effects of government impediments on stock markets in Japan are substantial. Gultekin, Gultekin, and Penati, after having examined the risk factor in the Japanese and U.S. capital markets have concluded that the capital controls of the decade of seventies were the only reasons for segmentation between the two markets. (Gultekin, Gultekin, Penati, 1990)

The Study looked at the market price of risk both before and after the enactment of the Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law of December 1980 in Japan and tested the risk premia differentials. The two markets exhibited large risk premia differentials before the year of 1980. the differences in risk premia have gradually decreased from that year on.

**TABLE I**  
**Gross Equity Related Capital Movements In Japan**

<u>Fiscal</u> <u>Year</u>	<u>Japanese Trade in</u> <u>Foreign Stocks</u>	<u>Foreign Trade</u> <u>in Japanese Stocks</u>
1977	466	6,131
1978	653	11,385
1979	1,030	12,034
1980	1,132	25,383
1981	1,533	44,699
1982	2,663	35,905
1983	3,356	70,025
1984	4,503	77,825

Gross Equity is measured as the sum of stock purchases and sales for the fiscal year.

**Source:** Bank of Japan, Annual Report, 1987.

The Foreign Exchange and Foreign Trade Law in December 1980 that was put into effect immediately after a period of heavy capital controls completely liberalized short term capital movements in Japan. Since December 1980 the Japanese government has supported the internationalization of the domestic currency and improved the access of foreign investors to all Japanese security markets. Foreigners were also allowed to trade in domestic money market in Japan. Japanese banks were encouraged to raise funds in international markets and to transfer them to Tokyo.

As a result of these radical measures, foreign investment in Japanese stocks has increased from some \$ 13.7 billion in 1980 to \$190 billion in 1987 as foreign purchases and from \$ 8.1 billion to \$ 250.6 as sales. Japanese investment in foreign stocks has also increased sharply during the same period. (See Table I for the trend of gross equity movements. This table shows the difference between the pre Act heavy control period and the after Act period. See also Table II for a comparison of 1980 to 1987)

This drastic change was primarily due to the Act. In this mentioned empirical study, Gultekin and others have found evidence to support the argument that the price of risk in the U.S. and Japanese stock markets was different before, but not after the liberalization act. This conclusion suggests that Japanese government in particular was only the source of segmentation.

**TABLE II**  
**Foreign Investment in Japanese Stocks**

	Purchases	Sales	Net
1980	\$ 13.7b	8.1	5.6
1987	190.0	250.6	-60.6

**Japanese Investment in Foreign Stocks**

1980	0.3	0.3	-0.05
1987	89.0	67.6	21.4

**Source:** Hamao, Yasushi (1990)

### **B. Integration within the North American Markets:**

Contrary to the general perception of the Canadian and the U.S. capital markets, these two are not well integrated. In an empirical study, Jorion and Schwartz have found out that this is not the case. (Jorion, and Schwarz, 1985) Using the return data on the U.S. and Canadian stock markets the authors concluded that the source of segmentation can be traced to legal barriers based on the nationality of the issuing firms. Although their conclusion is based on a very powerful estimation method that may result in a segmentation in any segment of the world if adopted correctly, it still sheds some light to where the North American capital markets integration stands. It is also the most recent empirical study investigating the integration issue within North American markets.

What is more interesting about their work is that they compare the Canadian stock market to a global North American capital market, and they fail to reject that the Canadian stock markets are integrated to a benchmark North American market. The most important reason for the existence of a high level of segmentation in case of the Canadian stock markets is the presence of investment restrictions.

It is further important to note that their rejection of integration held for both interlisted and purely domestic assets and that the exchange risk should be smaller than other countries in the world. This case study shows that a major source of segmentation can be linked to legal barriers.

### **3. European Capital Markets and Regional Integration:**

European (EC in particular) capital markets are different in that they exhibit less market segmentation within Europe relative to their North American counterparts. This can be justified by the fact

that they have gradually eliminated restrictions and capital controls were virtually eliminated in most EC countries. Greece and Portugal are the only two that are still outside the exchange rate system (ERS)

The history of the idea of financial integration within the European Community goes back to the early sixties. The Council of Ministers of the Community -then of six member states had adopted two Directives that set out initial obligations for the removals of capital controls in member states in 1960 and 1962 respectively. These directives to deregulate the capital transactions associated with a number of basic financial freedoms in the Community such as short term and medium term credits, personal capital movements, investments, and trade in quoted securities. A third proposal was also submitted by the Commission in 1964. This was intended to remove the remaining discrimination in the legislations of member states regarding stock exchange listing, the issuing and placing of securities, and the acquisitions of securities through financial institutions. Nevertheless, this proposition was rejected by the Council of Ministers.

Early years of the decade of sixties were relatively successful. They would have been much more effective, had the international economic order of the late sixties and seventies been stable. Two major events caused serious setbacks toward the gradual liberalizations of capital movements -the objectives of the two proposals in the Community. First, the end of Bretton-Woods and the U.S. Treasury's cease the dependence of the dollar to gold brought about uncertainties for the future of the EC. Second, the oil crises of the seventies simply pushed the EC member states to concentrate on their domestic problems. The implications of all these for the capital markets were that most member states reintroduced controls on capital movements. Besides, the three new members of the Community, Britain, Ireland, and Denmark brought with them strict controls on capital movements.

The decade of eighties, unlike the seventies, was a decade of a fast movement toward an integrated European market. Britain and the Federal Republic of Germany had removed most of the restrictions on capital movements in 1979 and in 1981 respectively. After the 1983 financial integration initiative of the European Commission, three other EC member states, France, Italy, and Ireland followed Britain and Germany. France and Italy abolished remaining capital restrictions as recently as January and May 1990. With relatively less developed capital markets, Greece, Spain, and Portugal are still in the process of eliminating capital controls by the end of the deadline year 1992.

Share price indices in the EC capital markets exhibit greater movements in the second half of the decade of eighties than the first

half of the same decade. Comovements in stock prices are particularly displayed in the stock exchanges of Belgium, Denmark, France, Germany, Luxembourg, and Netherlands. The southern part of EC, Italy, Spain, Portugal, and Greece do not follow the same pattern of convergence. A high degree of convergence in share prices across the EC capital markets has been observed since the implementation of the Single European Act where the legal and procedural framework of the European integration have been determined. An important part of this act consisted of a number of initiatives on the liberalization of capital movements.

Although the European markets appear to be more integrated within Europe, they are not integrated to the rest of the world. One study has found evidence that the three of the largest capital markets in Europe, namely Germany, Switzerland, and Netherlands are more integrated than many others are. Besides, European capital markets are remarkably smaller than the North American and Japanese markets in terms of market capitalizations. The North American and Japanese capital markets account roughly 80 percent of the entire world capitalization. (See Table III)

**TABLE III**  
**Equity Markets Capitalization**

<b>Countries included in The World Index</b>	<b>\$ Billions</b>	<b>% World Total</b>	<b>% World Index</b>
France	53	2.2	2.3
Germany	71	2.9	3.1
Switzerland	46	1.9	2.0
United Kingdom	190	7.8	8.4
Japan	357	14.7	15.7
Australia	60	2.5	2.7
Canada	113	4.6	5.0
United States	1371	56.8	5.0
The World Index	2271	93.4	100.0
Other Countries	159	6.6	-
Total World Equities	2430	100.0	-

Equity market capitalization is measured in U.S. dollar as of the end of 1980.

**Source:** Ibbotson, Carr, Robinson (1982).

#### **4. Emerging Capital markets' Integration to the U.S. Markets:**

LDC countries, on the other hand exhibit a peculiar case. Contrary to the traditional perceptions about the third world capital markets,

studies have indicated that these markets are fairly well integrated to their developed counterparts, and most particularly to the U.S. markets. It has been shown that the level of segmentation between the U.S. market and a basket of large number of securities from 10 emerging capital markets is "mild". (Errunza, and Losq, 1986)

Comovements between security price indices in a large number of LDC capital markets and the U.S. capital markets have been observed from the IFC emerging markets data. We think that this should be attributed to the fact that in the eighties third world capital markets have gradually become more open to the international investors and thus foreign borrowing has been replaced by foreign direct or portfolio investment to the LDCs.

#### **CONCLUSION:**

World capital markets are in general partially segmented. Based upon the theory that integration of capital markets necessitates the equality of risk premia between similar securities traded in different locations, the determinant causes of segmentation are the legal barriers to foreign investment, more specifically government impediments in the form of capital controls. Indeed studies have shown that government controls over the capital markets are the only source of segmentation between the securities markets. Persisting capital controls of any form can always bring about some level of market segmentation.

We have attempted to show the relationship between the market imperfections and segmentation in capital markets by surveying the literature. Particular type of imperfection we have concentrated on is capital controls. Evidence on stock price movements suggests that implementation of liberalization acts -such as the Japanese one and the Single European Act enable capital markets to become more integrated. Two other market imperfections have been subject to a number of studies in the literature. These are the exchange rate risk and inability of a group of investors to trade in foreign securities.

We have also discussed the risk premia differentials in the absence and in the presence of capital controls over stock markets. Our purpose however has not been to estimate the risk premia across several world markets. Our explanation is therefore partial. Macro data based on IFS share prices suggest that comovements in stock prices have become stronger after the introduction of several different liberalization packages all over the world.

Any attempt to remove still-existing capital market regulations so that world markets can become one and risk carries the same price across markets of different locations is likely to cause a greater in-



tegration and perhaps interdependence. as the experience of free trade areas in Europe, in North america, and in so-called Asia/Pasific Rim, the three industrial poles expand these will bring about capital markets integrations regionally. Unlike the common expectation, LDC capital markets are not segmented from developed markets, most particularly from the U.S. market.

## REFERENCES

Adler, Micheal and Bernard Dumas, (1983) "International Portfolio Choice and Corporation Finance: A Synthesis," **Journal of Finance**, Vol. 38, June, pp. 925-984

Berges, Angel, (1981) "Test of Arbitrage Pricing Theory in International Capital Markets," Unpublished Manuscript, presented at the European Finance Association Meetings, Jerusalem, Isreal, September.

Cho, Chinyung, Eun Cheol, Lemma Senbet, (1986) "International Arbitrage Pricing Theory: An Empirical Investigation," **Journal of Finance**, Vol. 41, June, pp. 313-329.

Cumby, Robert E., (1990) "Consumption Risk and International Equity Returns," **Journal of International Money and Finance**, Vol. March, pp.

Dhrymes, Phoebus, Irwin Friend, and Bulent Gultekin, (1984). "A Critical Reexamination of the Empirical Evidence on the Arbitrage Pricing Theory," **Journal of Finance**, Vol. 39, June, pp. 323-346.

Errunza Vihang, and Etienne Losq, (1985), "International Asset Pricing Under Mild Segmentation: Theory and Test," **Journal of Finance**, Vol. 40, March, pp. 105-124.

Errunza, Vihang, and Etienne Losq, (1989), "Capital Flow Controls, International asset Pricing, and Investors' Welfare," **Journal of Finance**, Vol. 44, September, pp.

**The Economist**, May 26 1990.

**Europe Without Frontiers-Completing the Internal Market**, (1989). European Commission Documentation, Luxembourg.

**European Unification**, (1990). European Commission Documentation, Luxembourg.

**The European Financial Common Market**, (1989). European Commission Documentation, Luxembourg.

Fama, Eugene, and James McBeth, (1973), "Risk, Return, and Equilibrium: Empirical Tests," **Journal of Political Economy**, Vol. 81, May-June, pp 607-636.

Giovannini, Alberto, and Philippe Jorion, (1987). "Interest Rates and Risk Premia in the Stock Market and in the Foreign Exchange Market," **Journal of International Money and Finance**, Vol., March, pp.

Giovannini, Alberto, and Philippe Jorion, (1989). "The Time Variation of Risk and Return in the Foreign Exchange and Stock Markets," **Journal of Finance**, Vol44, June, pp.

Gordon, Alexander, Cheol Eun, and S. Janakiraman, (1988). "International Listings, Stock Returns, and Capital Market Integration: Theory and Evidence," **Journal of Financial and Quantitative Analysis**, June.

Gultekin, Mustafa N., N. Bulent Gultekin, and Alessandro Penati, (1990). "International Capital Markets Segmentation: The Japanese Experience," in E. J. Elton, M. J. Gruber, eds., **Japanese Capital Markets**, New York, Harper and Row, pp. 193-222.

International Monetary Fund, (1986). **International Financial Statistics Supplement on Price Statistics**, Washington, IMF Publications.

Jorion, Philippe, and Eduardo Schwartz, (1986). "Integration vs. Segmentation in the Canadian Stock Market," **Journal of Finance**, Vol. 41, May, pp. 603-613.

Obstfeld, Maurice, (1986). "How Integrated Are World Capital Markets? Some New Tests," National Bureau of Economic Research, Working Paper # 2075, November.

Roll, Richard, and Stephen Ross, (1980). "An Empirical Investigation of the Arbitrage Pricing Theory," **Journal of Finance**, Vol. 35, December, pp. 1073-1103.

Solnik, Bruno, (1974). "The International Pricing of Risk: An Empirical Investigation of the World Capital Market Structure," **Journal of Finance**, Vol. 29, May, pp. 48-54.

Solnik, Bruno, (1977). "Testing International Asset Pricing: Some Pessimistic Views," **Journal of Finance**, Vol. 32, pp. 503-511.

Solnik, Bruno, (1983). "International Arbitrage Pricing Theory," **Journal of Finance**, Vol. 38, May, pp. 449-457.

Stehle, Richard, (1977). "An Empirical Test of the Alternative Hypotheses and International Pricing of Risky Assets," **Journal of Finance**, Vol. 32, May, pp. 493-502.

Stulz, Rene, (1981a). "A Model of International Asset Pricing," **Journal of Financial Economics**, Vol. 9, December, pp. 383-406.

Stulz, Rene, (1981b). "On the Effects of Barriers to International Investment," **Journal of Finance**, Vol. 36, September, pp. 923-934.

Stulz, Rene, (1985). "Pricing Capital assets in an International Setting: An Introduction," in **International Financial Management**, D. Lessard, ed., New York, John Wiley and Sons.

Trzcinka, Charles, (1986). "On the Number of Factors in the Arbitrage Pricing Model," **Journal of Finance**, Vol. 41, June,

Wheatley, Simon, (1988). "Some Tests of International Equity Integration," **Journal of Financial Economics**, Vol. 21, pp. 177-212.

## ORTADOĞU ÜLKELERİNİN İTHALAT YAPISININ EKONOMETRİK YAPISI

Dr. Mehmet Zelka<sup>(\*)</sup>

### GİRİŞ

Ortadoğu ülkelerinin ticari yapısı incelendiğinde, ihracatlarının temelini hammaddeye dayandığı, ithalatlarının ise mamul mallar ağırlıklı bir yapıya sahip olduğu görülmektedir. Bu sebeple, ticaretlerinin büyük bir kısmını gelişmiş ülkelerle yapmaktadırlar.

Ortadoğu ülkelerinin ithalatlarının, petrol gelirlerindeki artışa paralel olarak, 1973 yılından sonra artış; petrol gelirlerinin düşüş kaydettiği 1980, 1981 yıllarından sonra da azalış göstermesi ithalatlarının büyük ölçüde petrol gelirlerine bağlı olduğunu göstermektedir.

Teorik olarak toplam talebi etkileyen en önemli faktörlerden birinin gelir düzeyi olduğu bilinmektedir. Gelirlerde meydana gelecek artışlar toplam talebin de artmasına yol açacaktır. Toplam talepte görülen bu artışa bağlı olarak ithalatta artışın gözlenmesi tabii bir sonuçtur.

Toplam talebin artmasına yol açan önemli faktörlerden biri de toplumun demografik yapısında meydana gelen değişiklik olmaktadır. Ülke nüfusunun artış göstermesi sonucunda artan toplam talebe bağlı olarak ta ithalatın artış göstermesi beklenebilecek sonuçlardan biridir.

Ortadoğu ülkelerinin yaptıkları ithalatla yukarıda açıklanan faktörler arasında ilişki olup olmadığı, ilişki varsa her bir faktörün ilişki derecesinin ve etkisinin ölçülmesine yönelik basit ve çoklu, doğrusal ve logaritmik regresyon modelleri uygulanmıştır. 442 regresyon denkleminin tahmin edildiği bu çalışmada, tahmin edilen regresyon denklemlerinden ekonomik ve istatistiki kriterlere göre başarılı olanların açıklamalarına, ülkeler itibariyle aşağıda yer verilmiştir.

(\*) Kara Harp Okulu'nda Ekonomi Doktoru

### 1. İTHALAT GELİR İLİŞKİSİ

Ortadoğu ülkelerinin ithalatlarının gelire göre regresyonlarını veren denklemler şöyledir;

$$\text{Suudi Arabistan} \quad \text{LM} = 0.69 + 1.0 \ln Y_{t-1} \quad (1)$$

$$\text{Kuveyt} \quad \text{LM} = -1.0 + 0.94 \ln Y_t \quad (2)$$

$$\text{LM} = -0.6 + 1.0 \ln Y_t \quad (3)$$

$$\text{Mısır} \quad \text{LM} = -4.9 + 1.4 \ln Y \quad (4)$$

$$\text{LM} = -2.0 + 1.3 \ln Y_{t-1} \quad (5)$$

$$\text{Libya} \quad \text{LM} = -1.7 + 1.0 \ln Y \quad (6)$$

$$\text{LM} = -0.36 + 0.94 \ln Y_{t-1} \quad (7)$$

$$\text{İran} \quad \text{LM} = -1.90 + 1.0 \ln Y \quad (8)$$

$$\text{Irak} \quad \text{LM} = 8.45 + 6.8 \ln Y \quad (9)$$

$$\text{LM} = -1.42 + 1.221 \ln Y_{t-1} \quad (10)$$

$$\text{Suriye} \quad \text{LM} = -2.46 + 1.12 \ln Y \quad (11)$$

$$\text{LM} = 0.87 + 1.1 \ln Y_{t-1} \quad (12)$$

$$\text{Sudan} \quad \text{LM} = -2.01 + 1.03 \ln Y \quad (13)$$

$$\text{LM} = -0.77 + 1.0 \ln Y_{t-1} \quad (14)$$

$$\text{Ürdün} \quad \text{LM} = -2.6 + 1.3 \ln Y \quad (15)$$

$$\text{LM} = -1.12 + 1.28 \ln Y_{t-1} \quad (16)$$

$$\text{Katar} \quad \text{M} = 341.8 + 9303.9 Y_{t-1} \quad (17)$$

$$\text{B.A.E.} \quad \text{LM} = 0.22 + 0.83 \ln Y_{t-1} \quad (18)$$

1963-1984 yıllarını içeren yıllık zaman serisi kullanılarak ithal ve gelir arasındaki ilişkinin araştırılmasına yönelik olarak uygun bulunan regresyon formu logaritmik (yalnız Katar için doğrusal) form olmuştur. İthalatla cari gelir ve bir yıl gecikmeli gelir arasında denenen çeşitli regresyon kalıpları cari gelirin ithalat üzerindeki etkisini ve bir yıl gecikmeli gelirin ithalat üzerindeki etkisini yansıtacak başarılı regresyon denklemleri vermiştir. Ortadoğu ülkelerinden Katar'ın gelirin ithalatı üzerindeki etkisini göstermede uygun regresyon kalıbı doğrusal kalıp olmuştur. Suudi Arabistan için cari gelirle ithalat arasında, İran için de bir yıl gecikmeli gelirle ithalat arasında, denenen çeşitli regresyon kalıpları Suudi Arabistan için cari gelirin, İran için de bir yıl gecikmeli gelirin ithalat üzerindeki etkisini yansıtacak başarılı bir regresyon modeli ortaya koymamış-

tır. Esasında, teorik olarak, cari gelirin ithalatı etkilemesi beklenebileceği gibi, gelir değişkeninin genellikle, ithalatı çeşitli gecikmelerle etkilemesi mümkündür.

Cari dönem geliri ile bir yıl gecikmeli gelirin ithalatla ilişkisini başarılı bir sonuç şeklinde ortaya koyan yukarıdaki denklemlerde dikkati çeken bir husus vardır. Çift logaritmik olarak tahmin edilen ithalat gelir fonksiyonlarının tahmin edilen regresyon katsayılarının 1'e yakın bir değere sahip olmalarıdır. Çift logaritmik kalıplarda tahmin edilen regresyon katsayılarının esnekliği vermesi dolayısıyla Ortadoğu ülkelerinin ithalatlarının gelir esneklikleri (9 hariç) hep birim esnekliğe yakın bir esneklik katsayısı olmuştur. Mesala Suudi Arabistan için (denklem 1) bunu yorumladığımızda şunu söyleyebiliriz; Suudi Arabistan'ın gelirinde meydana gelecek yüzde bir oranındaki bir artış ithalatını da yüzde bir oranında artıracaktır.

Söz konusu esneklik katsayısı bölge ülkelerinkinden farklılık gösteren ve esneklik katsayısı 6.8 olan Irak'ın cari dönem gelirinde meydana gelecek yüzde birlik bir artış ithalatını % 6.8 oranında artıracaktır.

Yukarıda yazılan ve çift logaritmik olarak tahmin edilmiş olan ithalat-gelir fonksiyonlarının regresyon katsayılarının klasik çift taraflı t testlerine göre çalışma boyunca benimsediğimiz = 0.05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı gözükmemektedirler. F testine göre de regresyonun bir bütün olarak geçerli olduğu anlaşılmaktadır.

## 2. İTHALAT-PETROL GELİRLERİ İLİŞKİSİ

Bölge ülkelerinin tahmin edilen ithalatın petrol gelirlerine göre regresyonlarını gösteren denklemler aşağıda verilmiştir.

$$\text{Suudi Arabistan} \quad LM= \quad -1.2 + 1.0 \ln X_p \quad (19)$$

$$\text{Kuveyt} \quad LM= \quad 0.45 + 1.0 \ln X_p \quad (20)$$

$$\text{Mısır} \quad LM= \quad 5.1 + 0.50 \ln X_p \quad (21)$$

$$\text{Libya} \quad LM= \quad -1.7 + 1.1 \ln X_p \quad (22)$$

$$\text{İran} \quad LM= \quad -0.36 + 0.95 \ln X_p \quad (23)$$

$$\text{Irak} \quad LM= \quad -0.41 + 1.0 \ln X_p \quad (24)$$

$$\text{Katar} \quad LM= \quad -1.37 + 1.04 \ln X_p \quad (25)$$

$$\text{B.A.E.} \quad LM= \quad 0.21 + 0.89 \ln X_p \quad (26)$$

Bölge ülkelerinden Suriye, Ürdün ve Sudan için ithalatla petrol gelirleri arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek için denenen çeşitli regresyon kalıpları, bu ülkelerle ilgili olarak petrol gelirlerinin ithalatları üzerindeki etkisini yansıtacak başarılı regresyon modellerini ortaya koyamamıştır. Bölgenin diğer ülkeleri için denenen regresyon kalıplarının petrol gelirlerinin ithalatları üzerindeki etkilerini yansıtan başarılı regresyon modelleri yukarıda (denklem 19-26) verilmiştir. Bu başarılı regresyon denklemlerinde dikkati çeken önemli bir nokta, Mısır hariç, diğer ülkelerin ithalatlarının gelir esnekliklerinin hep birim esneklik katsayısı olan 1'e eşit veya çok yakın katsayılar olmalarıdır. Buna bağlı olarak bu ülkelerin petrol gelirlerinde meydana gelecek % 1'lik bir artış ithalatlarını da % 1 oranında arttıracaktır.

Bölge ülkelerinin ithalatlarının gelir esneklikleri ile ithalatlarının petrol gelirleri esnekliklerinin hep birim esnekliğe eşit ya da çok yakın değer olması bu ülkelerin gelirlerinin içinde petrol gelirlerinin çok önemli bir yere sahip olmasından kaynaklanmaktadır diyebiliriz.

### 3. İTHALAT-NÜFUS İLİŞKİSİ

Yapılan ekonometrik analizlerin ortaya çıkardığı sonuçlardan biri, hızlı nüfus artışının olduğu Ortadoğu ülkelerinde nüfusun mutlak miktarı ile nüfustaki değişimlerin ithalatlarını önemli ölçüde etkilediğidir. Bunlarla ilgili olarak ülkelerin tahmin edilen regresyon denklemleri de şöyledir;

$$\text{Suudi Arabistan} \quad \text{LM} = 5.88 + 3.8 \ln dN \quad (27)$$

$$\text{Kuveyt} \quad \text{LM} = 7.71 + 2.6 \ln N \quad (28)$$

$$\text{LM} = 7.7 + 3.68 \ln dN \quad (29)$$

$$\text{Mısır} \quad \text{LM} = -12.9 + 5.7 \ln N \quad (30)$$

$$\text{Libya} \quad \text{LM} = 3.72 + 4.4 \ln N \quad (31)$$

$$\text{LM} = 5.6 + 2.4 \ln dN \quad (32)$$

$$\text{İran} \quad \text{LM} = -14.7 + 6.7 \ln N \quad (33)$$

$$\text{LM} = 3.85 + 3.4 \ln dN \quad (34)$$

$$\text{Irak} \quad \text{LM} = 5.96 + 5.74 \ln dN \quad (35)$$

$$\text{Suriye} \quad \text{LM} = -3.55 + 5.4 \ln N \quad (36)$$

$$\text{Sudan} \quad \text{LM} = -7.25 + 4.9 \ln N \quad (37)$$

$$\text{LM} = 3.34 + 1.24 \ln dN \quad (38)$$

$$\text{Ürdün} \quad LM= \quad 0.75 + 6.1 \ln N \quad (39)$$

$$\text{Katar} \quad LM= \quad 10.8 + 2.37 \ln N \quad (40)$$

$$\text{B.A.E.} \quad LM= \quad 8.96 + 1.92 \quad (41)$$

İthalatla nüfus arasında tahmin edilen bu logaritmik regresyon modelleri de aynı kriterlere göre başarılı gözükmektedirler. Tahmin edilen bu denklemlerdeki esneklik katsayılarının büyüklüğü ithalatın nüfusa ve nüfustaki değişimlerden ne derece etkilendiğini ortaya koymaktadır.

#### 4. SONUÇ

Ortadoğu ülkelerinin ithalat yapılarını ortaya koymak amacıyla tahmin edilen 442 regresyon denkleminde anlamlı bulunanların sayısı 41 olmuştur. Bu 41 denklemden 18'i ithalat-gelir ilişkisini; 8'i ithalat-petrol gelirleri ilişkisini; 15'i de ithalat-nüfus ilişkisini açıklamaktadır.

Yukarıda ithalatla ilişkileri araştırılan üç faktörün ayrı ayrı regresyonlarından elde edilen sonuçlara göre Ortadoğu ülkelerinde ithalatı değiştiren en önemli faktörün nisbi olarak nüfus değişimleri olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu ülkelerde ithalatın petrol gelirleri esneklik katsayılarının birbirlerine eşit denebilecek değerlerde olması bu ülkelerin gelir yapılarını çoğunluğuyla petrol gelirlerinin oluşturduğu sonucuna varılmaktadır.

Bu üç faktörün ithalat üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesinden çıkarabileceğimiz diğer bir sonuç ta Ortadoğu ülkelerinde ithalatın genelde nüfus artışı dolayısıyla bu artan nüfusun ihtiyacını karşılamaya yönelik olarak daha hassas olduğunu göstermektedir.

Gelir (Y), nüfus (N), ve petrol gelirleri ( $X_p$ ) değişimlerinin gecikmeli ve oransal biçimleri gözönünde tutularak çeşitli değişken bileşimlerinin ithalatları üzerindeki etkileri araştırıldığında her ne kadar ülkelerin tablolarında verilen regresyonlar başarılı sonuçlar ortaya koymaktaysa da denklemlerin açıklama güçlerine ( $r^2$ ) bir katkı sağlamadıkları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla gelir, nüfus ve petrol gelirleri tek tek ele alındığında ithalattaki değişimleri yaklaşık olarak aynı oranda açıklayabilmektedir.



**KAYNAKLAR**

- IMF, (1985), **International Financial Statistics**, Volume XXX VIII, Number 9, September.
- IMF, (1982), **Supplement On Trade Statistics**, Supplement Series No:4
- UNCTAD, (1984), **Hand Book of International Trade and Development Statistics**, Supplement.
- UN, (1981) **Statistical Year Book.**
- UN, (1981) **Year Book of International Trade Statistics.**
- ZELKA, Mehmet (1986) ,**"Türkiye'nin Ortadoğu Ülkelerine İhracatının Analizi"** Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

## İHRACATTA MEVSİMLİK HAREKETLERİN ANALİZİ (1952-1990)

Yrd. Doç. Dr. Yılmaz ÖZKAN(\*)

### ÖZET

Bu çalışmada, tek-faktör varyans analizi yardımıyla Türkiye ihracatındaki mevsimlik hareketler belirlenmeye çalışıldı. Hareketli ortalamalara oran yönteminin uygulanmasıyla, planlı ve plansız kalkınma dönemlerinde, ana sektörlerde ve ülkelere göre ihracattaki mevsim indeksleri elde edildi. Son olarak, Türkiye ve diğer ülkeler arasındaki mevsimlik hareketler karşılaştırıldı ve benzerlikler araştırıldı.

### THE ANALYSIS OF SEASONAL MOVEMENTS AT THE EXPORT (1952-1990)

**ABSTRACT** In this paper, firstly, by using one-way variance analysis we tried to determine seasonal movements for the exports of Turkey. Secondly, by using the percentage of 12-month moving average method we obtained moving seasonal indexes for the exports by the periods of developing plans, main sectors and countries. Finally, we compared the seasonal movements between Turkey and other countries.

### GİRİŞ

Her ülkenin, diğer ülkelere satabileceği üretim fazlası malı veya sunabileceği bir hizmeti vardır. Üstelik, yeterli olmayan ve kendisinin de bulunmayan ve gereksinimi duyulan mallar karşılığında kaynak bulmak zorundadır. Günümüzde, kendi üretimi ile yetinip başka ülkelerden mal ve hizmet talep etmeyen devlet yoktur. Kapalı bir ekonomi sistem uygulamanın artık ne gereği ne de anlamı kalmamıştır. Bunun için üretimin zorlanarak ve gerekirse iç tüketimin kısıtlanarak bir miktarının ihracata ayrılması zorunlu olmaktadır. Bütün bunlar ülke ekonomisi için ihracatın önemini belirtmeye yeter.

(\*) İ.T.Ü. Sakarya Müh. Fak. Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi

İhracatın kendisinden bekleneni vermesi, yeterli kaynağı sağlaması için çeşitli güçlüklerin ve darboğazların giderilmesi gerekir. Ülkemizde ihraç mallarının ağırlığını geleneksel ürünlerin oluşturduğu bilinmektedir. Bu malların üretim ve tüketim esnekliği ise azdır.

Kalkınma sürecinde bu tür malların milli gelir içindeki payının düşmesi beklenir. Sanayileşme yönündeki yapısal değişim böyle bir eğilimi zorunlu kılmaktadır. Bu durum kalkınmış ülkelerin gelişme sürecinde açıkça izlenebilir. Hızla kalkınan ülkelerde, milli gelirdeki aşırı büyümeler, daha çok tarım dışı sektörler ve özellikle sanayi sektörüyle gerçekleşir.<sup>(1)</sup> İhracatla yatırım arasında sıkı bir ilişki vardır. İhracat , bir taraftan yatırım için gerekli mallara kaynak sağlarken, diğer taraftan yatırımlardan gelecek üretim fazlası sayesinde de gerçekleşir.<sup>(2)</sup> Bunu sağlayabilmek için yatırımların teşviki yanında ihracatın teşviki de gerekmektedir. Zira, ihracat sadece fazla malın varlığı ile gerçekleşmez. Bu konudaki beklentilerden biri de sanayi ürünlerinin ihracat içinde miktar ve değer olarak ağırlık kazanmasıdır.<sup>(3)</sup> İhracatı teşvik sahasında getirilen esaslar ise şu şekilde özetlenebilir:

1. İhracatta vergi iadesi,
2. ihracat kredilerine vergi, resim ve harç istisnası,
3. İhracat kredilerine düşük faiz ve faiz farkı ödenmesi,
4. İhracatçılara proje bazında döviz tahsisi,
5. Özel ihracat fonu
6. Döviz kazandırıcı muameleleri destekleme fonu,
7. İhracatın finansmanı ve kredi teşvikleri,
8. İhracatın teşviklerine dair diğer tedbirler.

İhracat seferberliği olarak bilinen bu süreçte ülke ihracatının belli bir düzeye ulaştığını görüyoruz.<sup>(4)</sup> İhracatın milli gelir içindeki payının sürekli büyüme göstermesi de bu görüşü doğrulamaktadır. Ayrıca sanayi ürünlerinin ihracat içindeki payının da sürekli olarak büyümesi, gelişmelerin olumlu olduğu imajını vermektedir.

Planlı dönemde çözüm aranan sonuçlardan biri, tarımsal üretimin büyük ölçüde hava şartlarına bağlı olması ve bunun da ihracatı olumsuz yönde etkilemesidir.<sup>(5)</sup> Sanayi ürünlerinin ihracat içindeki

(1) DPT. Yeni Strateji ve Kalkınma Planı: Üçüncü Beş Yıl, 1973-1977, Ankara, 1973, s. 208.

(2) O. Orhan Bali, Yatırımların ve İhracatın Teşviki ve Kredilendirilmesi, Gürsoy Matbaacılık Sanayi, Ankara, s. 330.

(3) a. g. e. s. 332.

(4) Münevver Turanlı, "1977-1985 Arasında ihracatın İstatiksel Analizi", M. Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, C.4, Sayı 1-2, 1987, s.504

(5) DPT., a.g.e., s. 115.

payının sürekli artması sonucunda bu sorunun çözüme kavuştuğu veya hafiflediği söylenebilir mi? Bu ve buna benzer sorulara cevap verebilmek için ihracattaki mevsimlik hareketleri incelemeyi ve varsa sebep-sonuç ilişkilerini bulmayı umuyoruz.

## 2. VERİ TABANI VE YÖNTEM

Mevsimlik hareketlerin belirlenmesinde verilerin aylık veya üçer aylık periyotlar şeklinde derlenmiş olmasına gerek duyulur. Dış ticaret verilerinin kaynağını "Gümrük Giriş Çıkış Beyannameleri" ve bunlara göre düzenlenen ihracat, ithalat fişleri oluşturmaktadır. Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından derlenen bu fişler periyodik olarak yayınlanmaktadır. Dış ticaretle ilgili, bilhassa bu çalışmada kullanılan ihracat verilerini bu kaynaklarda bulmak mümkündür. Üstelik, kaynaklar sınırlı olmayıp, ilgili kurumca yayınlanan:

1. Aylık İstatistik Bülteni
2. Aylık Ekonomik Göstergeler
3. Aylık Dış Ticaret Özetleri

gibi periyodiklerde detaylı bilgilere ulaşabiliriz.

Aylık ihracat rakamları miktar ve değer şeklinde ayrı ayrı değerlendirildiği gibi, gerçekleşen aya ait ihracat değerlerini TL ve \$ cinsinden bulmak mümkün olmaktadır. Enflasyon ve kur değişimleri gibi faktörlerden etkilenmemek için ihracat değerlerini \$ olarak kullanmayı uygun buluyoruz. Ayrıca, A.B.D. , Kıbrıs ve Avrupa ülkelerine ait aylık dış ticaret değerlerine de bu kaynaklarda yer verilmektedir. "United Nations Monthly Bulletin of Statistics"den derlenen bu bilgiler Aylık İstatistik Bültenlerinde yayınlanmaktadır.

Ihracatın ülke gruplarına göre dağılımında OECD Ülkeleri, Anlaşmalı Ülkeler ve Diğer Ülkeler şeklindeki tasnif 1985 yılından sonra OECD Ülkeleri, İslam Ülkeleri ve Diğer ülkeler olarak değiştirilmiştir. Mevsim indekslerinin hesaplanmasında son tasnif esas alındığından, 1980-85 dönemindeki verilerin son tasnife göre yeniden derlenmesi gerekmiştir.

Mevsimlik dalgalanmaların analizinde kullanılan metodlar oldukça çeşitlidir. Bunların bir kısmı ile mevsimlik hareketler belirlenirken, bir kısmı da tahmin amacıyla kullanılır.<sup>(6)</sup> Mevsim etkisi dikkate alınarak yapılacak tahminler için Box-Jenkins modelleri hâla popülerliğini korumaktadır.<sup>(7)</sup>

(6) Salih Özçelik, İktisadi Zaman Serilerinde Mevsim Dalgalanmaları, Doktora Tezi, A. Üniversitesi Basımevi, Erzurum, 1976, s.91.

(7) Tılak Abeyasinghe, "A Seasonal Analysis of Chinese Births", Journal of Applied Statistics, Vol. 18, No.2, 1991. s. 275-286.

Bu çalışmada tahmin amaçlanmadığı için mevsimlik dalgalanmaların belirlenmesinde tek-faktör varyans analizi yöntemi<sup>(8)</sup>, mevsim indeksinin hesaplanmasında ise hareketli ortalamalara oran yöntemi kullandı. Hesaplanan mevsim indeksleri arasındaki ilişki analizinde ise Pearson korelasyon katsayılarından yararlandı.

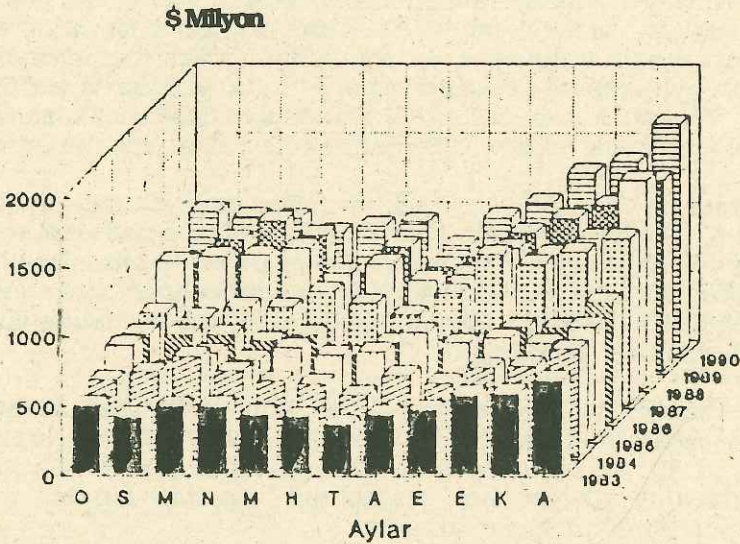
### 3. İHRACAT ÜZERİNDEKİ MEVSİM ETKİSİNİN BELİRLENMESİ

Aylar itibariyle son sekiz yıllık ihracat değerleri Şekil 1'den izlenirse, aylar arasında ve aylar içindeki değişmelerin varlığı rahatlıkla görülebilir. İhracat üzerinde mevsim etkisini araştırmak için, tek faktör varyans analizinden yararlandı. <sup>(9)</sup> Aylar içindeki değişkenlik, tek faktör varyans analizi varsayımına göre, sadece tesadüfi hataya bağlanabilir. aylar arasındaki değişkenlik ise hem tesadüfi hem de ay ortalamaları arasındaki farklılıklardan kaynaklanabilir. Bu durumda:

$H_0$  : ay ortalamaları arasındaki fark tesadüfidir.

$H_1$  : ay ortalamaları arasındaki fark tesadüfi değildir.  
hipotezlerin sınanması gerekir.

**Şekil. 1**  
**Türkiye'nin Aylık İhracat Değerleri**



(8) Nergis Sürsal, "Varyans analizi Metodu ile Mevsimlik Dalgalanmaların Tespiti", İşletme. Fakültesi. Dergisi, C. 8, s.2, 1979, s.199-214.

(9) W. Mendehall, J.e. Reinmuth, R. Beaver., Statistics for Management and Economics, RWS-Kont Publising Co., Boston, 1980, s. 456.

Sıfır hipotezini sınamak için hesaplanan değişkenler ise Toblo 1 deki ANOVA tablosunda özetlenmiştir.

**TABLO 1**  
**1979-1990 İhracatında Ay Faktörü için ANOVA Tablosu**

<u>Değişkenlik Kaynağı</u>	<u>Kareler Toplamı</u>	<u>s.d.</u>	<u>Ort. Kare</u>	<u>F</u>	<u>P<sub>F</sub></u>
Yıllar arasında	1755302.354	11	159572.941	1.726	0.074
Yıllar içinde	12205567.583	132	92466.421		
Toplam	13960869.938	143			

$$F = 1.726 < 0.05 F_{11,32} = 1.85$$

Sonucu, sıfır hipotezinin kabul edilmemesi gereğini gösteriyor. 1.726 gibi bir F değeriyle karşılaşma olasılığı 0.074 olduğundan, % 5 anlam düzeyinde sıfır hipotezi reddedilmez.

İhracat rakamlarında yıllar itibariyle artış gözlenmesi fiili değerler üzerinde trendin varlığına işaret etmektedir. Tablo 1'de görüldüğü gibi aylar arasındaki değişkenlik, aylar içindeki değişkenlikten anlamlı sayılabilecek kadar farklılık gösteremiyor. Bunun nedeni trendin etkisiyle aylar içindeki değişkenliğin artmasına bağlanabilir. O halde yıl faktöründeki değişkenliğin anlamlı olup olmadığını sınavarak, aylar içindeki değişkenlik üzerinde trendin etkisini ölçmeye çalışalım.

**TABLO 2**  
**İhracatta Yıl Faktörü için ANOVA Tablosu**

<u>Değişkenlik Kaynağı</u>	<u>Kareler Toplamı</u>	<u>s.d.</u>	<u>Ort. Kare</u>	<u>F</u>	<u>P<sub>F</sub></u>
Yıllar arasında	11188469.021	11	1017133.547	48.428	0
Yıllar içinde	2772400.917	132	21003.037		
Toplam	13960869.938	143			

$$F = 48.428 > 0.05 F_{11,32} = 1.85$$

48.428 gibi bir F değeriyle karşılaşma olasılığı sıfır olduğundan, 0.05 anlam düzeyinde yıllara göre ihracat değerinde değişkenliğin var olduğu, trendin etkisinin anlamlı bulunduğu söylenebilir. Trendin etkisi aylar içindeki değişkenliği de etkileyeceğinden, fiili ihracat de-

ğerlerinden trendi giderdikten sonra mevsimin etkisini yeniden araştırabiliriz.

1979-1990 yılları arasındaki aylık ihracat değerlerine 12'şerli hareketli ortalamaların uygulanması ile mevsimin etkisi giderilmiş olur.<sup>(10)</sup> Bu nedenle 12'şerli hareketli ortalamalar sadece trend, arizi ve konjonktürün etkisini taşır. Aylık fiili değerler hareketli ortalamalara bölüldüğünde ise geriye mevsimin etkisi kalmış olur.

$$Y_a / Y'_a = (T \times K \times M \times A) / (T \times K \times A) = M$$

Mevsimin etkisini diğer faktörlerden daha iyi ayırabildiği için hareketli ortalamalara oran yöntemi tercih edilebilir. Hesaplanan bu yeni değerler üzerinde trend, konjonktür ve arizi faktörlerin etkisi giderildiğine göre mevsimin etkisini ölçebiliriz.

$H_0$  : aylık ortalamalar arasındaki fark tesadüfidir.

$H_1$  : aylık ortalamalar arasındaki fark tesadüfi değildir.

**TABLO 3**

**Ay Faktörü İçin ANOVA Tablosu**

(Hareketli ortalamalara oranlanmış ihracat değerleri için)

<u>Değişkenlik Kaynağı</u>	<u>Kareler Toplamı</u>	<u>s.d.</u>	<u>Ort. Kare</u>	<u>F</u>	<u><math>P_f</math></u>
Aylar arasında	30789.271	11	2799.025	25.038	0
Aylar içinde	14756.624	132	111.793		
Toplam	45545.895	143			

$$F = 25.038 > 0.05F_{11,132} = 1.85$$

olduğundan  $H_0$  reddedilir, aylık ihracat değerleri üzerinde mevsim etkisinin varlığı kabuledilebilir. Aylar içindeki değişmeler tesadüfi faktörlere bağlanabildiği halde, aylar arasındaki değişkenliğin anlamlı olduğunu, yani mevsimlik etkilerin bulunduğunu göstermektedir.

İhracatta mevsimlik dalgalanmaların varlığını belirledikten sonra aylık değerler üzerindeki etkilerin büyüklüğünü hesaplayabiliriz. Bu ise mevsim indeksleri yardımıyla belirlenebilir. Hareketli ortalamalara oran yöntemiyle bulunacak mevsim indeksi daha güvenilir sonuçlar vereceğinden tercih edilir.<sup>(11)</sup>

(10) Kenan Gürtan, İstatistik ve Araştırma Metodları, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1977, s. 468.

(11) Kenan Gürtan, a. g. e. s. 468

#### 4. İHRACATTA MEVSİM İNDEKSİ

İhracattaki mevsimlik hareketleri planlı-plansız dönemlerde, mal gruplarına ve ülkelere göre inceleme imkanına sahibiz. Her grup kendi içinde değerlendirildiğinde daha anlamlı sonuçlara varmamız mümkün olabilir. Öncelikle planlı ve plansız dönemleri ele alarak ihracat üzerindeki mevsimin etkisini belirlemeye çalışalım.

##### 4.1. Dönemlere Göre Mevsim İndeksi

Türkiye'de Cumhuriyetin kuruluşundan planlı döneme gelinceye kadar ihracatın yapısında önemli sayılabilecek bir değişiklik olmamış ve tarımsal özelliğini korumaya devam etmiştir. Planlı dönemle birlikte ihracatın geliştirilmesi ve yapısının sınai ürünler lehine değiştirilmesi gereği üzerinde önemle durulmaya başlanmıştır. Geleneksel ürünlerin hızla artan ithalatı karşılayamadığı görülmüş, sınai ürünlerin üretimi ve ihracatı teşvik edilmiş ve yapısının sınai ürünler lehine kaydırılmasına çalışılmıştır.<sup>(12)</sup>

Birinci ve ikinci plan dönemlerinde ihracatın yapısında değişme olmamış, toplam ihracat içinde tarım ve hayvancılık ürünleri önemini korumuştur. İhracatın tarıma dayalı olması, bu sektördeki gelişmeleri büyük ölçüde hava şartlarına bağımlı kılmıştır.<sup>(13)</sup>

Üçüncü beş yıllık kalkınma planı döneminde ihracat çeşitli araçlarla teşvik edilmeye çalışılmış, yapısal değişikliğin sınai ürünleri lehine gerçekleşmesi için yeni bir strateji uygulanmıştır.<sup>(14)</sup> Bu mak-satla, ihracatın çeşitlendirilmesi ve kararlı döviz sağlayan sınai ürün ihracatın toplam ihracat içindeki payının artırılması gereği ortaya çıkmıştır.<sup>(15)</sup> Bütün bunlara rağmen, üçüncü plan dönemi sona ererken beklenen gelişmeler istenen düzeyde olmamıştır.<sup>(16)</sup>

Plansız ve planlı dönemlerdeki mevsimlik etkileri aşağıdaki tablodan izleyebiliriz. Görüldüğü gibi, yılın ilk ve son aylarında mevsimin etkisi ile ihracat değerleri artarken, diğer aylarda ise azalmaktadır. Bu durum Şekil \*'de açıkça görülebilir. Özellikle mevsimlik etkilerin şiddetli bakımdan plansız dönemle I ve II. plan dönemlerindeki dalgalanmaların birbirine çok benzediği görülür. III plan döneminde ise yıl ortasına isabet eden aylarda indeks değer

(12) Rıdvan S. Karluk, Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, A.Ü. İ.T.İ.A. Basımevi, Eskişehir, 1981, s. 396.

(13) D.P.T., Kalkınma Planı: Birinci Beş Yıl, 1963-1968, Ankara, 1963, s. 27.

(14)--, Yeni Strateji ve Kalkınma Planı: Üçüncü Beş Yıl, 1973-1978 Ankara, 1973, s. 51.

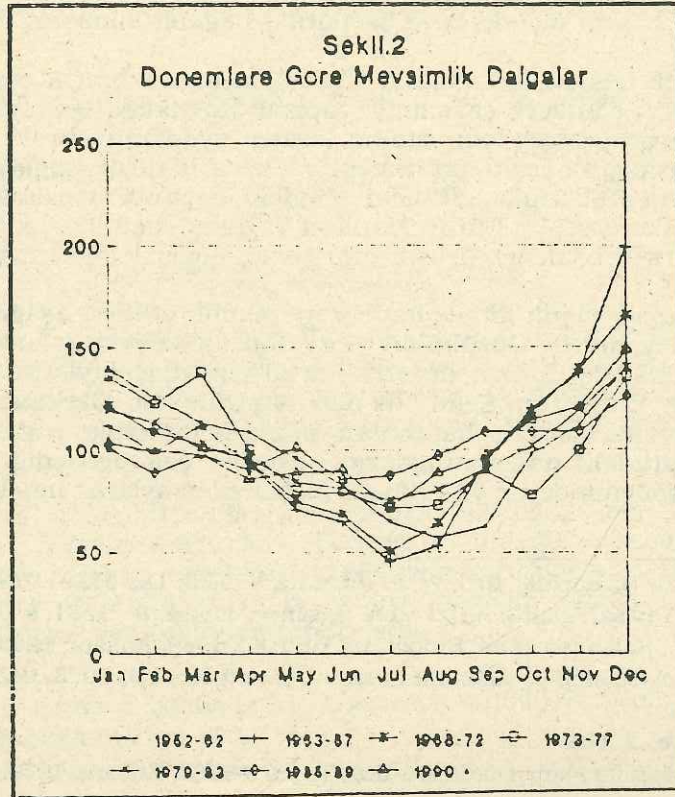
(15) --, a.g.e., s. 116.

(16) --, Kalkınma Planı: Dördüncü Beş Yıl, 1979-1983, Ankara, 1979, s. 40.



**TABLO 4**  
**Dönemlere Göre İhracatta Mevsim İndeksi**

Aylar	Plansız Dönem		Planlı Dönemler				
	1952-62	1963-67	1968-72	1973-77	1979-83	1985-89	1990+
Ocak	140.49	112.05	121.64	136.37	119.76	100.65	103.69
Şubat	125.65	99.30	108.71	122.37	113.24	88.81	99.14
Mart	113.29	111.71	102.92	137.45	100.80	97.56	97.42
Nisan	108.58	93.54	95.12	100.10	95.75	90.73	85.48
Mayıs	95.59	70.63	74.84	79.41	84.02	101.10	88.72
Haziran	82.40	64.29	68.24	79.15	81.42	85.42	90.24
Temmuz	64.53	45.12	50.15	71.09	75.19	87.19	71.62
Ağustos	57.08	53.12	63.59	72.63	80.04	96.88	88.11
Eylül	62.37	94.16	93.05	89.49	90.17	108.40	96.51
Ekim	97.43	119.97	117.44	77.29	101.31	108.54	114.52
Kasım	111.81	137.19	139.01	99.36	118.51	108.48	120.68
Aralık	140.79	198.91	165.31	135.30	139.78	126.24	148.75



leri % 70-80'ler düzeyine yükselmiştir. Bu durum, IV. ve V. plan dönemlerinde daha belirgin hale gelmiştir. Sınai ürünlerin toplam ihracat içindeki payının sürekli artması, buna mukabil tarım ürünlerinin payının azalması mevsimlik dalgalanmalardaki keskin hatları yumuşatmıştır. Buna rağmen yılın ilk ve son aylarındaki mevsimlik etkilerin yüksek oluşu dikkat çekmektedir.

Dönemler arasındaki mevsimlik dalgalanmalar bakımından nasıl bir benzerlik olduğunu Tablo 5'deki korelasyon katsayılarından da çıkarmak mümkün olabilir.

**TABLO 5**  
**Dönemlere Göre Mevsim İndeksleri**  
**Arasındaki Korelasyon Katsayıları**

Dönemler	1952-62	1963-67	1968-72	1973-77	1979-83	1985-89	1990+
1952-62	1.000 (0.0)						
1963-67	0.7456* (.0054)	1.000 (0.0)					
1968-72	0.7974* (.0019)	0.9753* (0.0)	1.000 (0.0)				
1973-77	0.8509* (.0004)	0.6764* (.0157)	0.6958 (.012)	1.00 (0.0)			
1979-83	0.8752* (.0002)	0.9315* (0.0)	0.9672* (0.0)	0.7957* (.002)	1.000 (0.0)		
1985-89	0.3488 (.2665)	0.8190* (.0011)	0.7648* (.0038)	0.3132 (.3215)	0.6596* (.0196)	1.000 (0.0)	
1990+	0.6320* (.0275)	0.9533* (0.0)	0.9327* (0.0)	0.5215 (.0821)	0.8789* (.0002)	0.8639* (.0003)	1.000 (0.0)

\*: 0.05 anlam düzeyinde anlamlı korelasyon katsayıları.

Dönemler itibariyle mevsim indeksleri arasındaki ilişkiler pozitif ve anlamlı korelasyonlar verirken V. Plan döneminde farklılık gözleniyor. VI. plan döneminde gerçekleşen aylık ihracat değerleri mevsimlik etkileri gösterecek sayıda olmasa bile V. Plan döneminin özelliklerini yansıtmaya bekleniyor.

#### 4.2. İhracatın Ana Sektörlere Göre Dağılımında Mevsimlik Hareketler

Bir ekonomide temel üretim sektörleri olarak tarım, madencilik ve sanayi sayılabilir. Bu sektörlerin ülke G.S.m.H.'sı içindeki yeri ve önemi nasıl o ülkenin sanayileşme veya gelişme seviyesi hakkında genel fikir veriyorsa, aynı şekilde toplam ihracat içinde bu sektörlerin nisbi önemi de ülkenin tarımsal veya sınai niteliğini belirleyebi-

lir.(17) Üstelik, sektörler bazındaki ihracatta mevsimlik etkilerin varlığı da kalkınma sürecindeki düzeyi gösterebilir. Bu amaçla hesaplanan mevsim indeksleri Tablo 6'da görülüyor.

**TABLO 6**  
**Mal Gruplarına Göre İhracatta Mevsim İndeksleri**

<u>Aylar</u>	<u>Tarım</u> <u>Grubu</u>	<u>Maden</u> <u>Grubu</u>	<u>Sanayi</u> <u>Grubu</u>	<u>Genel</u>
Ocak	123.96	73.25	87.94	102.37
Şubat	100.26	74.25	93.23	96.21
Mart	94.55	78.32	100.95	98.82
Nisan	73.08	98.43	105.96	96.46
Mayıs	65.55	94.75	103.43	89.94
Haziran	95.72	84.70	96.25	82.68
Temmuz	56.01	110.42	87.91	78.70
Ağustos	63.43	111.74	94.10	87.22
Eylül	94.33	95.11	98.60	97.75
Ekim	123.25	108.59	100.09	113.57
Kasım	142.63	156.53	101.98	114.56
Aralık	167.22	113.90	123.55	138.71

İlave olarak her sektörün kendi içinde de değerlendirilebilmesi için mevsim indeksleri hesaplanmış ve alt başlıklar halinde sunulmuştur.

#### 4.2.1. Sektörlerin Alt Gruplarında Mevsimlik Hareketler

Türkiye ihracatındaki payı giderek azalan tarım ürünleri için, kaliteyi iyileştirme ve çeşitlendirme yolunda önemli sayılabilecek adımlar atılmıştır. Geleneksel ürünlerin ihracatını artırma konusu üzerinde durulurken, bunlara yenilerini ekleyerek geniş çaplı ürün çeşitlemesine gidilmiştir.

Tarım kesimi üretimin iklim şartlarına olan bağımlılığı bilinen ve ihracatı olumsuz yönde etkileyen faktörlerin başında gelmektedir. Tarım ürünlerimizin ihraç edildiği pazarlardan biri olan AT, tarımsal üretimde kendisine yeterli düzeyin üstüne çıkmış olmasına rağmen, gene de dünyanın en fazla tarımsal ürün ithalatçısı kabul edilmektedir. Topluluğa daha fazla ihracat yapabilmek için kalite ve standartlara uymak gerekmektedir. Topluluk, Ekim-Nisan ayları arasındaki dönemi "mevsim dışı" olarak nitelemekte ve bu aylarda

sera ürünü olarak bilinen yaş sebze ve meyve ithalatına ağırlık vermektedir.<sup>(18)</sup>

Tablo 7'deki bitkisel ürünlerle ilgili mevsim indeksi incelenirse, Ekim-Nisan dönemi ihracatında ortalamanın aşıldığı görülür. Diğer aylarda ise, özellikle Temmuz ayı ihracatı ortalamadan % 52 daha az gerçekleşmektedir. Bu ise, sektörde mevsimin son derece etkili olduğu anlamına gelir. Bitkisel ürünler grubunda gözlenen mevsimlik dalgalanmaların, aynı zamanda tarım sektörünün genel yapısını yansıttığı şeklinde yorumlanabilir.

**TABLO 7**  
**Tarım Grubu İhracatında Mevsim İndeksleri**

Aylar	Bitkisel Ürünler	Hayvansal Ürünler	Su Ürünleri	Orman Ürünleri	Genel
Ocak	135.01	80.45	117.02	111.57	123.96
Şubat	109.65	57.39	89.29	81.37	100.26
Mart	103.52	65.42	98.74	84.17	94.55
Nisan	78.18	51.43	85.30	92.33	73.08
Mayıs	66.22	67.95	84.60	84.99	65.55
Haziran	56.73	93.79	88.60	141.44	95.72
Temmuz	48.24	109.87	77.78	65.70	56.01
Ağustos	53.59	127.98	81.99	81.52	63.43
Eylül	89.44	139.46	100.18	96.34	94.33
Ekim	129.54	129.76	104.88	94.93	123.25
Kasım	150.95	127.64	124.27	131.18	142.63
Aralık	178.93	148.85	147.36	134.47	167.22

Tarım ürünleri ihracatı konusunda ülkemizin AT karşısında karşılaştığı güçlükler, bir noktada topluluğun başvurduğu engelleme yöntemleri olarak belirtilebilir.<sup>(19)</sup> Bu engellerin ne olduğu ve nasıl uygulandığı iyi bilinir ve gerekli önlemler alırsa daha isabetli hareket edilmiş olur. İspanya'nın tam üye olmasından sonra tarım ürünleri ithalatında Topluluğun üyelerini koruyucu politikasında bu engellerin daha da artması beklenebilir. Örneğin, takvim engeli ülkemiz ihracatını olumsuz yönde etkilemektedir. Hasadın yoğun ve mevsimin sıcak olduğu, depolama zorluklarının bulunduğu, her çeşit sebze ve meyvenin bol olduğu aylarda gümrük vergisinin yüksek oluşu ihracatçıları güç durumda bırakmaktadır.<sup>(20)</sup> Diğer engeller

(18) Arslan Karabağlı, Avrupa Topluluğu (AT) Tarımı ve Türkiye Tarımının Verimlilik Pazarlama ve Dış Ticaret Açısından Değerlendirilmesi, MPM. Yayınları, No. 383, Alkar Matbaası, Ankara, 1980, s. 110.

(19) arslan Karabağlı, a.g.e., s. 111.

(20) a. g. e. s. 114.

ise: referans fiyat engeli, tarımsal ilaç rezidül engeli ve zirai karantina engelleri olarak sayılabilir.

Tarım ürünlerinde olduğu gibi, ihracat içindeki payı sürekli gerileyen madencilik sektöründe üretimin arazi ve iklim şartlarına bağlı kalması, üretimin yaz aylarında yoğunlaşmasına neden olurken, ihracat da bu aylarda gerçekleşmektedir. Özellikle taş ocağı grubunda bahar başlangıcıyla ihracat ortalama düzeyde seyrederken Temmuz-Aralık döneminde ortalamanın üstüne çıkmaktadır. Aralık ayında ortalamanın % 26 üstünde gerçekleşen ihracat stok eritme, taahhüt kapatma, teşvikten yararlanma gibi nedenlere bağlanabilir.

**TABLO 8**  
**Maden Grubu İhracatında Mevsim İndeksi**

<u>Aylar</u>	<u>Taş Ocağı</u>	<u>Maden cev.</u>	<u>Genel</u>
Ocak	68.94	100.86	73.25
Şubat	68.73	104.47	74.25
Mart	77.35	83.04	78.32
Nisan	100.15	115.20	98.43
Mayıs	101.52	101.38	94.75
Haziran	91.24	93.12	84.70
Temmuz	112.14	95.85	110.42
Ağustos	121.44	96.32	111.74
Eylül	96.07	92.99	95.11
Ekim	119.48	102.75	108.59
Kasım	116.86	108.94	156.53
Aralık	126.08	105.05	113.90

Roma antlaşmasının 38. maddesi tarımın kapsamını belirlerken, "tarımsal ürünlerin toprak, hayvancılık ve balıkçılık ürünleriyle, bu ürünlerle doğrudan ilişkili olan ilk kez işlenmiş ürünler anlaşılır" şeklinde açıklama getirmiştir. Ülkemizde ise, AT'nun aksine, işlenmiş tarımsal ürünler dış ticarete sınıai ürünler kapsamında değerlendirilmiştir.<sup>(21)</sup> Bu ise, Topluluğa uyum sağlamaya çalışan ülkemiz açısından zıt bir durum sayılabilir. Sanayi grubu ihracatında mevsim indeksleri incelendiğinde (Tablo 9), tarım ve madencilik sektörüne kıyasla daha dengeli bir yapı ile karşılaşırız. Yaz ve kış aylarında dalgalanmalar olsa bile iniş ve çıkışların yumuşaklığı dikkat çekiyor. Aralık ayındaki tırmanış ise, yıl sonu tedbirleri olarak değerlendirilebilir.

(21) a. g. e., s. 106.

**TABLO 9**  
**Sanayi Grubu İhracatında Mevsim İndeksi**

<u>Aylar</u>	<u>Tarım day.</u> <u>işlen. ürün</u>	<u>İşl. petrol</u> <u>ürünleri</u>	<u>Sanayi</u> <u>ürünleri</u>	<u>Genel</u>
Ocak	96.36	58.36	92.05	87.94
Şubat	84.93	95.11	95.03	93.23
Mart	94.01	94.94	109.79	106.95
Nisan	101.49	97.02	106.91	105.96
Mayıs	95.19	61.96	102.54	103.43
Haziran	90.40	117.86	94.69	96.25
Temmuz	83.55	99.10	87.14	87.91
Ağustos	86.95	142.61	91.70	94.10
Eylül	99.15	75.64	99.19	98.60
Ekim	108.79	106.55	96.67	100.09
Kasım	119.66	87.55	99.67	100.09
Aralık	139.51	162.85	124.89	123.55

#### 4.3. İhracatın Ülkelere Göre Dağılımında Mevsimlik Hareketler

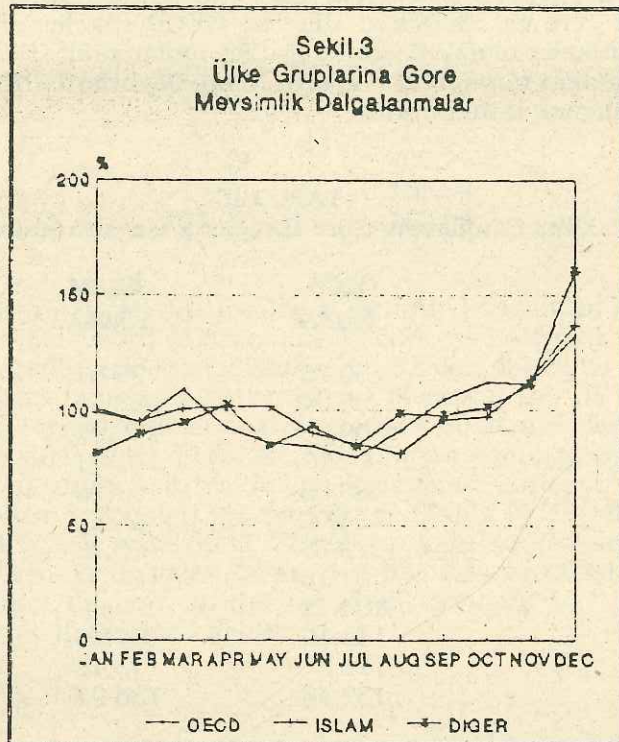
İhracatın yapısını ülkelere göre incelerken, ülkeleri D.i.E.'nin tasnifine göre ele alabiliriz. Ülkeler: OECD ülkeleri, İslam ülkeleri ve diğer ülkeler olmak üzere üç grupta toplanabilir. Her grupta ihracat üzerindeki mevsimlik etkilerin hangi boyutlarda olduğunu Tablo 10'dan izlemek mümkündür.

**TABLO 10**  
**Ülke Gruplarına Göre İhracatta Mevsim İndeksi**

<u>Aylar</u>	<u>OECD</u> <u>Ülkeleri</u>	<u>İSLAM</u> <u>Ülkeleri</u>	<u>DİĞER</u> <u>Ülkeler</u>
Ocak	100.75	99.01	81.13
Şubat	95.39	95.58	89.78
Mart	109.06	100.96	94.93
Nisan	92.57	101.81	102.65
Mayıs	86.05	101.76	84.42
Haziran	84.06	90.20	93.06
Temmuz	79.75	85.78	84.33
Ağustos	91.15	81.36	98.73
Eylül	104.72	95.82	98.04
Ekim	112.19	97.30	101.40
Kasım	111.83	113.48	110.96
Aralık	132.48	136.93	160.58

**TABLO 11**  
**Gruplardaki Ükelere Göre İhracatta Mevsim İndeksleri**

Aylar	OECD Ükeleri		İslam Ükeleri		Diğer ülkeler
	AT Ülk.	Diğ.OECD	Basra K.	Diğ.ISLÜ	
Ocak	93.39	164.22	99.29	89.91	81.51
Şubat	92.89	107.25	99.75	89.19	89.98
Mart	107.39	103.05	115.15	89.81	94.94
Nisan	94.05	115.34	110.27	92.26	102.59
Mayıs	92.11	90.21	95.67	97.71	84.37
Haziran	89.74	69.98	93.08	92.82	93.00
Temmuz	86.17	69.45	78.64	92.30	84.28
Ağustos	94.96	62.42	80.06	83.34	98.66
Eylül	108.08	82.07	87.87	107.96	97.97
Ekim	113.00	93.22	93.52	107.74	101.33
Kasım	104.61	108.97	112.83	112.89	110.89
Aralık	123.61	133.81	133.87	144.05	160.48



Tablodaki indeks rakamlarından görüldüğü gibi, ülke grupları için mevsimlik dalgalanmalarda önemli bir farklılık göze çarpmaktadır. Mevsim indeksleri arasında hesaplanan ikili korelasyon katsayıları içinde en düşük ilişkiyi 0.79'luk birkorelasyonla OECD ili Diğer Ülkeler arasında görüyoruz. Bunun gibi kuvvetli bir korelasyon katsayısının tesadüfi olması ihtimali ise 0.002 dir. DİE yayınlarında OECD ülkeleri AT ve diğer OECD ülkeleri diye iki grupta gösterilirken, İslam ülkeleri de Basra Körfezi ve diğer İslam ülkeleri gibi iki ana grubu ayrılıyor. Her grubu kendi içinde değerlendirebilmek için hesaplanan mevsim indeksleri Tablo 11'den izlenebilir.

### 5. DİĞER ÜLKELERİN İHRACATINDA MEVSİMLİK HAREKETLER

İhracat üzerindeki mevsimlik etkileri incelerken, diğer ülkelerin ihracatlarında da benzer durumların olup olmadığını araştırarak konuya daha farklı bir açıdan yaklaşabiliriz. Aylık ihracat değerleri üzerinden, değişik ülkeler için hesaplanan indeksler Tablodan izlenebilir.

**TABLO 12**  
**Diğer Ülkelerin İhracatında Mevsim İndeksleri**

Ayla	ABD	Avu	Alm.	Bel.	Dan	Fin.	Fra.	Hol.	İng.	İsvi	İsvi	İtal	Yug.
Ocak	101	102	93	100	94	95	88	101	93	96	103	93	101
Şubat	97	89	98	94	102	98	91	101	101	100	91	92	99
Mart	98	97	109	97	109	103	105	107	107	113	98	103	106
Nisan	111	110	101	108	96	99	103	101	101	104	107	102	105
Mayıs	102	102	100	105	99	103	95	96	98	95	101	97	98
Hazira	102	98	98	99	107	100	159	100	100	106	100	102	100
Tem.	104	102	101	104	82	93	98	91	100	80	103	110	99
Ağust.	96	103	86	95	93	90	73	89	87	81	101	82	83
Eylül	95	83	100	74	107	101	93	103	96	104	79	100	91
Ekim	96	105	108	120	107	105	101	105	106	107	100	107	96
Kası	101	106	102	105	107	107	97	107	106	110	108	103	91
Aralık	98	102	104	98	97	105	98	99	104	104	107	109	131

İhracat üzerinde mevsimlik etkilerin, diğer ülkelerde Türkiye'deki kadar kuvvetli olmadığını tablodaki indeks rakamlarından görüyoruz. Bu ise, Türkiye ihracatının gelişmiş ülkelerdeki kararlı ihracat yapısından farklı bir yapıda olduğu anlamına gelebilir.

Türkiye ihracatındaki mevsimlik hareketlerin sadece Yugoslavya ve Finlandiya ile benzerlik arzettiğini tablodaki korelasyon katsayılarından anlıyoruz. Günümüzde gelişmekte olan



ülkeler sınıfından çıkmakta olan Yugoslavya, ihracatı teşvik tedbirlerini uygulayan ilk ülkeler arasında yer almaktadır.<sup>(22)</sup> Bu, ülkede, ihracat gelirleri ile belli ölçüde ithalat yapabilme ve ihracata çoklu döviz kuru uygulaması, 1961 yılına kadar teşvik tedbiri olarak kullanılmıştır. 1961'de çoklu kur sistemi, yardım ve tarifelere dönüşmüş ve 1965'te ihracat yardımları kaldırılmıştır. Daha sonra ihracatta yardımlar azalmış, ihracat üzerinden alınan döviz kotaları sınırlandırılmıştır.<sup>(23)</sup>

**TABLO 13**  
**İhracattaki Mevsimlik Hareketler Arasındaki İlişkiler**

	TÜR	ABD	AVU	ALM	BEL	DAN	FIN	FRA	HOL	İNG	İSVE	İSV	İTA
ABD	-.17												
AVU	.16	.59											
ALM	.41	.03	.06										
BEL	.07	.42	.83*	.31									
DAN	.27	-.38	-.32	.45	-.12								
FIN	.59*	-.13	.04	.79*	.20	.72							
FRA	-.13	.29	-.01	.30	.11	.37	.27						
HOL	.47	-.10	-.12	.69*	.08	.81*	.78*	.25					
İNG	.47	.09	.15	.93*	.40	.44	.77*	.35	.69*				
İSVE	.52	-.06	-.11	.69*	.03	.87*	.83*	.43	.94*	.70*			
İSVİ	.29	.59*	.94*	.06	.73*	-.33	.05	.08	-.11	.21	-.07		
İTA	.31	.25	.18	.83*	.31	.08	.57*	.47	.36	.79*	.39	.22	
YUG	.70*	.17	.13	.47	.09	-.07	.34	.19	.16	.46	.29	.31	.53

(\*) % 5 anlam düzeyinde anlamlı

Teşvik tedbirleri bakımından, gelişmiş ülkelerle Türkiye arasında uygulamaya dönük benzerliklere rağmen, bazı konularda farklılıklar göze çarpıyor.<sup>(24)</sup> Özellikle yabancı pazar bilgisi derleme ve araştırma, ihracat elemanı yetiştirme, paketlenme yardımı, dışarıda sergi açma ve başarılı ihracatçıları ödüllendirme gibi konuların ihmal edildiği görülüyor.<sup>(25)</sup> Türk Eximbank tarafından öngörülen ihracatta zorunlu sigorta uygulamasının Dış Ticaret Sermaye Şirketleri'nin(DTSS) itirazları ile ertelendiği de biliniyor.<sup>(26)</sup> İhracatçıların bu konudaki itirazları, zorunlu sigorta uygulamasının kredi maliyetlerinde indirimle gidilmeden yapılması halinde maliyetleri olumsuz yönde etkileyeceği endişesinden kaynaklanmaktadır. Böylece, ihracat sigortasındaki zorunlu uygulama tercihli sis-

(22) Rıdvan S. Karluk, a. g. e., s. 128

(23) Vinod Dubey, "Yugoslavia: Commodity Exports and Exports Policies", ECLA/IBRD Seminar on Export Promotion Policies, November 1976.

(24) U.N. Incentives for Industrial Export, New-York, 1970.

(25) Olcay Baykal, İhracat Pazarlaması-Küçük ve Orta Boy İşletmeler İçin, MPM. Yayınları, No. 398, Ankara, 1989, s. 22.

(26) İTO., Dış Ticaret Bülteni, EMA Kağıtçılık ve Matbaacılık Tic. Ltd. Şti. İstanbul, Ekim 1991, s. 10.

teme dönüşmüş olmaktadır.<sup>(27)</sup> Bütün bunların yanında, ihracatçılara KDV iadesi yapılırken, döviz alım belgesi gösterme zorunluluğunun kaldırılması da bürokratik engellerin hafifleyeceği anlamına gelebilir.

İhracattaki yapısal değişim, Türkiye'nini gündemini işgal eden en önemli konular arasında sayılabilir. Tarım ve maden grubunda yıllar itibariyle gerileme izlenirken, sanayi grubu ihracat payının giderek artması, önemli bir gösterge sayılabilir.

**TABLO 14**  
**Toplam İhracat İçinde Ana Sektörlerin Payı**

Yıllar	Tarım Ür. (%)	Maden Ür. (%)	Sanayi Ür. (%)	Toplam (%)
1980	57.9	6.5	35.6	100
1981	47.2	4.1	48.7	100
1982	37.3	3.1	59.6	100
1983	32.8	3.3	63.9	100
1984	24.0	3.3	72.7	100
1985	21.6	3.2	75.2	100
1986	25.3	3.3	71.4	100
1987	18.2	2.7	79.1	100
1988	20.0	3.2	76.8	100
1989	18.2	3.8	78.0	100
1990	18.5	2.6	78.9	100
1991*	16.3	1.9	81.8	100

(\*): İlk altı aylık verileri kapsar.

Tablo 14 incelendiğinde 1980 yılında tarım ürünleri ihracatı, toplam ihracat içinde % 57.9'luk bir paya sahipken, 1990 yılında bu oran % 18.5'e inmiştir. Madencilik grubunda da aynı yapı değişikliği görülüyor. Sanayi ürünleri ihracatında ise yapının bu ürünler lehinde değiştiği aynı tablodan anlaşılmaktadır. 1991 yılının ilk yarısında gerçekleşen rakamlardan, sanayi ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payının % 80'ler düzeyinde kalacağı söylenebilir.

Sanayi grubunun toplam ihracat içindeki payı ve önemi gittikçe arttığına göre, Türkiye ihracatındaki mevsimlik etkileri diğer ülkelerle karşılaştırırken, sanayi ürünleri ihracatındaki mevsim indeksini kullanmanın sakıncası olmasa gerek. Şimdi de ana sektörler bazında yapılan ihracatlar üzerindeki mevsimlik etkilerle diğer ül-

keleri mukayese ederek, farklılık olup olmadığını araştırabiliriz. Bu maksatla hesaplanan korelasyon katsayıları Tablo 15'te görülebilmektedir.

**TABLO 15**  
**Türkiye İhracatındaki Mevsim Etkisi İle Diğer Ülkeler**  
**Arasındaki Korelasyon Katsayıları**

DİĞER ÜLKELER	TÜRKİYE İHRACATI		
	Tarım Ür.	Madem Ür.	Sanayi Ür.
ABD	-0.0007 (0.9983)	-0.2785 (0.3807)	0.464 (0.8862)
AVUSTURYA	0.1901 (0.5540)	0.0628 (0.8462)	0.4726 (0.1208)
ALMANYA	0.5420 (0.0687)	0.3651 (0.2432)	0.1099 (0.7339)
BELÇİKA	0.0589 (0.8558)	0.0704 (0.8279)	0.2550 (0.4238)
DANİMARKA	0.3246 (0.3033)	0.4079 (0.1884)	-0.0366 (0.9100)
FİNLANDİYA	0.6690** (0.0174)	0.6186* (0.0320)	0.3018 (0.3404)
FRANSA	0.0746 (0.8178)	0.0496 (0.8784)	-0.1783 (0.5792)
HOLLANDA	0.3331 (0.2901)	0.5799* (0.0481)	0.0060 (0.9852)
İNGİLTERE	0.5117 (0.8900)	0.4534 (0.1388)	0.2415 (0.4496)
İSVEÇ	0.5270 (0.0783)	0.5845* (0.0459)	0.0017 (0.9959)
İSVİÇRE	0.2617 (0.4113)	0.1999 (0.5334)	0.4413 (0.1509)
İTALYA	0.4167 (0.1778)	0.3072 (0.3314)	0.2614 (0.41187)
YUGOSLAVYA	0.7163** (0.0088)	0.5068 (0.0926)	-0.1382 (0.6685)

(\*): % 5 anlam düzeyinde anlamlı

(\*\*): % 1 anlam düzeyinde anlamlı

## 6. SONUÇLAR

İhracat üzerindeki mevsimlik etkilerin varlığını belirlemek için tek-faktör varyans analizi yönteminden yararlanıldı. Aylık gözlem değerlerinden trend, konjonktür ve arizi faktörlerin etkisi giderildikten sonra ihracattaki mevsimlik etkiler ortaya çıkarıldı.

Dönemler için hesaplanan mevsim indekslerinin analizi, planlı ve plansız dönemlerdeki ihracat yapısında benzerlik olduğunu, son dönemlerde ise mevsimlik etkilerin hafiflediğini gösteriyor. 1985-89 dönemini kapsayan V. Kalkınma Planı süresince, yıl ortasına isabet eden aylarda indeks değerlerinin % 80-90'lara yükselmesi, bu konuda önemli bir gösterge sayılabilir.

Sektörler bazında, tarım sektörünün mevsimin daha çok etkisinde kaldığı, bu sektörde doğa koşullarına bağımlılığın devam ettiği anlaşılıyor. Aralık ayında mevsim indeksi sanayi sektöründe % 23 artarken, tarım sektöründe bu artış % 67'lere tırmanmaktadır. AT'nun tarım ürünleri ithalatına uyguladığı engellerden etkilenmemek için, Ekim-Nisan dönemi dışında hasatı erken yapılabilen ihraç ürünlerinin üretimine ağırlık verilmesi, mevsimlik etkilerin hafifletilmesine katkı sağlayabilir.

Ülke grupları bazındaki mevsimlik dalgalanmalarda benzerlik görülmekte, ihracat yılın ilk ve son aylarında artarken Haziran, Temmuz aylarında en düşük düzeyde kalmaktadır. Pazar araştırmaları yardımıyla potansiyel pazarların bulunması ve bu konuda ihracatçılara bilgi sağlayarak yönlendirmek önemli bir teşvik olabilir. Bu, daha kararlı ve düzenli bir ihracat yapısına kavuşmak için hedef alınabilir.

AT ve diğer gelişmiş ülkelerin ihracatı incelendiğinde, mevsimlik etkilerin Türkiye'deki kadar kuvvetli olmadığı görülüyor. İstikrarlı bir ihracat yapısına sahip ülkelerin mevsim indeks değerleri, ortalama etrafında düzenli ve daha yakın bir dağılım vermektedir. Yugoslavya ve Finlandiya'nın Türkiye ile benzer yönleri bulunduğunu, mevsim indeksleri arasındaki ikili korelasyon katsayılarından öğreniyoruz. Aralık ayı ihracatında % 31'lik artışla Yugoslavya'nın diğer Avrupa ülkelerinden ayrılması dikkat çekicidir.

Yılın son aylarında, özellikle Aralık ayında mevsim indekslerinin tırmanışa geçmesi, bazı teşvik tedbirlerinin etkisini yansıtmaktadır. Takvim yılının sonuna kadar belirli bir ihracat limitine ulaşmanın getireceği avantajlardan yararlanma isteği bu aylardaki aktiviteyi artırmaktadır.

İhracat dövizlerinin yurda sokulmasındaki gecikmeden doğacak TL. kazancı için, ihracatçılar tanınan doksan günlük süreyi sonuna kadar kullanma eğilimi taşımaktadır. Bu ise mevsimlik dalgalanmaların artmasına neden olan önemli bir faktördür. Yeni icraatla beraber, ihracat dövizlerine yeni bir disiplin getirilmiş, ihracat dövizlerinin yurda girişini çabuklaştırmak için, doksan günlük süre altmış güne indirilmiştir.

İşlenmiş tarımsal ürünlerin sanayi ürünleri kapsamında değerlendirilmesi, ihracat içinde tarım ürünlerinin payını azaltırken sınıai ürünlerin payını çoğaltmaktadır. Bu ise tarımsal yapıdaki doğa koşullarına bağımlılık faktörünü bir ölçüde sanayi grubuna taşımak anlamına gelir. Sektörler arasında mevsimlik dalgalanmalar bakımından pek fazla bir farklılığın olmadığı da varılan sonuçlardan biridir.

### KAYNAKLAR

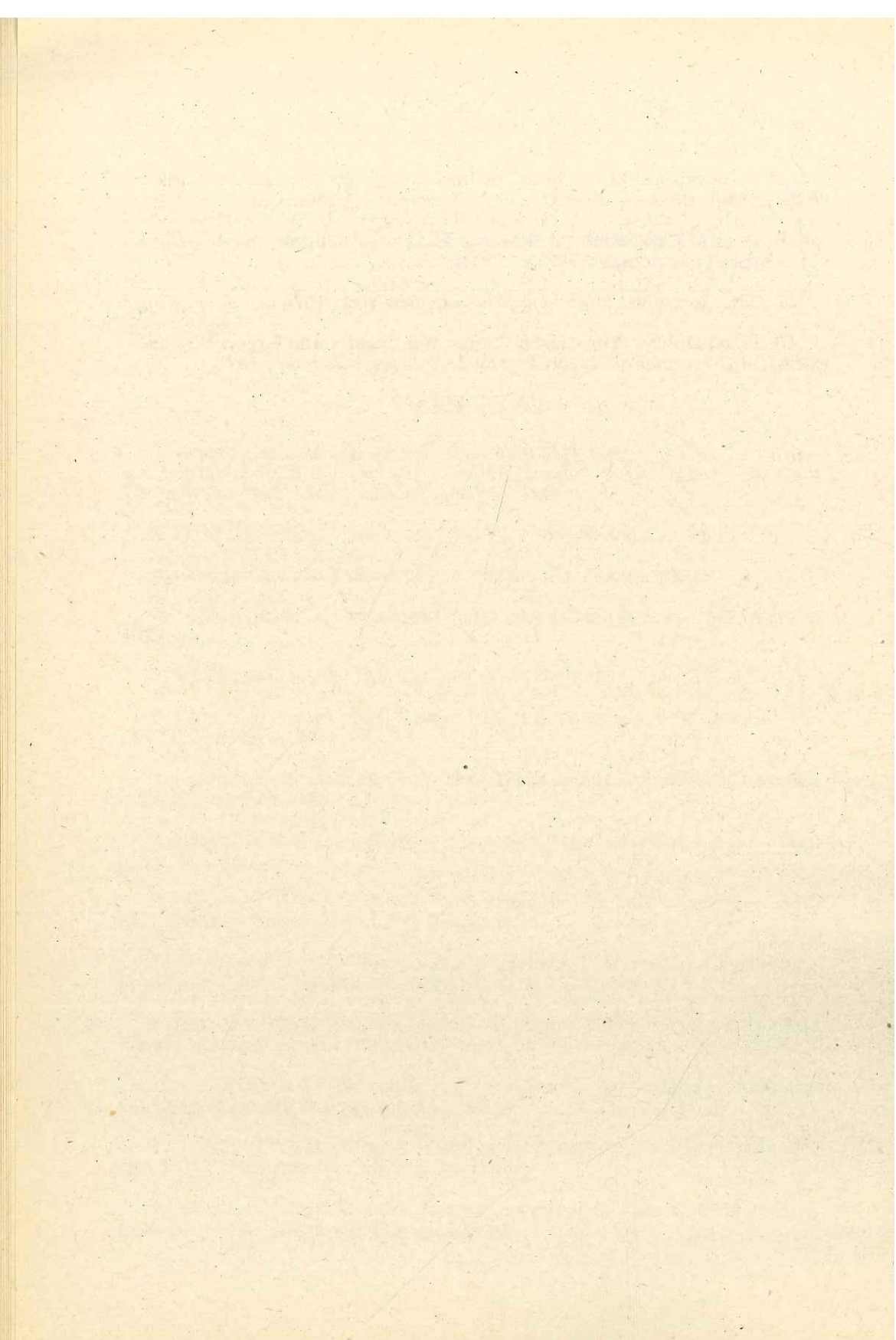
1. Arslan KARABAĞLI, Avrupa Topluluğu (AT) Tarımı ve Türkiye Tarımının Verimlilik Pazarlama ve Dış Ticaret Açısından Değerlendirilmesi, MPM Yayınları, No. 383, Alkar Matbaası, Ankara, 1989.
2. D.P.T., Kalkınma Planı: Birinci Beş Yıl, 1963-68, Ankara, 1963.
3. --, Kalkınma Planı: İkinci Beş Yıl, 1968-1972, Ankara, 1967.
4. --, Yeni Strateji ve Kalkınma Planı: Üçüncü Beş Yıl, 1973-1977, Ankara, 1973.
5. --, Kalkınma Planı: Dördüncü Beş Yıl, 1979-1983, Ankara, 1979.
6. İ.T.O., Dış Ticaret Bülteni, Ekim 1991, Ema Kağıtçılık ve Matbaacılık Tic. Ltd. Şti., İstanbul, 1991.
7. --, Dış Ticaret Bülteni, Ocak 1992, Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş., İstanbul, 1992.
8. Kenan GÜRTAN, İstatistik ve Araştırma Metodları, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1977.
9. Münevver TURANLI, "1977-1985 Arasında İhracatın İstatistiksel Analizi", Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. IV, S. 1-2, İstanbul, 1987.
10. Nergis SÜRSAL, "Varyans Analizi Metodu ile Mevsimlik Dalgalanmaların Tespiti", İşletme Fakültesi Dergisi, C. 8, S: 2, İstanbul, 1979.
11. Nüvit OKTAY, "Başlıca Madde Gruplarına Göre İhracat ve İthalatta Mevsimlik Dalgalanmalar (1980-1987)", A.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, C. 6, S. 2, 1988.
12. O. Orhan BALI, Yatırımların ve İhracatın Teşviki ve Kredilendirilmesi, Gürsoy Matbaacılık Sanayi, Ankara, 1977.
13. Olcaı BAYKAL, İhracat Pazarlaması-Küçük ve Orta Boy İşletmeler İçin, M.P.M. Yayınları, No. 398, Ankara, 1989.
14. Salih ÖZÇELİK, İktisadi Zaman Serilerinde Mevsim Dalgalanmaları, Doktora Tezi, A.U. Basımevi, Erzurum, 1976.

15. S. Rıdvan KARLUK, Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, A.Ü. İ.T.İ.A. Basımevi, Eskişehir, 1981.

16. Tılak ABEYSINGHE, "A Seasonal Analysis of Chinese Births", Journal of Applied Statistics, Vol. 18, No. 2, 1991.

17. U.N. , Incentives for Industrial Export, New-York, 1970.

18. Vinod Dubey, "Yugoslavia: Commodity Exports and Export Policies", ECLA/IBRD Seminar on Export Promotion Policies, November, 1976.



## TÜRKİYE'DE ASGARİ ÜCRET UYGULAMASI, SORUNLAR-ÖNERİLER

Yard. Doç. Dr. İnci Kuzgun(\*)

Türkiye'de uygulanmakta olan ücret politikası yöntemleri içinde, en az ücret belirlemesinin ayrı bir önemi vardır. Toplam işgücü arzının toplam işgücü talebinden fazla olduğu, toplam emek arzının büyük bölümünü vasıfsız işgücünün oluşturduğu Türkiye'de en az ücretin belirlenmesi daha da önem taşımaktadır. Türkiye'de uygulanan işçilere ilişkin ücret politikasının temel özelliğini işçi ücretlerinin üst düzeyinin belirlenmesine gidilmemesi, işçi ücretlerinin geniş ölçüde arz ve talep koşulları, tarafların karşılıklı iradeleri ve toplu pazarlık kurallarına göre bağtlanan toplu iş sözleşmeleri ve hizmet akitleri ile tespit edilmesi oluşturmaktadır. Türkiye'de asgari ücret adı altında en az ücret uygulamasına gidilmesi, bir yönü ile de sosyal devlet anlayışının sonucudur ve ücrete ilişkin Anayasa maddesinde de bu anlayışı görmek mümkündür. Türkiye'de işgücünün yapısal özellikleri, asgari ücrete getirilen eleştiriler ve öneriler, asgari ücrete ilişkin sorunların çalışma hayatı içindeki ağırlığını açıkça ortaya koymaktadır.

Asgari Ücret Uygulamasının Yasal Gelişimi; Türkiye'de en az ücretlerin saptanmasına ilişkin ilk genel düzenleme, 1936 yılında kabul edilen 3008 sayılı İş Kanunu ile getirilmiş bulunmaktadır.

Söz konusu İş Kanunu'nun 32. maddesinde;

"İktisadi ve içtimai zaruretler dolayısıyla, İktisat Vekaletince teklif edilecek işlerde, gerek saat başına veya gündelik yahut haftalık veya aylık hesabıyla ve gerek parça başına, yahut yapılacak iş miktarına göre ödenecek işçi ücretlerinin en aşağı hadleri bir nizamname ile tespit olunur."<sup>(1)</sup> denilmektedir. Anılan madde hükmünde 1950 yılında yapılan değişiklikle, tanımı yapılmaksızın en az ücretin saptanmasına karar verme yetkisi Çalışma Bakanlığına verilmiş ve ilgili Bakanlık tarafından 1951 yılında çıkarılan Asgari Ücret Yönetmeliği'nde asgari ücret;

"En az ücret aynı mahiyetteki işlerde işçilere normal çalışma günü karşılığı olarak ödenen ve işçinin normal gıda, giyim, yakacak ve aydınlatma gibi zaruri ihtiyaçlarını karşılayabilecek kıfayetde olan ücrettir." şeklinde tanımlanarak, ilk defa asgari ücret

(\*) Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

(1) Düstur, 3. Tertip, 17. Cilt, sayfa 1159.



uygulamasına geçilmiştir. Söz konusu yönetmelikle asgari ücretin cinsiyet ayrımı yapılmaksızın belirleneceği öngörülmüş ve bugün içinde aynı ilke geçerliliğini korumaktadır. Yönetmelikte en az ücretin, işkolları ve yöre itibariyle tespit edilebileceği kabul edilmiş ve belirlemenin dışında kalan kalan işkolları ve iller en az ücret uygulaması kapsamına alınmamıştır. En az ücretin devlet, işçi-ışveren temsilcileri ve tarafsız kişilerin katılımıyla oluşan en az ücret komisyonu tarafından belirlenmesi öngörülmüştür. Bu yönetmelikle en az ücret tespit komisyonu kararlarına karşı, tarafların bir ay içerisinde Çalışma Bakanlığı'na itirazda bulunması imkanı getirilmiştir.

Daha sonra 1968 yılında kabul edilen 931 sayılı İş Kanunu'nda da asgari ücrete yer verilmiştir. Asgari ücret konusunda 3008 ve 931 sayılı İş Kanun'larında yer alan düzenlemelerin ortak yönünü, hizmet akdi ile çalışanların tamamının hiç bir ayırım yapılmaksızın asgari ücret uygulaması kapsamına alınması oluşturmaktadır. Diğer bir ifade ile, hem mevcut İş Kanun'larına hemde Borçlar Kanunu hükümlerine göre çalışanların asgari ücretten yararlanmaları mümkün kılınmıştır. Asgari ücretin kapsamının bu şekilde belirlenmesinin 931 sayılı İş Kanunu açısından yasal dayanağını, anılan Kanununun 33. madde hükmü içinde "... hizmet akdi ile çalışan her türlü işçi, gemi adamı ve gazeteciler..." ifadesine yer verilmesi oluşturmıştır.<sup>(2)</sup>

Anayasa Mahkemesi tarafından 931 sayılı İş Kanunu'nun şekil yönünden iptali üzerine 1971 yılında kabul edilen 1475 sayılı İş Kanunu'nun 33. maddesinde ise;

"Hizmet akdiyle çalışan ve bu kanunun kapsamına giren her türlü işçi, gemi adamı ve gazetecilerin ekonomik ve sosyal durumlarının düzenlenmesi için Çalışma Bakanlığı'nca Asgari Ücret Tespit Komisyonu aracılığı ile ücretlerin asgari hadleri engeç iki senede bir tespit edilir." hükmüne yer verilmiştir.

Bu düzenleme ile asgari ücretin kapsamı daraltılarak İş Kanunu, Deniz İş Kanunu ve Basın İş Kanunu kapsamı dışında kalan ve Borçlar Kanunu'na göre hizmet akdiyle çalışanların asgari ücretten yararlanmalarına imkanı tanınmamıştır. Asgari ücretin kapsamı konusunda diğer bir yenilik ise, söz konusu İş Kanunu'nun geçici 4. maddesi ile Tarım-İş Kanunu yürürlüğe girinceye kadar tarım ve orman işçileri de genel olarak asgari ücret kapsamına alınmışlardır. Bunun dışında 1475 sayılı İş Kanunu ile asgari ücret konusunda getirilen yenilikler üç noktada toplanabilir. İlk olarak, en az ücretlerin en geç iki yılda bir saptanacağı öngörülmekle zaman açısından sınırlama ve süre sonunda taraflara asgari ücretin yeniden belirlenmesini talep etme hakkı getirilmiştir. İkinci olarak

(2) Sicilli Kavanini, Cilt 48, 1967, sayfa 279.

asgari ücretin belirlenmesinde, merkezi sistem kurulmasına gidilmiştir. Son yenilik ise, Asgari Ücret Tespit Komisyonu kararlarının kesinliğinin kabulüdür. Önceden olduğu gibi taraflara belli bir süre içinde ilgili bakanlık olan Çalışma Bakanlığı'na itirazda bulunma hakkı tanınmamıştır. Bununla birlikte Asgari Ücret Tespit Komisyonu kararları, idari işlem sayıldığından ilgililerin Danıştay'a itiraz hakkı bulunmaktadır.

Yeni İş Kanunu'nun kabulünden sonra, daha önceki 931 sayılı İş Kanunu'nun 33. maddesi hükmü gereğince 1968 yılında çıkarılan Asgari Ücret Yönetmeliği, 1972 yılında değiştirilerek bugünkü şeklini almıştır. Söz konusu yönetmeliğin 1. maddesi ile asgari ücret; "...işçilere normal çalışma günü karşılığı olarak ödenen ve işçinin gıda, konut, giyim, sağlık, ulaşım ve kültür gibi zorunlu ihtiyaçlarını günün fiyatları üzerinden asgari düzeyde karşılamaya yetecek ücrettir."<sup>(3)</sup> denilerek tanımlanmış bulunmaktadır. Aynı yönetmeliğin 3. maddesi ile, en az ücretin çeşitli düzeylerde saptanması imkanı getirilmiştir. Asgari ücretin saptanmasında baz alınan düzeyin sosyal durumu, ekonomik durumu, ücretliler geçinme endeksleri, bu endekslerin yokluğu halinde genel geçinme endeksleri, fiilen ödenmekte olan ücretlerin genel seyri, işkolu veya işkollarının niteliği dikkate alınmaktadır.

Asgari ücrete ilişkin yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesinden sonra, aynı konudaki uluslararası çalışmaların Türkiye'deki yansımalarını geçte olsa görmek mümkün olmuştur. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 1928 yılında toplanan onbirinci konferansında kabul edilen, imalat ve ticaret işlerinde çalışanların en az ücretlerini belirleyen Asgari Ücret Tespit Usullerinin Konulmasına İlişkin 26 sayılı Çalışma Sözleşmesi, Türkiye tarafından 1973 yılında onaylanarak, 1974 yılında yürürlüğe girmiştir. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün 1951 yılında toplanan otuzdördüncü konferansında kabul edilen ve tarımsal işyerleri ve tarımla ilgili işlerde çalışan işçileri kapsayan Tarımda Asgari Ücret Tespit Usulleri Hakkındaki 99 sayılı sözleşmeyi Türkiye, daha bir ivedilikle onaylayarak 1970 yılında yürürlüğe koymuş bulunmaktadır. Bu yöndeki gelişmeyi Türkiye'nin belirli işlerde çalışanlar için asgari ücret uygulamasını 1936 yılında kabul edilen ilk İş Kanunu ile getirerek, 1951 yılından itibaren uygulamaya koymuş olmasına karşılık; tarım işçileri için ayrı genel bir yasal düzenleme getirilmemesine ve tarım işçilerinin belirli işkolları dışında genel olarak asgari ücret kapsamına alınmasının 1475 sayılı İş Kanunu ile gerçekleştirilmesine bağlamak mümkündür. Diğer taraftan kendi konusunda Türkiye'deki ikinci yasal düzenleme olan 931 sayılı İş Kanunu ile 1475 sayılı İş Kanunu'nun

(3) Asgari Ücret Yönetmeliği, Resmi Gazete, 14097, 12 Aralık 1972.

hazırlık çalışmaları ile, 99 sayılı sözleşmenin onay ve yürürlük tarihi aynı günlere rastlamaktadır.

Türkiye'de 1963 yılında toplu iş sözleşmesi düzenine geçildikten sonra, taraflar arasında bağtlanan toplu iş sözleşmelerinde de asgari ücret uygulamasına ilişkin hükümlere yer verilmeye başlanmıştır. Yürürlüğe konulan toplu iş sözleşmelerinde, asgari ücret üzerinden ücret ödeneceğine ve toplu iş sözleşmesinin yürürlük süresi içinde asgari ücrette meydana gelen artışların işçilerin ücretlerine yansıtılacağına dair hükümlerin yer aldığı ve zaman zaman Yargıtay'ın iş davalarına bakmakla görevli 9. Hukuk Dairesinde asgari ücrete ilişkin davaların açıldığı görülmektedir. Benzer bir toplu iş sözleşmesi hükmüne dayanılarak bir işçi tarafından açılan ve işçi lehine sonuçlanan dava Yargıtay 9. Hukuk Dairesi tarafından da onaylanarak, asgari ücret farkının ödenmesi gerektiğine karar verilmiştir.<sup>(4)</sup> Yine yargıtay 9. Hukuk Dairesinin konuya ilişkin diğer bir kararı ile, asgari ücret üzerinde ücret alan işçilerin ücretlerine asgari ücret farkının yansıtılmasının mümkün olmadığı karara bağlanmıştır.<sup>(5)</sup> Konuya ilişkin Yargıtay kararlarını artırmak mümkündür. Diğer taraftan, asgari ücrete ilişkin alacak hakları beş yıllık zaman aşımına tabi tutulmuştur.

Türkiye'de asgari ücret, sadece ücret politikası uygulama biçimi olarak ele alınmamakta, diğer bazı kanunlara göre yapılan ödemeler ile asgari ücret arasında doğrudan ilişki bulunmaktadır. Asgari ücretin 1475 sayılı İş Kanunu'nun 33. maddesi hükmü gereğince en geç iki yılda bir yeniden saptanması, aşağıda yer alan yasal düzenlemelere göre yapılan ödemelerinde yeniden belirlenmesi sonucunu vermektedir. Söz konusu yasal düzenlemelerin ilki sonradan kaldırılmış olmakla birlikte, diğer düzenlemeler bu gün içinde geçerliliğini korumaktadır.

İlk olarak, 1475 sayılı İş Kanunu'nun kıdem tazminatını düzenleyen 14. maddesinde 1980 yılında yapılan değişiklikle kıdem tazminatının yıllık miktarının, "...asgari ücretin 30 günlük tutarının 7.5 katından fazla olamayacağı..." öngörülmüştür.<sup>(6)</sup> Söz konusu madde hükmü ile asgari ücretin 7.5 katının kıdem tazminatının üst sınırını belirleyici unsur olması, asgari ücretteki artışların kıdem tazminatının mali yükünü artırması nedeni ile işverenlerin direnci

(4) Yargıtay 9. Hukuk Dairesi Kararı, K.S.; 1984/2492; K.G.; 8.3.1984.

(5) Yargıtay 9. Hukuk Dairesi Kararı, K.S.; 1977/13230; K.S.; 1977/ 16144

(6) 1475 Sayılı İş Kanununun 1927 Sayılı Kanunla Değişik 14. Maddesinin Değiştirilmesi, 98. Maddesine Bir Fıkra Eklenmesi; 193 Sayılı Gelir Vergisi Kanununun 1927 Sayılı Kanunla Değişik 25. Maddesinin 7.Fıkrasının Değiştirilmesi ve 4. 7. 1975 Tarihli ve 1927 Sayılı Kanunun 6. Maddesinin Yürürlükten Kaldırılmasına Dair Kanun. (2320 S.K.), 1980.

ile karşılaşmıştır. Bu tepkiler sonucu 1982 yılında 1475 sayılı İş Kanunu'nun 14. maddesinde değişiklik yapılarak<sup>(7)</sup>, asgari ücretle kıdem tazminatının tavanı arasındaki ilişkiye son verilmiştir.

Diğer taraftan Türkiye'de uygulanan ücret politikaları içinde asgari ücret ile devlet memurlarına yapılan aylık ödemeler arasında da bağlantı kurulmuş bulunmaktadır. Farklı statülere sahip işçiler ile devlet memurlarına yapılan ücret ödemeleri arasındaki ilk bağlantı 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 146. maddesinde 1974 yılında yapılan değişiklikle gerçekleştirilmiştir.<sup>(8)</sup> Sözkonusu değişiklik ile devlet memurlarına ödenecek aylık ve yakacak yardımı toplamının, asgari ücretten az olması halinde aradaki farkın memurun özlük hakları ile ilgilendirilmeksizin tazminat olarak ödenmesi öngörülmüştür. Sonradan 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun değişik 146. maddesinin 4. fıkrası, 1989 yılında çıkarılan 375 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.<sup>(9)</sup>

"Bu Kanun gereğince ödenecek aylığın (memuriyet taban aylığı ve kıdem aylığı dahil) brüt tutarı bulunulan yerde İş Kanunu gereğince işçiler için tespit olunan asgari ücretin aylık tutarından az olamaz; az olması halinde aradaki fark memurun diğer özlük hakları ile ilgilendirilmeksizin tazminat olarak ödenir." hükmü ile, asgari ücret ile memur aylığı arasındaki bağlantı yeniden düzenlenerek konuya ilişkin ilk düzenlemenin gerçekleştirildiği 1974 yılından itibaren Türkiye'de devlet memurlarına asgari ücretin altında ücret ödenmesi yasaklanmış bulunmaktadır.

Son olarak asgari ücret esas alınarak yapılan diğer bir ödeme, 2089 sayılı Çırak-Kalfa ve Ustalık Kanunu ve onun yerine kabul edilen 3308 sayılı Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu ile getirilmiş bulunmaktadır. Her iki kanuna göre yapılan ücret ödemelerinde asgari ücret baz olarak alınarak, kanun kapsamına giren kişilere

(7) 1475 Sayılı İş Kanununun 14. Maddesinin ve 854 Sayılı Deniz İş Kanununun 20. Maddesinin Değiştirilmesi ve Bu Kanunlara Ek Bir Madde Eklenmesi Hakkında Kanun. (2762 S.K), 1982.

(8) 657 Sayılı Devlet Memurları Kanununun 1327 Sayılı Kanunla ve Kanun Hükmünde Kararnamelerle değişik Bazı Maddelerinin Kaldırılmasına ve Bazı Maddeler Eklenmesine Dair Kanun Hükmünde Kararname. (12. s.K. H. K), 1974. M. 146.

(9) 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu, 926 Sayılı Türk Silahlı Kuvvetleri Personel Kanunu, 2802 Sayılı Hakimler ve Savcılar Kanunu, 5434 Sayılı T.C. Emekli Sandığı Kanunu ile Bazı Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması, Devlet Memurları ve Diğer Kamu Görevlilerine Memuriyet Taban Aylığı ile Ek Tazminat Ödenmesi Hakkında Kanun Hükmünde Kararname. (375. s. K. H. K.) 1989. M. 9.

yaşlarına uygun asgari ücretin yüzde 30'undan aşağı olmamak üzere ücret ödenmesi öngörülmüştür.<sup>(10)</sup> Getirilen sınırlama, ödenecek ücretin alt sınırını belirler nitelikte olduğundan kanun kapsamına alınan kişiler açısından bir çeşit en az ücret uygulaması niteliğini taşımaktadır. Konuya ilişkin son yasal düzenleme olan 3308 sayılı Kanun ile mal ve hizmet üreten ve kanun kapsamına alınan özel ve kamu kuruluşlarında istihdam edilen aday çırak, çırak ve işletmelerde mesleki eğitim gören öğrencilere yaşlarına uygun asgari ücretin yüzde 30'undan az olmamak üzere ücret ödenmektedir. Son asgari ücret belirlemesi esas alınarak 16 yaşından büyük aday çırak, çırak ve mesleki eğitim gören öğrenciler ayda en az 240.000 T.L ve 16 yaşından küçüklere ise 176.310. T.L ücret ödenmektedir. Yeni asgari ücret belirlenmesi halinde, aday çırak, çırak ve mesleki eğitim gören öğrencilere ödenecek ücretler tekrar belirlenecektir.

Sözkonusu kanun ile aday çırak, çırak ve işletmelerde mesleki eğitim gören öğrencilere, sözleşmelerinin aktedilmesini takiben 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanunu'nun iş kazaları ve meslek hastalıkları ile hastalık sigortasına ilişkin hükümlerinin uygulanması kabul edilmiştir. Anılan kanunun 25. maddesi hükmüne göre aday çırak, çırak ve mesleki eğitim gören öğrencilerin ilgili sigorta kollarına ilişkin sigorta primleri, 1475 sayılı İş Kanunu'nun 33. maddesi hükmü gereğince belirlenen yaşlarına uygun asgari ücretin yüzde 50'si üzerinden ve Milli Eğitim Bakanlığı bütçesine konulan ödenekten karşılanmaktadır. Asgari ücretin yeniden tespiti, anılan kanun hükmüne göre ödenmesi gereken prim yükünün de artması sonucunu verecektir.

Sorunlar, Öneriler; Türkiye'nin ücret politikası içinde yer alan asgari ücret uygulamasının gerek doğrudan gerekse dolaylı olarak çalışma hayatı üzerinde önemli bir etkinliğe sahip olduğu yukarıdaki açıklamalarda da görülmektedir. Bu nedenle asgari ücret konusu, bugün de çalışma hayatına ilişkin güncel tartışma konularından birisidir. Bu genel yaklaşım içinde, asgari ücrete ilişkin sorunlar ve getirilen önerileri iki noktada toplamak mümkündür. Aşağıda yer verilen odak noktalarından ilkinin "asgari ücretin tespiti", ikincisini ise "asgari ücretin kapsamı" alt başlıkları oluşturmaktadır.

Asgari ücretin tespitine ilişkin öneriler; asgari ücretin belirlenmesinde işçinin ailesi ile birlikte ele alınması, asgari ücretin net olarak tespiti, asgari ücretin vergi dışı bırakılması ve asgari ücretin belirlenme süresinin yeni esaslara bağlanmasıdır.

(10) Çırak-Kalfa ve Ustalık Kanunu. (2089 S.K.), 1977, M. 16; Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu. (3308 S.K.), 1986, M. 25.

Türkiye'de 1968 yılında kabul edilen ve 1972 yılında değiştirilen Asgari Ücret Yönetmeliğinde yapılacak yeni bir değişiklik ile asgari ücretin tespitinde benimsenen "tip işçi bütçesi" yerine "tip işçi ailesi bütçesinin" esas alınması gereklidir. Bu amaçla sözkonusu yönetmeliğin 1. maddesinde yer alan asgari ücret tanımının,

"Asgari ücret işçilere normal bir çalışma günü karşılığı olarak ödenen, işçi ve ailesinin gıda, konut, giyim, sağlık, ulaşım ve kültür gibi zorunlu ihtiyaçlarını günün fiatları üzerinden asgari düzeyde karşılamaya yetecek ücrettir."

şeklinde değiştirilmesi önerisi getirilmektedir. Bu yöndeki değişiklik ile işçi ailesi ile birlikte ele alındığından sosyal politika anlayışına ve bunun içinde yer alan ailenin korunması ilkesine uygun düşecektir. Asgari ücretin belirlenmesinde aile büyüklüğüne iki çocukla sınır getirilerek, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'na göre memurlara yapılan çocuk parası ödemelerinde esas alınan aile büyüklüğü ile de paralellik sağlanmış olacaktır.

Diğer taraftan asgari ücretin brüt olarak tespiti yerine kesintilerden sonra ele geçecek miktarın net asgari ücret olarak belirlenmesi, konuya açıklık getirmesi açısından daha uygun olacak ve asgari ücretin miktarının belirlenmesine ilişkin tartışmaları da belli ölçüde azaltacaktır. Bu gün asgari ücret brüt olarak tespit edilmekte ve net olarak ödenmektedir. Asgari ücretin gelir vergisi dışında tutulması gerekmektedir. Bu yapılırken asgari ücret düzeyinde aylık alan devlet memurlarının aylıklarının da gelir vergisinden muaf tutulması gerekecektir. İlk anda vergi gelirlerinde devlet açısından bir kayıp sözkonusu olmakla birlikte, Türkiye'de vergi yükünün büyük ölçüde bağımlı olarak ücret karşılığı çalışanlar tarafından taşındığı ve bu konuda gelir vergisi mükellefleri arasında büyük ölçüde adaletsizlik bulunduğu dikkate alındığında bu yola gidilmesi sonucu ortaya çıkacak olan gelir vergisi toplamındaki azalmanın, vergi kaçırmanın önlenmesi ile giderilmesi mümkündür. Devletin vergi gelirlerinde ortaya çıkan kaybı önlemek için gerekli tedbirleri alma yerine, daha kolay yol olan bağımlı olarak çalışan fakat asgari ücret düzeyinde ücret alanları gelir vergisi kapsamına alma yoluna gitmesinin, sosyal devlet anlayışı ile bağdaştırılması mümkün değildir.

Bilindiği gibi, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunu'nun 54. maddesinde 241 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile yapılan değişiklikte memur aylıklarına uygulanan katsayılar ile zam ve tazminatların hesabına esas olan katsayının Genel Bütçe Kanunu ile tespit edilmesi, yılın ikinci yarısı için katsayı belirleme yetkisinin Bakanlar Kuruluna verilmesi öngörülmüştür. İlk defa 1984 yılının ikinci yarısında uygulanmaya başlanılan bu imkandan bu günde yararlanılmaktadır. Diğer taraftan işçilere ödenen kıdem tazminatının tavanı, en yüksek devlet memuru olan başbakanlık müsteşarı için öngörülen bir yıllık azami emeklilik ikramiyesine bağlanmış

ve azami emeklilik ikramiyesi de yılda iki kere memuriyet taban aylığı ve kıdem aylığı ile maaş katsayılarına bağlı olarak değişmektedir. Ayrıca gösterge ve ek gösterge rakamlarında zaman içinde meydana gelen düzenlemeler de emekli ikramiyesi miktarını doğrudan belirlemektedir.

Benzer bir yasal düzenleme ile, asgari ücret ile memur aylıkları arasında da paralellik sağlanarak, memur aylıklarında olduğu gibi; asgari ücretin de yılda iki kere altışar aylık dönemler için belirlenmesi mümkündür. Bu suretle asgari ücretin fiatlar genel seviyesi ve memur aylıklarındaki artışları daha yakından takip etmesi mümkün olacaktır. Önceki yasal düzenlemelerle memur aylıkları ile asgari ücret arasında bağlantı kurulmuş olması bunu kolaylaştıracaktır. Bu çözümün benimsemesi halinde, 1475 sayılı İş Kanunu'nun 33. madde hükmünün ;

"Hizmet akdiyle çalışan işçilerin, gemi adamı ve gazetecilerin ekonomik ve sosyal durumlarının düzenlenmesi için Çalışma Bakanlığı tarafından Asgari Ücret Tespit Komisyonu aracılığı ile ücretlerin asgari hadleri altışar aylık dönemler için yılda iki kere tespit edilir." şeklinde belirlenmesi gerekecektir. Aynı paralellikle sözkonusu İş Kanunu'nun tarım ve orman işçileri için uygulanacak asgari ücreti düzenleyen geçici 4. maddesinin de yeniden ele alınması gerekmektedir. Asgari ücret ile devlet memurlarına ödenen aylıklar arasında belirlenme süreleri bakımından da benzerlik sağlanması, Türkiye'de bağımlı çalışanlar arasında iki büyük gurubu oluşturan işçiler ile memurlara ilişkin ücret politikalarında bir örneklik sağlayacaktır.

Asgari ücretin kapsamının bu günkü belirlenmiş biçimi de ayrı bir eleştiri konusu olacak niteliktedir. 1475 sayılı İş Kanunu'nun geçici 4. maddesi ile tarım ve orman işçileri için getirilen istisna hükmü yerinde bir düzenleme olmakla birlikte, mevcut İş Kanunlarının kapsamı dışında kalan ve Borçlar Kanunu'na göre hizmet akdiyle çalışanların asgari ücret uygulaması dışında bırakılması, 3008 sayılı ve 931 sayılı İş Kanunları ile getirilen yasal düzenlemeler dikkate alındığında geriye dönüşü ifade etmektedir. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün Türkiye'nin de taraf olduğu 26. sayılı sözleşmesinde yer alan "işler" deyimini ile imalat ve ticaret işlerinin kapsama alındığı ve gerekli ön koşullar sağlanıncaya kadar asgari ücretin bu işlerin tamamına veya bazı bölümlerine uygulanmasında üyelere serbesti tanındığı ifade edilmektedir. Bununla birlikte, asgari ücret belirlenmesine gidilmesinin esas amacının, ücretin alt düzeyinin tespiti ve bunun altında ücret ödenmesinin yasaklanması olduğu dikkate alındığında, 1475 sayılı İş Kanunu'nun asgari ücreti düzenleyen 33. madde hükmünün, 3008 ve 931 sayılı İş Kanunlarında olduğu gibi, hizmet akdiyle çalışan her türlü işçi, gemi adamı ve basın işçilerini kapsayacak şekilde değiştirilmesi zorunludur. Bu yönde gerçekleştirilecek düzenleme, İş Hukukunun esas ilkelerinden olan

işçi lehine yorum ve işçinin korunması ilkelerine de uygun düşecektir.

### SONUÇ

Önümüzdeki yıllar için, uluslararası yükümlülükler ve sosyal devlet anlayışının benimsenmesi dikkate alındığında, Türkiye'de bağımlı çalışanların büyük bir bölümünün ücretlerinin alt sınırını çizen asgari ücret uygulamasının, yukarıdaki öneriler doğrultusunda gözden geçirilerek yeniden belirlenmesi gerekmektedir. Türkiye'de küçük işletmelerin yaygınlığı ve toplam ücretlilerin önemli bir bölümünün asgari ücretle veya asgari ücretin altında ücret karşılığı çalışıyor olması, asgari ücret uygulamasının yeniden gözden geçirilmesinin önemini ortaya koymaktadır.





## TÜRK YÜKSEKÖĞRETİMİNDE KAPASİTE ARTIRMA POLİTİKASI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Doç. Dr. Hasan Kazdağlı(\*)

### GİRİŞ

Günümüzde toplumların ekonomik ve sosyal açıdan gelişmişliği- nin göstergelerinden biri olarak, eğitim düzeyinin yüksekliği alın- maktadır. İyi eğitilmiş bir toplumun uzun dönemde daha elverişli bir ekonomik perspektif yaratacağı tartışmasız kabul edilen bir ger- çektir. Bu açıdan bakıldığında eğitim ekonomik refahın belirleyicisi olmaktadır. İleri toplumların ekonomik gelişmesi ve özellikle en- formasyon teknolojisi uygulamaları günümüzde beşeri sermayenin üretken bir faktör olarak sürekli artan bir öneme sahip olmasına neden olmuştur. Bu bakımdan iyi yetiştirilmiş ve örgütlenmiş beşeri sermaye uluslararası rekabette belirleyici temel faktör durumunda- dır.

Bir ülkenin sahip olduğu beşeri sermaye stokunun nicelik ve özel- likle de nitelik yönünden artırılmasında üniversitelerin rolü kritik önemdedir. Bu yüzden, yükseköğretim hemen tüm ülkelerde büyük oranda sübvansede edilmektedir. Bazı ülkelerde yükseköğretim sis- temi yalnızca kamu kuruluşlarından oluşurken, diğerlerinde kamu ve özel kuruluşların birarada yer aldığı karma bir sistem vardır. OECD ülkelerinin tümünde eğitim maliyetinin bir kısmı kamu tara- fından karşılanmaktadır. Birçok ülkede öğrencilerin eğitim dışı gi- derlerinin de önemli bir kısmı devlet tarafından ve kredi sistemleri ile karşılanmaktadır.

Üniversitenin iki temel aktivitesi öğretim ve araştırmadır. Bu iki unsur birinin tamamlayıcısı ve ayrılmaz parçası durumundadır. Özellikle temel bilimsel araştırmalar üniversitelerdeki araştırmal- arın özünü oluşturmaktadır. Nitekim, son zamanların ekonomik ve teknolojik gelişmeleri temel araştırmanın tam bir kamusal mal olarak değerlendirilmesi bilincini uyandırmıştır. Bunun anlamı gerçek temel araştırmanın piyasa mekanizmasının kendi işleyişi içinde gerçekleştirilmesindeki ciddi sınırların bulunmasıdır. Temel araştırma üreten kurumlar olarak üniversitelerin önemi burada

(\*) Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

kendini göstermekte ve bu fonksiyonları nedeniyle üniversitelere ilave bir kamu desteği sağlanmaktadır.

Yükseköğretim, her ülkede olduğu gibi, ülkemizde de başlangıcından bu yana toplumun hemen her kesiminin ilgi odağı durumunda olmuştur. Yükseköğretim kurumları, bilginin üretildiği, korunduğu ve topluma aktarıldığı kuruluşlar olarak sahip oldukları önemli yer ile, hükümet ve toplumun diğer kesimlerinin üzerinde önem ve öncelikle durduğu kurumlardır. Ülkenin temel ve uygulamalı bilimlerdeki araştırma kapasitesini yükseltmek, yükseköğretim çağına gelmiş nüfusun daha fazla bir kısmına yükseköğrenim olanağı sağlamak ve böylece toplumun sosyal, ekonomik ve kültürel ilerlemesi için nitelikli insan gücünü yetiştirmek ve genel olarak toplumun kültürel gelişmesine katkıda bulunmak yükseköğretimden beklenen görevler olmuştur. Çağdaş üniversiteden beklenen, öğretim ve temel bilimsel araştırmalar yanında bir başka önemli fonksiyon, uygulamalı teknolojik araştırmalar, danışmanlık ve yetişkinlerin eğitiminden tedavi hizmetlerine kadar uzanan toplum hizmetleridir. Başka bir deyişle, çağdaş üniversite bir fildişi kule değil, toplumun ihtiyaçlarına duyarlı olan bir kurumdur.

Yükseköğretimle ilgili tartışmalar genelde, yukarıda sayılan görevlerin hangi sistem içinde yapılacağı ve seçilen sistemin etkin ve başarılı bir biçimde işletilmesi için alınması gerekli önlemler üzerinde yoğunlaşmıştır. Gerek sisteme ilişkin tartışmalar gerekse sistemin Batı'daki örneklerine uydurulması çabaları çerçevesinde Türk Yükseköğretim Sistemi değişik dönemlerde geniş çaplı reform atılımlarına sahne olmuştur. Sistemi geliştirmek yanında büyütme ve üniversiteleri yurt sathına yaymak özellikle özellikle İkinci Dünya Savaşından sonra hükümetlerin önde gelen hedefleri arasında yer almıştır. Bu yöndeki çabalar son yıllarda ciddi bir ivme kazanmıştır. Sözkonusu çabalarla ilgili gelişmelere ait özet bilgiler aşağıda verilmektedir.

1989-90 öğretim yılı itibarıyla Türkiye'de 29 üniversite bulunmaktadır. 1973 yılına kadar ikisi dışında tamamı üç büyük kentimizde faaliyet gösteren dokuz üniversite vardı. Bunlar; İstanbul Üniversitesi(1923), İstanbul Teknik Üniversitesi(1944), Ankara Üniversitesi(1946), Karadeniz Teknik Üniversitesi(1955), Ege Üniversitesi(1955), Orta Doğu Teknik Üniversitesi(1956), Atatürk Üniversitesi(1957), Hacettepe Üniversitesi(1967) ve Boğaziçi Üniversitesi(1971)dir.

1973-1978 döneminde yeni üniversite açılması ve bunların yurt sathına yayılması konusunda hızlı bir gelişme sağlanmış, Adana, Diyarbakır, Eskişehir, Sivas, Konya, Bursa, Samsun, Malatya, Elazığ ve Kayseri'de on yeni üniversite kurulmuştur. Bu yıllarda üniversitelerin yanında, akademiler ile bakanlıklara bağlı meslek yükse-

kokulu ve eğitim enstitüleri de yükseköğretim kurumları olarak faaliyet göstermekteydiler. 1980-1981 eğitim-öğretim yılına gelindiğinde ülkemizde yüksek öğretim kurumları 19 üniversite, 20 akademi, öğretim süresi iki üç yıl arasında değişen toplam 126 meslek yüksekokulu ve eğitim enstitüsünden oluşmaktaydı.

6 Kasım 1981 tarihinde kabul edilen 2547 sayılı Yükseköğretim Kanunu ile birlikte yapılan yeni düzenlemeyle, 1981-1982 öğretim yılında 19 olan üniversite sayısı 1990-91 ders yılı itibarıyla 29'a, fakülte sayısı 183'den 212'ye, yüksekokul sayısı 126'dan 219'a, lisansüstü enstitü sayısı 2'den 118'e yükselmiştir.

Üniversitelere alınan öğrenci sayısı 1975'de 64.498 iken, 1981'de 41.574'e düşmüştür. Bu sayı, 1981'den sonra alınan önlemlerle, 1990-91 ders yılında 199.571'e ulaşmıştır. 1990-91 öğretim yılında 444.447'si örgün öğretimde, 260.962'si de açık öğretimde olmak üzere toplam 705.490 öğrenci öğrenim görmektedir. Bu sayılar, yükseköğretim çağındaki nüfusa (18-21 yaş grubu) oranlandığında; okullaşma oranı açıköğretim hariç % 9.6, açıköğretim dahil % 15.3 dolayındadır.

Yükseköğretimde 1970'lerin ikinci yarısından bu yana gerçekleştirilen hızlı kurumlaşmaya karşın, yeni yükseköğretim kurumları açılması yönündeki talepler sürmektedir. Bu istekler çerçevesinde sıkça ileri sürülen argümanlar şunlardır:

(i) Türkiye'de yükseköğretime yönelik talep çok yoğundur ve dolayısıyla mevcut kapasitelerle üniversite önündeki yığılma sorunu çözülememektedir;

(ii) Türkiye'de yükseköğretim okullaşma oranları diğer ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük görünmektedir ve bu durum yükseköğretimdeki gelişmişliğin yetersiz olduğunun bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir;

(iii) Türkiye'de bazı alanlarda nitelikli insangücü ihtiyacı karşılanamamaktadır ve bu nedenle ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasında darboğazlar oluşmaktadır.

Yükseköğretim kurumlarının sayı ve kapasitesinin artırılmasının gerekli olduğunu söyleyen bu argümanların yanında, yeni açılacak kurumların yer seçimi konusunda da iller arasında adeta bir "yarış" gözlenmektedir. Hemen her il yeni açılacak yükseköğretim kurumlarını kendi yöresine çekmek için çaba harcamaktadır. Bunda, o yöredeki ortaöğretim mezunlarının daha büyük bir oranının yükseköğretimden yararlanmasını sağlamak amacı yanında, yükseköğretim kurumu kurulan yörelerde ekonomik, sosyal ve kültürel bakımdan bir canlanma olacağı beklentisi etkili olmaktadır.

Yeni yükseköğretim kurumları açılmasının gündemde olduğu bu sırada, yükseköğretim kurumu açılması için yaygın olarak ileri sürülen yukarıdaki gerekçeler üzerinde durmakta ve bunların gerçekçiliğini irdelemekte yarar görülmektedir. Daha sonra, mevcut yükseköğretim kurumlarının hem de açılması düşünülen kurumların karşı karşıya bulunduğu darboğazlar üzerinde, bir başka deyişle yeni yükseköğretim kurumu açılmasını sınırlayan faktörler üzerinde durulacaktır. Bu incelemenin elde edilen sonuçlar, yeni yükseköğretim kurumları açılması için dikkate alınması gerekli hususların belirlenmesinde ele alınacaktır.

### İNSANGÜCÜ İHTİYACININ KARŞILANMASI

Yükseköğretimde gerek arzın, gerekse talebin ülkenin insangücü ihtiyacını karşılamaya imkan verecek şekilde gelişmesi gerekliliği tartışılmaz bir gerçektir. Ancak konuya sayısal olarak yaklaşıldığında, gelişmekte olan ülkelerde bile, ekonominin yükseköğretim görmüş insangücü ihtiyacının büyük bir bölümünün kısa bir sürede karşılanabileceği ve kağıt üzerinde yapılan hesaplamalar sonucunda pek çok alanda önemli bir insangücü fazlası ortaya çıktığı görülmektedir. Nitekim Türkiye'de de, insangücü ihtiyacı konusunda yapılan araştırmalarda birçok alanda insangücü açığının da kısa zamanda kapatılabileceği sonucu elde edilmektedir.

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planındaki yükseköğrenimli insangücü arz tahminlerine göre yükseköğretim kurumlarındaki öğrencilerin mevcut dağılımı, sadece sağlık ve eğitim alanlarında öngörülen eleman ihtiyacını karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca, ekonomik ve sosyal yapıda beklenen gelişmeler, teknolojiye dönüşmeler, dışa açılma politikası gibi nedenlerle, öğretmenlik, sağlık bilimleri, enformatik, elektrik, elektronik, bilgisayar, endüstri mühendisliği, başta İngilizce olmak üzere yabancı diller, yönetim bilimleri, işletmecilik ve uluslararası ilişkiler dallarında arz artışına öncelik verilmesi öngörülmüştür.

Altıncı Beş Yıllık Planda, ara kademe vasıflı insangücü yetiştiren meslek yüksekokulları ile meslek liselerinin bütünlük içinde ilişkilendirilerek geçerliliği kalmamış dalların muhafazasından ve aşırı ölçüde çeşitlendirmeden kaçınılması ve elektronik, bilgisayar, turizm, hemşirelik, sağlık teknisyenliği alanlarına öncelik verilmesi istenmektedir.

Yükseköğretim kurumlarının sayı ve kapasitesi yalnızca arz yetersizliği görülen yukarıdaki alanların ihtiyacına göre belirlenecek olursa, üniversitelere alınan öğrenci sayısında önemli bir artışa gerek duyulmayacaktır. Böyle bir yola gidilmesi halinde ise, yükseköğretime olan sosyal talebin giderek daha az bir bölümüne cevap verebilmesi ve aynı zamanda yükseköğretim okullaşma oranının

düşmesi kaçınılmaz olacaktır. Dolayısıyla, yükseköğretim planlamasının insangücü ihtiyacının sayısal olarak karşılanması amacıyla yönelik olarak yapılması anlamlı bir yaklaşım olarak görülmektedir.

Yukarıda değinilen hususlar dışında, insangücü ihtiyaçlarının sayısal olarak tahmini konusunda kullanılan yöntemlerin de tatmin edici ve yol gösterici olduğunu söylemek zordur. Nitelikli insangücü talebinin; nüfus artışına, kişi başına gelirdeki gelişmelere, iktisadi yapıdaki değişmelere (çeşitli sektörlerin GSMH'deki payının değişmesi) ve teknolojik gelişmeye paralel olarak değişmeler ve artış gösterdiği varsayımından hareketle belli katsayılar kullanılarak yapılan hesaplamalar çok kaba ve bazen yanıltıcı olmaktan ileri gidememektedir. Bu durum karşısında daha farklı yaklaşımlar kullanılması gündeme gelmektedir.

İnsangücü ihtiyacının sayısal olarak belirlenmesinde yetersiz olmakla birlikte, yoğunluk olarak belirlenmesinde kullanılabilir etkili yaklaşımlardan birisi **sosyal talep yaklaşımıdır**. Nitekim, Öğrenci Seçme ve Yerleştirme sınavlarındaki program tercihlerinden hareketle talebin yoğunluk kazandığı eğitim dallarına dayanılarak tespit edilecek öncelikler ile, insangücü analizleri sonucu bulunacak öncelikler genellikle birbirini doğrular nitelikte olmaktadır. Buna ilaveten sosyal talebi yansıtan tercihler, insangücü ihtiyacını niceliksel olarak göstermek yanında bu ihtiyacın niteliksel yönünü de yansıtmaktadır. Bu çerçevede, uzun ve kısa dönem açısından her alandaki nitelikli insangücü ihtiyacının sonsuz olduğu söylenebilir. Bu bakımdan, özellikle Türkiye'nin bugün ulaştığı aşamada yükseköğretimde 'kalite boyutu'nun ön plana çıkarılması ve uzun dönemli planlarda ve programlarda kalite sorununa çözüm getirecek tedbirlerin tespitine ağırlık verilmesi gerekmektedir. Ayrıca, kaliteli insangücü ihtiyacının karşılanmasında, aynı alanda yetiştirilmiş çok sayıda insan arasından yapılacak seçimin, bazı hallerde az sayıda insanın daha iyi şartlarda yetiştirilmesinden daha etkili olabileceğini de gözönünde bulundurmak gerekir. Dolayısıyla, insangücü ihtiyacının karşılanmasında sayısal olarak insangücü fazlasının ortaya çıkmasının sakıncalı veya kaynak israfına yol açan bir yaklaşım olarak değerlendirilmemesi gerekir. Bu çerçeve içinde sosyal talebe cevap vermeye yönelik yaklaşımların, insangücü ihtiyacının karşılanmasında gerek nitelik açısından gerekse nicelik açısından, insangücü fazlası yaratmaktan kaçınan yaklaşımlara göre daha etkili olduğunu söylemek mümkündür. Diğer taraftan, yasal olarak sınırlandırmaların getirildiği bazı meslek dalları dışında yükseköğrenim görmüş bazı kişilerin kendi eğitim alanları dışında başarılı sonuçlar alabildikleri de bilinmekte ve gözlenmektedir. Dolayısıyla, insangücü açığının kapatılması ile eğitim planlaması

ilişkisi sadece belli bir diplomayı gerektiren meslek dalları açısından zorunlu olmaktadır.

### **YÜKSEKÖĞRETİMDE OKULLAŞMA ORANI**

Yükseköğretimde çağ nüfusu 18-21 veya 20-24 arasındaki nüfus büyüklüğü olarak ölçülmektedir. Bu çalışmada Türkiye için 18-21 yaş grubu esas alınmış, uluslararası karşılaştırmalar için 20-24 yaş çağ nüfuslarına göre okullaşma oranları ayrıca hesaplanmıştır. Sözkonusu yaş grupları arsında yer alan genç nüfusun tümünün yükseköğretimden yararlanması şüphesiz söz konusu değildir. Bu grubun bir bölümü yükseköğretimin gerektirdiği önkoşul olan ortaöğretim diplomasına sahip değildir. Ayrıca, lise mezunu olduğu halde yükseköğretim yapmak arzusunda olmayan bir kesimin varlığı da gözönünde bulundurulmalıdır. Nihayet, çağ nüfusunun bir bölümü, yükseköğretim yapmak istediği halde bunun gerektirdiği zihinsel, bedensel ve sosyo-ekonomik özelliklere sahip olmayanlardan oluşmaktadır.

Yukarıda belirtilen nedenlerle yükseköğretimde okullaşma oranlarının ilköğretimde ve ortaöğretimde olduğu gibi % 100'lere ulaşması veya tırmanması sözkonusu değildir. Genellikle gelişmiş veya orta gelişmiş düzeydeki ülkelerde yükseköğretimde okullaşma oranları % 20-30 düzeyindedir. Bu oran istisnai olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde % 59.6'ya ulaşmaktadır.

Yükseköğretim okullaşma oranlarının yüksek düzeylere çıkması için bazı temel alt koşullar vardır. Bunlardan birincisi, ortaöğretimde okullaşma oranlarının yüksek bir düzeyde olmasıdır (% 75-100 oranına ulaşılması). İkinci ön koşul, genç nüfus artış hızının, yükseköğretimde kapasite yaratma hızına oranla düşük olmasıdır. Üçüncüsü, ülkede klasik örgün öğretim kurumlarının dışında yaygın veya açıköğretimin önemli bir yer tutmasıdır. Buna ilaveten, meslek liselerinin yaygınlık derecesi ve bu liselere öğrenci alma sistemi, paralı yükseköğretimin yaygınlık derecesi, yükseköğretimde başarı değerlendirme sistemi gibi çeşitli faktörler okullaşma oranını negatif veya pozitif yönde etkilemektedir.

Türkiye'de yükseköğretimde brüt okullaşma oranı, 18-21 yaş grubuna göre tahmin edilen çağ nüfusu esas alındığında, 1990-91 öğretim yılı için açıköğretim hariç % 9.6, açıköğretim dahil % 15,3'dür (Tablo 1). Bu oranlar ülkemizde özellikle son on yıl içinde yükseköğretim okullaşma oranındaki artışı göstermekle birlikte, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük düzeyde kalmaktadır (Tablo 2). Ancak, bu mukayese ortaöğretimde okullaşma oranları da gözönüne alınarak yapıldığında durum farklılaşmaktadır.

**TABLO 1: TÜRKİYE'DE YÜKSEKÖĞRETİMDE  
OKULLAŞMA ORANLARI**

YILLAR	18-21 Yaş Nüfusu (000)	Örgün Öğretim Öğrenci Sayısı	Örgün Öğretim Okullaşma Oranı(%)	Örgün+Açık Öğretim Öğrenci Sayısı	Örgün+Açık Öğretim Okullaşma Oranı(%)
1983-84	3.950	281.703	7,0	322.320	8,4
1984-85	4.052	332.729	8,2	398.320	8,4
1985-86	4.151	350.744	8,4	449.414	10,8
1986-87	4.242	357.796	8,4	481.600	11,4
1987-88	4.338	361.595	8,3	495.181	11,4
1988-89	4.362	376.495	8,6	551.718	12,6
1989-90	4.484	415.975	9,2	644.835	14,3
1990-91	4.610	444.447	9,6	705.409	15,3

**Kaynak:** Yükseköğretim Kurulu

Türkiye'de yükseköğretimde okullaşma oranının düşük kalması, ortaöğretim okullaşma oranının düşük olmasının zorunlu bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. 1990-91 öğretim yılında 15-17 yaş lise çağ nüfusu 3.890.000 iken öğrenci sayısı genel liselerde 880.000, mesleki ve teknik liselerde bu sayı 724.000 dir. Okullaşma oranları genel liselerde % 22,6 mesleki liselerde % 18,6 ve toplam olarak tüm lise ve dengi okullarda % 41,2 dir.

Yükseköğretimde % 8-9'luk okullaşma oranına; Türkiye 1983'de % 38, Suriye 1970'de % 38, Portekiz 1970'de % 57, İspanya 1970'de % 56, Kore de 19870'de % 42 ortaöğretim okullaşma oranlarıyla ulaşmışlardır. Ancak Tablo 2'de görüldüğü gibi yükseköğretimde yüzde 14-15'lik okullaşma oranını, ortaöğretimde yüzde 59-60'ın altında bir okullaşma oranı ile sağlayabilen bir ülke yoktur. Bu bakımdan, Türkiye'nin % 41 dolayındaki düşük bir ortaöğretim okullaşma oranı ile % 15,3 düzeyinde bir yükseköğretim okullaşma oranına ulaşması istisnai bir durum gibi görünmektedir. Değişik bir ifade ile, Türkiye lise ve dengi okul mezunlarının, diğer ülkelere oranla, oldukça büyük bir bölümüne yükseköğretim olanağı sağlıyor görünmektedir. Hiç kuşkusuz, bunda yılda 80 bin dolayında öğrenci alım kapasitesine sahip açıköğretimin büyük payı vardır. Açıköğretimin toplam üniversite kontenjanları içindeki payı % 40'lara ulaşmış durumdadır. Ayrıca, aşağıda talep yoğunluğunun niteliği ile ilgili kısım da ayrıntılı olarak ele alındığı gibi açıköğretim öğrencilerinin büyük bir kısmı yükseköğretim çağ nüfusu dışında bulunmaktadır. Bu bakımdan, açıköğretim dışarda bırakılacak olursa ortaöğretim okullaşma oranının düşük olmasının, yükseköğretim okullaşma oranı üzerinde sınırlayıcı bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.



Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında, 15-17 yaş grubuna göre hesaplanan lise düzeyindeki okullaşma oranının plan dönemi başında % 35.2 olan seviyesinden plan dönemi sonunda % 45.2'ye çıkarılması hedeflenmiştir. Ortaöğretim okullaşma oranındaki bu artışa paralel olarak yükseköğretim okullaşma oranının plan dönemi sonunda açıköğretim dahil % 15'e çıkarılması hedeflenmiştir. 1990-91 öğretim yılında yükseköğretim okullaşma oranında (açıköğretimin katkısıyla) % 15,3'e ulaşarak, daha plan dönemi bitmeden plan hedefi aşılmıştır. Ancak ülkemizde nüfus artış hızının % 2,17 gibi yüksek bir oranda olması, genç nüfusun payının yüksek olması ve lise ve dengi okul mezunlarının yükseköğretime ilgisinin fazla olması gibi nedenlerle ve ayrıca ortaöğretim okullaşma oranının artırılması hedefi karşısında yeni yükseköğretim kurumlarının açılmasına ihtiyaç vardır.

**TABLO 2: ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE ORTA VE YÜKSEKÖĞRETİMDE OKULLAŞMA ORANLARI, 1988;**

Ülkeler	Orta Öğretim Yaş Grubu	Orta Öğretim Okullaşma Oranı	Yükseköğretim Okullaşma Oranı
Avusturya	10-17	71*	28.8
Belçika	12-17	85	32.7
Fransa	11-17	77	34.5
Fed.Alm.	10-18	82	31.8
Yunanistan	12-17	84**	27.0
İtalya	11-18	67***	26.3
Hollanda	12-17	84	32.1
Norveç	13-18	83	35.0
Portekiz	12-16	37****	17.5
İspanya	11-17	74*****	31.5
İngiltere	11-17	80**	22.8
Yugoslavya	11-18	76*****	18.3
Suriye	12-17	52	17.8***
Kore	12-17	52	37.7
Japonya	12-17	95	30.1
Avustralya	12-16	86	28.8
A.B.D.	14-17	88**	59.6
S.S.C.B	12-16	-	23.6
Mısır	12-17	62	19.8
Irak	12-17	39	13.8
Kanada	12-17	93	62.2
Polonya	15-18	75	19.6

(\*): 1975, (\*\*): 1986, (\*\*\*): 1985, (\*\*\*\*): 1984, (\*\*\*\*\*): 1980

**Kaynak:** UNESCO, Statistical Yearbok, 1990

Diğer taraftan, gelişmiş ülkelerde % 25-30'larda seyreden yükseköğretim okullaşma oranlarına ulaşmak, ülkemiz için uzun dönemli bir hedef olduğuna göre, gelecekte yükseköğretimde bu hedefe uygun bir kapasite artışı kaçınılmaz olmaktadır.

### TÜRKİYE'DE YÜKSEKÖĞRETİM TALEBİNİN YAPISI

Yükseköğretim okullaşma oranlarının düşük olmasının nedenlerinden biri olarak ortaöğretim okullaşma oranlarının düşüklüğü gösterilirken, her yıl üniversiteye girmek için başvuranların sayısındaki hızlı artış çelişkili bir görünüm vermektedir. Bir başka ifade ile, yükseköğretim görmek için başvuranlar ile bir yükseköğretim programına yerleşebilenler arasındaki büyük fark, ilk bakışta yükseköğretime yoğun bir talep oluşunu ve bu talebin çok az bir kısmının karşılanabildiğini düşündürmektedir. Yükseköğretim kurumlarına öğrenci alımında merkezi ve ortak bir sınav düzeni uygulamasının başlatıldığı 1974 yılından bu yana bu sınavlara başvuran ve yerleşen sayıları Tablo 3'de verilmektedir.

**TABLO 3: YÜKSEKÖĞRETİM GİRİŞ SINAVLARINA  
BAŞVURAN VE YERLEŞEN ADAY SAYILARI VE YÜZDELERİ**

<u>YILLAR</u>	<u>BAŞVURAN</u>	<u>YERLEŞEN</u>	<u>%</u>
1974	229906	37271	16.2
1975	280504	68498	24.4
1976	316279	40849	12.9
1977	357425	36639	10.2
1978	373717	37428	10.0
1979	434095	40622	9.3
1980	466963	41574	8.9
1981	420850	54818	13.1
1982	408573	72983	17.8
1983	361158	105158	29.1
1984	436175	148766	34.1
1985	480463	156433	32.5
1986	503520	165856	32.9
1987	628089	174870	27.8
1988	693391	188652	27.2
1989	824368	193877	23.5
1990	892975	196111	21.9
1991	875817	199735	22.8

#### **Kaynak: ÖSYM**

Bu tablo hakkında şu kısa bilgiler verilebilir. 1974'den beri 1981 yılına kadar giriş sınavı tek aşamalı olarak yapılmış, 1981'den iti-

baren iki aşamalı sınav düzeyine geçilmiştir. İki aşamalı sistem, 1987'ye kadar, birinci aşamaya giren adayların puan sıralamasına göre, o yılki toplam kontenjan sayısının yaklaşık iki katı kadar bir bölümünün ikinci aşama sınavına çağrılması ve yerleştirmenin bu sınav sonuçlarına göre yapılması şeklinde uygulanmıştır. 1987'den itibaren birinci aşama sınavına katılan adayların bu sınavda başarılı olabilmeleri için önceden saptanan belirli bir asgari puanın altına düşmemeleri gerekmektedir. Birinci aşamayı başaran adaylar isterlerse bu aşama sonuçlarına göre öğrenci alan yükseköğretim programlarına yerleşmek üzere başvurabilirler ve bu taktirde ikinci aşama sınavına katılamazlar. İsterlerse ikinci aşamaya da katılarak hem birinci sınav hem de ikinci sınav puanlarıyla öğrenci alan yükseköğretim programlarına girmeyi amaçlayabilirler. Tablo 3'de 1987-1991 yılları için başvuran sayıları her yıl, sadece birinci aşama veya sadece ikinci aşama sınavına girmek üzere başvuranlarla, hem birinci hem de ikinci aşamaya girmek isteyen tüm adayların toplamını göstermektedir. Bu yıllar için % ler bu başvuran sayılarına göre hesaplanmıştır.

Yukarıdaki tabloya göre 1974-1991 döneminde hiçbir yıl başvuranların üçte birinden fazlası karşılanamamıştır. Bu oran 1979'da % 9.3, 1980'de % 8.9'a kadar gerilemiştir. Başvuranların karşılanma oranında 1981'den itibaren hızlı bir gelişme sağlanmış, 1984'de % 34.1'e ulaşılmıştır. Söz konusu oranın 1985 yılından itibaren tekrar azalmaya başladığı görülmektedir.

Başvurularla ilgili bu rakamlar yükseköğretime yönelik talebin yoğunluğunu vurgulamak için kamuoyunda yaygın olarak kullanılmaktadır. Ancak, buradaki başvuru sayılarının yükseköğretime olan gerçek talebi temsil etmesi söz konusu olamaz. Bu görüşü kanıtlamak için, yükseköğretim talebini oluşturan kitleyi daha ayrıntılı olarak incelemeyi gerekli görüyoruz.

Üniversiteye girişte uygulanan sınav sisteminin kurallarına göre bir lise veya dengi okulun son sınıf düzeyinde bulunan ya da böyle bir okuldan mezun her T.C. vatandaşı, başka hiç bir kısıtlama olmaksızın üniversite giriş sınavına başvurma hakkına sahiptir. Bu şekilde belirlenen kitle "üniversiteler için potansiyel talep" olarak adlandırılabilir. Potansiyel talebi şu alt gruplar altında inceleyebiliriz:

1. Liselerin son sınıf öğrencileri
2. Daha önce üniversite sınavına katılmış ve bir yükseköğretim programına yerleşmemiş lise mezunları ve son sınıf öğrencileri,
3. Açıköğretime olan talep ve devlet memuru statüsündeki lise mezunları,
4. Meslek liselerinin yukarıdaki üç kategoriye paralel durumda bulunan öğrenci ve mezunları,

5. Daha önce bir yükseköğretim programına yerleştirilmiş bulunanlar,

6. Daha önce bir yükseköğretim programından mezun olanlar.

Liselerin son sınıfında bulunan öğrencilerin üniversite sınavına başvurması bir bakıma doğal ve beklenmesi gereken bir davranıştır. Çünkü bu öğrenciler liselerde üniversiteye girmek amacıyla okumaktadırlar. Bu nedenle bu grupta potansiyel talebin başvuruya ya da gerçekleşen talebe dönüşme oranı diğer gruplara oranla en yüksektir. ÖSYM'de yapılan bir çalışmada bu oranın % 75-80 dolayında olduğu belirlenmiştir. Lise son sınıf öğrencilerinin toplam başvuru sayısının ancak % 20-24 civarında bir kısmını oluşturması, üniversite başvurularının büyük kısmının bu kategori dışında kaldığını göstermektedir.

Lise çıkışlı adayların yükseköğretime yönelmelerini normal bir davranış olarak değerlendirmek mümkün olabilmekteyken, ülkemiz koşulları dikkate alındığında, lise dengi meslek okulu mezunları için aynı değerlendirmeyi yapmak güçleşmektedir. Zira meslek lisesi çıkışlı adayların, öğrenimleri sırasında, okul sonrası çalışabilecekleri bir mesleği kazanmaları beklenmektedir. Meslek liselerinin özellikle teknik branşlarda olanlarının, genel liselere göre çok daha yüksek bir kuruluş ve işletme maliyetine sahip olmasına rağmen, devletin bu liseleri açması ve daha da çoğaltma kararında olması (VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı: 295) ara insangücü ihtiyacının karşılanması amacından kaynaklanmaktadır. Yoksa bu liselerin üniversitelere kaynak olması gibi bir amaç sözkonusu değildir. Bununla birlikte, meslek lisesi çıkışlı adaylardan üniversite sınavına başvuranların, mesleklerinde ilerleyerek daha avantajlı duruma geçmek isteyenlerle meslek liselerinde edindiği mesleği değiştirmek ya da ona ek bir meslek veya akademik derece kazanmak isteyenlerden oluştuğu düşünülebilir.

Öte yandan bu gruptaki adaylar için dikkate alınması gereken bir faktör de, bunların meslek alanlarındaki iki yıllık bir meslek yüksekokuluna yerleştirilme durumunda bulunmaları halinde kendilerine ek bir puan verilmesidir. Böylece bu adayların, meslekleriyle ilişkili yükseköğretim programlarını tercih etmeleri teşvik edilmekte ve bu taktirde kendileriyle aynı durumda bulunacak lise çıkışlı adaylara oranla ek bir avantaj sağlanmaktadır.

ÖSYM'de yapılan araştırmada, meslek lisesi çıkışlı adayların ortalama olarak % 50-60 arasında bir bölümünün üniversite eğitimi görmek için sınava girdiği saptanmıştır. Bir başka ifade ile, her meslek lisesi mezunundan en az biri üniversitede okumak istemektedir. Meslek lisesi çıkışlı adayların yükseköğretime yönelik beklenenin ötesindeki ilgisi, üniversite giriş sınavı başvurularının kabarmasına neden olmaktadır. Üniversite sınavına yapılan toplam başvuru

ruharın yaklaşık % 15'i meslek lisesi son sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır.

Gerek genel liselerde gerekse meslek liselerinden yeni mezun olanların tümünün üniversiteye başvurduğu varsayılırsa, mevcut yükseköğretim kontenjanlarının bu başvuruların en az % 60'ını karşılama kapasitesinde olduğunu görülür (Tablo 4).

Genel lise ve meslek lisesi çıkışlı adayların ilk başvurularında üniversiteye girmeyi başaramayanlar, izleyen yıllarda yeniden üniversite sınavına girme eğiliminde olmaktadır. Bu konuda ÖSYM'deki kayıtların tetkikinden, birinci kez sınava girip bir programa yerleşmeyen genel lise çıkışlı adayların yaklaşık % 83-85'inin ertesi yıl yeniden sınava girdiği ve bunların da yaklaşık % 30'unun üniversiteye girebildikleri anlaşılmaktadır. İkinci kez girişlerinde de kazanamayanların yaklaşık % 90'ının üçüncü kez sınava girdikleri ve bunların da ortalama % 30'unun üniversiteye girdikleri görülmektedir.

**TABLO 4: LİSE VE DENGİ OKUL MEZUN SAYILARI İLE YÜKSEKÖĞRETİM KONTENJANLARI**

Yıllar	Lise ve dengi okul mezunları	Yükseköğretim kontenjanları	Yükseköğretim Kontenjanı lise mezunu oranı
1974	130.886	37.271	0.29
1975	156.888	64.498	0.42
1976	177.063	40.849	0.21
1977	202.401	36.639	0.17
1978	221.483	37.428	0.16
1979	237.996	40.622	0.16
1980	253.050	41.574	0.16
1981	210.370	54.818	0.23
1982	210.622	72.983	0.33
1983	217.359	105.158	0.56
1984	251.284	148.766	0.52
1985	238.639	156.433	0.57
1986	220.805	165.856	0.63
1987	219.853	174.870	0.68
1988	253.058	188.652	0.80
1989	259.844	193.877	0.77
1990	288.991	196.111	0.68
1991	320.000	199.735	0.62

Aynı eğilim, oranı biraz düşük olmakla birlikte, meslek lisesi mezunu adaylar için de geçerlidir. Meslek liseleri mezunları içinden ilk kez sınava girenlerden kazanamayanların ortalama % 62'si izleyen yılda yeniden sınava girmekte ve bunların yaklaşık % 24'ü bir yükseköğretim programına yerleşmektedir. İkinci girişlerinde sı-

navı kazanamayanların da ortalama % 80'i yeniden sınava girmekte ve bunların % 25-26'sı üniversiteye girmektedir.

Bu bilgiler göstermektedir ki, üniversite önündeki yığılmaların önemli bir bölümü önceki yıllarda sınava girip başarılı olamayan adayların birikiminden kaynaklanmaktadır. Adeta eski mezunlar lise ve dengi okullardan yeni mezun olan adayların önünü kesmekte, böylece yeni birikimlere neden olmaktadır. Üniversiteye başvuran adaylardan % 40 dolayında bir kısmının önceki sınavlarda başarısız olmuş adaylardan oluşması birikimin büyüklüğünü göstermektedir.

Yükseköğretim başvuruları içinde önemli payı olan bir başka grup ta, halen üniversitede okumakta olan adaylardır. Bu gruptakiler de toplam üniversite başvurusunun yaklaşık % 20'sini oluşturmaktadırlar. Bu kategorideki adayların tekrar üniversite sınavına girme eğilimlerini azaltmak için bazı caydırıcı önlemlere başvurulmaktadır. 1986 sonrası uygulamada, bu durumdaki adayların ortaöğretim başarı puanları, daha önce bir yükseköğretim programına yerleştirilmemiş adaylara oranla, daha düşük bir katsayı ile çarpılmaktadır.

Bu ve benzeri caydırıcı önlemler, adayları tercihlerini yaparken iyi düşünmeye sevk etmek, bir kez yerleşenlerin tekrar sınavlara katılarak başvuru sayılarını bir ölçüde engellemek, bunların başka programları kazanıp oralara yerleşmeleri halinde ayrıldıkları programlarda bırakacakları kontenjan açıklarını azaltmak gibi nedenlere veya gerekçelere dayanmaktadır.

Bu durumda olan adayların, genellikle daha önce yerleştikleri programları "açıkta kalmama" düşüncesiyle isteksizce tercih ettikleri görülmektedir. Bir kısım adayın da başarısızlık nedeniyle kayıtlı olduğu programdan çıkarılma durumunda olduğu bilinmektedir. Birinci nedenin yeniden sınava girişte daha fazla etkili olduğu anlaşılmaktadır. Konunun bu yönü, yeni yükseköğretim kurumu açılması ve mevcutların kontenjanlarının tespiti bakımından üzerinde titizlikle durulması gereken bazı sonuçlar doğurmaktadır. Yükseköğretimde arızın tercihlerin büyük ölçüde toplandığı alanlara göre belirlenmesiyle ilgili bu konuya ilerde değinilecektir.

Üniversite sınavlarına katılan ve başvuruların kabarmasına katkıda bulunan gruplardan biri de, daha önce bir yükseköğretim programından mezun olduğu halde yeniden üniversiteye girmek isteyenlerdir. Toplam başvurular içindeki payı % 2.5-3.5 arasında olan bu adayların, örneğin iki ya da üç yıllık bir yükseköğretimden sonra daha uzun süreli, lisans düzeyinde bir programı bitirmek ya da bir başka alanda beceri veya derece kazanmak ve benzerleri gibi çeşitli amaçları olabilir.

Son yıllarda yükseköğretime olan talebi artıran bir başka faktör de devlet memuru statüsündeki lise ve dengi okul mezunlarıdır. Bu gruptaki adaylar devam zorunluluğu olmayan ve girişi nispeten kolay olan Açıköğretim Fakültesini, giderek artan oranlarda tercih etmeye başlamışlardır. Açıköğretime olan bu ilginin nedeninin yükseköğretim yapmış devlet personeline tanınan haklardan yararlanmak olduğu söylenebilir. Bu bakımdan, Açıköğretim Fakültesinin adeta lise mezunu devlet memurlarına "hizmetiçi eğitim" veren bir kurum haline geldiği düşünülebilir.

1987 yılında birinci aşama sınavına katılan adayların % 30.2'si ilk üç sırada açıköğretime tercih etmişken, bu oran 1988'de % 43.9'a, 1989'da % 57.8'e, 1990'da da % 60 dolayına yükselmiştir. İkinci katılan adaylarda aynı oran 1987 yılında % 7.0 iken 1988'de % 9.3, 1989'da % 13.7 olmuştur.

Üzerinde durulması gereken başka bir konu da, üniversiteye girmek için yapılan bu başvuruları, potansiyel talep kitlesi içinden yükseköğretim yapma isteklerini belirtmiş olmaları nedeniyle yükseköğretime olan gerçek talebi temsil etmek üzere kullanmanın doğru olmayacağıdır. İktisat biliminde talep kavramı tanımlanırken bir mal ya da hizmete duyulan ihtiyaç ve istek yanında, bu istegin yeterli bir satın alma gücü ile desteklenmesinin gerekli olduğu belirtilir. Çünkü insan ihtiyaçlarını karşılayan mal ve hizmetlerin bir fiyatı vardır ve mal ve hizmetten yararlanabilmek için bu fiyatın ödenmesi gerekir. Yalnızca, arzı talebinin çok üstünde olan malların fiyatı yoktur ve bu tür mallar kıt kaynak özelliği taşımadığı için iktisat biliminin konusu dışında kalırlar.

Türkiye'de yükseköğretim prensip olarak parasız olduğu için (malîyetin çok az bir kısmını karşılayan öğrenim harçları bir yana bırakılacak olursa) fiyatı olmayan bir mal şeklinde düşünülebilir. Bu durumda potansiyel talep kitlesinin büyük bir bölümünün bu "bedava" malı almak istemesi doğaldır. Ancak Tablo 3'de görüldüğü gibi, mevcut arz kapasitesi bu isteklerin tümünü karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Bir başka deyişle, bu tablodaki verilere göre yükseköğretim arzı talebi karşılamaya yetmemektedir.

Herhangi bir malın arzı ve talebi arasındaki dengesizlik kısa dönemde malın fiyatının değişmesiyle ortadan kaldırılır. Yükseköğretimde bu anlamda bir fiyat olmadığı için, dengeleme iki aşamada yapılan üniversite giriş sınavları yardımıyla sağlanmaktadır. 1981'den 1987'ye kadar uygulanan şekliyle birinci aşama sınavı yarışma sınavı niteliği taşımaktaydı. Bu sınava girenlerin o yılki yükseköğretim kontenjanlarının yaklaşık iki katı kadar bir kısmı, puan sıralamasına göre ikinci aşama sınavına girme hakkına sahip olabiliyorlardı. Geri kalan adaylar ise o yıl için üniversiteye girme haklarını kaybediyorlardı. 1987'den bu yana ise birinci aşama sı-

navını kazanmak için önceden saptanan asgari bir puan (105 puan) alma zorunluluğu getirilmiştir. Dolayısıyla bu tarihten itibaren üniversiteye girebilmenin ön koşulu lise ve dengi bir okul mezunu olmak yanında, birinci aşama sınavında sözkonusu asgari puan düzeyini aşmak olarak belirlenmiştir. Diğer bir ifade ile, bu asgari puan düzeyi bir anlamda yükseköğretime yönelik talebin fiyatı haline gelmiştir. Üniversite öğrenimi görmek isteyenlerin öncelikle bu fiyatı ödeyebilmeleri gerekmektedir. Doğal olarak bu fiyatı ödeyen her adayın otomatik olarak bir yükseköğretim kurumuna yerleştirilmesi söz konusu değildir. Bundan sonraki aşama, tam bir rekabet anlayışı içinde, adayların istedikleri yükseköğretim programına yerleşebilmek için daha fazla fiyat (daha yüksek puan) önerme sürecini içermektedir.

Dolayısıyla yükseköğretime olan talepten söz edildiğinde, dik-kate alınması gerekenin, birinci sınava yapılan başvurular değil birinci sınava başarabilen adayların sayısı olmak gerekir. Bu son sayıyı ilk başvuru sayısından ayırt etmek için "efektif talep" olarak adlandırabiliriz. Efektif taleple ilgili bu düşüncelere karşı bazı itirazlar ileri sürülebilir. Bu itirazlarla bunlara verilebilecek cevaplar aşağıda açıklanmaktadır.

Birinci aşama sınavını kazanmak için gerekli asgari puan, aday kitlesinin ortalaması dolayında bir standart puandır. Bu nedenle bu sınava katılan adayların büyük çoğunluğu, hatta tümü, yetenekli kimselerden oluşsa ve dolayısıyla yüksek ham puanlar alsalar bile, standart puana dönüştürme işlemi sonucu bunlardan bir kısmı yine de ve kaçınılmaz şekilde saptanan asgari puanı tutturamayacak, böylece birinci aşama sınavı başaramamış duruma düşeceklerdir. Bu itiraz teorik olarak doğru olmakla birlikte ilk bakışta sanıldığı kadar güçlü olmayabilir.

Yapılan çeşitli araştırmalarda, birinci aşama üniversite sınavında sorulan soruların çoğunluğu ortaokul, pek azının lise birinci sınıf kapsamında bulunduğu lise ikinci ve üçüncü sınıf düzeyinde bilgi ve beceriyi gerektiren hemen hiçbir soru olmadığı, hatta ilkökul beşinci sınıf düzeyine kadar inen sorular bulunduğu belirlenmiştir. Bu durumda üniversite birinci basamak sınavının, sınava girenlerin büyük bir kısmına olabildiğince yakın bir şekilde hitap etmesi beklenir. Ancak, soruların % 70'lere varan oranlarda cevapsız bırakıldığı görülmektedir. Dolayısıyla, birinci aşama sınavı kazanamayanların önemli bir kısmının standart puana dönüştürme nedeniyle değil fakat gerçek anlamda üniversiteler için efektif bir talep oluşturmadıkları söylenebilir.

Bir başka itiraz, bu adayların hiç değilse bir kısmının girdikleri üniversite sınavında, bilgi ve yetenek noksanlığından değil de geçici ve raslantısal nedenlerle başarısız olabilecekleridir. Kuşkusuz bir



kısım adaylar için böyle bir olasılık her zaman vardır. Ancak bunların göreceli olarak küçük bir grup oluşturdukları, kalan büyük kitlenin ise efektif talebin dışında kaldığı anlaşılmaktadır.

1989 yılında birinci basamak üniversite giriş sınavına giren 824.368 adayın ancak 457.603'ü birinci basamak sınavında asgari puan olan 105 ve daha yukarısında puan almışlardır. Dolayısıyla çok yüksekmiş gibi görülen başvuru sayısının ancak % 55'i gerçek anlamda yükseköğretime olan talebi temsil etmektedir. Bir başka ifade ile, 1989 yılında efektif yükseköğretim talebi 457.603 kişiden oluşmaktadır. ÖSS sınav sonuçları gözönüne alındığında başvuran adayların % 45'i, üniversite eğitiminin gerektirdiği asgari bilgi düzeyinden yoksun görünmektedir. Bu kütleden bir kısım aday üniversiteye alınmış olsa bile başarılı olacağı kuşkuludur. Böyle bir uygulama, ortaöğretimin kaliteyle ilgili sorunlarının üniversitelere taşınması anlamına gelir ki, bu da sakıncalı sonuçlar doğurabilir. Dolayısıyla, sadece üniversiteye girmek için başvuranların yüksek rakamlara ulaştığı gerekçesiyle yükseköğretimde kapasiteyi artırmaya yönelik yeni kurum açılması politikası, yukarıda değinilen hususların ışığı altında rasyonel bir biçimde değerlendirilmelidir. Belki de, Türkiye'de eğitim sektöründe öncelikle ele alınması gereken konu, yeni yükseköğretim kurumları açılması değil ortaöğretimde eğitim kalitesinin yükseltilmesidir.

Kuşkusuz, bu söylenenlerden yeni yükseköğretim kurumu açılmaması gerektiği gibi bir sonuca gidilmemelidir. Okullaşma oranı bölümünde belirtildiği gibi yeni kurumların açılması mutlaka gerekecektir. Yeni yükseköğretim kurumu açılmasına karar verilirken adayların tercihlerine bakılması son derece önemli bir konudur. Aksi halde, yukarıda ele aldığımız, istemedikleri program ve kurumlara kaydolan öğrencilerin yeniden üniversite sınavına girmesi sorunu ile karşılaşılması zorunlu olur. Aşağıda bu çerçevede arzın tercihlere göre yönlendirilememesi ve tercihlerin arza göre yönlendirilememesi konuları ele alınmaktadır.

### **ARZIN TALEBE GÖRE YÖNLENDİRİLMESİ**

Arzın tercihlere göre yönlendirilmesi sorunu bugüne kadar üzerinde fazla durulmayan bir husustur. Oysa bu konu yükseköğretimde karşılaşılan çeşitli sıkıntıların odak noktası olarak kendisini göstermektedir. Arzın tercihlere cevap verecek bir şekilde yönlendirilememiş olması üç temel konuda karşımıza çıkmaktadır. Birinci husus, öğrencilerin üniversite tercihlerinin karşılanamamasıdır. İkinci husus öğrencilerin istedikleri alanda eğitim yapma imkanını bulamamalarıdır. Üçüncü husus da, öğrencilerin program tercihlerinin karşılanamamasıdır.

1988'de yükseköğretime başlayan öğrencilerin % 22'si ilk üç, % 30'u ilk beş tercihlerinde belirttikleri kurum ve alanlarda eğitim görmektedirler. Aynı yıl yükseköğretime başlayanların % 8'i istedikleri bir alanda ancak öncelikle istemedikleri bir kurumda, % 12'si ise istedikleri bir kurumda ancak öncelikle istemedikleri bir alanda eğitim görmektedirler. Öğrencilerin tercihlerini belirtirken kapasite kısıtlamalarını gözönünde tuttıkları kabul edilirse, gerçekten istediği alanda ve kurumda ancak, öncelikle istemedikleri bir alanda eğitim görmektedirler. Öğrencilerin tercihlerini belirtirken kapasite kısıtlamalarını gözönünde tuttıkları kabul edilirse, gerçekten istediği alanda ve kurumda eğitim görenlerin (gerçek talebi karşılananların) oranının beşte-birden çok olmadığı söylenebilir. Bu oran açıköğretime olan talebin karşılanmasını da kapsamaktadır (Tablo 5).

**TABLO 5: TALEP ETTİĞİ ALAN VE KURUMDA  
EĞİTİM GÖREBİLME DERECESESİ,  
1988 (Lisans, Önlisans ve Açıköğretim)**

TERCİH SIRASI	YERLEŞEN SAYISI	BİNDE
1	18.665	117.16
2	9.341	58.63
3	7.222	45.33
4	6.517	40.90
5	6.251	39.23
6	6.164	38.69
7	6.076	38.14
8	6.223	39.06
9	6.073	38.12
10	6.121	38.42
11	5.817	36.51
12	5.939	37.28
13	6.016	37.76
14	5.903	37.05
15	5.942	37.29
16	5.999	37.65
17	6.697	42.03
18	8.098	50.83
19	6.783	42.57
20	5.394	33.85
21	4.267	26.78
22	3.753	23.55
23	4.102	25.74
24	5.942	37.29
<b>TOPLAM</b>	<b>59.305</b>	<b>1000.00</b>

**Kaynak:** Yükseköğretim Kurulu

Kontenjanlarının birinci tercih sayılarından az olduğu dokuz üniversite vardır. Bunlar arasında Yüzüncü Yıl Üniversitesi tüm bölümlerine yönelik birinci tercih sayısının toplam kontenjana oranı % 12 dolayındadır. Bu oran Trakya Üniversitesinde % 16, Erciyes Üniversitesinde % 31, Cumhuriyet Üniversitesinde % 24, İnönü Üniversitesinde % 29 dolayında bulunmaktadır. Daha açık bir söyleyişle, bu üniversitelere yalnızca birinci tercihlere göre öğrenci alınmış olsaydı kontenjanların çok az bir kısmı doldurulabilecekti. Kontenjanların birinci tercih sayısı olarak beliren talebi karşılamada çok yetersiz kaldığı üniversiteler Ankara, İstanbul ve İzmir'deki üniversitelerdir. Boğaziçi Üniversitesinde birinci tercih sayısı kontenjanın 7,5 katı büyüklüğündedir. Aynı oran, Orta Doğu Teknik Üniversitesine üç kat, Bilkent Üniversitesinde 2,5 kat düzeyindedir. Büyük şehirlerdeki diğer üniversitelerin hemen hepsinde birinci tercih sayısının kontenjana oranı birin altına düşmemektedir. Üç büyük il dışında sözkonusu oranın birin üstüne çıkabildiği hiçbir üniversitenin bulunmayışı, yeni üniversite ve fakülte açılma kararı verilirken, üzerinde önemle durulması gereken bir husustur. Doğal olarak, bir üniversiteye yönelik birinci tercihler üniversitenin bölümleri arasında farklılık göstermektedir. Bazı bölümler (tıp, hukuk, bilgisayar ve elektronik mühendisliği gibi) hangi üniversitede olursa olsun fazla tercih edilmektedir. Bu bakımdan, üniversite tercihini artırmak için genelde fazla tercih edilen alanlara ağırlık verilmelidir.

YÖK Özel İhtisas Komisyonu araştırmasına göre, sadece lisans ve önlisans programları ve sekiz grupluk bir öğretim alanı tasnifi gözönüne alındığında, ilk üç tercihle istediği öğretim alanında yükseköğretime başlayanların toplam yeni kayıt olanların % 14'ünü oluşturduğu görülmektedir. 1988'de yükseköğretime başlayanların, dil ve edebiyat alanında % 21'i, matematik ve fen bilimlerinde % 3'ü sağlık bilimlerinde % 23'ü, sosyal bilimlerde % 12'si, uygulamalı sosyal bilimlerde % 18'i, teknik bilimlerde % 9'u, ziraat ve ormancılıkta % 6'sı, sanat eğitiminde ise % 8'i ilk üç tercihlerinde bu (kazandığı) eğitim alanlarında öğretim görmek için talep belirtmişlerdir. (Tablo 6 ve Tablo 7)

**TABLO 6: ALANLARA GÖRE BİRİNCİ TERCİHLER VE  
YERLEŞENLER, 1989**

Alanlar	LİSANS			ÖNLİSANS		
	Yerleşen	1.Tercih	Fark	Yerleşen	1.Tercih	Fark
Dil ve Ed.	4.036	3.303	+733	-	-	-
Mat. ve Fen. B.	7.870	688	+7.182	-	-	-
Sağlık Bil.	7.701	15.085	-7.384	2.441	346	+2.095
Sosyal Bil.	8.119	3.528	+4.591	110	6	104
Uyg.Sos Bil.	30.807	49.455	-18.648	12.286	1.793	+10.497
Teknik Bil.	13.112	29.414	-16.302	15.521	1.430	+14.091
Zir. ve Orm.	4.786	434	+4.352	1.251	195	+1.056
Sanat	-	-	-	728	63	665
<b>Toplam</b>	<b>73.777</b>			<b>32.337</b>		

**TABLO 7: ALANLARA GÖRE İLK ÜÇ TERCİH VE  
YERLEŞENLER SAYISI, 1989 (LİSANS VE ÖNLİSANS)**

ALANLAR	İLK ÜÇ TERCİHİNDE BELİRTEN VE YERLEŞEN SAYISI	İLK ÜÇ TERCİH SAYISI
Dil ve Edebiyat	771	8.776
Matematik ve Fen Bilim.	225	2.787
Sağlık Bilimleri	935	45.794
Sosyal Bilimler	994	16.258
Uygulamalı Sos. Bilimler.	7.057	149.359
Teknik Bilimler	2.568	96.957
Ziraat ve Ormancılık	344	2.784
Sanat	48	198
<b>TOPLAM</b>	<b>13.939</b>	<b>322.908</b>

**TABLO 8: BİRİNCİ TERCİHLERİN SEÇİLMİŞ BAZI YÜKSEKÖĞRETİM PROGRAMLARINA GÖRE DAĞILIMI**

Program adı	1.Tercih Sayısı			Toplam 1.Tercih%		
	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Hukuk	73.018	98.638	115.460	0,23	0,25	0,20
Tıp	45.396	38.728	37.123	0,14	0,11	0,06
Elektrik.						
Eletro..	18.959	22.107	25.653	0,06	0,05	0,05
Diş	3.106	3.605	4.134	0,01	0,01	0,01
Bilgisa.						
Müh.	12.833	10.484	10.392	0,04	0,03	0,02
Kamu						
Yönetimi	22.752	28.837	28.172	0,07	0,07	0,05
Basın-						
Yayın	10.019	9.510	14.036	0,03	0,03	0,03
İnşaat						
Müh.	7.305	8.893	11.072	0,02	0,02	0,02
Makina						
Müh.	7.305	8.893	11.072	0,02	0,02	0,02
Uluslara.						
İlişkiler.	18.513	17.357	18.860	0,06	0,04	0,03
İşletme	15.817	18.482	19.425	0,05	0,04	0,04
Mimarlık	4.164	6.215	8.638	0,01	0,02	0,02
İktisat	4.212	6.117	7.044	0,01	0,02	0,02

1989 Üniversite giriş sınavlarında, 115.460 kişi (toplamın % 20'si) Hukuk, 37.123 kişi (toplamın % 6'sı) Tıp, 28.178 kişi (toplamın% 5'i) Kamu Yönetimi, 25.653 kişi (toplamın % 5'i) Elektrik-Elektronik, 18.860 kişi (toplamın binde 3'ü) Uluslararası ilişkiler dallarında birinci tercih belirtmişlerdir (Tablo 8).

### BÖLGESEL TALEP

Yeni yükseköğretim kurumu açılması ile ilgili olarak öğrenci tercihlerine bakılması arzın global olarak talebe uydurulmasına imkan verirken, talebin bölgesel dağılımı konusunda yeterli fikir veremeyebilir. Bu nedenle, alanlara ve kurumlara olan toplam talep yanında bölgesel talebin yapısının da belirlenmesi yol gösterici olacaktır. Bu amaçla önce, yeni yükseköğretim kurumu açılması düşünülen il ve yakın çevresinin sözkonusu kurumun kapasitesini dolduracak efektif yükseköğretim talebine sahip olup olmadığı araştırılabilir.

Söz konusu talep düzeyini ölçmek için ilgili il ve çevresinden üniversite sınavına başvuranlar ve bunların toplam başvuru sayısı içindeki payı alınabilir. Ayrıca il düzeyindeki başvurulardan bir yükseköğretim kurumuna yerleşebilenlerin sayısı ve oranı da bir gösterge olabilir. Her ilden yükseköğretim programlarına yerleşenlerin en çok tercih ettikleri üniversiteler bölgesel talebin yönelimi konusunda bir fikir verebilir. Bu amaçla Yükseköğretim Kurulu'nda 1989 yılı verileri kullanılarak bir araştırma yapılmıştır. Bu araştırmada 67 ilin üniversite başvuru sayıları, üniversiteye giren aday sayıları ve bir yükseköğretim programına yerleşenlerin en fazla tercih ettikleri dört üniversite ele alınmıştır.

Söz konusu araştırmanın bulgularına göre, üniversiteye yerleşen öğrencilerin çoğunlukla buldukları il ve çevresindeki üniversiteleri daha sonra da, kendilerine en yakın metropollerdeki üniversiteleri tercih ettikleri görülmektedir. Metropoller içinde, taşra illerinden en çok tercih alan üniversitenin Gazi Üniversitesi olduğu görülmektedir. Bunun nedeninin Gazi Üniversitesi'nin bir çok ile en yakın metropolde olması ve yüzdellik dilimi bakımından ortalarda yer alması olduğu düşünülebilir. Ayrıca bu üniversitenin konferanjanının görece olarak yüksek olması ve kendisine bağlı kurumların birkaç ile yayılmasının etkisi de vardır. Benzer bir eğilimin Çukurova Üniversitesi için de var olduğu gözlenmektedir.

İllerin yükseköğretime olan efektif talep kapasitesini tahmin etmek için, birinci aşama sınavında aldıkları ağırlıklı ortalama puan düzeyleri kullanılabilir. Buna göre, öncelikle üniversite kurulması gündemde olan Aydın beşinci, Denizli yedinci, İçel onbirinci, Balıkesir onaltıncı, Manisa yirmiikinci, Sakarya yirmisekizinci, Kırşehir otuzbirinci, Bolu otuzaltıncı, Şanlıurfa kırkaltıncı sırada yer almaktadır. Kuşkusuz bu sıralama, mevcut durumdaki talebe göre yapılmıştır.

Yukarıda sözü edilen araştırmanın da ortaya koyduğu gibi, Türkiye'de yükseköğretim talebinin global düzeyi yanında, talebin coğrafi dağılımının bilinmesi de önem kazanmaktadır. Daha önce belirttiğimiz üzere, metropollerdeki üniversitelerin talebi yüksektir. Dolayısıyla metropoller dışındaki illerde üniversite kurulma kararı verilirken yeterli bölgesel talep poansiyelinin var olup olmadığı ayrıntılı olarak incelenmelidir. Yoksa adayların "açıkta kalmamak" amacıyla isteksizce tercih ettikleri yeni yükseköğretim kurumları yaratılmış olur. Bilindiği gibi bu şekilde isteksizce üniversiteye giren adayların büyük bir kısmı yeniden sınava girerek başka kurumlara geçmek istemektedirler. Hiç kuşkusuz bu durum kaynakların rasyonel kullanılmayarak, israf edilmesine neden olmaktadır.

## YÜKSEKÖĞRETİMİN ARZ YÖNÜNDEN İNCELENMESİ

Üniversite kurulması düşünülen illerin arz yönünden değerlendirilmesinde dikkate alınacak ölçütler şunlardır:

Bir yükseköğretim kurumunun açılmasında gözönüne alınması gerekli en önemli unsur nicelik ve nitelik açısından yeterli sayıda öğretim üye ve yardımcısının sağlanma imkanının varlığıdır. Halen faaliyette bulunan bazı taşra üniversitelerinde öğretim üyesi sorununun tümüyle çözülememiş olması, konunun önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca, yükseköğretimin tümü düşünüldüğünde de öğretim üyesi bakımından istenilen seviyeye ulaşılamamış olduğu görülmektedir.

Bu bakımdan, yeni kurulacak üniversiteler için yer seçimi yapılırken, kıt faktör durumunda bulunan öğretim üyesinin temininde avantajlı konumda olan illerin tercih edilmesi önem kazanmaktadır. Üniversitelerin ve dolayısıyla öğretim üyesinin nispeten fazla olduğu metropollere yakın iller, en azından kısa dönemde, öğretim üye sorununu kendisine en yakın üniversiteden destek alarak çözebilir. Ayrıca, bazı iller sahip oldukları konumları ve gelişme seviyeleri nedeniyle öğretim üyesi cezbetme bakımından avantajlı olabilirler.

Kuşkusuz, öğretim üyesi sorununun köklü çözümü, belli bir takvim içinde ihtiyaç duyulan öğretim üyesinin yetiştirilmesidir. Bu amaçla bir yandan yurtdışına eleman gönderilirken diğer yandan açılması düşünülen üniversiteler için bir veya birden fazla gelişmiş üniversitelerde lisans üstü öğretim programları yürütülmelidir.

Arz yönünden önem taşıyan bir başka husus ta, üniversite kurulması düşünülen ilde halen mevcut en az iki yükseköğretim kurumunun bulunmasıdır. Önceden kurulmuş ve il dışında bulunan bir üniversiteye bağlı olarak faaliyet gösteren fakülte ve/veya yüksekokulların var olması, yeni kurulacak birimlerin gelişimi bakımından önemli bir başlangıç noktası teşkil etmektedir. Henüz hiçbir yükseköğretim kurumu bulunmayan bir ilde üniversite kurmak, böyle bir altyapıya sahip illere oranla çok daha zor ve maliyetli olacaktır. Bu bakımdan ilke olarak en az iki fakültesi bulunan illerde üniversite kurulması yoluna gidilmeli, bu durumda olmayan illerde ise öncelikle bir başka üniversiteye bağlı fakülte ve yüksekokul kurma yönünde hareket edilmelidir.

Talep yönünden elverişli bulunan iller içinde, yalnızca Balıkesir, Denizli, Aydın ve Zonguldak iki fakülteye sahip olma koşulunu ifade eden arz ölçütüne uygun iller durumundadır.

Talep yönünden ele alınan ölçütlere göre yeterli görülen diğer illerde de bir program çerçevesinde öncelikle yeni fakülte ve yüksekokullar açılmalı, bunların kuruluşunun tamamlanmasından sonra üniversiteye dönüştürülmesi yoluna gidilmelidir.

Bütçeden genel olarak eğitime ve özel olarak yükseköğretime ayrılan kaynakların sınırlı olması, yeni üniversite kurulmasında önemli bir darboğaz oluşturmaktadır. Bu bakımdan, yeni üniversiteler kurulurken finansman sorununu aşmak için, üniversite kurulması düşünülen yerlerde gerçek ve tüzel kişiler tarafından yapılacak mahalli maddi katkılar teşvik edilmelidir. Bu konuda belli mesafe katetmiş illere diğer koşullar da dikkate alınarak öncelik verilmelidir. Bu durumda örnek olarak, Denizli de kurulan bir vakfın sağladığı maddi destek ile Bolu da bir hayırsever vatandaşın katkısı sayılabilir.

Burada üzerinde durulması gereken bir başka konu da, yurtdışına kayan talebin hesaplamalara katılmasıdır. Altıncı Beş Yıllık Plan çalışmalarında ihmal edilmiş, yurt dışında okuyan ve yaklaşık 20.000'i aşkın lisans ve lisansüstü öğrencimizin yükseköğretim okullaşma oranına katılması fakat bundan öteye bu öğrencilerin bilim politikamıza uygun biçimde yönlendirilmelerinin sağlanması gerekir. Bu konuda Milli Eğitim Bakanlığı'ndan Yükseköğretim Kurulu Başkanlığı'na yetki devri yapılması, yükseköğretimin planlanmasının ve koordinasyonunun bir gereğidir. Bir başka deyişle yurtdışında eğitimde olan optimal ölçekli iki üniversite hacmindeki öğrencilerimizin kalkınma planları içine sokulması ve yönlendirilmeleri gerekir. Zira mevcut öğrenci bursları itibarıyla dolar cinsinden (fiili + zımni) maliyetleri yıllık 150 bin dolar civarındadır. Bu rakama öğrenci harç ve yollukları dahil değildir. Milli Eğitim Bakanlığı'ndaki kayıtların incelenmesinden harç ve yolluklar için yaklaşık 150 bin dolarlık bir döviz gideri olduğu ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, yılda 300 bin dolar dolayında bir meblağın yükseköğretim görmek isteyen, ancak bu hizmeti Türkiye'de alamadığı için yurtdışına giden kişilerce harcandığı anlaşılmaktadır.

Yurtdışı öğretime talep; yurtiçi kapasiteye ve eğitimin kalitesine ve döviz kurlarına bağlı olarak dalgalanmaktadır. Türkiye'nin rakiplerine bakışla yurt dışında okuyan öğrencilerin sayısı açısından geri kalmamakla birlikte bu öğrencilerin eğitim gördükleri üniversitelerin kalitesi açısından arkalarda kaldığı gözlenmektedir.

Yurt dışında bulunan işçi ve işveren kitlemizin çocuklarının buldukları ülkelerdeki yükseköğretim (lisans ve lisansüstü) olanaklarından yararlanmaları için bilinçlendirilmeleri ve yurt dışında okuyan lisansüstü öğrencileriyle yüksek öğretimimizin eğitim üyesi ihtiyacının karşılanması için, bir dışa dönük personel biriminin Yükseköğretim Kurulu bünyesinde kurulması önerilebilir.



Netice olarak, her ilde bir üniversiteye varabilecek bir politika-  
nın tasvibine ancak optimal kapasite ile yeterli kaliteye imkan ve-  
recek çevre koşullarına ve finansman imkanlarına sahip olunması  
halinde evet denilebileceği anlaşılmaktadır. Nitekim, bu şartların  
sağlanamaması nedeniyle 2000 Üniversitenin bulunduğu ABD'de  
Wyoming ve Nebraska gibi yaklaşık Türkiye büyüklüğündeki eyalet-  
lerde tek üniversite ile yetinildiği, buna mukabil Boston gibi tek bir  
şehirden bir düzine üniversitenin bulunması, kuruluş yeri seçiminde  
kişisel talep, akademik, ekonomik ve sosyal faktörlerin ne kadar  
ağır bastığını ortaya koymaktadır.

### KAYNAKÇA

1. Baloğlu, Z., **Türkiye'de Eğitim, Sorunlar ve Değişime Yapısal Uyum önerileri**, TUSİAD Yayını, İstanbul, 1990.
2. DPT, VI. **Beş Yıllık Kalkınma Planı**, Ankara, 1991.
3. MEB, YÖK, **Yükseköğretim Gelişme Planı, 1992-2002**, Ankara, 1991.
4. OECD, **Policies for Higher Education in The 1980's**, Paris, 1983.
5. ÖSYM, **Ortaöğretim Kurumlarına Göre 1990 Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Sınavı Sonuçları**, Ankara, 1990.
6. ÖSYM, **1991 ÖSYM Adayların Yükseköğretim Programlarına İlişkin Tercihleri**, Ankara, 1991.
7. ÖSYM, **1990-91 Öğretim Yılı Yükseköğretim İstatistikleri**, Ankara, 1988.
8. UNESCO, **Statistical Yearbook**, Paris, 1990.
9. Yükseköğretim Kurulu, **Yükseköğretimdeki Gelişmeler**, Ankara, 1988.
10. Yükseköğretim Kurulu, **Türkiye'de Yükseköğretimin Dünü Ve Bugünü**, Ankara, 1990.
11. Yükseköğretim Kurulu, **Türk Yükseköğretiminde On Yıl, 1981-1991**, Ankara, 1991.

## **SİYASAL GERÇEKÇİLİK VE YÖNETİM ALT SİSTEMİ: DAĞITIM KANALLARINDA ÖRGÜTLERARASI İLİŞKİLER İÇİN BİR YAKLAŞIM ÖNERİSİ**

**Doç. Dr.Sema Tapan(\*)**

### **GİRİŞ**

Kanal yönetiminin amacı, dağıtım sisteminin performansını artırmaktır. Bunun yolu ürün, hizmeti kullanıcıya ulaştırın kurumlar arasında etkin ve verimli bağlantılar kurulmasıdır. Dağıtım kanalının işleyiş etkinliği zaman, yer ve mülkiyet faydalarının kullanıcılar için optimal düzeyde iletilmesini garanti eder. Kanal üyesi işletmeler talebi yönlendirmeye ve etkin ulaştırma yoluyla performanslarını azamileştirmeye çalışırlar. Ancak bir kanal seviyesi için geçerli olan performans kuralları diğer seviyeler için geçerli olmayabilir. Değişik performans koşulları, politikalar ve uygulamaların mevcudiyeti ve etkileşimi, kanalda sistem bazında iletişim ve koordinasyonu gerekli kılar. Ancak bu şekilde kanalın servis çıktıları azamileştirilebilir ve hayatiyeti garanti edilebilir. Optimal kanal yapısında, sistemin toplam maliyeti asgaridir. Optimal işleyiş garanti eden normatif yapı, kanal üyeleri ve kanal servis çıktısından yararlanan kullanıcılar için azami yarar sağlayan bir yapıdır. Bu yapıdaki bağlantılar ve fonksiyonlar dağılımı, herhangi diğer bir bağlantılar ve fonksiyonlar dağılımına göre ürün maliyetinin her birimi için daha fazla yarar sağlar. Öngörülen bu normatif yapıya yönelik olarak çeşitli çalışmalar yapılmış, kanal içi bağlantı şekilleri, fonksiyonlar, davranış boyutları incelenmiş, değişik çözümler önerilmiştir.

Bu çalışmada dağıtım kanalları davranış dinamiği ve örgüt teorisinde örgütlerarası ilişkiler incelenmekte, dağıtım kanallarının ele alınışında açık sistem ve durumsallık yaklaşımlarının gerekliliği üzerinde durulmaktadır. Bu kapsamda "tanımlanmış" bir yönetim alt sisteminin esas olduğu, ve normatif yapının gerçekleştirilmesinde, sistemin çözümlenmesinde ve işleyişinde siyasal gerçekçilik yaklaşımının benimsenmesi önerilmektedir.

(\*)Boğaziçi Üniversitesi Öğretim Üyesi

## DAVRANIŞ SİSTEMLERİ OLARAK DAĞITIM KANALLARI

Dağıtım kanalları iktisadi önemi olan şebekelerdir. Kanalı oluşturan örgütler çıktılarını değişik tokuş etmek suretiyle mal ve hizmetlerin tüketime sunulmasını sağlarlar. Bağımsız örgütlerden oluşan kanallar karmaşık sosyal birimlerdir ve "örgütlenmiş davranış sistemleri" (Alderson 1965) veya "sosyal eylem sistemleri" (Van de Ven 1976, Aldrich 1971) olarak isimlendirilmişlerdir. Dağıtım kanalları diğer kanallarla rekabet halindedirler ve kanalı oluşturan üyelerden birinin davranışını incelemek sistem davranışını açıklamak bakımından yeterli olamaz. Bu bakımdan kanalların davranışının incelenmesinde örgütler arası analiz yaklaşımının benimsenmesi gerekmektedir. (Warren 1967).

Dağıtım kanallarını oluşturan örgütler kolektif bir faaliyet içerisinde oldukları için üyeler arası ilişkiler ve faaliyetler hem tüm kanalın hedeflerinin, hem de kanalı oluşturan örgütlerin müşterek faaliyetleri üyelerin kimliğinden ayrı bir kanal kimliği oluşmasına yol açar (Van de Ven et. al. 1974). İhtisaslaşma ve fonksiyonların ayırılması kanal üyelerinin birbirlerine bağımlı olmaları sonucunu doğurur. Bu durumda dağıtım kanallarının başarısı üyelerinin çabalarını koordine etme ve uyumlaştırma yeteneklerine bağlıdır.

Dağıtım kanalının en önemli davranış boyutu üyelerin karşılıklı bağımlılığıdır. Bağımlılık tüm açık sistemler için gerekli bir durumdur ve sistemde güç ve çatışma ilişkilerine yol açar (Cadotte ve Stern 1979; Fırat, Tybout ve Stern 1975). Diğer taraftan örgütler arası ilişkilere taraf olan işletmelerin bağımsızlıklarını koruma yönünde bir tercihleri olduğu ve bu yönde çaba sarfettikleri gözlenmektedir. Dağıtım kanalını oluşturan örgütler arasında birbirlerine bağımlılığın kaçınılmaz bir sonucu olarak güç ve çatışma ilişkileri ortaya çıkar. Kanal üyesi örgütler bir yandan bağımsızlıklarını korumaya çaba gösterirken, diğer yandan işbirliğini sürdürmeyi arzulurlar. İlişkide uyumlu olma, çabaları uyumlaştırma ve çatışma güdülleri aynı anda mevcuttur. Güç ve çatışma ilişkileri etkinlik alanı konusundaki uyumsuzluklar, hedeflerde uyumsuzluk ve gerçeklerin farkı algılanmasının sonucudur (Rosenberg ve Stern 1971). Dağıtım kanalında çatışmanın mevcudiyeti, kanal üyelerinin birbirlerinin davranışlarını algılama biçimlerine bağlıdır. Bir üyenin davranışı, diğer bir üye veya üyeler tarafından örgüt hedeflerine ulaşmayı engelleyici olarak algılanıyorsa çatışma ortaya çıkar (Mack ve Snyder 1957). Güç ise bir kanal üyesinin, bir diğerine kendiliğinden yapmayacağı bir şeyi yaptırmasıdır (Stern ve El-Ensary 1977).

Dağıtım kanallarında örgütler arası güç ve çatışma ilişkilerinin açıklanmasına yönelik pek çok araştırma yapılmıştır. Dağıtım kanallarının davranış boyutları ile ilgili bu araştırmalar örgütlerin bağımsızlıklarını azamileştirmeye gayret ettiklerini (Thompson

1967); karşılıklı bağımlılığın çatışma yarattığını (Kochan 1975); örgütlerin çabalarını uyumlaştırma ve işbirliği konusunda istekli olduklarını (Tuite 1972) ortaya koymuştur. Örgütler arası ilişkilerde güç kullanımı ile ilgili araştırmalar ise kanalda güç dağılımı dengesizliğinin olumsuz duygular ve asimetrik sonuçlar doğurduğu (Walker 1972); dikey kanal ilişkilerinde güç esaslı (zorlayıcı, ödüllendirici, uzman, meşru) ve atfedilen güç miktarı arasında bir ilişki olduğu yönündedir (Wilkinson 1973). Kanal içi çatışmanın danışma veya uzmanlık türü güç kullandığında en düşük düzeyde, ödüllendirici veya zorlayıcı güç kullanıldığında ise en yüksek düzeyde olduğu belirlenmiştir (Stern, Schulz ve Grabner 1973). Zorlayıcı güç kaynaklarına başvurulması, kısa vadede uyum sağlanması bakımından, zorlayıcı olmayan güç kaynaklarına başvurulmasından daha etkilidir (Hunt ve Nevin 1974); ve kanal üyeleri arasındaki anlaşmazlık miktarı kullanılan güç kaynağına (zorlayıcı veya zorlayıcı olmayan) bağlı olarak değişir (Lusch 1976). Dağıtım kanalında kontrolün belirlenmesinde güç kaynakları ölçümleri, bağımlılık ölçümlerine göre daha etkili açıklayıcı değişkenlerdir (Etgar 1976). Dağıtım kanalında üyeler arası çatışma ile ilgili çalışmalar kanalın servis çıktısının kanaldaki çatışma ile ters orantılı olduğunu (Person ve Monoky 1976); ifade bulan veya duygusal düzeyde kalan çatışmaların öncelikle tutumsal faktörlerden kaynaklandığını (Etgar 1977); ve diğer kanal üyeleri ile çatışma halinde olan kanal üyelerinin güçlü ve denetleyici etki yollarına başvurma eğiliminde olduklarını ortaya koymuştur (Wilkinson ve Kipnis 1978).

### **ORGANİZASYON TEORİSİNDE ÖRGÜTLERARASI İLİŞKİLER VE DAVRANIŞ BOYUTLARI**

Endüstrileşme ve bunun beraberinde toplumda işbirliği ve ahenk gereğinin artmasının bir sonucu olarak örgütler arası ilişkilerin anlaşılması ve geliştirilmesi ihtiyacı önem kazanmaktadır. Örgütler arası ilişkiler çeşitli disiplinlerde araştırılmıştır. Kamu Yönetiminde koordinasyonu geliştirmeye yönelik olarak yatay ilişkiler; pazarlamada çatışmayı azaltmaya yönelik olarak dikey ilişkiler ve şebeke ilişkileri; ekonomide hukuki olmayan bağlantıları belirlemeye yönelik olarak dikey ve yatay ilişkiler ve sosyolojide güç dağılımı ve diğer ilişki düzenlerine açıklık kazandırmaya yönelik olarak dikey ilişkiler ve şebeke ilişkileri incelenmiştir (Whetten 1981).

Örgütlerarası ilişkiler organizasyon teorisinde öncelikle ele alınan konular değildir. İkili ilişkiler (Hasanfeld 1972), örgüt kümesi (Elvan 1966), aksiyon kümesi ve şebekeler (Aldrich ve Whetten 1981) olarak şekillenebilen örgütler arası bağlantılarda diğer örgütlerin, örgütün görev çevresinin elemanları olduğu ön görülür (Hall et. al. 1977, Evan 1966). Örgütlerarası ilişkilerde bağlantılar rekabete

dayalı veya işbirlikçi bir yapıda olabilir ve işbirlikçi bağlantılar rekabete dayalı bağımlılığın bir sonucudur (Litwak ve Hylton 1962). Kâr amacı güden ve birbirine rekabete dayalı bağımlılığı olan işletmeler arasındaki işbirlikçi bağlantılarla ilgili çalışmalar yeterli düzeyde değildir (Akinbode ve Clark 1976). Örgütler arası bağlantılar, örgütün müşterek karar verme uygulamalarına taraf olması ve diğer örgütlerin hedef ve davranışlarını göz önüne almasını gerektirir ki bu durum örgüt faaliyetlerinde uygulamaya yönelik sorunlar yaratabilir. Örgütlerin bağımsızlıklarını koruma yönündeki eğilimleri örgütler arası bağlantılara engel teşkil edebilir.

Çevresel bağımlılık ve olasılıklarla başedebilmek için örgütler arası stratejilere gerek vardır. Örgütler çeşitlendirme ve dikey birleşme yoluyla (Kotter 1979), yapısal düzenlemelerinde değişiklikler yoluyla (Burns ve Stalker 1961, Lawrence ve Lorsch 1967) veya bağımsız ve işbirlikçi stratejiler arasında ayırım yapmak yoluyla (Galbraith 1977) çevresel bağımlılığı ele alabilirler.

Örgütlerarası işbirliği çevresel bağımlılık ve olasılıklarla başetmede bir strateji olarak benimsenebilir. İşbirlikçi bağlantılar örgütlere kıt kaynakları ele geçirmekte (Levine ve White 1971; Aiken ve Hage 1968); görev çevrelerindeki diğer sektörlere karşı güç kazanmakta (Thompson 1967, Metcalfe 1976, Provan et.al. 1980) ve çevresel belirsizliği azaltmakta (preffer ve Leblebici 1973, Galbraith 1977) yardımcı olabilir. Örgütlerin alıcı ve satıcılarına göre daha az güçlü oldukları durumlarda (Assael 1969, Pfeffer ve Nowak 1976, Gronhaug 1979) ve alıcı ve satıcıların daha etkin ve daha iyi örgütlenmiş oldukları durumlarda (Philips 1976) rekabet eden işletmeler arasında işbirlikçi bağlantıların ortaya çıkma ihtimali yüksektir. Bilgi paylaşma şeklinde ortaya çıkan işbirlikçi davranış değişik güdülerden kaynaklanan bir örgüt tepkisidir (Üsdiken 1990). Diğer taraftan örgütlerin özellikleri ve görev çevreleri ile ilgili algulamaları işbirlikçi bağlantılara engel teşkil edebilir (Marret 1971); ve bu tür ilişkiler örgütlerin korumaya çalıştıkları bağımsızlık ve dokunulmazlıklarına mal olabilir (Guetzkov 1966, Litwak ve Hylton 1962, Van de Ven 1976).

Organizasyon teorisinde örgütlerarası ilişkilerin incelenmesinde genel olarak iki yaklaşım benimsenmektedir. Bu yaklaşımlar kaynak bağımlılığı bakış açısı ve işbirliği ve düzen koşulları ve sonuçları bakış açıları olarak isimlendirilebilirler. Konunun önemine paralel olarak araştırmalar yoğunlaşmaktadır. Çok sayıdaki bu çalışmaların belli kavramsal yaklaşımlar çerçevesinde toplanması ve örgütler arası ilişkilerin ortaya çıkış neden ve koşullarının incelenerek, oluşumun önceden belirlenebilmesini sağlayıcı değişkenlerin saptanması gerekmektedir (Oliver 1990). Bu durumda, müşterek bir amaca hizmet eden dağıtım kanalları (ve benzer) işletmeler kümeleri

için örgütlerarası düzenlemeler ve stratejilerin saptanması mümkün olabilir.

### AKIÇ SİSTEM TEORİSİ VE DURUMSALLIK YAKLAŞIMI

Örgütler arası sistemler olarak dağıtım kanallarının işleyişinin ve çıktılarının optimize edilmesi amaçlanmaktadır (Lewis 1968, Rosenbloom 1978, Stern ve El-Ansary 1977, Walters 1974). Bu çalışmada, amaca ulaşmada örgütler arası bir yönetim alt sisteminin tanımlanması çözüm olarak önerilmektedir.

Örgüt literatüründe kapalı sistem perspektifi hakimdir (Negandhi 1973). Örgütler arası sistemler olarak dağıtım kanallarının incelenmesinde açık sistem yaklaşımı benimsenmelidir. Bu yaklaşım örgütler arası bağlantıların ağırlıkla ele alınmasına yol açacaktır. Dağıtım kanalındaki örgütler sınır koruyucu sistemler olarak düşünülebilir. Bu örgütlerin sınırlarını korumak ve yaymak için enerji harcamaları gerekir (Scott, 1981). Sistemde otorite üyelerin uyum sağlamasına bağlıdır. Örgütler arası çatışma söz konusu olduğunda, sınırların genişletilmesi ve daraltılması stratejileri üyeleri uyum sağlamaya yöneltmek için kullanılabilir (Aldrich 1971). Dağıtım kanallarının bir sistem olarak idare edilebilme yeteneği, üyelerinin sistemin hayatiyetini sürdürmesi konusundaki kararlılıklarına bağlıdır.

Klasik örgüt modelleri örgüt etkinliğine katkıda bulunmak üzere ihtisaslaşma, rol performansının standartlaştırılması, karar vermenin merkezileştirilmesi, uygulamanın tek tip olması ve fonksiyonların tekrarlanmaması prensiplerini önerirler (Taylor 1923, Weber 1947, Gulick and Urwick 1937). Sistem felsefesi karmaşık sosyal olayları ele almanın bir şeklidir. Bu yaklaşım, sistemin içinde bulunduğu ortamın kabul edilmesini ve hedef güdücü faaliyetler arasındaki karşılıklı ilişkilerin anlaşılmasını kolaylaştırır (Katz ve Kahn 1966). Durumsallık yaklaşımı örgüt faaliyetlerini yönetme ile ilgili bir düşünüş şeklidir. Durumsal teşhisi kolaylaştırmak suretiyle, belli durumlar için uygun yönetim biçimi, kararı yönlendirilir.

Örgütler açık sistemlerdir. İşleyişleri tekrar eden girdi-çıkıtı döngülerinden oluşur. Girdi ve çıkıtı süreçleri sistem ve çevresini kapsar. İşlem süreci ise örgütün içinde yürütülür. Çevresel ajanların çıktıları kabul etmelerine yol açan değişimler, sistemin yeni girdiler elde etmek için giriştiği değişimlerle ilişkilidir. Sistemin saptanması, bu döngüsel enerjik sürecin saptanmasını ve izlenmesini gerektirir. Örgütleri diğer açık sistemlerden ayıran özellik gözlenebilir, teşhis edilebilir ve kalıcı fiziki anatomilerin olmamasıdır. Örgütün formu, bazı tesadüfi olaylar kombinasyonu yaratılması ile meşgul bireyler ve kurumlardan oluşur. Diğer bir

deyişle örgütün yapısı fonksiyonlarının içindedir. Bir örgüt, üyeleri düzenli bir şekilde etkileşim içerisinde oldukları sürece yaratılabilir ve sürdürülebilir (Kast ve Rosenzweig 1970). Örgütün alt sistemleri girdi-işlem ve çıktidan sorumlu teknik altsistem; yapının korunması ve çevresel değişikliklere uyum sağlayan değerler ve hedefler altsistemi; örgüt davranışı, güdüler, roller ve ilişkilerden oluşan davranış alt sistemi, görevlerin ayırımılaştırılması ve uyumlaştırılmasından sorumlu yapısal alt sistem ve hedef saptama, planlama, örgüt tasarımı ve örgütü çevre ile bağlantılandırma gibi hayati rolleri üstlenen yönetim alt sisteminden oluşur.

### **AÇIK SİSTEMLER OLARAK DAĞITIM KANALLARI**

Dağıtım kanalları, müşterek davranış ve performansı belirleyen etkileşim halindeki ekonomik ve sosyopolitik güçler kümelerinden oluşan sosyal sistemlerdir (Stern ve Reve 1980). Açık sistem olarak dağıtım kanalı, bir bütün oluşturarak ve hedefleri gerçekleştirecek şekilde organize edilmesi gereken etkileşim halindeki kurumlardan oluşur. Dağıtım kanalı bir açık sistemdir ve üyeleri uyumlu bir şekilde faaliyet göstereceklerse ve kanal, diğer dağıtım kanalları için etkin bir rakip olacaksa yönetilmelidir (Ridgway 1957).

Bağımlılık ve özerkliğin korunması çabaları örgütler arası sistemler olarak dağıtım kanallarının merkezi davranış boyutudur. Bunun sonucu olarak kanalda güç ilişkileri ve çatışma ortaya çıkar. Hedeflerdeki farklılıklar; kanal kaynakları için rekabet, rollerin belirsizliği, rollerin yerine getirilmemesi, algılama ve beklentilerdeki farklılıklar güç ve çekişme ilişkilerinin kaynaklarıdır (Stern ve El-Ansary 1977). Bu çalışmada öne sürülen görüş verimsiz güç ve çatışma ilişkilerinin bağımlılığın değil, belirlenmemiş ve yönetilmeyen bağımlılığın sonucu olarak ortaya çıktığıdır. Sistem çevresel üst sistemden belirgin sınırlarla ayrılan bağımsız parçalar bütünü olarak tanımlanmaktadır. Dağıtım kanalları insan çabaları sonucu yaratılmış sistemlerdir. Kanallarda üst düzeyde örgütler arası koordinasyona gerek vardır. Dağıtım kanalını oluşturan işletmelerin bir bütün, bir sistem olarak organize edilmeleri gerekmektedir.

Açık sistemlerde, yönetim alt sistemi sistemin bütünü planlar ve kontrol eder. Rekabet eden ve çatışan taleplerin uzlaştırılması ve çözümlenmesi yönetim alt sisteminin mevcudiyeti ile mümkündür. Yönetilmeyen bağımlılık sonucu ortaya çıkan verimsiz güç ve çatışma ilişkileri yönetim alt sisteminin mevcudiyeti ile etkin bir şekilde çözümlenebilir. Örgütlerarası davranış sistemleri olan dağıtım kanallarında yönetim alt sisteminin belirsizliği, bağımlılığın tanımlanmamış olmasının bir göstergesidir ve verimsiz davranış dinamiğinin kaynağıdır. Dağıtım kanalının yapısal davranış dinamiğinin saptanması, sistemin mevcut işleyişi ve gelecekteki tutarlılığının anlaşılması bakımından yararlı olacaktır.

Güvenirlik ve rollerin eksiksiz yerine getirilmesi bağımlılığın bir gereğidir (Katz ve Kahn 1966) Tüm sistemler, üyelerinin değişkenlik, anılık ve tutarsızlıklarını en düşük düzeye indirme görevi ile karşı karşıyadırlar (Merton 1957). Dağıtım kanallarındaki örgütler rol sistemleri olarak düşünülebilirler. Kaçınılması ve yerine getirilmesi gereken davranışlar bir rolü oluşturan elemanlar kümesidir. Örgütlerarası bir sistem olarak dağıtım kanalında yönetim alt sisteminin başlangıcı bu davranışları düzenleyen kuralların yaratılma sürecidir.

Dağıtım kanallarının işleyişini optimize edecek ve kanal içi verimsiz davranış dinamiğini minimize edecek normatif bir örgütlerarası yapının ana kavramları, bağımlılık, kurallar ve örgütlenmedir. Klasik analizin üç belirgin hatası, analizcilerin uygulama kurallarının gereğini asgari tutmaları; örgütlenme ve gruplaşma ihtimalini, ve karşılıklı bağımlılık şartlarını değerlendirmedeki başarısızlıklarıdır (Palamountain 1955). Çağdaş toplumun belirgin özelliği sürekli artmakta olan bağımlılıktır. Bir dizi kurumu etkilemeden herhangi bir değişiklik yapmak mümkün değildir. Pek çok yeni gelişme, örgüt sınırlarını aşan yakın, işbirlikçi ve bütünleşmiş faaliyetlerle bağımlıdır (Sayles ve Chandler 1971).

### **YÖNETİM ALT SİSTEMİ VE SİYASAL GERÇEKÇİLİK**

Yönetim alt sistemi, sistemin bütününe planlar ve kontrol eder. Dağıtım kanalını oluşturan kurumlar arası bağımlılığı ve kanalın çevreye olan bağımlılığını yönetir. Dağıtım kanalının iç ekonomik ve politik yapı ve süreçlerinden, ve ekonomik ve sosyopolitik çevre ilişkilerinden sorumludur. Amaç sistemin performansını maximize ve hayatiyetini garanti etmek, ve bunun gereği olan örgütlerarası barışı sağlamaktır. Kanalı oluşturan kurumlar arasındaki bağlantılar nasıl şekillenmiş olursa olsun, yönetim alt sistemi tanımlanmalıdır.

Kanal içi örgütlerarası ilişkilerin düzenlenmesinde iki yaklaşım benimsenebilir. Evrensel geçerliliği olan soyut ilkeler oluşturarak, kanal üyelerinin davranışlarının şekillendirilebileceğinden ve iyi niyetlerinden hareketle rasyonel ve ahlaki bir örgütlerarası düzenin kurulabileceği inancı birinci yaklaşımdır. Bu yaklaşımda davranışları şekillendirme ve düzeni koruma araçları olarak güç, eğitim ve reform kullanılabilir. İkinci yaklaşım kanal içi mükemmel olmayan ilişkilerin, kanalı oluşturan kurumların doğasında varolan güçlerin bir sonucu olduğunu ön görür. İlişkileri düzenlemek için bu güçlere karşı değil, bunları kabul ederek çaba göstermek gerekir. Kanal içi ilişkiler dünyası, doğal olarak karşıt çıkarlar ve bunlar arasındaki çatışmalar dünyasıdır. Olması gereken ve arzulanan durum hiçbir zaman tam olarak geçerli



kınamaz. Çıkarların geçici olarak dengelenmesi, çatışmaların kesin olmayan bir şekilde uzlaştırılması ve bunun sürekli yinelenmesi ile gereken ve arzulanan durum yaklaşık olarak tutturulmalıdır. Kanalıçı bağlantılar ne şekilde olursa olsun, örgütler arası sistemler olarak dağıtım kanallarının çözümlenmesinde ve normatif bir modelin oluşturulmasında "siyasal gerçekçilik" olarak isimlendirilen (Morgentau 1967) ikinci yaklaşımı benimsemesi gerekmektedir.

Siyasal gerçekçiliğin benimsenmesi, bu yaklaşımın gereği olan ana prensiplerin kabul edilmesini gerektirir. İlk prensip, ilişkilerin kanalı oluşturulan kurumların doğasında yatan kurallarla yönetildiğidir. Kanal performansının geliştirilebilmesi için önce kanalı işleyiş kurallarının anlaşılması gerekir. Bu yaklaşımda "güç" şeklinde tanımlanan çıkar kavramı ana gösterge olarak benimsenmelidir. Böylece kanalı üyelerinin politika tercihleri ve güdüleriyle ilgilenmek yanılığısından kurtulunur, çünkü politika tercihleri ve güdüler gücü kullanımında ifade bulurlar. Güç olarak tanımlanan anahtar kavramı izleyip, yönlendirirken, onun birkez belirlenip sabit kaldığı öngörülmez; sahip olunan ve kullanılan gücü miktarı ve niteliği değişkendir. Başarılı uygulamalar ve ideal durum arasındaki gerilim kabul edilmelidir. Ancak siyasal gerçeklikte alternatif uygulamaların sonuçları tartarak tercih yapmak en üstün erdemdir. Siyasal gerçekçilik kanalı üyelerinin bireysel amaçlarını, kanalı amaçlarıyla özdeşleştirmeyi reddeder. Yönetim alt sistemi, işleyiş yapısı bağımsız kanalı üyelerinin gücü amaçları olan dağıtım kanalıında barış ve etkinliği sağlamaya çalışırken, kanalıda ilişkileri kendi kendine düzenleyici fonksiyonu olan "güç dengesi" ve gücü mücadelesine kolaylıkla dönüşebilecek bu denge üzerindeki normatif kısıtlamaları araç olarak kullanabilir.

Yönetim alt sisteminin görevi gücü mücadelesini barışçıl sınırlar içerisinde tutabilmektir. Kanalı etkinliği ancak bu şekilde gerçekleştirilebilir. Yönetim alt sistemi kanalı üyelerinin gücü ile ilgili amaçlarını kısıtlayarak kanalı barışını sağlama yolunu seçmemelidir. Bu seçeneğin başarısız olma ihtimali çok yüksektir. Öncelikle kanalı içi barış ve düzeni engelleyen koşullar ve kanalı üyesi kurumların iç barışlarını oluşturulan koşullar belirlenmelidir.

Dağıtım kanalıını oluşturulan kurumların iç barış ve düzenini sağlayan ve örgütlerarası bir sistem olarak dağıtım kanalıında olmayan nedir sorusunun cevabı "tanımlanmış yönetimdir". Örgütler, iç barış ve düzenlerini tanımlanmış bir yönetim alt sisteminin mevcudiyetine borçludurlar. Örgüt içi gücü dinamiği, otorite ve sorumluluklar tanımlanmış ve meşrulaştırılmıştır. Bu durumda bağımsız örgütlerden oluşan dağıtım kanalıında barış ve düzenin varlığını bir milleti oluşturulan bireylerin kurduğu devletin fonksiyonunu üslenecek "tanımlanmış bir yönetim alt sisteminde" aramak gerekmektedir.

Burada amaç kanalı oluşturan işletmelerin egemenliğini, işletmeler arası yükümlülükler veya kurumlar aracılığıyla kısıtlamak değil, bu egemenliğin bir otoriteye aktarılması ve bu otoritenin işletmeler üzerinde egemen olmasıdır. Bu kapsamdaki yönetim alt sisteminin başarısı için bazı koşullar gereklidir. Kanal içi barışın koşulları kanal, üyelerinin kanalın bütününe ve bunun başarısına, kanalın herhangi bir parçasına göre daha yüksek, gruplar üstü bir sadakatle bağlı olmaları; kanal işleyişi ve hedeflerinin gerçekleştirilmesi ile ilgili olarak ve bireysel hedef ve taleplerinde bir adalet ve eşit şans beklentisi içerisinde olmaları ve yönetim alt sisteminin tüm üyeler üzerinde sahip olacağı mutlak güçtür.

Yönetim alt sistemi kanalın meşru devamlılığını sağlar. Böylece kanal üyesi işletmelerin kanalı bağlı oldukları, amaçlarını garanti eden ve talepleri olan bir süreç olarak algılamaları ve yaşamaları mümkün kılınır. Kanalda çevrenin ve iç dinamiğin gerektirdiği değişimlerin yapılabilmesi ve kanal içi barışın gereklerinin yürütülebilmesi için gerekli ajanların oluşturulması yine yönetim alt sisteminin sorumluluğudur.

Dağıtım kanalında yönetim sisteminin hükümet etme şekli ile ilgili olarak iki görüş benimsenebilir. Birinci görüşe göre yönetim alt sistemi kanal üyesi işletmelerin amaçları içindir. Bu alt sistem insan yapısıdır ve onu kurmak veya kurmamak ve ne şekil alacağına karar vermek kanal üyelerinin yetkisindedir. Diğer görüşe göre kanal üyelerinin yönetim alt sisteminin hükümet etme şeklini belirleme veya önceden tasarlama seçenekleri yoktur ve onu oluşturduğu şekli ile kabullenmelidir. Yönetim alt sistemi kanalın yapısına, onu oluşturan işletmelerin uygulamaları, amaçları ve kaynaklarına bağlı olarak gelişecektir.

Bu iki yaklaşımdan birinin sonucu olarak var olan yönetim sistemi insan yapısı bir sistemdir ve kökleri kanal üyelerinin iradesindedir. Etkin olabilmesi için yöneteceği kanal üyeleri tarafından kabul edilmelidir. Kanal üyeleri bu konuda istekli olmasalar dahi yönetim alt sisteminin kuruluşunu önleyici bir engel oluşturamalı ve onun amaçları için gerekeni yapmakta yetkin ve istekli olmalıdırlar.

Yönetim alt sistemi kanal yönetiminde ve barışın sağlanmasında araç olarak diplomasiyi kullanmalıdır. Hedeflerini, bu hedeflere ulaşmak için mevcut olan gerçek ve potansiyel güç ışığında saptamalıdır. Kanal üyelerinin bireysel hedeflerini ve bunlara ulaşmak için sahip oldukları gerçek ve potansiyel gücü değerlendirmeli, üyelerin amaçlarının birbirleriyle ne ölçüde uyumlu olduğunu belirlemeli ve bireysel hedeflere ve bunların gerçekleşmesinin garantisi olan kanal içi barış ve genel amaçlara ulaşmak için uygun araçları benimsemelidir.

## SONUÇ

Dağıtım kanallarının analizinde ekonomik ve davranışsal yaklaşımlar iki ekol oluşturmaktadır. Ekonomik yaklaşımlar teknoloji, problem çözme ve kanal kontrolü üzerinde çalışırlar. Amaç etkinliktir. Davranışsal yaklaşım güç ve çatışma ilişkilerini incelemiştir. Örgütler arası ilişkilerde anahtar kavramı "güç" kullanımıdır. Bireysel olarak ulaşılamayacak hedeflere, grup olarak varılabilir. Bağımlılık bu olgunun sonucudur. Bireysel tercih ve amaçlarla, grup amaçlarının uyumlaştırılması güç dengelerinin kurulması ile mümkündür. Ekonomik yaklaşımda benimsenen kanal etkinliği amacı ve bunun makro ve mikro gerekleri davranışsal yaklaşım içinde geçerlidir. Ancak bu alandaki çalışmalar kısıtlı bir bakış açısı ile etkinliği engelleyici unsur olarak çatışma üzerinde ağırlık kazanmıştır.

Normatif bir kanal yapısı (bağlantı şekli ve işleyişi) etkinliği yüksek, asgari maliyetle azami yarar sağlayan bir yapıdır. Ekonomik yaklaşım ve çözümlenmeler bu yapının detaylandırılması ve gerçekleştirilebilmesi için geçerli ancak yeterli değildir. Bu çalışmada önerildiği şekliyle bir davranışsal yaklaşımın benimsenmesi, güç ve çatışma ilişkilerinin doğal olduğunu ve yönetildikleri taktirde verimli olabileceklerinin kabul edilmesini gerektirir. İlişkiler kanal içi verimsiz davranış dinamiği olarak ele alınmamalıdır.

Kanal üyesi işletmeler ve bunlardan oluşan dağıtım kanalı için açık sistem olmanın bir gereği olarak bağımlılık, tüm davranış ve işleyişi belirleyen unsurdur. Bunun doğal sonucu olarak güç ve çatışma ilişkileri mevcuttur. Bu ilişkilerin sisteme olumlu katkıda bulunabilmeleri için yönetilmeleri gerekmektedir. Tüm sistemin varlığı, onu koordine edecek bir otoritenin kurulması ve kabul edilmesine bağlıdır. Bu kabul edildiğinde, değişim ilişkilerinde bireysel özgürlük uygulanabilir. Normatif modelde bir otorite kaynağı üyelerin özgürlüğünün bir ölçüde kısıtlanması pahasına da olsa gereklidir. Modelin oluşturulması performans, kaynaklar, işlevsel akışlar, kontrol ve çevresel etkilerin ölçülmesini sağlayacak değişkenlerin belirlenmesini gerektirmektedir. Kanal içi davranış dinamiğinin tanımlanmasına ve normatif modele uygun bir kanal yapısına, siyasal gerçekçilik prensipleri çerçevesinde yaklaşılmalıdır.

**KAYNAKLAR**

Aiken, M. ve J. Hage (1968) , "**Organizational Interdependence and Interorganizational Structure**" American Sociological Review. 33.912-930.

Ainbode, I. Adefolu ve Robert Clark (1976) , "**A Framework for Analysing Interorganizational Relationships**" Human Relations, 29.101-114

Alderson, Wroe (1965) **Dynamic Marketing Behavior**. Homewood, III. : Richard D. Irwin, Inc.

Aldrich, H. (1971), "**Organizational Boundaries and Interorganizational Conflict**" Human Relations, 24.279-293.

Aldrich, H.E. ve D.A. Whetten (1981), "**Organization Sets, Action Sets and Networks : Making the Most of Simplicity**". Handbook of Organization Design (cilt 1) içinde. Ed. P. Nystrom ve W. Starbuck. Londra: Oxford University Press.

Assael, Henry (1969), "**Administrative Role of Interorganizational Conflict**" Administrative Science Quarterly, 14. 573-582.

Burns, T. ve G. Stalker (1961). **The Management of Innovation**. London: Tavistock.

Cadotte, E.R. ve L.W. Stern (1979), "**A Process Model of Dyadic Interorganizational Relations in Marketing**", J.N. Sheth (Ed.) Research in Marketing. Cilt 2. içinde. Greenwich, Conn. : Jai Press.

Etgar, M. (1976), "**Channel Domination and Countervailing Power in Distributive Channels**," Journal of Marketing Research. 13 (Ağustos). 254-262.

Etgar, M. (1977), "**Channel Environments and Channel Leadership**", Journal of Marketing Research, 14 (Şubat). 69-76.

Elvan, William M. (1966), "**The Organization Set: Toward a Theory of Interorganizational Relations**, Approaches to Organizational Design içinde J.D. Thompson (Ed.). Pittsburg: University of Pittsburg Press.

Firat, Fuat A., Tybout, Alice M. ve Stern, Louis W. (1975), "**A Perspective on Conflict and Power in Distribution**" 1974 Combined Proceedings içinde Ronald C. Curhan (Ed.). Chicago: American Marketing Association. 435-439.

Galbraith, J.R. (1977). **Organization Design**. Mass: Addison-Wesley.

Guetzkow, H. (1966), "**Relations Among Organizations in Studies on Behavior**", Organizations içinde R.M. Bowers (Ed.). Athens, Ga.: University of Georgia Press.

Gronhaug, Kjell (1979), "**Power in Organizational Buying**", Human Relations, 32. 159-180.

Gulick, L. ve Urwick (1937), **Papers on Scientific Administration**. New York: Institute of Public Administration.

Hall, R.H., J.P. Clark, P.C. Giordano, P.V. Johnson ve M. Van Roekel (1977), "**Patterns of Interorganizational Relationships**", Administrative Science Quarterly, 22. 457-475.

Hasenfeld, Y. (1972), "**People Processing Organizations: An Exchange Approach**", American Sociological Review, 37. s.256-63.

Hunt, S.D. ve J.R. Newin (1974), "**Power in Channel of Distribution: Sources and Consequences**", Journal of Marketing Research, 11 (Mayıs). 188-193.

Kast, F.E. ve J.E. Rosenzweig (1970). **Organization and Management: A Systems Approach**. New York: McGraw-Hill.

Koçhan, T.A. (1975) "**Determinants of the Power of Boundary Units in an Interorganizational Bargaining Relation**", Administrative Science Quarterly, 26. 434-452.

Kotter, J.P. (1979), "**Managing External Dependency**", Academy of Management Review, 4. 87-92.

Katz, D. ve R.L. Kahn (1966). **The Social Psychology of Organizations**. New York John Wiley and Sons, Inc.

Lawrence, P.R. ve J.w. Lorsch (1967). **Organization and Environment**. Boston: Harvard University Press.

Levine, S. ve P.E. White (1971), "**Exchange As a Framework for the Study of Interorganizational Relationships**", A Sociological Reader on Complex Organizations içinde A. Etzioni (Ed.). London: Holt, Rinehart and Winston.

Litwak, E. ve L.F. Hylton (1962), "**Interorganizational Analysis**", Administrative Science Quarterly, 6. 395-420.

Lewis, E.H. (1968). **Marketing Channels: Structure and Strategy**. New York: McGraw-Hill

Lusch, R.F. (1976), "**Sources of Power: Their Impact on Intra Channel Conflict**", Journal of Marketing Research, 13 (Kasım). 382-390.

Mack, R.W. ve R.C. Snyder (1957), "**The Analysis of Conflict-Toward an Overview and Synthesis**", Journal of Conflict Resolution, 1. (Haziran). 212-248.

Marrett, C.B. (1971), "**On the Specification of Interorganizational Dimensions**", Sociology and Social Research, 56. 83-99.

Merton, R.K. 1957. **Social Theory and Social Structure**. Rev.ed. New York: Free Press.

Metcalf, J.L. (1976), "**Organizational Strategies and Interorganizational Networks**", *Human Relations*, 29. 327-345.

Morgenthau, Hans. j. (1967), **Politics Among Nations**. New York: Alfred A. Knopf.

Negandhi, A.R. (1973), "**Introduction: Organization Theory and Interorganizational Analysis**". A.R. negandhi (Ed.) *Organization Theory and Interorganizational Analysis*. Kent: Ohio, Kent State University.

Oliver, Christine (1990), "**Determinants of Interorganizational Relationship: Integration and Future Directions**", *Academy of Management Review*, 1990, cilt 15, No 2.S. 241-285.

Palmountain, J.C., Jr. (1955). **The Politics of Distribution**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Pearson, M. ve J.F. Monoky (1976), "**The Role of Conflict and Cooperation in Channel Performance**". K.L. Bernhardt (Ed.). *Marketing: 1776-1976 and Beyond*, içinde Chicago: AMA.

Pfeffer, J. ve H. Leblebici (1973), "Executive Recruitment and the Development of Interfirm Organization", **Administrative Science Quarterly**, 18. 449-461.

Phillips, A. (1976), "**A Theory of Interfirm Organization**", *Interorganizational Relations* içinde W.M. (Ed). Harmondsworth: Penguin.

Provan, K.G., J.M. Beyer ve C. Krybosch (1980), "**Environmental Linkages and Power in Resource-Dependence Relations Between Organizations**", *Administrative Science Quarterly*, 25. 200-225.

Ridgway, Valentino F. (1957) "**Administration of Manufacturer Dealer Systems**". *Administrative Science Quarterly*. Cilt 1, (Mart). S. 464-483.

Rosenberg, L.J. ve L.W. Stern (1971), "**Conflict Measurement in the Distribution Channel**", *Journal of Marketing Research*, 8 (Kasım). 437-442.

Rosenbloom, B. (1978). **Marketing Channels: A Management View**. Hinsdale, Illn.: Dryden Press.

Sayles, L.R. ve M.K. Chandler (1971). **Managing Large Systems**. New York: Harper and Row Publishers.

Schmidt, S. M. ve T.A. Koçhan (1972), "**Conflict: Toward Conceptual Clarity**", *Administrative Science Quarterly*, 17. 359-370.

Scott, W.R. (1981) **Organizations, Rational, Natural and Open Systems**. Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall.

Stern, L.W. ve A.I. EL-Ansary (1977). *Marketing Channels*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Stern L.W. ve Torger Reve (1980), "**Distribution Channels as Political Economies: A Framework for Comparative Analysis**", *Journal of Marketing*, 44 (Yaz). 52-64.

Stern, L.W., R.A. Schulz ve J.R. Grabner (1973), "**The Power Base-Conflict in Distribution Channels: A Laboratory Study**", *Journal of Marketing Research*, 10 (Mayıs). 169-179.

Taylor, F.w. (1923). *The Principles of Scientific Management*. New York: Harper.

Thompson, J.D. (1967). *Organizations in Action*. New York: Mcgraw-Hill.

Tuite, M. (1972), "**toward a Theory of Joint Decision Making**", Ed. M. Tuite, R. Chisholm and M. Radnor. *Interorganizational Decisign Making* içinde. Chicago: Aldine.

Üsdiken, Behlül (1990), "**Reciprocity, Asymmetry and Information Sharing in Manufacturer Dealer Networks**" *Scandinavian Journal of Management*. Cilt 6, No 4. 309-321.

Van de Ven, A.H., D.C. Emmett ve R. Koenig, Jr. (1974), "**Frameworks for Interorganizational Anlysis**", *Organization and Administrative Sciences*. 5.No 1. 113-125.

Van de Ven, A.H. (1976), "On the Nature, Formation and Mairtenance of Relations Among Organizations", *Academy of Management Review*, 1. No. 4. 24-36.

Walker, O.C.Jr. (1972), "**The Effects of Learning on Bargaining Behavior**", F.C. Allvine (Ed.), 1971 Combined Proceedings içinde Chicago: AMA.

Walters, C.G. (1974). *Marketing Channels*. New York: Ronald Press.

Warren, R.L. (1967), "**The Interorganizational Field as a Focus for Investigation**", *Administrative Science Quarterly*, 12. 396-419.

Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization* içinde T. Parsons (Ed.). New York: Free Press.

Wilkinson, I.F. (1973), "**Power and Influence Structures in Distribution Channels**", *European Journal of Marketing*, 7. No 2. 119-129.

Wilkinson, I.F ve D. Kipnis (1978), "**Interfirm Use of Power**", *Journal of Applied Psychology*, 63. No 3. 315-320.

Whetten, David A. (1981), "**Interorganizational Relations: A Review of The Field**", *Journal of Higher Education*, Cilt 52, No. 2. s.1-27.