

Hacettepe Üniversitesi  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
Dergisi

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

**CİLT 10 / 1992**



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

Derginin Sahibi : H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına  
**Prof. Dr. Doğan Tuncer**

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

Editör : **Prof. Dr. Ahmet Şahinöz**

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>Erdinç Tokgöz</b>	T. C. Merkez Bankası ve Altın Piyasası .....1
<b>Ahmet Şahinöz</b>	ABD-AT Ticaret Savaşı Paylaşıl- mayan Dünya Tarım Pazarları.....9
<b>Bedriye Saraçoğlu</b>	Ülkelerin Ekonomik Kalkınmışlık Düzeyleri Açısından İncelenmesi.....17
<b>Dilek Önkal Gülner M. Şengül</b>	Hisse Senedi Fiyatlarının Olasılıksal Tahmininde Geri-İtilim Kullanımı.....55
<b>Derman Küçükaltan Ahmet Saltık Münir Kutluata</b>	1991 Yılı İçinde Edirnedeki Yur- da Giren ve Çıkan 500 Yabancı Turist Üzerinde Bir Turizm Epidemiyolojisi Çalışması.....71
<b>Haluk Akdoğan</b>	Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesinin Bir Gümrük Birliği Olarak Değerlendirilmesi.....85
<b>Selim Erdoğan Mustafa Uçar</b>	Güneydoğu Anadolu Projesi Altyapı İlişkisi.....107
<b>Nurettin Bilici</b>	VIII. Maliye Sempozyumunun Ardından.....117
<b>Ömer Akat</b>	Marketing Strategies and Tactics Political Campaigns.....121
<b>Mustafa Şanlı</b>	Liberal Ekonomiye Etkin Geçişte Yöntem Sorunu.....139

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



## T.C. MERKEZ BANKASI ve "ALTIN PİYASASI"

Prof. Dr. Erdinç Tokgöz<sup>(\*)</sup>

### GİRİŞ

T.C. Merkez Bankası'nın düzenlediği ve yönettiği "para piyasası"nın alt piyasaları olarak nitelediğimiz "Açık Piyasa İşlemleri" ve "Bankalararası Para Piyasası"nın değerlendiren iki incelememiz yayınlanmıştı<sup>(1)</sup>. Bu iki çalışmamızda şu önemli noktayı vurgulama gereğini duymuştuk: T.C. Merkez Bankası 1980'li yılların ikinci yarısında oluşturduğu, birbirini izleyen ve tamamlayan, alt piyasalarla, para piyasasının, dolayısıyla Türk Bankacılık Sistemi'nin yeniden yapılanmasına öncülük etmiştir.

Bu yeniden yapılanma ve çağdaş araçların kullanımına geçiş süreci 1990'lı yılların başında Türk Bankalarına fon yönetiminde daha başarılı ve verimli olma şansını artıran bir çalışma ortamı getirmiştir. Böylece 1990'lı yıllara T.C. Merkez Bankası dört alt piyasadadan oluşan bir "para piyasası" düzenleyerek girmiş bulunmaktadır. Bu alt piyasalar "Bankalararası Para Piyasası" (Nisan 1986), "Açık Piyasa İşlemleri" (Şubat 1987), "Döviz Piyasası" (Ağustos 1988) ve "Altın Piyasası" (Mart 1989) dir.

Bilindiği gibi 1211 sayılı T.C. Merkez Bankası Yasası Banka'nın temel görevlerini sıralarken "... milli paranın iç ve dış değerini korumak amaçlarıyla gerekli tedbirleri almak;" zorunluluğunu getirmiştir. Yasal bir engel olmadığı halde yukarıda anılan alt piyasaların düzenlenmesi ve Banka'nın para piyasası üzerinde etkinliğinin artırılmasında geç kalmıştır. 1970 tarihli 1211 sayılı kanunun 4. maddesinde 3098 ve 3291 sayılı ek yasalarla Banka'nın temel

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

(1) -Erdinç Tokgöz, "T.C. Merkez Bankası ve Açık Piyasa İşlemleri", H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 8, Sayı 1, 1990.

-E.Tokgöz, "Bankalararası Para Piyasası", Finans Dünyası, İstanbul Temmuz 1992.



görev ve yetkileri yeniden tanımlanmıştır<sup>(2)</sup>. Bu yeni düzenlemelerle Banka'ya Döviz ve Altın Piyasalarını düzenleme ve yönetme görevi verilmiştir. Bu çerçevede Mart 1989 tarihinden bu yana işleyen "Altın Piyasası"nı aşağıda incelemeye ve değerlendirmeye çalışacağız. Ancak birinci bölümde çok özel bir mal olan altın hakkında bazı temel ve belirleyici bilgiler aktarmanın yararlı olacağını düşündük.

### I- DÜNYA'DA VE TÜRKİYE'DE ALTIN

Tarih boyu tüm uygarlıkların altını değerli bir mal saymış olduklarını biliyoruz. Bu ilgi günümüzde de devam etmektedir. Altının üretim maliyetinin çok yüksek olması altın arzını kısıtlamakta ve fiyatının yüksek olmasına yol açmaktadır. Günümüzde en büyük altın üreticisi Güney Afrika'dır. 1989 yılında Dünya altın üretimi 2 bin ton civarında gerçekleşmiştir. Bu üretimin %75 ini üreten ülkeler ve üretimleri şöyledir: G.Afrika 605 ton, S.Rusya 280 ton, A.B.D. 266 ton, Avustralya 202 ton ve Kanada 159 ton<sup>(3)</sup>. Üretimin geri kalan %25 ini Dünya'nın diğer ülkeleri üretmektedir. XIX. Yüzyılın ilk yarısında en büyük altın üreticisi S.Rusya idi. A.B.D. de 1848 de, Güney Afrika'da 1884 de üretime geçilmesi Dünya altın piyasasını oligopolistik bir yapıya götürmüştür. Bugün de bu özellik sürüyor.

Saf altın 24 ayardır. Bir alaşımdaki altın oranı (ayar) kırat ile ölçülür<sup>(4)</sup>. Ayar düştükçe altın dışındaki metallerin oranı örneğin gümüş veya bakır oranı artmaktadır. Bu durum altının rengine yansır, renk koyulaşır. Uluslararası altın piyasalarında altının fiyatı "ons"(ounce) birimine (31,1035 gr) göre belirlenmektedir.

Uluslararası altın piyasalarında 1970'li ve 1980'li yıllarda görülen büyük fiyat dalgalanmaları eşi görülmemiş boyutlara ulaşmıştı. Örneğin "Petrol Krizi" öncesi 1 ons altın 40\$ iken 1974 de 200\$'a fırlamıştır. Ancak iki yıl sonra fiyat 100 dolar civarına indi. İkinci petrol krizi sonrasında altın fiyatı (1 ons) 850 dolara yükselmişti. Kasım 1992'de bu fiyat 335 dolar civarındadır.

Bu büyük dalgalanma altın ithalatçısı olan Türkiye'ye fazlasıyla yansdığına aşağıdaki tablodan görmek mümkündür.

(2) Madde 4/h: «İlgili mevzuat ve Hükümetçe alınacak kararlar çerçevesinde altın ve döviz rezervlerini ülke ekonomik menfaatlerine uygun şekilde yönetmek».

(3) Le Monde, "Bilan Economique Et Social", 1990, s. 40.

(4) Kırat birimi Miskal'in yirmi dörtte biridir. Miskal ise 1.5 Dirhem'dir. Dirhem Okka'nın dört yüzde biridir. okka ise 1283 gramdır. 24 ayar altın 995 milyem olarak ifade ediliyor.



## Türkiye'de Altın Fiyatları

Yıllar	Cumhuriyet	Gram
1950	39 Lira	6 Lira
1961	102 Lira	15 Lira
1965	94 Lira	14 Lira
1970	128 Lira	21 Lira
1975	580 Lira	80 Lira
1980	13.300 Lira	1.835 Lira
1985	42.100 Lira	6.330 Lira
1989	203.000 Lira	30.000 Lira
1992	594.000 Lira	89.000 Lira

**Kaynak:** T.C. Merkez Bankası Raporları ve Dünya Gazetesi, 18 Kasım 1992

Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının uzun yıllardan beri "sarı metali" tasarruf aracı olarak kullandığını biliyoruz. 1980'li yıllara dek yurt içi altın piyasasında talep büyük çapta ve ayar garantisi olmadan Ortadoğu ülkeleri üzerinden kaçak altınlarla karşılanıyordu. İlk kez T.C. Merkez Bankası, ithal ettiği altını (külçe) Aralık 1984'den itibaren bazı şubeleri aracılığıyla kişilere doğrudan ve Türk Lirası karşılığında satmaya başladı. Banka'nın bu girişimi altın piyasasına uygun fiyat ve kalite güvencesi gibi iki önemli boyut kazandırmıştı. Merkez Bankası bu uygulamanın sonuçlarını değerlendirdikten sonra, 28 Mart 1989 tarihinden itibaren "döviz karşılığı altın piyasası"na faaliyete geçirdi.

"Kısa sürede büyük ilgi gören ve gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında büyük yankı uyandıran Döviz Karşılığı Altın Piyasası'nda işlem hacmi .." tahminleri aşarak 1989 yılı sonunda 90 tonu (değer olarak 1.1 milyar\$) aştı. 1990 yılında işlem hacmi miktar olarak büyük artış gösterip 144 tonu aşarken dünya altın fiyatlarının düşmesi sonucu değer düzeyi 1.3 milyar\$ da kalmıştır.<sup>(5)</sup> Tasarruf aracı olarak altına alternatif ve çok daha verimli araçların ortaya çıkması (döviz, hazine bonusu, repo, ..) altına olan talebin azalmasına neden olmuştur. Örneğin 1991 yılında işlem miktarı 112 ton, değeri ise 1.2 milyar dolar olmuştur. Merkez Bankası altın ithalatını uluslararası standartlara uygun olarak, ilk yıllarda sadece İsviçre'den yapıyordu. İthal edilen külçe altınlar konsinye olarak getirtiliyordu. Daha sonra rekabet yaratmak ve maliyeti düşürmek için S.Rusya ve G.Afrika'dan da konsinye altın ithalatı başlatılmıştır. "1992

(5) T.C. Merkez Bankası, 1991 Yıllık Rapor, s. 60.



Yılında altın ithalatının %25 oranında artış göstererek 1.5 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir".<sup>(6)</sup>

## II- ALTIN PIYASASININ İŞLEYİŞİ

T.C. Merkez Bankası'nın kurup yönettiği "Altın Piyasası"nın işleyiş ilkelerini belirleyen kurallar, Banka'nın Para Piyasaları ve Fon Yönetimi Genel Müdürlüğü'nün 31 Ağustos 1988 tarihli "Döviz Karşılığı Altın Piyasası Uygulama Talimatı"nda yer almaktadır. Bir yıllık uygulamaların değerlendirilmesiyle ilgili temel bilgi ve görüşler ise Banka'nın yıllık raporlarında "Döviz Efektif ve Altın Piyasaları" başlığı altında verilmektedir.

Altın piyasasının işleyişinde T.C. Merkez Bankası'nın üç önemli ve belirleyici müdahalesi vardır: 1) Altın ithalatı, 2) İç piyasaya açılma, 3) Geri alma işlemleri.. Şimdi bunları kısaca açıklamaya çalışalım.

### 1-Altın İthalatı

T.C. Merkez Bankası bir alt para piyasası olarak kurduğu ve yönettiği "Altın Piyasası"nın ortaya çıkardığı talebi karşılamak üzere uluslararası standartlara uygun altın bar (kalıp) ve külçeler ithal etmektedir. Bu ithalat başlangıçta sadece İsviçre kökenli firmalardan yapılırken, şimdi uluslararası itibarı ve deneyimi olan farklı kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. İthalat iki aşamada yapılmaktadır. önce konsinye alım yoluyla altın Türkiye'ye getirilmekte daha sonra uluslararası para piyasası üzerinden satın alma işlemi tamamlanmaktadır. Bu ticari ilişki karşılıklı açılan "Avans Hesabı" aracılığıyla yürütülmektedir. Ayrıca Banka'nın ilgili talimatı uyarınca İstanbul ve Ankara Kambiyo Şubeleri nezdinde bir altın pozisyonu oluşturulmaktadır.

Merkez Bankası'nın ithal ettiği (konsinye alım..) işlenmiş altınlar "uluslararası kabul görmüş bir kuruluşun damgasını ve seri numarasını taşıyan sertifikalı.." altınlardır. Küçük ağırlıkta olanlar 5 gr, 10 gr, 50 gr, 100 gr, 500 gr ve 1 kg'lık bar'lar halinde (995/1000 veya 999,9/1000 saflıkta) ithal edilmektedir. Büyük ağırlıkta olanlar 400 onsluk, yaklaşık 12.5 kgr, ve 995/1000 saflıkta külçeler halinde getirilmektedir. Altın parçanın ağırlığı küçüldükçe imalat giderleri artmakta dolayısıyla satış fiyatı yükselmektedir.

1991 yılında ortalama fiyatı bir ons 362 Dolar üzerinden yaklaşık 112 ton altın ithal edilmiş ve 1.3 milyar Dolar ödenmiştir. 1992 yılı için bu miktarın 1.5 milyar Dolar olacağı hesaplanmaktadır.

(6) D.P.T., 1993 Yılı Programı, s. 52.



Bağlamak gerekirse, 17 Mart 1984'ten itibaren altın piyasasının istikrara kavuşturulması yönünde Merkez Bankası uluslararası geçerliliği olan ayar damgası ve seri numarası taşıyan külçe altın ithal etmekte ve şubeleri aracılığıyla iç piyasaya vermektedir. Bankalar Dolar üzerinden spot esasla Banka'dan altın almakta ve kendi satış fiyatlarını serbestçe belirlemektedirler.

## 2-İç Piyasaya Açılma

Bankalar, Özel Finans Kurumları ve Yetkili Kuruluşlar yukarıda açıkladığımız koşullarda Merkez Bankası'nın döviz karşılığı aldıkları altını müşterilerine Türk Lirası üzerinden belirledikleri fiyattan satmaktadırlar. Yani halk ve kuyumcular, anılan aracı kuruluşlardan altın alım ve satımı yapabilmektedirler. Türk Lirası'nın konvertible olduğunu dikkate alırsak yetkili tüm aracı kuruluşlar birbirleriyle döviz ve efektif üzerinden alım ve satım işlemleri gerçekleştirebilmektedirler.

Altın piyasasına girmek isteyen bir banka, Özel Finans Kurumu ve Yetkili Kuruluş almak ve satmak istediği altınların özelliklerini (bar ve külçelerin bürüt ağırlık dökümü ve sayısı) başlıklar halinde önceden belirlemektedir. Sonra bu listeyi telefonla Merkez Bankası'nın ilgili birimi olan Döviz ve Effektif Piyasaları Müdürlüğü'ne yazdırmak gerekiyor. Bu başvuru sırasında yani Merkez Bankası'ndan döviz karşılığı altın almak için aşağıda sıralanan hususlarda anlaşmaya varılması gerekli görülmektedir. a) İşlem günü ve saati, b) Altın satış fiyatı, c) İstenilen bar ve külçelerin bürüt ağırlık dökümü ve sayısı, d) Altın teslim valör günü, e) Altın saflık derecesi, f) Döviz/efektif ödeme valör günü, g) Navlun, sigorta, imalat ve diğer giderler, h) Toplam döviz cinsi ve tutarı, i) Toplam efektif cinsi ve tutarı, j) Altının teslim edileceği Merkez Bankası Şubesi, k) Dövizin ödeneceği Merkez Bankası muhabiri, l) Effektif ödenecek Merkez Bankası Şubesi.

Merkez Bankası'nın bankalar ve diğer anılan kuruluşlarla yaptığı duyuruda, altın alım ve satımının iş günlerinde saat 10-16 arasında 3102448 numaralı "Piyasanız" telefonunun kullanılmasını istemektedir. Ayrıca "Altın Piyasası"nda işlem yapmak isteyenlerin kendilerine bildirilen Merkez Bankası Şubelerinden birinde "Serbest Altın Deposu Hesabı" açtırmaları gerekmektedir. Ek olarak Banka'nın yönettiği "Döviz ve Effektif Piyasaları"na da katılıyor olmaları aranmaktadır.

Bankalar Özel Finans Kurumları ve Yetkili Kuruluşlar altın alımı için başvurularında en az 5 kilogram almak zorundadırlar. Altınların ilgili şubeler aracılığı ile tesliminin yapılabilmesi için döviz veya efektifin Banka'nın eline geçmesi zorunludur.



"Altın Piyasası"nda yapılan tespitlere göre kış aylarında iç satışlar azalmakta yaz aylarında artmaktadır. Bu eğilimin ortaya çıkmasında her türlü gösteriş ve lüks harcamalarının yaz aylarında hızlanması yanında yabancı turistlerin de bu dönemde önemli bir talep yarattığı söylenebilir.

### 3-Geri Alma İşlemi

"Altın Piyasası"nda Merkez Bankası karşısında alıcı durumunda olan Bankalar, Özel Finans Kurumları ve Yetkili Kuruluşlar gerekli gördükleri zaman belli koşullar çerçevesinde ellerindeki altını geri satmak isteyebilirler.. Geri satma işinde en kolay uygulama altının daha önce Merkez Bankası'ndan satın alındığının belirlenmiş olması halidir. Dolayısıyla altının "uluslararası kabul gören bir kuruluşun damgasını ve seri numarasını taşıyan, sertifikalı bir kilogram kadar olan bar veya 400 onsluk külçeler halinde işlenmiş" olması gerekmektedir.

Merkez Bankası'nın yetkili şubesine getirilen altının ilgililerce yukarıda anılan özellikleri taşıyıp taşımadığı konusunda üç ayrı işlem yapılır:

- a) Merkez Bankası tarafından satılmış olan altınların geri alınması,
- b) Banka tarafından satılmamış veya sertifikasız altının geri alınması,
- c) Hurda altının geri alınması...

Merkez Bankası bu başlıklar altında hangi işlemlerin yapılması gerektiğini bankalara ve ilgili kuruluşlara gönderdiği duyuruda açıklamaktadır.

Her üç halde de altınların ağırlıkları hassas terazilerle belirlendikten sonra, altınların boyutlarının ve biçimlerinde standartlara uygunluğu tespit edilmektedir. Özellikle "bar"ların saflık derecelerinin (üstlerinde yazılı) doğruluğunun ortaya konması için, mini bilgisayar donanımlı dijital göstergeli ve ses dalgaları ile çalışan "Saflık Test Makinası" kullanılmaktadır. Böylece geri alma durumunda tartma, ölçme ve saflık tespiti gibi üç önemli denetim yapılmaktadır.

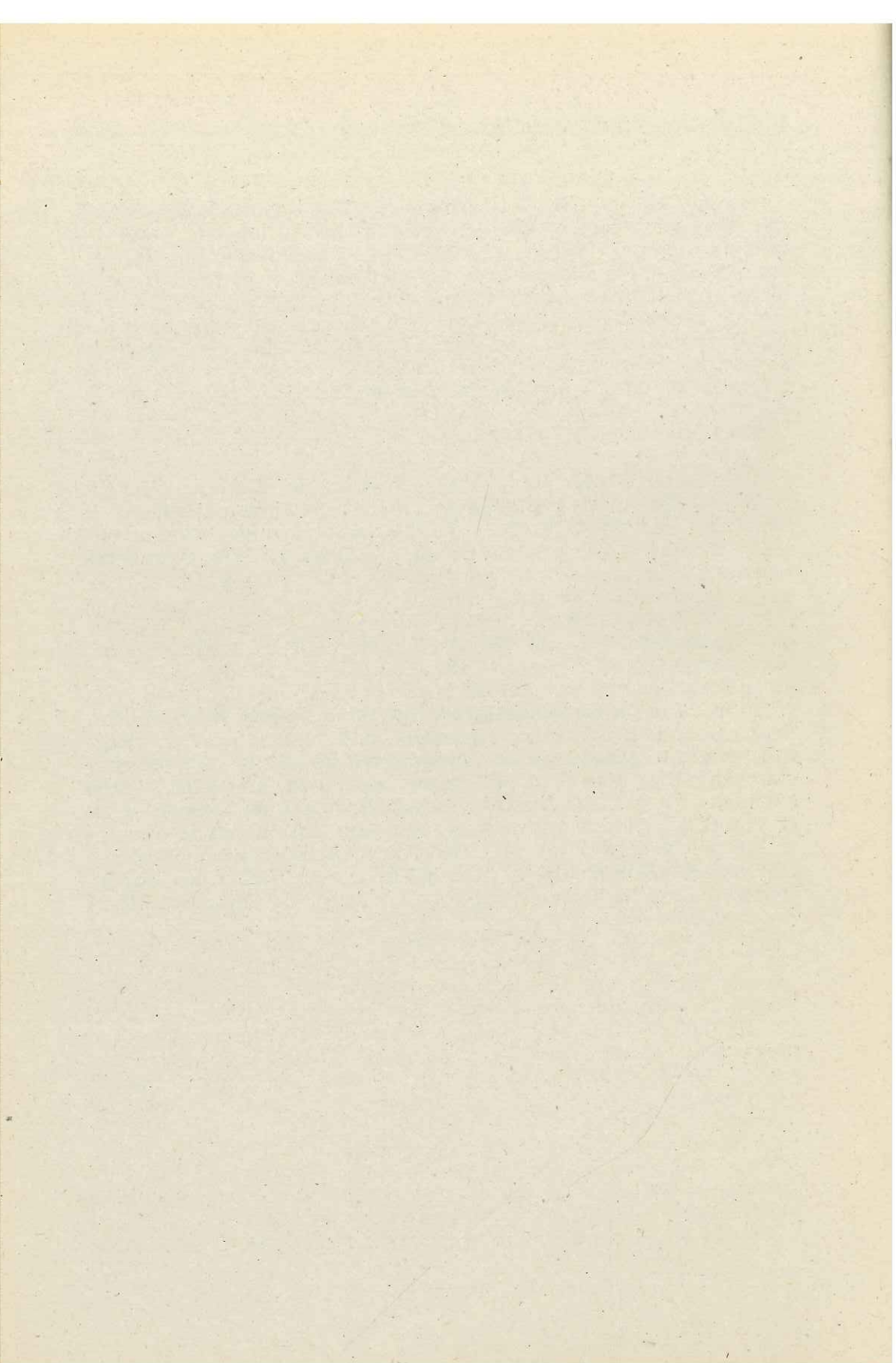
Yapılan denetimle standartlara uygunluğu belirlenen altından en az 5 kilogram getirilmiş olmalıdır. Getirilen altın daha önce Merkez Bankası'nca satılmış değilse veya aranan tüm özellikleri taşımasına rağmen sertifikası yoksa geri almada altının değerinin %98'i ödenmekte, kalan bölüm işlemler tamamlandıktan sonra verilmektedir.



Hurda altın kabulünde Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü'nün homojen dökümlü en az 2 kilogramlık altın kalıplar için düzenleyeceği belgeler aranmaktadır. Bu altınların alış değerlerinin % 70-90 arasında bir pay peşin ödenmektedir. Merkez Bankası altını "uluslararası kabul görmüş bir altın rafinerisine gönderip alacağı kesin bilgilere göre geri kalan payı ödemektedir. Altın çok pahalı ve hassas bir mal olduğundan Merkez Bankası alım satım işlemleri kesinleşinceye dek karşısındaki kuruluşları sorumlu tutmaya devam ettiğini önceden bildirmektedir.

### SONUÇ

T.C. MerkezBankası'nın 1980'li yıllarda kurduğu ve yönettiği Para Piyasası'nın alt piyasalarından olan "Açık Piyasa İşlemleri" ve "Bankalararası Para Piyasası" konularında yayınladığımız incelemelerde Merkez Bankası'nın kendini yenilerken Türk Bankacılık Sistemi'nde gelişme ve çağdaşlaşma sürecini başlattığını vurgulamaya çalışmıştık. Bu incelememizde tanıtmaya çalıştığımız "Altın Piyasası" Nisan 1989 dan buyana çalışan en genç alt piyasa özelliğini taşımaktadır. Fakat çok kısa sürede piyasa beklenilenin üstünde bir gelişme göstermiş ve 150 tona yaklaşan ithalat ve 1.5 milyar dolarlık ödeme gibi önemli boyutlar kazanmıştır. "Döviz Piyasası"nın da başarıyla yönetildiğini söyleyerek şu soruyu sorabiliriz. Acaba Banka "Hükümetle müştereken milli paranın iç ve dış değerini korumak amaçlarıyla gerekli tedbirleri almak" ta niçin başarılı olamıyor? Bize göre fiyat istikrarını sağlamada, enflasyonu aşağı çekmekte ve parasal araçların etkisiz kalmasında kusurlu olan Hükümet'tir. Çünkü anti-enflasyonist para politikalarıyla uyumlu maliye politikalarının bir paket halinde yürürlüğe konması gerektiğini yıllardır Hükümetler anlamış görünmüyor. Türk Milleti'nin bu gerçeği görececek ve cesaretle uygulayacak olan bir Hükümete ihtiyacı var, kanısındayız.





## ABD-AT TİCARET SAVAŞI PAYLAŞILAMAYAN DÜNYA TARIM PAZARLARI

Prof. Dr. Ahmet Şahinöz<sup>(\*)</sup>

ABD'nin AT tarım ürünlerine karşı 5 Aralık 1992 tarihinden itibaren uygulamayı düşündüğü önlemler, dünya tarım pazarlarında patlamaya hazır II. Sübvansiyonlar Savaşı'nın ilk işaretlerini vermektedir. I. Sübvansiyonlar Savaşı bundan tam on yıl önce, Kasım 1982 tarihinde Cenevre'de Bakanlar düzeyinde toplanan GATT (Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması) Konferansı'nın başarısızlıkla sonuçlanması ile başlamıştır. ABD ve AT gibi büyük tarım üreticilerine çok büyük mali yükler getiren sübvansiyonlu ticaret mücadelesi, Türkiye gibi çok önemli tarımsal ihracat potansiyeline sahip ülkeleri de olumsuz yönde etkilemiştir.

### Dünya Tarım Pazarlarında Durgunluk

1970'li yıllarda olağanüstü bir büyüme gösteren dünya tarım ürünleri ticaretinin 1980'li yıllarla birlikte durgunluğa girmesi, tarımsal üretimini büyük ölçüde dış talebe bağlayan ABD gibi ülkeler üzerinde şok etkisi yapmıştır. Gerçekten de 1970 yılında sadece 50 milyar \$ olan dünya tarım ticareti on yıl içinde yaklaşık beş kat artarak 233 milyar \$'a yükselmiştir. Uluslararası ticaretteki bu olumlu gelişmeye, sahip olduğu geniş topraklar, teknolojik ve mali güç sayesinde üretimini arttırarak yanıt veren ABD, 1980 yılında 115 milyon ton ile dünya tahıl pazarlarının % 50'sini kontrol eder duruma gelmiştir. Bu dönemde Amerikan dolarının değer kaybetmesi dış ticaret atılımına yardımcı olurken, bu ülkenin tarım ürünleri dış ticaretindeki fazla 1981 yılında 30 milyar \$'a yaklaşmıştır.

1980 yılından sonra başlayan dünya tarım ticaretindeki durgunluk ve daralma ancak 1986 yılında atlatılabildiği görülmüştür. Uluslararası mali piyasalarda faiz oranlarının yükselmesi ve hammadde fiyatlarındaki gerileme sonucu gelişmekte olan ülkelerin dış ödeme güçlerinin azalması, endüstrileşmiş ülkelerde tarım pazarlarının doyum noktasına ulaşması, çok sayıda ülkenin tarımsal üretim açıklarının azalması ve nihayet, dünya genelinde talep artışlarını özendiren "Keynezci" ekonomik büyüme politikalarının yerini arz yönü ağır

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



basan "paracı" politikalara bırakması uluslararası talebi daraltan temel unsurlar olmuştur.

### **Bozulan Ticari Dengeler ve Sübvansiyonlar Savaşı**

Tarımsal üretimin her geçen yıl biraz daha arttığı dünyamızda, ihracatın duraklamaya girmesi, dünya tarım pazarlarında İkinci Dünya Savaşı'ndan beri oluşan dengelerin bozulmasına yol açmıştır. Aynı dönemde AT'nun tahıl başta olmak üzere temel tarım ürünlerinde kendi-kendine yeterliliği aşip net ihracatçı konuma gelmesi dünya pazarlarındaki karmaşa ve ticari mücadeleyi iyice şiddetlendirmiştir. AT'nun büyümeyen pastadan yıldan yıla artan paylar almaya başlaması, dünya tarım pazarlarını kendi ekonomik çıkar alanı olarak gören ABD'yi rahatsız etmeye başlamıştır.

Dünya pazarlarındaki büyümeden en büyük yararı sağlayan ABD'nin, durgunluktan da en fazla zararı görmesi doğal bir sonuçtur. 1986 yılında 1980'li yılların başına göre tarım ürünleri ihracatı, doların aşırı değerlenmesinin de etkisi ile % 40 oranında azalarak 28 milyar \$'a gerilerken, buğday stokları yaklaşık iki kat artarak 26 milyon ton'dan 50 milyon ton'a yükselmiştir. Bu olumsuz gelişmeleri baştan sezen ABD, 1982 Cenevre'de yapılan GATT Konferansında Avrupalıları aşırı sübvansiyoncu politikalarla hak etmedikleri dış pazarları ele geçirmek ve doping fiyat önerileri ile dünya tarım piyasası fiyatlarını düşürmekle suçlamıştır. Şiddetli suçlama ve tartışmalardan somut bir sonuç alınamayınca, ABD hemen karşı saldırıya geçerek AT gibi yüksek sübvansiyonlu tarım ürünü ihraç etmeye başlamıştır. Topluluk üyelerinin tüm karşı çıkmalarına karşın ABD, Topluluğun geleneksel pazarı Fas'a uzun dönemli ve negatif faizli kredi vererek iki milyon ton tahıl ihraç etmiştir. Şubat 1983'te, yani GATT Konferansı'ndan bir kaç ay sonra ise, Mısır'a tonu 25 \$'dan bir milyon ton buğday unu satmıştır. Oysa bu dönemde dünya piyasalarında buğday ununun tonu 150 \$'ın üzerinde seyretmektedir.

İşin ilginç yönü, bu sübvansiyonlu satıştan birkaç hafta önce J.Block, ABD Tarım Bakanı gazetecilere "AT ile tarım ürünleri ticareti savaşı olmayacaktır" diye açıklamada bulunmasıdır. ABD bununla da yetinmemiş, kısa bir süre sonra yine Mısır ile, uluslararası anlaşmalarla belirlenen en düşük fiyatların da altında fiyatlarla, 25.000 ton'luk tereyağı ve 10.000 ton'luk peynir satış anlaşması imzalamıştır. Kısacası ABD, bu ticari ataklarla Avrupalılar'a "hem tahıl gibi kendi geleneksel pazarlarını korumaya kararlı olduğu, hem de, eğer Topluluk yüksek sübvansiyonlu dış ticaret politikalarında ısrar ederse, Topluluğun geleneksel hayvansal ürün pazarlarına da girebileceği" mesajlarını vermiştir.

AT'nun uluslararası ticari kuralları ihlal ettiği için ABD'yi GATT'a şikayet etmesi ve Avrupa basınının konuyu uzun süre gün-



demde tutması, uygulamada çok fazla şeyi değiştirmemiştir. Bunun üzerine AT da, ABD'ye misilleme olarak başta Kuzey Afrika, Doğu Avrupa ve Orta-Doğu ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye olağanüstü sübvansiyonlarla tahıl ve süt ürünleri ihraç etmiştir. Örneğin, Topluluk 1984 yılında Sovyetler Birliği'ne tonu 450 \$'dan tereyağı ihraç etmiştir. Bu fiyat çiftçilere ödenen destekleme fiyatının sadece % 14'üne eşdeğerdir. ABD tahılının istilasına uğrayan Mısır pazarlarını kaybetmemek için ise, bu ülkeye özel ihracat primi ile 400.000 ton tahıl unu ihraç etmiştir. İhracata uygulanan aşırı sübvansiyonlar, dünya piyasalarında tarım ürünleri fiyatlarının büyük düşüşler göstermesine yol açmıştır. Örneğin, 1980 yılında 200 \$ civarında olan buğdayın ton başına piyasa fiyatı, 1986 yılında 100 \$'ın altına düşmüştür.

Sübvansiyonlar savaşı tarafların önüne yıldan yıla büyüyen ve altından kalkılması giderek güçleşen faturalar koymaya başlamıştır. 1979-81 döneminde 15 OECD ülkesinde 115,7 milyar ECU olan tarımsal sübvansiyon tutarı yada sübvansiyoncu tarım politikalarının maliyeti, 5 yıl sonra, 1984-86 döneminde iki katlık bir artış ile 229 milyar ECU'ye yükselmiştir. Söz konusu dönemde % 173'lik bir oranla en yüksek artışı ABD gerçekleştirmiş ve tarım kesimine sağladığı sübvansiyon tutarını 28,7 milyar ECU'den 78,5 milyar ECU'ye yükseltmiştir. Aynı dönemde 10'lar Topluluğu % 40'lık bir artış ile tarımsal sübvansiyon tutarını 57 milyar ECU'den 79,6 milyar ECU'ye çıkarmıştır. OECD ülkelerinde tarım kesimine yapılan toplam sübvansiyon tutarı 1990 yılında 300 milyar \$ düzeyine ulaşmıştır.

Görüldüğü gibi AT'nu tarım ürünleri ticaretinde serbest piyasa kullarına uymadığı için haklı olarak eleştiren ABD, ne yazıkki uygulamada AT'dan hiçte geri kalmamaktadır. Yani serbest değişim söylevleri çoğu kez sadece kağıt üzerinde kalmaktadır. Dahası, GATT'tan 1955 yılında elde ettikleri "Waiver" (İlga hükmü) ile tarım ürünleri ticaretini piyasa mekanizması dışına ilk kez taşıyan da ABD olmuştur. Sübvansiyon olayına çeşitli devlet yardımlarının nihai üretime katkısı açısından da baksak benzer sonuca ulaşabiliriz. Nitekim, 1979-81 döneminden 1984-86 dönemine ABD'de çeşitli devlet yardımlarının tarımsal üretim değerine katkısı katlanarak % 16'dan % 35'e yükselmiştir. AT için bu oranlar sırasıyla % 37 ve % 50'dir. Burada belirtmemiz gereken, ABD'de tarım kesimine müdahalenin daha çok çiftçiye doğrudan yardıma dayandığı, AT'da ise tarım pazarlarında fiyatları desteklemeye yönelik olduğudur.

### **GATT Ticari Karmaşaya Çözüm Arıyor**

Dünya ticaretinde giderek artan korumacılığa bir çözüm bulmak ve tarım ürünleri ticaretinde "sübvansiyonlar savaşı"na bir son vermek için, bir yıla yakın sürede tamamlanan hazırlık görüşmele-



rinden sonra, Eylül 1986'da Uruguay'ın Punto del Este kentinde bakanlar düzeyinde GATT konferansı gerçekleştirilmiştir. ABD'nin öncülüğünde gerçekleştirilen Uruguay raund da, tarım ürünleri dış ticareti konusundaki çetin görüşmelere, Avustralya'nın girişimiyle 1986 yılında kurulan Cairns grubu (14'ler grubu) da aktif olarak katılmıştır. Beş yıl süren çalışmalar sonunda Uruguay raund'un son toplantısı, Aralık 1990'da, GATT'a üye 108 ülkenin katılımıyla Brüksel'de yapılmış, fakat raund bugün de henüz sonuçlandırılabilmiş değildir.

ABD adı geçen toplantıya, 1987 yılında ortaya attığı "sıfır çözüm", yani tarımsal sübvansiyonların tümden ortadan kaldırılması önerisini biraz yumuşatarak gelmiştir. Yeni öneri, 1986'dan başlamak üzere on yıl içerisinde tarım kesimine sağlanan desteğin % 75 ve tarım ürünleri ihracatına sağlanan sübvansiyonların % 90 oranında azaltılmasını öngörmektedir. Topluluk ise, Ortak Tarım Politikası (OTP)'nın temel ilkelerinden ödün vermeden tarım kesimine sağlanan devlet desteğinin söz konusu on yıl içerisinde % 30 oranında azaltılması önerisini getirmiştir. Amerikan önerisi 14'ler Grubunca, Topluluğunki, dünyanın en korumacı ve pahalı tarım politikasına sahip Japonya tarafından desteklenirken Uruguay raund bir sonuç bildirgesi yayınlamadan dağılmıştır.

### **ABD-AT Çatışmasının Kökeni: OTP**

Sekinci yılına girdiğimiz Uruguay görüşmelerinde tarım ürünleri ticareti konusunda taraflar arasında ortak bir yol bulunamaması, yukarıda sözünü ettiğimiz yüzdelerin farklılığından ziyade ABD ve AT arasındaki genel tarım politikaları anlayışı farklılığından kaynaklanmaktadır. ABD-AT ticari çatışmanın kökeninde OTP bulunmaktadır. İç pazarları sıkı bir biçimde korumayı ve yüksek fiyat uygulamaları ile iç üretimi özendirmeyi amaçlayan OTP, henüz 1960'lı yılların başında, yani uygulamaya konulduğu ilk günden itibaren ABD'yi tedirgin etmeye başlamıştır. Zira, kısa bir süre sonra tarım ürünlerinde yeterli bir Avrupa, ABD'yi sadece dinamik Avrupa pazarlarından yoksun bırakmayacak, aynı zamanda O'na dünya tarım pazarlarında da güçlü bir rakip oluşturacaktır. Üstelik, güçlü bir "Yeşil Avrupa", ABD'nin elinde bulundurduğu "stratejik gıda silahı"nın etkisinin de azalmasına yol açacaktır. Ancak ABD "soğuk savaş" dönemi koşullarında AT ile ekonomik çatışmaya uygun bulunmamış ve OTP karşılığında Topluluk'tan yağlı tohumlar için serbest giriş ödününü elde etmekle yetinmiştir.

Aslında 1960'lı yılların sonuna doğru Atlantığın iki yakası arasında güçlü temellere dayanan bir tarımsal işbölümü de oluşmuştu; Avrupa, Atlantik ötesinden gelen düşük fiyatlı hayvan yemine dayanarak süt ürünlerinde, ABD ise tahılda dünya pazarlarını doyuracaklardır. Kökenleri "Kennedy raund" a uzanan bu pazar paylaşımı,



1980'li yılların başında tahılta Topluluğun net ihracatçı durumuna gelmesi, ABD'nin süt ürünlerinde fazla vermeye başlaması, Avustralya, Kanada, Arjantin, Brezilya, Tayland, Endonezya ve Türkiye gibi üçüncü ülkelerin dünya tarım pazarlarından daha fazla pay almaya başlamaları ve nihayet dünya tarım pazarlarının önemli bir daralma dönemine girmesi ile geçerliliğini yitirmiştir.

OTP'nun uygulamaya girdiği 1960'lı yılların başında, süt ürünleri dışında hemen hemen tüm tarım ürünlerinde çok büyük açıkları bulunan AT, üretimi özendiren yüksek düzeyli destekleme fiyatları sayesinde kendi kendine yeterliliği aşmış ve 1980'li yıllarda temel tarım ürünlerinin net ihracatçısı durumuna gelmiştir. Örneğin, 1970'li yıllar da dahi beşte bir pay ile dünyanın en önemli tahıl ithalatçısı olan AT, 1980 sonrası bu payı % 2'lere kadar düşürmüştür. Oysa aynı dönemde Topluluğun dünya tahıl ihracatındaki payı % 7'lerden % 15'in üzerine yükselmiştir. Kısacası ABD'nin OTP'nin başlangıcında korktuğu başına gelmiş ve AT, daha küçük bir tahıl pazarı haline gelmenin ötesinde dünya tahıl pazarlarında ABD'nin karşısına çıkan güçlü bir rakip olmuştur. Rekabet sonucu 1981-1991 döneminde Topluluk toplam tahıl ihracatı 21 milyon tondan 28 milyon tona yükselirken, Amerikan ihracatı 115 milyon tondan 85 milyon tona gerilemiştir.

### **Topluluğa Karşı Ticari Yaptırımlar Başlıyor**

Dünya tarım pazarlarında Amerikan kontrolünü zayıflatan tüm bu gelişmeler, OTP'nin ABD'nin gözünde mutlak ortadan kaldırılması gereken bir ticari engele dönüştürmüştür. Bugün AT için ilan edilen ticari yaptırımlardan çok daha önce Amerikan Yönetimi Temmuz 1985'te, AT kökenli unlu yiyeceklere uygulanan gümrük vergilerini arttırmış ve Akdeniz narenciyelerine tanınan tercihli rejimin kapsamını daraltmıştır. Nisan 1986'da ise, Topluluk kökenli alkolü içki, şarap, peynir ve maden suyu ithalatlarını kısıtlayıcı bir takım önlemler almıştır. AT'nun bu önlemlere tepkisi ise, Amerikan fin-dık ve limonuna uygulanan gümrük vergilerinin arttırılması ve çok sayıda Amerikan tarım ürünü ithalatlarının gözetim altına alınması olmuştur.

### **- OTP'dan Reform Arayışları**

Aslında Topluluk ABD'nin baskılarının ötesinde, özellikle 1980 sonrası görülen aşırı tarımsal fazla ve bütçeleri zorlayan mali yükler nedeniyle OTP'da 1980'li yılların ortalarında reform arayışlarına girmiştir. Topluluk OTP'si gibi çok pahalı ve müdahaleci tarım politikalarına Avrupa'nın artık gereksiniminin kalmadığına inanmaktadır. Bu bağlamda, 1985 yılında, arzı denetim altına alacak ve bütçe disiplini sağlayacak çeşitli önlemler alınmıştır. Süt üretimine kota getirilmesi bu kararların en önemlisidir. Diğer so-



rumlu ürün tahıl için ise, 1988 yılında Maksimum Garanti Alımları uygulamaya konmuştur. Bu son karara göre, Topluluk için 160 milyon ton olarak kabul edilen azami tahıl üretim düzeyi aşırsa ertesi yıl destekleme fiyatları % 3 oranında düşürülecektir. Nitekim 1988/89 döneminde tahıl üretimi sözkonusu miktarı aştığı için destekleme fiyatları 179.4 ECU/ton'dan 174 ECU/ton'a düşürülmüştür.

1992 yılına kadar, örgütlü tarım üreticisinin tepkisinden çekindiği için OTP'da köklü değişikliklere gitmek yerine yüzeysel önlemlerle yetinen AT, 21 Mayıs 1992 Lizbon zirvesinde Topluluk Tarım Komiseri Mac-Sharry'nin OTP reform projesini kabul etmiştir. Mac-Sharry'nin reform paketi, Topluluk destekleme fiyatlarını dünya piyasa fiyatları düzeyine çekmeyi ve böylece aşırı üretimi ortadan kaldırmayı hedeflemektedir. Örneğin, üç yıl içerisinde, 1993/94 döneminden 1995/96 dönemine destekleme fiyatları % 29 oranında düşürülecektir. Bu durumda tahıl fiyatları söz konusu durumda 100 ECU/ton'a inecektir. Fiyat ve üretimdeki azalmanın çiftçi gelirlerinde yol açacağı aşınma doğrudan yardımlarla telafi edilecektir.

Özellikle ihracata dönük sübvansiyonlardan vazgeçmeyen ve korumacılığı sürdüren bu reform da ABD'nin OTP'na geleneksel eleştirilerini ortadan kaldırmaya yetmemiştir. Üstelik ABD, kendi geleneksel ihraç ürünleri olan soya fasülyesi, ayçiçeği ve kolza tohumu gibi yağlı tohumların üretimine AT'nun sağladığı devlet desteğini geri çekmesini istemektedir. Dünya pazarlarında tonu 120 FF olan soya'nın Fransa'da destekleme fiyatı 360 FF'dır. Oysa Topluluk bu mali desteği çekmek bir yana, 1993'te uygulamaya girecek Mayıs 92 reformu sonucunda AT aleyhine gelişecek tahıl ticaretini dengelemek için monyak, mısır gluteni ve narenciye ezmesi gibi tahıl ikame eden hayvan yemi ürünlerinde ithalatı kısıtlayıcı tedbirler almayı planlamaktadır.

### **ABD'nin Son Çıkışı ve Olası Gelişmeler**

Yukarıdaki sorunlara çözüm getirerek Uruguay raund'u sona erdirmeyi amaçlayan 11 Ekim ve ardından 21 Ekim Brüksel, ABD-AT görüşmeleri anlaşmazlıkla sonuçlanınca ABD başta Fransız şarabı, konyacı ve peyniri olmak üzere çok sayıda işlenmiş Topluluk kökenli tarım ürününe ithalatı kısıtlayıcı önlemler almayı kararlaştırmıştır. 300 milyon \$'ı bulan işlenmiş tarım ürününe 5 Aralık 1992 tarihinden geçerli olmak üzere, o ana kadar % 5 ile % 15 arasında değişen gümrük vergileri % 200 oranına kadar yükseltilecektir.

AT bu yaptırımlara henüz yanıt verememiştir. 12 ülkeden oluşan Topluluk'ta her üye kendi ülkesinin çıkarlarını ön planda tuttuğu ve kendi tarımına uygun koşulları içeren çözümleri diğerlerine kabul ettirmeye çalıştığı için ABD'ye karşı ortak sert bir tavır alınması güç



bir olasılıktır. Eğer Topluluk yağlı tohumlarda ABD'nin istediği ödünü verirse bundan en fazla Fransız çiftçisi zarar görecektir. Fransa'nın istemediği bir kararın Topluluk'tan geçmesi ise oldukça zordur. Bu bakımdan ABD ile görüşmelerin yeniden başlaması ve yağlı tohumlar ile tahıl ikame eden ürünler konusuna orta bir yol bulunması hem dünya ticaretinin, hem de GATT'ın dünya ticaretini düzenlemedeki rolünün geleceği bakımından yaşamsal bir önem taşımaktadır. Çözümün ulaştırılması da, büyük ölçüde bu iki gücün karşılıklı özveri olmadan, dünyada ekonomik bütünleşme ve birlikte yaşamının olanaksızlığını anlamalarına ve bu anlayışı yaşama geçirmelerine bağlıdır.

AT ve ABD arasında sağlanacak bir anlaşma, bu iki ülkenin dışında kalan ülkeleri de yakından ilgilendirmektedir. Ancak söz konusu anlaşma, dünya tarım pazarlarında bir oligopolistik yapı oluşturmayan ve çok yönlü ticarete olanak sağlayan bir nitelikte olması gerekmektedir. Aksi takdirde bundan hem ihracatçı hem de ithalatçı üçüncü ülkeler büyük zarar görür.

Sürüp gidecek anlaşmazlık ise II. Sübvansiyonlar Savaşına yol açacaktır. Dünya piyasa fiyatlarını düşüren sübvansiyonlar savaşı, 1980'li yıllarda olduğu gibi, gelişmekte olan ithalatçı ülkelere, özellikle de Afrika ülkelerine kısa dönemde belli bir mali rahatlık sağlasa da, uzun dönemde yerli üretimlerini telafisi kolay olmayacak bir gerileme sürecine sokacaktır. Tarımsal kalkınma ve beslenmede kendi-kendine yeterlilik çabalarının Kuzey Afrika'dan, Asya ve Latin Amerika ülkelerine 1980 sonrası ikinci plana itilmesi, gelecek yıllarda bu ülkelerin önüne ödenmesi çok güç faturalar koyacağı gibi, yetersiz beslenme sorununu daha da ağırlaştıracaktır. Yine söz konusu anlaşmazlık, sübvansiyonlar savaşı gibi yüksek maliyetli ticari mücadeleye giremeyecek durumda olan, fakat önemli ihracat potansiyelleri bulunan Türkiye gibi ülkeler için de çok büyük zararlara neden olacaktır.



**KAYNAKÇA**

- BOURRINET, J: Les Relations Communauté Européenne -Etats-Unis. Economica, Paris, 1987.
- KROLL, J.C.; Politique Agricole et Relations Internationales. Ed. Syros, Paris, 1987.
- ŞAHİNÖZ, Ahmet; ABD-AET ve Türkiye Tarım Politikaları ve Dünya Pazarları. T. Sınai Kalkınma Bankası, İstanbul, 1989.
- VIATTE, G-LANGER, F; "La ré forme agricole en chantier" in L' Observateur de l'OCDE. Ağustos-Eylül 1990, Paris.
- Réforme de la Politique Agricole Commune. Commission des Communautés européennes. Bruxelles, Nisan 1991.
- Politiques, Marché s et Echanges Agricoles. OECD, Paris, 1989.
- Agricultural Policies, Markets and trade. OECD, Paris, 1991.
- Uruguay Round; Les enjeux pour aujourd'hui et demain. Solagrad-Formation. Aralık 1989, Lyon.
- Annuaire des Produits de Base. CNUCED, B-M, New-York, 1991.
- Başlıca Ekonomik Göstergeler, 1992. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara.

## ÜLKELERİN EKONOMİK KALKINMIŞLIK DÜZEYLERİ AÇISINDAN İNCELENMESİ

Doç. Dr. Bedriye Saraçoğlu(\*)

### 1- GİRİŞ

Bugün ülkelerin üzerinde önemle durdukları temel iktisadi sorunlardan biri "Kalkınma" konusudur. Güncelliği gitgide artarak aktüel tartışmalara hedef olan "İktisadi Kalkınma" ve "Büyüme" nedir? Bir ülkeyi kalkınmış bir ülke olarak niteleyebilmemiz için bu ülkenin ne gibi koşulları yerine getirmiş olması gerekmektedir? Sosyal refah, gelişmişlik, zenginlik ve bütün bunların ölçütleri nelerdir? Bugün dünyada bulunan ülkeleri kalkınmış-kalkınmamış veya buna benzer bir ayırımı göre sınıflandırmak istersek ölçütlerimiz nelere dayanacaktır?

İktisat literatüründe bu kavramların kimi zaman farklı, kimi zaman eş anlamlı olarak kullandıklarına rastlanmaktadır. Genel olarak kabul edilen yaklaşımlardan birincisine göre, "Kalkınma", "Büyüme", ve "Gelişme" kavramları eş anlamlı olarak kullanılarak, hangi düzeyde olursa olsun bir ülkenin belirli bir dönemde, genellikle 1 yılda, "fert başına düşen milli gelirinin yükselmesi" olarak tanımlanır. İkinci yaklaşıma göre ise, "Büyüme" mevcut ekonomik yapıda bir değişme olmaksızın milli gelirin büyümesi olarak tanımlanır. Kalkınma kavramında ise, fert başına düşen reel milli geliri arttırmak, bunun için gerekli sermaye birikimini sağlamak, toplumun yaşam standardını ve refah düzeyini yükseltmek için mevcut sosyo-ekonomik yapı değişiklikleri de kapsama alınmaktadır. Dolayısıyla iktisadi kalkınma, sermaye birikimini sağlamak ve bununla birlikte teknolojik, sosyal ve siyasal gelişmeleri berabere gerektiren çok yönlü bir olgu, bir bünye değişikliğidir.

Bazı istatistik verilere göre dünya nüfusunun %16'sının, dünya gelirinin %62.4'üne sahip olduğu saptanmıştır (19, s. 29). Bugün ise Dünya Bankası (1989) verilerine göre, kapsama alınan 120 ülke üzerinden yaptığımız hesaplamalara göre, dünya nüfusunun % 16,7'sine sahip yüksek gelirli ülkelerin, Dünya gelirlerinden aldıkları pay % 81.9 iken, Dünya nüfusunun % 60.8'ini oluşturan düşük gelire sahip

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



ülkeler Dünya gelirinin ancak % 5'ine sahip bulunmaktadır (23. s. 164-165). Bu rakamlar dünyada büyük bir gelir dengesizliği bulunduğunu ve bu dengesizliğin düşük gelirli ülkeler aleyhine arttığını göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı, ekonomik kalkınmanın nasıl gerçekleştirilebileceğini tartışmak değildir. Kalkınmanın unsurlarını genel olarak saptayıp ülkeleri gruplara ayırmak ve dünyanın bu özelliklere göre haritasını düzenlemektir. Bugüne kadar bazı göstergeler açısından değişik sınıflamalar yapılmıştır. Bunlardan, incelenen kadarıyla en kapsamlı olanı Dünya Bankasının, üye 120 ülke için, milli gelir açısından yaptığı gruplamadır. Bu gruplamanın ülkelerin kalkınmışlık dereceleri açısından düşünülen bir ayırımında ne derece isabetli olacağını araştırmak, bu arada kalkınma göstergeleri arasında nispi önemi daha fazla olanları saptamak ve nihayet Türkiye'nin dünyadaki yerini görmektir.

Bu amaçları gerçekleştirmek için çok değişkenli istatistiksel analiz türlerinden "Diskriminant Analizi" veya "Ayrıcı Faktör analizi" tekniği kullanılmıştır.

## II- EKONOMİK KALKINMIŞLIK GÖSTERGELERİNİN İNCELENMESİ VE ANALİZLER

### A-Araştırmanın Kapsamı

İlk aşamada 5 kitadan sırasıyla 191 ülke ele alınarak, bu değişkenler itibarıyla gerekli veriler temin edilmeye çalışılmıştır. Herhangi bir değişkenle ilgili verinin eksikliği analizi imkansızlaştıracağından, ilk güçlük bazı ülkelerle ilgili verilerin temin edilememesi şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu aşamada, değişkenlerin çoğunda verileri elde edilemeyen ülkeler elenerek kapsam dışına çıkarılmıştır. İkinci aşamada, az sayıda verisi temin edilemeyen diğer bazı ülkeleri derhal analiz kapsamı dışına çıkarmak, ülke sayısını çok azaltarak analizi amacından saptıracağı düşüncesiyle, bu ülkeleri elemek yerine, değişken sayısının azaltılması yoluna gidilmiştir. Bu aşamada ülkelerin çoğunda verisi temin edilemeyen değişkenlerle, ekonomik olarak aynı konuyu ölçen değişkenler elenmiştir. araştırmada, bu şekilde titiz bir çalışma sonucu elde edilen yatay kesit veriler kullanılmıştır. Böylece değişken sayısı 30'a ve ülke sayısı 111'e indirilmiştir. Birinci aşamada, dünyadaki ülkelerin hemen hepsini içeren en kapsamlı kaynak olarak "Statistical Year Book 1986" esas alınmışken, ülke sayısının azaltılması ile ikinci aşamada son verileri içeren Dünya Bankasının World Development Report 1989" sayısından yararlanılması daha uygun görülmüştür.



Dünya Bankası, bu kaynakta, 111 ülkeyi (kaynakta 120 iken, verileri temin edilemeyenlerin elenmesi ile bu sayı 111'e düşmüştür) milli gelirlerine (GSMH) göre aşağıdaki dört gruba ayrılmıştır:

1. grup: Düşük gelirli ülkeler (Low-income economies) sayıları 35. Fert başına milli gelir; en düşük ülkeninki 130\$, en yüksek ülkeninki 450\$.

2. grup: Orta gelirin altındaki ülkeler (Lower-Middle-income economies) sayıları 36. Türkiye bu grupta. Fert başına milli gelir en düşük 520\$, en yüksek 1930\$.

3. grup: Orta gelirin üstündeki ülkeler (Upper-Middle-income economies) sayıları 15. Fert başına milli gelir en düşük 2020\$, en yüksek 5810.

4. grup: Yüksek gelirli ülkeler (High-income economie) sayıları 25. Fert başına milli gelir en düşük 610 en yüksek 21330\$.

Araştırmada, tek değişkene göre (GSMH) yapılmış olan bu sınıflama, (veya gruplama) a priori sınıflama olarak kabul edilmiştir(\*). Şimdi artık, kalkınmışlık göstergeleri olarak kabul edilen 30 değişken ele alındığında, bu gruplarda bulunan ülkelerin durumlarında bir değişme olup olmayacağını, yani bazı ülkelerin grup değiştirip değiştirmeyeceğini araştırmak söz konusudur. Böylece bu "a priori sınıflama" ile, 30 değişkenin katılmasından sonra elde edilecek "analiz sonrası sınıflama"nın karşılaştırılmasına imkan bulacaktır. Ayrıca bu ülkeleri birbirinden ayırırken en çok hangi göstergelerin etkin olduğu da anlaşılmış olacaktır. Nihayet, Dünya Ülkelerini temsil etmek üzere bu 111 ülkeye göre, kalkınmışlık durumlarını yansıtan bir harita düzenlenebilecektir.

Bu amaçları gerçekleştirebilmek için yapılan çalışmada kullanılan diskriminant analizi tekniği SPSS-PC paket programı ve Basic programlama dili ile yazılan ilave bir programla ile gerçekleştirilmiştir(\*\*)

(\*) Bu çalışmada aşağıdaki kısaltmalar kullanılmaktadır.

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla                      GDP: Gross Domestic Product

GSYİH: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla                  GNP: Gross National Product

(\*\*) Analizler, Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Ekonometri Bölümünde, Cordata 4200-AT tipi bilgisayarda bizzat tarafımdan gerçekleştirilmiştir. SPSS-PC paketinde bulunmaması nedeniyle Bölüm III s. 15-20'deki analizleri elde edebilmek için de "Basic" dili ile hazırlanan ek bilgisayar programlarından yararlanılmıştır.



### B. Ekonomik kalkınmaya yol açan faktörler ve kullanılan değişkenler

Değişkenlerin seçiminde, kalkınmanın geniş anlamdaki tanımından, az gelişmiş ülkelerin gösterdikleri özelliklerden yararlanılmıştır. Aşağıda ele alınan göstergeler kalkınmanın hem sebebi hem de sonucu olarak düşünülebilirler.

Araştırmada kullanılan değişkenler aşağıda sırasıyla yer almaktadır.

Değişkenin gösterimi	Değişkenin adı
X <sub>1</sub>	Km <sup>2</sup> 'ye düşen nüfus veya nüfusyoğunluğu (kişi)
X <sub>2</sub>	Nüfus artış hızı yıllık (%)
X <sub>3</sub>	Doğum oranı, (‰)
X <sub>4</sub>	Ölüm oranı, (‰)
X <sub>5</sub>	Bebek ölüm oranı, (‰)
X <sub>6</sub>	Ortalama insan ömrü, (yıl)
X <sub>7</sub>	Okur yazar oranı, (‰)
X <sub>8</sub>	Yükseköğrenim görenlerin oranı, (%)
X <sub>9</sub>	Kentleşme Oranı, (%)
X <sub>10</sub>	Kişi başına GSMH, (\$)
X <sub>11</sub>	Enflasyon oranı, (%)
X <sub>12</sub>	Gayri Safi Tasarruflar/GSYİH, (%)
X <sub>13</sub>	Gayri Safi yatırımlar/GSYİH, (%)
X <sub>14</sub>	İhracat/GSYİH, (%)
X <sub>15</sub>	İmalat Sanayi/GSYİH, (%)
X <sub>16</sub>	Makina ve Ulaştırma Aracı İhracatı/Toplam ihracat, (%)
X <sub>17</sub>	Uzun vadeli Dış Borç Stoku/GSMH, (%)
X <sub>18</sub>	Dış Borç Faiz Ödemeleri/ihracat, (%)
X <sub>19</sub>	Doktor Başına Düşen Nüfus, (1000 kişi)
X <sub>20</sub>	Hemşire Başına Düşen Nüfus, (1000 kişi)
X <sub>21</sub>	Kişi Başına Kalori Miktarı, (günlük-cl)
X <sub>22</sub>	Kişi Başına Protein Miktarı, (günlük-gr).
X <sub>23</sub>	Bin kişi Başına Gazete Tirajı
X <sub>24</sub>	Telofon Başına Kişi
X <sub>25</sub>	Binek Aracı Başına Nüfus, (kişi)
X <sub>26</sub>	Radyo Başına Düşen Kişi
X <sub>27</sub>	Tarımda çalışanlar/Toplam çalışanlar, (%)
X <sub>28</sub>	Televizyon Başına Düşen Kişi
X <sub>29</sub>	Kişi Başına Elektrik Üretimi, (Kw/saat)
X <sub>30</sub>	Kişi Başına Elektrik Tüketimi, (Kw/saat)



Bu değişkenler ve önemleri ile ilgili bazı açıklamalar:

X<sub>1</sub>, Km<sup>2</sup>'ye düşen nüfus veya nüfus yoğunluğu: Ülkelerin 1987 nüfuslarının, yüzölçümlerine bölünmesi ile bulunmuştur. Bu oran, emek/toprak oranı içinde belirleyici bir unsurdur. Nüfus yoğunluğu ile kalkınmışlık düzeyi arasında bire-bir bir ilişki saptanamamış olsa da, genellikle kalkınmış ülkelerde bu oran daha yüksektir.

X<sub>2</sub>, 1980-1987 arasında nüfusun yıllık ortalama artış hızını (%) olarak vermektedir (Average Annual growth of population-percent)  
X<sub>3</sub>, Bin kişi başına doğum oranı (crude birth rate per thousand population) ve X<sub>4</sub>, Bin kişi başına ölüm oranını (crude death rate per thousand population) vermektedir.

X<sub>5</sub>, Bin Canlı Doğumda bebek ölüm oranı (infant Mortality rate per thousand) kalkınmış ülkelerde düşük, sağlık koşulları yetersiz ve sosyal gelişmesini tamamlayamamanın bir göstergesi olarak, az gelişmiş ülkelerde yüksektir.

X<sub>6</sub>, Ortalama insan ömrü (Life expectancy at birth-years), az gelişmiş ülkelerde 50, gelişmiş ülkelerde 75 yıl civarındadır. Ayrıca bütün ülkelerde kadınlarda ortalama yaş, erkeklerden 7-10 yıl daha fazla olduğundan, iki cinsin ortalaması alınmıştır.

X<sub>7</sub>, okur yazar oranı, X<sub>8</sub>, yüksek öğrenim görenlerin, yüksek öğrenim çağındakilere oranı (percentage of age group enrolled in tertiary), olarak toplumların eğitim durumlarını, dolayısıyla kaliteli iş gücünü yansıması açısından önemli kalkınmışlık göstergeleridir. Zira sermayenin üretkenliği ve bu yolla üretimin artırılarak kalkınmanın sağlanması, teknik bilgi düzeyine, dolayısıyla kaliteli iş gücüne büyük ölçüde bağlıdır.

Ashında, X<sub>8</sub> için, 30 yaşın üstünde olupta yüksek öğrenim yapmış olanların toplam nüfusa oranını almak belki daha açıklayıcı olabilirdi. Ancak böyle bir oran araştırılan kaynaklardan elde edilememiştir.

X<sub>9</sub>, Kentteki nüfusun, toplam nüfusa oranını vermektedir (Urban population as a percentage of total population) şehirlerin büyümesi, mevcut emek faktörünün rolünde değişikliğe yol açar. Emek, kırsal kesimdeki tarım sektöründen, sanayi sektörüne doğru kaymağa başlar. emeğin marjinal verimi ve emek geliri artar. Bu durumdan yararlanılarak, eğer emek faktörü az verimli alanlardan daha verimli alanlara çekilebiliyorsa verimlilik yükselecek, verimlilik artışı karları artıracak, bu da yeni yatırımlara ve kalkınmaya yol açacaktır. Dolayısıyla şehirleşme oranının yüksekliği kalkınmayı etkile-



yecektir. Bu yolla kalkınmanın sağlanması emek arzının esnekliğine bağlıdır. (11, s. 20)

X<sub>10</sub>, Kişi başına Gayri Safi Milli Hasıla (\$), (GNP per capital)'nın yüksek olması hiç şüphesiz kalkınma için gerekli ön koşuldur.

Bugün kalkınmış olarak nitelenen ülkeler, aynı zamanda fert başına milli gelirleri yüksek ülkelerdir. Bazı iktisatçılar fert başına milli geliri 400 dolardan az olan ülkelerin aynı zamanda az gelişmiş bir yapı gösterdiğine işaret ederler (15. s. 816). GSMH, kalkınmayı dolaylı olarak da etkiler. Yeterli bir kalkınma şüphesiz gerekli koşullar yerine getirilerek, yüksek bir kalkınma hızının gerçekleştirilmesi ile sağlanabilecektir. Belirli bir dönemde GSMH'nin artış hızı olarak ele alınan kalkınma hızı da, ülkelerinden başlangıçtaki GSMH düzeylerine bağlıdır. Ülkelerin kalkınma hızları ile ilgili veriler incelendiğinde, birçok az gelişmiş ülkede, kalkınmış ülkelere göre, bunun daha yüksek olduğu, görünmektedir. Fakat milli geliri yüksek olan bir ülkede, daha düşük bir kalkınma hızı, neticede daha büyük bir gelir artışı sağlayacaktır(\*) .

X<sub>11</sub>, Enflasyon oranını (Average annual rate of inflation percent) göstermektedir. Zorunlu bir tasarruf çeşidi olan enflasyon, kabaca, toplam harcamaların, reel milli gelirden fazla olması nedeniyle, toplam gerçek talebin, toplam arzı aşması anlamına gelir. Fazla talep, ekonomi tam çalışma halinde iken eğer mal ve hizmet arzı da esnek değilse, fiyatlar genel seviyesinin yükselmesine neden olur. Fiyat yükselmesinin tehlikeli hal alması bir yandan dış ticaret dengesini alt üst ederken, diğer yandan, üretim ve istihdam seviyesine aksi yönde tesir eder. Aslında karmaşık ve çok yönlü bir olgu olan enflasyon, kalkınmış ülkelerde daha kolaylıkla kontrol altına alınabilmektedir. Bu oran'ın kalkınma düzeyi ile ilişkileri daha ziyade dolaylı biçimde görünmektedir(\*\*).

X<sub>12</sub> gayrisafi yurt içi tasarrufların, gayrisafi yurt içi hasılaya oranını ifade etmektedir (Gross Domestic Saving/GDP)

Düşük tasarruflar, düşük yatırımlara yol açacağı için, bu oranın düşük olması, kalkınmayı frenleyecektir. Yapılan çalışmalar, milli gelirin çok düşük olduğu ülkelerde tasarruf/Milli gelir oranının da çok düşük olduğunu (0.05 civarında) göstermiştir (10, s. 216). Bu değişkenin kalkınmaya etkisi de dolaylıdır.

(\*) Bu konuda daha fazla bilgi için bkz. (13, s. 1181 ve 16)

(\*\*) Bu çalışmada kapsam dışında kaldığı için az gelişmiş ülkelerde meydana gelen enflasyonun özellikleri ve etkileri üzerinde durulmamıştır. Bu konuda daha fazla bilgi için bkz. (18, s. 876-880).



X<sub>13</sub>. gayrisafi yurt içi yatırımların, gayrisafi yurtiçi hasılaya oranıdır (gross domestic investment/GDP).

Yüksek yatırım düzeyi yüksek sermaye birikimi ve milli gelir artışına neden olacağı için bir ülkenin kalkınma sürecine girebilmesi ve bunu devam ettirebilmesi için bu oranın yüksek olması gerekir. Ancak yatırımların prodüktif yatırımlar olması ve milli hasılaya oranın % 5-10 civarında olması beklenir (11, s. 90-91).

X<sub>14</sub>. Mal ve Faktör dışı hizmet ihracatının, gayrisafi yurt içi hasıladaki oranını ifade etmektedir (Export of Goods and nonfactor services/GDP).

Az gelişmiş ülkelerin toplam milli gelirleri içinde dış ticaretlerinin payı oldukça düşüktür. Ayrıca dış ticaretlerinin yapısı gereği, genellikle ithalatları, ihracatlarından fazladır. Bunun sonucu, dış ödemeler bilançolarında dış ticaret açıkları ve neticede cari işlemler dengesinin negatif bakiye vermesi çok sık görülen sonuçlardandır. Bu, kalkınmış ülkelerin aynı sonuçla hiç karşılaşmayacakları şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu açıdan ihracat gelirlerinin milli gelirdeki payının yükselmesi, önemli bir göstergedir. Az gelişmiş ülkelerde bu payın genellikle % 20'nin altında olduğu bilinmektedir.

X<sub>15</sub>. İmalat Sanayi katma değeri (%)- (Manufacturing/GDP) olarak ta ifade edilebilir.

İmalat sanayiinin gayri safi yurt içi hasıladaki payını gösteren bu oran oldukça önemli bir kalkınmışlık göstergesidir. Zira, ekonomik kalkınmayı yaratan en önemli unsurların yatırım ve teknolojik gelişme olduğu söylenebilir. Sanayileşme, bunların ve sanayi yatırımlarının sonucudur. Şu halde, ulaşılan milli gelir düzeyi ile sanayileşme derecesi ekonomik kalkınma çabalarının iyi bir ölçüsü olurlar. Bu oran yerine doğrudan sanayinin katma değeri (industry/GDP) ele alınabilirdi. Ancak bu rakamlarda, arap ülkelerinde petrol sanayii de dahil olduğu saptandığından, bunun da analizi saptıracağı düşüncesinden hareketle, imalat sanayi katma değeri ele alınmıştır.

X<sub>16</sub>. Makina ve Ulaştırma aracı ihracatının toplam ihracattaki payını ifade eder, (%) -(Machinery and transport equipment/Merchandise export).

Az gelişmiş ve yoksul ülkelerin dış ticaretlerinin içinde ihracatın payının düşük oluşunda, (X<sub>14</sub>) ile ilgili açıklamalarda değinilmişti. Ayrıca, bu ihracatın kompozisyonu da genellikle çeşitlenmemiş olup, fiyat ve gelir esneklikleri düşük olan birkaç tarımsal ürüne ve hammaddelere dayanmaktadır. Bu da ihraç gelirlerini artırmakta yetersiz kalmaktadır. Ancak makina ve mamul mallar ihracatının



toplam ihracat içindeki payının yükselmesi, bu ülkeleri "hammadde ihracatçısı" olma niteliklerinden kurtarabilecektir. Bu nedenle belki  $X_{16}$  nın,  $X_{14}$  den daha iyi bir gösterge olduğu bile düşünülebilir.

$X_{17}$ , Uzun vadeli Dış Borç Stoku/GSMH (%). - (Total longterm debt disbursed and outstanding as a percentage of GNP) Gerek maruz kaldıkları dış ödemeler darboğazları nedeniyle, gerekse kalkınmaları için gerekli sermaye birikimine sahipolamadıkları gerekçesiyle, vb. az gelişmiş ülkeler yabancı serayeden yararlanmak ve uluslararası finans kuruluşlarından ve diğer ülkelerden borç almak yoluna giderler. Bu taktirde borçlarının, milli gelirlerine oranı yükselir. Burada kapsanan, uzun vadeli dış borç stokunun içinde, ülkenin birikmiş dış borçları faizleri ile birlikte bulunduğundan, borcu çok olan ülkelerde, bunların toplamı, GSMH'larını aştığı için, oran 100'den büyük çıkmaktadır. Dolayısıyla oranın, daha doğrusu rakamın büyüklüğü, ülkelerin uluslararası platformdaki durumunun kritik olması şeklinde düşünülebilir.

$X_{18}$ , Dış Borç Faiz Ödemeleri/ihracat- (%)- (Total long term debt service as a percentage of export of goods and services).

Kalkınmış ülkelerin birçoğunda, kesirlerin payları sıfır olduğu için  $X_{17}$  ve  $X_{18}$ 'in değeri sıfırdır.

Toplumların sağlık durumlarını yansıtmak için  $X_{19}$  ve  $X_{20}$  ele alınmıştır.  $X_{21}$  ve  $X_{22}$  de beslenme durumlarını yansıtmak için oldukça belirleyici göstergeler olarak seçilmiştir.

$X_{23}$ , toplumların eğitim düzeyini,  $X_{24}$  haberleşme durumunu ve  $X_{25}$  ulaşım durumlarının belirleyicisi olarak seçilmiştir. Kültür ve haberleşme aracı olarak da  $X_{26}$  ve  $X_{28}$  alınmıştır.

$X_{27}$ , Tarımdaki işgücü yüzdesi (agriculture of Lobarforce) dir. Şimdiye kadar yapılan çalışmalarda fertbaşına düşen GSMH arttıkça, tarımda çalışanlar azalmakta, sanayi ve hizmetlerde çalışanlar artmaktadır. Elektrik üretimi  $X_{29}$  önemli bir sanayileşme aracı, elektrik tüketimi  $X_{30}$ 'da çok önemli bir tüketim ve refah göstergesi olarak alınmıştır(\*).

(\*) Değişkenlerle ilgili veriler, ekte belirtilen 23-27 no'lu kaynaklardan yararlanarak elde edilmiş ve veri matrisi oluşturulmuştur. Ancak burada yer darlığı nedeniyle verilememiştir. Okuyucu dilerse yazara başvurabilir.



### C. Analizden Elde Edilen Sonuçlar ve Değerlendirmeler

Dünya Bankası'nın fert başına GSMH'ya göre üye ülkeleri 4 gruba ayırdığı sınıflama, "a priori" sınıflama olarak kabul edilmiş ve (111x30) boyutunda veri matrisi oluşturulmuştur. Burada grup sayısı  $k=4$ , değişken sayısı  $p=30$  ve toplam gözlem birimi  $N=111$ dir. Gruplarda bulunan birim (ülke) sayısı eşit olmayıp, sırasıyla,  $N_1=35$ ,  $N_2=36$ ,  $N_3=15$  ve  $N_4=25$  dir.

Değişkenler farklı ölçü birimleri ile ölçüldükleri için, analiz, bunların standartlandırılmış değerleri üzerinden (SPSS paket programında, Discriminant Subprogram. Method=Direct) gerçekleştirilmiştir.

#### 1- Ayırıcı Faktörler ve anlamlılıkları:

İlk olarak orjinal X değişken vektörlerinin doğrusal bileşimleri olan 3 tane distriminant fonksiyonu bulunmuştur. Bunların anlamlılık testleri için ayırıcı faktör ölçütü( $\lambda$ ), ve Wilks Lambdası( $\Lambda$ ), hesaplanarak, grupları birbirinden en iyi biçimde ayıran ayırıcı faktör eksenleri bulunmuştur. Bunlarla ilgili değerler aşağıdaki tabloda verilmektedir (Analizin geometrik yönü için bkz. 3, s. 397-418 ve 7, s. 165-185)

**Tablo 1. Ayırıcı Faktörler ve Açıkladıkları Varyans Payları.**

Ayırıcı Faktörler	Öz değerler $\lambda_i$	Açıklanan Varyans Payları (%)	Birikimli Açıklanan Varyans Payları	Kanonik korelasyon Katsayıları
1	16.2700	88.90	88.90	0.9706
2	1.5980	8.73	97.64	0.7843
3	0.4328	2.36	100.00	0.5496

Tablo 1'den görüldüğü üzere  $\lambda_1$ 'e karşı gelen 1. ayırıcı faktör,  $\lambda_1/\Sigma\lambda_i$  kuralına göre,  $16.27/18.30=0.889$  olarak bulunur. Bu da 1. ayırıcı faktörün toplam varyansı açıklamakta diğerlerine göre en fazla ve çok büyük bir ayırıcı güce sahip olduğunu gösterir.  $\lambda_2$ 'ye karşı gelen ikinci ayırıcı faktör % 8.73'lük bir ayırıcı güce sahiptir.  $\lambda_3$ 'e karşı gelen 3. ayırıcı faktörün ise oldukça düşük bir güce sahip olduğu, sadece ilk iki faktörün, toplam ayırıcı gücün % 97.6'sını açıkladığı ve böylece 3. diskriminant fonksiyonunun ihmal edilebileceği anlaşılmaktadır. (2, s. 164-174).



Ayrıca, tabloda ayırıcı faktörler ile değişkenler seti arasındaki ilişkileri gösteren kanonik korelasyon katsayılarına da yer verilmiştir. Örneğin birinci ayırıcı faktör ile değişkenler seti arasındaki kanonik korelasyon katsayısı;

$$R_{c1} = \sqrt{16.27/1+16.27} = 0.9706$$

olarak hesaplanmıştır. Bu oldukça yüksek bir katsayıdır. İkinci ayırıcı faktör için hesaplanan katsayının 0.7843 olup, birinciye göre küçük, fakat üçüncüye göre yüksek çıkması anlamlıdır. Grupların ortalamaları arasında önemli bir farklılık bulunup bulunmadığını test etmek için Ki-kare testleri uygulanmıştır. Eğer grup ortalamaları arasında önemli bir farklılık bulunursa, bu, diskriminant fonksiyonlarından en az birinin önemli olduğu anlamına geleceğinden, test sonucunda, gruplar arasında bulunan farklılığın nedenleri, ayırıcı gücü en yüksek bulunan diskriminant fonksiyonları ile açıklanmaya çalışılacaktır.

Ayırıcı faktörlerin istatistiksel bakımdan anlamlı olup olmadıklarını belirlemek için program çıktısında, Wilks Lambdası ( $\Lambda$ )'ından yararlanarak Ki-kare testleri yapılmıştır. Bunlarla ilgili değerler tablo 2'de yer almaktadır.

**Tablo 2: Anlamlılık Testleri ile İlgili Değerler**

Türetilen Fonksiyonlar	Wilks Lambdası( $\Lambda$ )	Ki-kare değeri	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık Düzeyi
0	0.0156	387.193	90	0.0000
1	0.2686	122.239	58	0.0000
2	0.6979	33.446	28	0.2197

Burada örneğin hiç fonksiyon atılmadan, birinci ayırıcı faktörün anlamlılığı için Wilk Lambdası

$$\Lambda_1 = 1 / \prod_{i=1}^3 (1 + \lambda_i) = 1 / (1 + 16.27) (1 + 1.5980) (1 + 0.4328) = 0.0156$$

olarak hesaplanmıştır (22, s. 210-211). Benzer şekilde

$$\Lambda_2 = 1 / (1 + 1.5980) (1 + 0.4328) = 0.2686$$

ve

$$\Lambda_3 = 1 / (1 + 0.4328) = 0.6979$$

olarak bulunmuştur. Burada hiçbir fonksiyon elenmeden Wilks Lambdası'nın değeri 0.0156 dır. Bu değişkenlerin tümü kullanıldığında anlamlı bir ayırıcı gücün varlığı demektir. Çünkü  $\Lambda$  büyüdükçe, diskriminant fonksiyonlarının temsil ettiği ayırıcı güç azalmaktadır. Bir kısım fonksiyonlar elendikçe  $\Lambda$  büyüyor ise, bu elenen fonksiyonların önemli olduğu anlamına gelir. Burada 1. fonksiyon elendikten sonra  $\Lambda$ , % 72.18 oranında büyürken, ilk 2 fonksiyon elendikten sonra % 159.82 oranında büyümektedir. Bir fonksiyon elendikçe  $\Lambda$  büyürken, buna dayanarak hesaplanan Ki-kare değeri, yapılan test sonucunda hala önemli miktarda ayırıcı bilginin var olduğunu söyleyebilir.

Burada Ki-kare testi için kurulan hipotezler

$H_0: \mu_k = \mu$ ,  $k= 1,2,\dots,m$  (grup ortalamaları arasındaki fark önemsizdir)

$H_1$ : En az iki  $\mu_k$  birbirinden farklıdır şeklindedir (20, s. 140-164).

Buradan, her üç fonksiyonla ilgili Bartlett'in  $p(m-1)$  serbestlik dereceli Ki-kare istatistikleri hesaplanmıştır.

Örneğin, birinci ayırıcı faktör için hesaplanan Ki-kare değeri

$$\chi^2_{p(m-1)} = - [111 - 1 (30+4)/2] \ln 0.0156 = 387$$

dir. Bu değer  $[30 (4-1)] = 90$  serbestlik dereceli ve seçilen en yüksek anlamlılık düzeyinde bulunan bütün Ki-kare değerlerinden büyük olduğundan  $H_0$  hipotezi reddedilir.  $H_0$ 'ın reddedilmesi 4 grup ortalaması arasında önemli derecede bir farklılığın bulunduğu, dolayısıyla 1. ayırıcı faktörün yüksek düzeyde açıklayıcı gücünün olduğu anlamına gelmektedir.

İkinci fonksiyon için benzer şekilde hesaplanan Ki-kare değişkeninin değeri 122.239, yine seçilen en yüksek anlamlılık düzeyinde,  $29 (3-1) = 58$  serbestlik dereceli Ki-kare değişkeninin tablo değeri ile karşılaştırılır. 122.239 değerinin yine  $H_0$ 'ın reddine yol açan bölgede olduğu görülür. Böylece 2. ayırıcı faktörün de istatistiksel olarak önemli olduğu kabul edilmiştir.

Ancak 3. ayırıcı faktörün yapılan benzer hipotez testi sonucunda ancak  $\alpha = 0.2197$  civarında anlamlı bulunabildiği, bunda oldukça düşük bir anlamlılık düzeyi olduğu, dolayısıyla, 3. fonksiyonun istatistiksel bakımdan önemsiz olduğuna karar verilmiştir.

Buraya kadar yapılan analizden elde edilen ilk sonuca göre, ilk iki diskriminant fonksiyonu muhafaza edilip, çalışmanın bundan



sonraki kısmında analizlere bunlar üzerinden devam etmeğe karar verilmiştir.

## 2) Diskriminant Fonksiyonlarının Katsayıları

Diskriminant analiz programından, diskriminant fonksiyonlarının katsayıları elde edilmiştir. Değişkenler standartlaştırıldığı için elde edilen katsayılar da standart cinsten elde edilmiştir. (14, s. 435-445). Tablo 3'de bu katsayılar yer almaktadır.

**Tablo 3: Diskriminant Fonksiyonlarının Katsayıları**

Değişkenler	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 3	Değişkenlerin nispi önemleri	
				Fonksiyon 1	Fonksiyon 2
X <sub>1</sub>	0.20156	0.47189	-0.02582	X <sub>4</sub>	X <sub>30</sub>
X <sub>2</sub>	0.73631	-0.54960	0.46012	X <sub>29</sub>	X <sub>29</sub>
X <sub>3</sub>	-0.12693	0.29029	-0.70280	X <sub>6</sub>	X <sub>10</sub>
X <sub>4</sub>	1.17690	0.19020	1.18578	X <sub>30</sub>	X <sub>2</sub>
X <sub>5</sub>	-0.18398	-0.09041	0.48895	X <sub>10</sub>	X <sub>21</sub>
X <sub>6</sub>	1.04933	0.14534	0.66851	X <sub>2</sub>	X <sub>27</sub>
X <sub>7</sub>	-0.14287	-0.18384	0.43460	X <sub>8</sub>	X <sub>1</sub>
X <sub>8</sub>	0.41347	-0.21494	0.21534	X <sub>9</sub>	X <sub>3</sub>
X <sub>9</sub>	0.39669	0.12424	0.18110	X <sub>14</sub>	X <sub>25</sub>
X <sub>10</sub>	0.77464	0.69340	-0.06462	X <sub>17</sub>	X <sub>17</sub>
X <sub>11</sub>	0.17440	-0.11507	0.11448	X <sub>26</sub>	X <sub>24</sub>
X <sub>12</sub>	0.05154	-0.03256	-0.09675	X <sub>22</sub>	X <sub>26</sub>
X <sub>13</sub>	0.17583	-0.10185	0.63929	X <sub>23</sub>	X <sub>23</sub>
X <sub>14</sub>	0.37573	-0.22398	0.14556	X <sub>1</sub>	X <sub>14</sub>
X <sub>15</sub>	-0.07174	-0.02435	-0.58196	X <sub>18</sub>	X <sub>8</sub>
X <sub>16</sub>	0.07824	-0.15848	-0.21877	X <sub>5</sub>	X <sub>4</sub>
X <sub>17</sub>	-0.35306	0.26177	-0.60084	X <sub>13</sub>	X <sub>B</sub>
X <sub>18</sub>	-0.19367	-0.19119	0.77678	X <sub>11</sub>	X <sub>7</sub>
X <sub>19</sub>	-0.00342	0.01538	-0.04012	X <sub>21</sub>	X <sub>16</sub>
X <sub>20</sub>	-0.01874	-0.04665	-0.24838	X <sub>7</sub>	X <sub>6</sub>
X <sub>21</sub>	-0.14535	-0.37497	0.20006	X <sub>3</sub>	X <sub>9</sub>
X <sub>22</sub>	0.23776	0.11670	-0.40898	X <sub>27</sub>	X <sub>28</sub>
X <sub>23</sub>	-0.22350	-0.23697	-0.00323	X <sub>24</sub>	X <sub>22</sub>
X <sub>24</sub>	-0.09458	0.25057	0.30688	X <sub>25</sub>	X <sub>11</sub>
X <sub>25</sub>	-0.09184	0.26890	0.12013	X <sub>16</sub>	X <sub>13</sub>
X <sub>26</sub>	0.31646	0.23837	0.03489	X <sub>15</sub>	X <sub>5</sub>
X <sub>27</sub>	-0.19154	0.36271	-0.00462	X <sub>12</sub>	X <sub>20</sub>
X <sub>28</sub>	0.01030	-0.12071	-0.06935	X <sub>20</sub>	X <sub>12</sub>
X <sub>29</sub>	-1.12564	-0.71961	-1.52680	X <sub>28</sub>	X <sub>15</sub>
X <sub>30</sub>	0.90630	0.78052	1.33796	X <sub>19</sub>	X <sub>19</sub>

Buna göre, örneğin, ayırıcı gücü önemli bulunan iki fonksiyon sırasıyla

$$f_1 = 0.20156Z_1 + 0.73631Z_2 - 0.12693Z_3 + \dots + 0.90630Z_{30}$$

$$f_2 = 0.47189Z_1 - 0.54960Z_2 + 0.29029Z_3 + \dots + 0.78052Z_{30}$$

olarak yazılabilir.

Burada, işaretler ihmal edildiğinde, her bir katsayı, ilgili fonksiyondaki, ilgili olduğu değişkenin ayrımlardaki (discrimination) nispi katkısını ifade eder. Katsayılar mutlak değerlerce büyüklük sırasına dizilerek, ayırıcı faktör eksenleri üzerinde, değişkenlerin nispi önem sıraları bulunmuş ve tablo 3'de verilmiştir. (17, s. 324-327)

Bu sıralama incelendiğinde  $X_{30}$  elektrik tüketimi,  $X_{29}$  elektrik üretimi,  $X_{10}$  fert başına GSMH ve  $X_2$  nüfusun ortalama yıllık artış hızının her iki fonksiyonda da gruplara ayırma açısından, en önemli katkıları yapan değişkenler oldukları derhal göze çarpmaktadır. Bu sonuca göre, bunların, ülkelerin kalkınmışlıkları açısından yapılan ayırmada en önemli etkilere sahip oldukları söylenebilir. İktisadi açıdan çok önemli oldukları bilinen bu değişkenlerin istatistiksel olarak ta önemli çıkmış olması, çalışmada, oldukça anlamlı sonuçlar elde edildiğini göstermektedir.

Bu açıklamalardan, diğer değişkenlerin, grupları ayırmada katkılarının olmadığı anlamını çıkarmamak gerekir. En yüksek ayırıcı güce sahip 1. Diskriminant fonksiyonun katsayılarına göre (bkz. Tablo 3)  $X_4$  ölüm oranı (Sierra Leone'de % 23-Kuveyt'te % 3) ve  $X_6$  ortalama yaş (Sierra Leone'de 41-Batı Avrupa'da 77) göstergeleri de çok önemli olarak bulunmuştur. Bunları, yükseköğrenim görenlerin oranı  $X_8$ , Kentleşme oranı  $X_9$ , ihracat/GSYİH  $X_{14}$ , vb. izlemektedir. Diskriminant fonksiyonlarının katsayıları, değişkenlerin nispi katkılarını göstermektedir. Dolayısıyla diskriminant fonksiyonları ile değişkenler arasındaki ilişkileri daha iyi tanıyabilmek için, bu fonksiyonlarla değişkenler arasındaki korelasyon katsayılarına da bakmak gerekecektir.

### 3) Faktör Yapısı Matrisine Göre Ayırıcı Değişkenler:

Diskriminant fonksiyonları ile değişkenler arasındaki korelasyonları gösteren faktör yapısı matrisi hesaplanmıştır. Aşağıdaki tablo 4'de bu bu matris yer almaktadır.



Tablo 4: Faktör Yapısı Matrisi (A)

Değişkenler	Fonksiyon 1	Fonksiyon 2	Fonksiyon 3
X <sub>10</sub>	0.57703*	0.30271	-0.05401
X <sub>9</sub>	0.32509*	-0.31833	-0.08943
X <sub>23</sub>	0.31934*	0.06906	-0.02306
X <sub>3</sub>	-0.30789*	0.22406	-0.12758
X <sub>22</sub>	0.30496*	-0.16933	0.24823
X <sub>30</sub>	0.30236*	0.13334	-0.00357
X <sub>29</sub>	0.29498*	0.14105	-0.02048
X <sub>8</sub>	0.27302*	-0.21410	-0.02836
X <sub>16</sub>	0.21198*	0.03078	-0.09403
X <sub>17</sub>	-0.17854*	-0.02762	-0.14597
X <sub>2</sub>	-0.16411*	-0.01346	-0.13300
X <sub>24</sub>	-0.16992	0.56960*	0.25049
X <sub>4</sub>	-0.13804	0.55021*	0.31059
X <sub>5</sub>	-0.32348	0.44773*	0.15083
X <sub>6</sub>	0.35626	-0.44578*	-0.12856
X <sub>27</sub>	-0.40676	0.44337*	0.06318
X <sub>19</sub>	-0.14330	0.42275*	0.10917
X <sub>21</sub>	0.29888	-0.37940*	0.18967
X <sub>18</sub>	-0.18350	-0.33556*	0.25944
X <sub>7</sub>	0.20950	-0.31589*	-0.00454
X <sub>25</sub>	-0.09012	0.31375*	0.14750
X <sub>20</sub>	-0.15191	0.28301*	-0.00024
X <sub>12</sub>	0.12791	-0.23283*	0.08697
X <sub>28</sub>	-0.05748	0.19145*	0.06995
X <sub>26</sub>	-0.04972	0.17451*	-0.08045
X <sub>11</sub>	-0.01189	-0.12903*	0.03411
X <sub>1</sub>	0.06160	0.07532*	-0.04402
X <sub>13</sub>	0.08188	-0.10731	0.24818*
X <sub>15</sub>	0.12491	-0.17911	-0.24386*
X <sub>14</sub>	0.10890	-0.08171	-0.11057*

Bu matriste, korelasyon katsayıları, her fonksiyon için mutlak değerce büyüklük sırasına dizilirse, değişkenlerin diskriminant fonksiyonları üzerindeki ayırıcı etkileri elde edilir. Tablo 4'de bu korelasyonlar büyüklük sırasına göre yer almakta ve hangi değişken, hangi diskriminant fonksiyonunda en büyük korelasyona sahipse, bunlar yanlarına konan (\*) işareti ile belirlenmektedir.

Örneğin, fert başına GSMH  $X_{10}$ 'un 1. diskriminant fonksiyonu ile olan korelasyonu 0.57703, sırasıyla 0.320271 ve 0.05401 den büyük olduğu için, 0.57703'nin yanına bir (\*) işareti konarak belirlenmektedir. Bu prensibe göre, diskriminant fonksiyonlarında en çok etkili olan veya diğer bir ifade ile diskriminant fonksiyonları üzerinde en yüksek ayırıcı güce sahip olan değişkenler tablo 4'de görülmekte ve tablo 5'de verilmektedir.

**Tablo 5: Ayırıcı güçlerine göre değişkenlerin dağılımı.**

1. Derecede ayırıcı güce sahip değişkenler	2. Derecede ayırıcı güce sahip değişkenler	3. Derece ayırıcı güce sahip değişkenler
Fert başına GSMH	Telefon başına kişi	G.S. Yatırımlar/GSMH
Kentleşme oranı	Ölüm oranı	İmalat Sanayi Katma değeri
Gazete tıraşı (1000 kişi baş)	Bebek ölüm oranı	İhracat/GSYİH
Doğum oranı	Ortalama yaş	
Kişi Başına protein	Tarımda çalışanların oranı	
Elektrik tüketimi	Doktor başına nüfus	
Elektrik üretimi	Kişi başına kalori miktarı	
Yüksek öğrenim görenlerin oranı	Dış borç faz öd./İhracat	
Makina ve Ul.ar.İhracat payı	Okur-yazar oranı	
Uzun vad.Dış Borç St./GSMH	Binek aracı başına nüfus	
Nüfus artış hızı	Hemşire başına nüfus	
	G.S. Tasarruflar/GSMH	
	Televizyon başına kişi	
	Radyo başına kişi	
	Enflasyon oranı	
	Nüfus yoğunluğu	

Tablo 4'e göre, ayırıcı gücü en yüksek olan 1. diskriminant fonksiyonu ile yüksek korelasyonlara sahip olan değişkenlere, 1. derecede ayırıcı güce sahip olan değişkenler denilebilir. (Bkz. Tablo 5). Bu ayırım kalkınmışlık açısından yapıldığı için, bunlar bir anlamda ekonomik kalkınmada 1. derecede rol oynayan göstergeler olarak ta düşünülmektedir. Bunlar arasında en yüksek korelasyonun fert başına GSMH olması çok anlamlı olup, katsayılar açısından elde edilen bulguları desteklemektedir. Aynı şekilde, katsayılar açısından yapılan incelemede olduğu gibi, elektrik üretimi, elektrik tüketimi, nüfusun yıllık ortalama artış hızı burada da ayırıcı gücü çok yüksek değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, kentleşme oranının dolaylı açıdan sanayileşme ile ilgili olduğuna daha önce değinilmişti. Bu değişkenin, ülkeleri kalkınmışlık açısından ayırmada yüksek bir güce sahip olması da oldukça anlamlıdır.



Ayırıcı gücü 2. derecede olan 2. diskriminant fonksiyonu ile, yüksek korelasyonları veren değişkenler, ülkeleri ayırmada 2. derecede ayırıcı güce sahip değişkenler olarak adlandırılmıştır (bkz. tablo 5). Bunlara da ekonomik kalkınma ayırımında 2. derecede rol oynayan değişkenler denilebilir. Bu değişkenler de incelendiğinde, orta sırada yer alan Dış Borç Faiz Ödemeleri/ihracat ve alt sıralarda yer alan enflasyon (ki bunun korelasyonu 2. grup içinde oldukça düşük) oranı hariç, diğer 13 tanesinin ülkelerin refah düzeylerini yansıtan değişkenler olması da ekonomik beklayışlere paralel olarak oldukça ilginç bir sonuçtur.

Tablo 5'in 1. ve 2. sütunu karşılaştırıldığında, kalkınmışlık açısından kişi başına protein miktarının kişi başına kalori miktarından daha önemli ve yüksek öğrenim görenlerin oranının, okur yazar oranından daha önemli göstergeler olduğu görülür.

Doğum oranının, nüfus artış hızından ve ölüm oranından daha çok ayırıcı güce sahip olması, nüfus artış hızının, daha ziyade doğum oranından kaynaklandığı hakkındaki görüşleri desteklemektedir.

Elde edilen diğer ilginç bir sonuç da, ekonomik yönden önemli olarak addedilen Gayri Safi Yatırımlar/GSYİH, İmalat Sanayi/GSYİH ve İhracat/GSYİH oranlarının ayırıcı gücü çok düşük olan 3. diskriminant fonksiyonu ile olan korelasyonlarının, diğer fonksiyonlarla olan korelasyonlarına göre çok yüksek bulunmasıdır. Bu sonuca göre, bu üç değişkenin, ülkeleri kalkınmış açısından ayırma işleminde 3. derecede ayırıcı güce sahip oldukları anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, bu göstergelerin, kalkınma açısından önemli olmadıkları şeklinde bir yorumdan kaçınılması yerinde olacaktır. Zira herşeyden önce, gayri safi yatırımlar toplam olarak alınmıştır. Bunların içinde prodüktif olanlar ve olmayanlar da dahildir. Nitekim, veriler incelendiğinde,  $X_{13}$ 'ün grup ortalamaları arasındaki farkların önemsiz olduğu, ayrıca değişkenin değer aralığının fazla bulunmaması yukarıdaki görüşü desteklemektedir. Ortalamalara bakarak, aritmetik olarak 1. grupta milli gelirin %18'i, 2. grupta %18.3'ü, 3. grupta %23.66'sı, 4. grupta %22.9'u yatırımlara ayrılıyor görünmekte, bu da yoksul ülkelerle zengin ülkelerin (4. grup) milli gelirlerinde, yatırımlara ayırdıkları payların birbirine yakın olduğunu göstermektedir. Böyle bir yakınlık alt yapı yatırımlarında kapsanmasından kaynaklanmış olabilir. Bu eğer gerçekten böyle ise, grup ortalamalarının birbirine yakın olması, istatistiksel olarak değişkenin ayırıcı gücünü etkiler.

$X_{15}$  (İmalat Sanayi Katma Değeri)'in 1. grupta ortalaması % 10.88, 2. grupta %16.9, 3. grupta % 16.26 ve 4. grupta % 20.35 olup, yine grup ortalamaları birbirine yakın ve değişkenin ayırıcı gücü az gibi görünmektedir.



Bu yakınlık, milli geliri düşük, az gelişmiş ülkelerde imalat sanayi kapsamına, el imalatı kapsamına giren üretim çeşitlerinin de dahil edilmesinden kaynaklanmış olabilir.

$X_{14}$  (ihracat/GSYİH)'ün grup ortalmalarında şöyledir: 1. grup: %18.4, 2. grup: %28.4, 3. grup %28.86, 4. grup: %40.7

Daha önce de değinildiği gibi kalkınma açısından ihracatın kompozisyonu daha önemlidir. Toplam ihracat içinde, tarım ürünleri ve ham maddeler de kapsandığından rakamlar fazla farklı çıkmamıştır. Nitekim  $X_{16}$  (makina ve ulaştırma aracı ihracatının toplam ihracattaki payı) daha anlamlıdır ve kalkınmışlık açısından 1. derecede ayırıcı güce sahip değişkenler arasında yer almaktadır.

3) Grup ortalama vektörlerinin, açıklayıcı gücü en yüksek olan 1. diskriminant fonksiyonu üzerindeki koordinatları her bir gruba ilişkin değişken ortalama vektörleri, 1. diskriminant fonksiyonunda yer alan değişken vektörleri yerine konarak aşağıdaki gibi bulunmuştur. (21, s. 18-20).

<u>Grup</u>	<u>Fonk 1</u>
1	-3.54442
2	-1.62407
3	0.61869
4	6.92963

Burada ayırıcı gücü en yüksek olan bu faktör itibarıyla en yüksek değeri 4. grup almaktadır. Bu da, 4. grubun en kalkınmış grup olduğu anlamına gelir. Yine yukarıdaki rakamlara göre 3. grubun daha az kalkınmış olduğu ve bunu 2 ve 1. grupların izlediği görülür.

#### **4) Birimlerin Diskriminant Değerleri ve Mahalonobis Uzaklıkları**

Her bir birimin (ülkenin) önemli bulunan iki tane ayırıcı faktör eksenini üzerindeki yeni koordinatları olan diskriminant değerleri veya diskriminant skorları hesaplanmıştır. Bunun için standart değişken değerleri her ülke için önce sırasıyla 1. ve 2. diskriminant fonksiyonunun katsayıları ile çarpılarak, bu çarpımların toplanması ile elde edilmiştir(\*). İki fonksiyonun her biri için 111 tane diskriminant değeri elde edilmiştir. Bu değerler tablo 7'nin ilk iki sütununda verilmektedir.

(\*)Standart değişken değerleri ve diğer ara sonuçlar yer darlığı nedeniyle burada verilememiştir. Okuyucu dilerse bunlar için yazara başvurabilir.



Örneğin 1. ülke Etiyopya'nın 1. fonksiyona göre diskriminant değeri  $f_{11}=-1.87$ , 2. fonksiyona göre diskriminant değeri  $f_{12}=2.15$  olarak bulunmuştur. Herhangi bir ülkenin 1. fonksiyona göre diskriminant değeri  $f_{12}=2.15$  olarak bulunmuştur. Herhangi bir ülkenin 1. fonksiyona göre diskriminant değeri  $f_{11}$  ve 2. fonksiyona göre değeri  $f_{12}$  olmak üzere bunlardan hareketle Kshirsagor'ın Mahalonobis uzaklığı ölçütü hesaplanmıştır (9,s. 174-204 ve 1, s. 125-130).

Bunun için önce 30 tane değişkenin her bir gruptaki aritmetik ortalamaları hesaplanmış ve dört grup itibarıyla 120 tane aritmetik ortalama elde edilmiştir.

Bu değerler yerine konarak, 1. grup ortalama vektörlerinin yeni koordinatları sırasıyla, her iki diskriminant fonksiyonu için;

$$\bar{f}_{11}=0.20156(-0.1200713)+0.73631(0.4508936)-0.12693 (0.8608878) \\ +.....+ 0.90630(-5666444)=-1.686832$$

$$\bar{f}_{12}=0.47189(-0.1200713)-0.54960(0.4508936)+(0.29029(0.8608878) \\ +.....+(0.78052)(-0.566444)= 1.258723$$

olarak bulunmuştur. (\*) Burada 1. indis grubu, 2. indis diskriminant fonksiyonunu göstermektedir. Benzer şekilde diğer gruplar için hesaplanan yeni koordinatlarda sırasıyla

$$\bar{f}_{21}= -0.8747674$$

$$\bar{f}_{22}= -0.6162623$$

$$\bar{f}_{31}= 0.2694987$$

$$\bar{f}_{32}= -1.170445$$

$$\bar{f}_{41}= 3.459533$$

$$\bar{f}_{42}= -0.1725278$$

dir(\*\*)

(\*) Bilgisayar çıktıları ve hesap makinası ile yapılan kontroller arasında rakamları yuvarlama farklarından doğan çk bazı farklılıklar bulunmaktadır.

(\*\*) Buradan hareketle Mahalonobis'in genelleştirilmiş uzaklık ölçüsüne varmak için bkz (6, s. 90)

Buradan hareketle örneğin 1. ülke için dört grup için hesaplanan Eucliden uzaklıklarının kareleri sırasıyla;

$$D^2_{i1} = (f_{i1} - \bar{f}_{11})^2 + (f_{i2} - \bar{f}_{12})^2$$

$$D^2_{i2} = (f_{i1} - \bar{f}_{11})^2 + (f_{i2} - \bar{f}_{22})^2$$

$$D^2_{i3} = (f_{i1} - \bar{f}_{31})^2 + (f_{i2} - \bar{f}_{32})^2$$

$$D^2_{i4} = (f_{i1} - \bar{f}_{41})^2 + (f_{i2} - \bar{f}_{42})^2$$

olacaktır. (5, s. 63-90) Yukarıdaki skorlar ve koordinatlar yerine konarak 1. ülke, Etiyopya için bu değerler;

$$D^2_{11} = [-1.87 + 1.6868832]^2 + [2.15 - 1.258723]^2 = 0.82$$

$$D^2_{12} = [-1.87 + 0.8747674]^2 + [2.15 + 0.6162623]^2 = 8.63$$

$$D^2_{13} = [-1.87 - 0.2694987]^2 + [2.15 + 1.1701145]^2 = 15.60$$

$$D^2_{14} = [-1.87 - 3.459533]^2 + [2.15 + 0.1725278]^2 = 33.81$$

olarak bulunur.

Benzer şekilde geriye kalan 110 ülke için  $D^2$  uzaklıkları hesaplanmış ve tablo 6'da sunulmuştur (4, s. 197-228).



**Tablo 6: Ülkelerin Diskriminant ve Gruplama Değerleri**

Ülke Kodu	Diskriminant Değerleri		Gruplandırma Değerleri			
	$f_1$	$f_2$	$D_1^2$	$D_2^2$	$D_3^2$	$D_4^2$
1	-1.87	2.15	0.82	8.63	15.60	33.81
2	-1.20	2.77	2.52	11.56	17.67	30.33
3	-2.12	1.16	0.19	4.71	11.14	32.87
4	-2.52	2.77	2.98	14.18	23.33	44.46
5	-1.14	0.69	0.63	1.76	5.43	21.89
6	-2.53	3.13	4.19	16.73	26.28	46.73
7	-1.39	1.67	0.25	5.49	10.82	26.93
8	-2.49	0.72	0.94	4.39	11.18	36.20
9	-0.96	2.00	1.08	6.85	11.57	24.27
10	-2.71	0.39	1.79	4.36	11.28	38.33
11	-1.34	1.85	0.47	6.32	11.74	27.18
12	-1.62	1.70	0.20	5.92	11.81	29.31
13	-2.00	0.36	0.91	2.22	7.49	30.11
14	-1.62	1.64	0.15	5.63	11.44	29.04
15	-1.88	0.65	0.41	2.59	7.90	29.14
16	-1.79	1.66	0.17	6.01	12.24	30.92
17	-1.47	2.62	1.89	10.80	17.35	32.04
18	-1.63	1.11	0.03	3.53	8.77	27.49
19	-1.79	0.59	0.45	2.30	7.35	28.14
20	-1.31	2.22	1.06	8.24	14.00	28.51
21	-1.23	1.64	0.35	5.22	10.16	25.32
22	-1.17	1.07	0.30	2.93	7.10	23.00
23	-1.29	1.37	0.17	4.10	8.85	24.89
24	-1.18	-0.06	1.99	0.41	3.34	21.55
25	-2.32	0.80	0.61	4.09	10.58	34.31
26	-1.47	0.15	1.27	0.94	4.76	24.36
27	-1.36	1.72	0.32	5.71	11.03	26.82
28	-1.18	0.95	0.35	2.55	6.61	22.78
29	-1.24	1.16	0.21	3.30	7.72	23.85
30	-1.53	0.35	0.84	1.37	5.56	25.18
31	-2.42	-0.17	2.58	2.57	8.21	34.52
32	-1.59	0.75	0.27	2.37	7.13	26.33
33	-2.04	2.23	1.07	9.47	16.92	36.07
34	-2.30	-0.45	3.29	2.07	7.15	33.29
35	-1.35	0.71	0.41	1.99	6.16	23.90
36	-0.78	0.90	0.95	2.31	5.40	19.14

ÜLKELERİN EKONOMİK KALKINMIŞLIK  
DÜZEYLERİ AÇISINDAN İNCELENMESİ

37

37	-0.30	-0.76	6.01	0.35	0.49	14.51
38	-0.49	-0.22	3.60	0.31	1.49	15.63
39	-0.62	-0.87	5.68	0.13	0.88	17.15
40	-0.15	1.15	2.38	3.64	5.55	14.76
41	-1.49	-0.50	3.14	0.39	3.54	24.61
42	-1.26	-0.78	4.34	0.17	2.49	22.63
43	-1.49	-0.71	3.91	0.38	3.30	24.77
44	-1.54	-0.44	2.90	0.47	3.80	25.03
45	-0.95	-0.40	3.30	0.05	2.09	19.54
46	-1.26	-0.32	2.66	0.24	3.07	22.31
47	-1.27	-0.11	2.03	0.42	3.51	22.38
48	-1.56	-0.90	4.68	0.56	3.43	25.76
49	-2.29	0.26	1.35	2.77	8.59	33.20
50	-1.55	0.21	1.11	1.14	5.22	25.22
51	-1.25	-0.46	3.13	0.17	2.83	22.28
52	-1.06	0.14	1.65	0.60	3.48	20.52
53	-0.98	0.05	1.96	0.46	3.06	19.76
54	-0.86	-1.18	6.64	0.32	1.28	19.70
55	-0.36	-1.18	7.72	0.58	0.40	15.62
56	-0.49	-0.88	6.03	0.22	0.65	16.08
57	-1.42	0.07	1.47	0.78	4.41	23.89
58	-0.94	-1.00	5.68	0.15	1.48	20.00
59	-0.82	-1.05	6.08	0.19	1.19	19.04
60	-1.28	-0.87	4.69	0.23	2.49	22.94
61	-0.54	-0.85	5.74	0.16	0.76	16.45
62	-1.18	-0.75	4.31	0.11	2.27	21.85
63	-0.18	-0.89	6.87	0.55	0.29	13.79
64	-0.48	-0.66	5.12	0.15	0.83	15.79
65	0.21	-1.85	13.26	2.70	0.46	13.36
66	-0.52	-1.08	6.86	0.35	0.62	16.63
67	-0.15	-1.23	8.55	0.90	0.18	14.13
68	-0.49	-1.64	9.83	1.20	0.79	17.71
69	-1.25	-1.46	7.58	0.85	2.38	23.81
70	-0.62	-0.84	5.55	0.12	0.90	17.09
71	0.16	-1.10	8.97	1.31	0.02	11.73
72	-0.38	-1.31	8.30	0.72	0.44	16.03
73	-0.00	-0.33	5.38	0.84	0.77	12.00
74	-0.27	-1.28	8.43	0.80	0.31	15.15
75	-0.35	-0.79	5.97	0.30	0.53	14.89
76	1.14	-1.95	18.29	5.85	1.37	8.51
77	0.47	-1.51	12.33	2.62	0.16	10.69
78	-0.66	-1.05	6.39	0.24	0.88	17.77
79	0.44	-1.92	14.66	3.44	0.60	12.17
80	1.26	-0.46	11.62	4.58	1.49	4.92



81	-0.00	-0.97	7.79	0.88	0.12	12.63
82	-0.01	-1.40	9.91	1.37	0.13	13.52
83	0.62	-0.76	9.40	2.26	0.30	8.39
84	0.12	-0.55	6.54	1.00	0.41	11.29
85	1.57	-2.00	21.24	7.91	2.39	6.89
86	0.08	-1.29	9.62	1.37	0.05	12.66
87	2.46	-0.65	20.84	11.13	5.08	1.22
88	4.61	0.46	40.29	31.25	21.51	1.73
89	1.94	-0.58	16.51	7.90	3.12	2.49
90	2.19	-1.27	21.39	9.79	3.68	2.83
91	2.63	-1.16	24.49	12.58	5.58	1.66
92	4.61	0.02	41.23	30.52	20.28	1.37
93	5.29	1.99	49.26	44.83	35.21	8.02
94	3.01	0.16	23.28	15.69	9.27	0.31
95	2.84	-0.24	22.73	13.94	7.47	0.39
96	3.07	-0.01	24.24	15.92	9.18	0.18
97	4.33	0.09	37.60	27.60	18.08	0.83
98	3.77	-0.26	32.05	21.67	13.06	0.10
99	2.71	-0.56	22.62	12.83	6.31	0.72
100	3.25	0.02	25.96	17.45	10.31	0.08
101	3.86	-0.09	32.54	22.65	14.03	0.16
102	2.76	-0.01	21.40	13.59	7.55	0.51
103	4.02	-0.87	37.11	24.03	14.16	0.80
104	3.75	0.27	30.86	22.45	14.40	0.30
105	3.15	-0.77	27.46	16.18	8.43	0.46
106	3.73	-0.01	30.91	21.54	13.30	0.10
107	2.96	-0.27	23.89	14.81	8.05	0.26
108	4.64	-1.16	45.83	30.66	19.06	2.36
109	2.91	0.45	21.75	15.41	9.56	0.69
110	4.30	-0.09	37.60	27.02	17.39	0.71
111	3.70	0.25	29.99	21.63	13.74	0.23

### 5. ülkelerin Diskriminant ve Gruplama Değerleri ile Yeniden Gruplandırılmaları

Yukarıda hesaplanan D2 uzaklıkları ve ülkelerin girecekleri gruplar saptanmıştır (8, s. 359).

Örneğin 1. ülke Etiyopya için  $D^2_1 < D^2_2 < D^2_3 < D^2_4$  olup  $D^2_1=0.82$  değeri minimum olduğundan bu ülke 1. gruba dahil edilir. Bu ülke zaten a priori sınıflamada da 1. grupta bulunduğu için, neticede grup değiştirmemiştir. 2. ülke Çad içinde yine  $D^2_{21}= 2.52$  değeri minimum olduğundan bu ülke de 1. gruba dahil edilir. Benzer şekilde hareket edilerek diğer 109 ülkenin ait olacağı gruplar saptanmıştır. Tablo 8'de ülkelerin bu metoda göre (1. metod) analiz öncesi ve analiz sonrası girecekleri gruplar verilmektedir.

### 6. ülkelerin en Küçük Uzaklıklar Metoduna Göre Yeniden Gruplandırılması

Bu yöntemle göre elde edilen gruplamada da yapılan hesaplamalar yine değişkenlerin standartlaştırılmış değerleri üzerinden yapılmıştır. 111 ülke için dört grup itibariyle 444 tane Euclidien uzaklığı karesi ( $D^2$ ) hesaplanmıştır (9, s. 186-193). Örneğin 1. ülke için bu uzaklıklar sırasıyla

$$D^2_{11}=(-0.20763+0.1200713)^2+(0.10482-0.4508936)^2+\dots+(0.60841+ 0.5666)^2 = 31.01651 \text{ ve } D_{11}= 5.5669247$$

olarak bulunmuştur. Benzer yolla

$$D^2_{12}= 72.54908 \text{ ve } D_{12}= 8.517574$$

$$D^2_{13}= 99.44972 \text{ ve } D_{13}= 9.9724$$

$$D^2_{14}= 155.713 \text{ ve } D_{14} = 12.4785$$

olup,  $D_{11}=5.56$  değeri minimum olduğundan 1. ülke, 1. gruba dahil edilir. Sırasıyla, her bir ülkenin dört grup itibariyle hesaplanan  $D^2$  değerleri ve ülkenin dahil edileceği gruplar bulunmuştur. Sırasıyla her bir ülkenin dört grup itibariyle hesaplanan D2 değerlerinin kara kökleri ve bunlara göre ülkelerin dahil edileceği gruplar tablo 7'de verilmiştir. Bu metoda da kısaca II. metod adı verilerek, Tablo 8'de ülkelerin analiz öncesi grupları ve I. ve II. metotlara göre dahil edilecekleri gruplar verilmektedir. Tablo 8'de ayrıca grup değiştiren ülkeler (\*) işaretleri ile belirlenmiştir.



**Tablo 7: Ülkelerin En Küçük Uzaklıklar  
Metoduna Göre Gruplandırma Değerleri**

Ülke no	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	Dahil Edile ceği grup	Ülke No	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	Dahil edile- ceği grup
2	4.50	7.58	8.97	1128	1	58	5.08	1.92	2.19	6.11	2
3	3.66	5.89	7.55	1025	1	59	5.44	2.65	2.42	6.12	3
4	6.18	8.70	10.05	1229	1	60	5.49	2.20	2.34	6.09	2
5	2.65	5.13	6.82	10.07	1	61	6.68	3.14	2.82	5.47	3
6	6.01	8.88	10.03	12.29	1	62	4.78	2.44	2.88	6.76	2
7	4.11	7.04	8.76	11.51	1	63	5.46	2.90	3.13	6.13	2
8	3.13	5.15	6.84	9.99	1	64	6.69	3.97	3.71	5.70	3
9	4.11	6.93	8.32	10.82	1	65	5.76	3.01	3.30	6.26	2
10	2.93	4.20	6.02	9.56	1	66	6.22	2.70	2.55	5.35	3
11	9.33	1152	1257	14.50	1	67	5.19	2.57	2.99	6.27	2
12	2.63	5.71	7.11	10.32	1	68	6.18	3.46	3.43	5.94	3
13	5.20	4.53	5.97	9.38	2	69	6.54	3.30	2.87	5.64	3
14	3.97	6.60	8.04	11.13	1	70	5.36	2.48	2.53	5.30	2
15	2.58	4.84	6.44	9.69	1	71	7.61	4.82	3.06	4.02	3
16	8.62	8.03	8.03	9.50	2	72	6.23	3.32	3.21	6.21	3
17	4.80	6.74	7.93	10.76	1	73	6.96	4.08	3.60	5.36	3
18	2.49	4.03	5.79	9.03	1	74	8.06	5.29	3.50	4.32	3
19	3.36	3.18	4.46	7.75	2	75	6.10	3.12	3.21	5.64	2
20	3.13	6.47	8.11	10.79	1	76	9.20	6.60	5.85	7.50	3
21	3.66	6.07	7.63	10.50	2	77	8.13	5.39	3.60	4.75	3
22	1.89	4.41	6.20	9.33	1	78	5.20	3.20	3.36	7.32	2
23	2.45	5.15	6.87	9.69	1	79	8.08	4.92	3.58	4.36	3
24	3.33	3.26	4.89	8.67	2	80	4.63	4.20	4.99	7.90	2
25	3.05	4.56	6.16	9.78	1	81	6.81	3.92	2.57	5.17	3
26	3.17	3.89	5.54	8.77	1	82	6.71	3.26	2.59	5.23	3
27	3.64	4.74	6.36	8.98	1	83	7.79	4.89	3.34	4.90	3
28	6.37	7.63	8.91	10.99	1	84	6.63	3.53	2.43	4.22	3
29	2.25	3.88	5.70	8.92	1	85	7.03	4.87	4.22	6.49	3
30	2.79	3.67	5.57	8.82	1	86	5.16	4.38	4.79	7.68	2
31	4.92	2.65	3.46	6.78	2	87	8.56	5.54	4.02	3.08	4
32	3.20	3.70	5.30	8.88	1	88	1126	9.50	8.97	8.22	4
33	6.59	7.85	8.65	11.06	1	89	5.95	3.90	3.80	5.81	3
34	3.95	2.36	3.28	7.23	2	90	8.27	5.04	3.67	4.04	3
35	3.62	4.11	5.88	8.83	1	91	9.47	6.58	4.69	2.43	4
36	2.41	4.14	5.86	9.01	1	92	1163	9.26	8.28	6.85	4
37	9.50	9.08	9.75	1209	2	93	1421	1240	1173	1031	4
38	4.34	3.23	4.84	7.86	2	94	8.75	5.95	4.37	2.92	4
39	5.24	3.06	4.01	6.81	2	95	9.34	6.65	5.21	2.43	4
40	5.94	6.89	8.13	1020	1	96	8.82	5.95	4.31	2.87	4
41	4.04	1.83	3.06	6.96	2	97	9.42	6.66	5.21	2.43	4
42	4.63	2.42	3.14	6.67	2	98	9.29	6.34	4.65	1.69	4
43	4.10	3.40	4.71	8.25	2	99	9.26	6.58	4.93	1.96	4
44	4.95	2.35	3.53	6.50	2	100	9.20	6.41	4.77	1.92	4
45	3.50	3.72	5.48	9.04	1	101	1045	7.80	6.26	2.76	4
46	3.87	1.99	3.89	7.53	2	102	1008	7.60	6.10	2.81	4
47	5.60	3.40	4.56	7.55	2	103	9.75	7.17	6.25	5.20	4
48	5.37	2.96	3.45	6.47	2	104	9.54	6.85	5.18	1.96	4
49	4.38	2.15	3.47	6.71	2	105	1165	9.28	7.85	4.59	4
50	4.17	3.41	4.87	8.31	2	106	1181	9.60	8.21	4.47	4
51	6.39	3.27	3.40	6.32	2	107	1087	8.31	6.89	4.07	4
52	3.69	2.16	3.95	7.41	2	108	9.43	6.95	5.79	5.13	4
53	3.71	5.23	6.70	9.60	1	109	1298	1105	9.66	6.53	4
54	5.15	1.90	2.20	6.12	2	110	1101	8.56	7.13	4.00	4
55	5.13	2.96	3.63	7.28	2	111	1039	7.92	6.24	2.84	4
56	5.21	2.48	3.39	6.48	2						

Diskriminant analizinde bu araştırmada kapsama alınmayan diğer farklı sınıflama metodları arasında henüz tam olarak hangisinin daha elverişli olduğu hakkında kesinleşmiş bir görüş mevcut bulunmamaktadır. (\*)

**Tablo 8: Ülkelerin Analiz Öncesi ve Analiz Sonrası Dahil Olduğu Gruplar**

Ülke Kodu	Ülke Adı	Analiz Öncesi Grubu	Analiz Sonrası Grubu	
			Metod I	Metod II
1	Etiyopya	1	1	1
2	Çad	1	1	1
3	Zaire	1	1	1
4	Bangladeş	1	1	1
5	Malavi	1	1	1
6	Nepal	1	1	1
7	Mozambik	1	1	1
8	Tanzanya	1	1	1
9	Burkina Faso	1	1	1
10	Madagaskar	1	1	1
11	Mali	1	1	1
12	Brundi	1	1	1
13	Zambia(**)	1	1	2
14	Nijer	1	1	1
15	Uganda	1	1	1
16	Çin(**)	1	1	2
17	Somali	1	1	1
18	Togo	1	1	1
19	Hindistan(**)	1	1	2
20	Ruanda	1	1	1
21	Siera Leone(**)	1	1	2
22	Benin	1	1	1
23	Orta Afrika Cumhuriyeti	1	1	1
24	Kenya(***)	1	2	2
25	Sudan	1	1	1
26	Pakistan(*)	1	2	1
27	Haiti	1	1	1
28	Lesetho	1	1	1
29	Nijerya	1	1	1
30	Gana	1	1	1
31	Sri Lanka(***)	1	2	2
32	Yemen Dem.Halk.Cum.	1	1	1
33	Moritanya	1	1	1

(\*) Bu konuda da daha fazla bilgi için bkz (12, s. 200 ve sonrası ve 1, s. 125 ve sonrası)



34	Endonezya(***)	1	2	2
35	Liberya	1	1	1
36	Senegal(***)	2	1	1
37	Bolivya	2	2	2
38	Zimbabve	2	2	2
39	Filipinler	2	2	2
40	Yemen Arap. Cumh.(***)	2	1	1
41	Fas	2	2	2
42	Mısır Arap Cumh	2	2	2
43	PapuaYeni Gine	2	2	2
44	Dominik Cumh.	2	2	2
45	Fildişi Sahilleri(**)	2	2	1
46	Honduras	2	2	2
47	Nikaragua	2	2	2
48	Tayland	2	2	2
49	El Salvador(*)	2	1	2
50	Kongo Halk Cum.(*)	2	1	2
51	Jamaika	2	2	2
52	Guatamala	2	2	2
53	Kamerun(**)	2	2	1
54	Paraguay	2	2	2
55	Irak(*)	2	3	2
56	Ekvator	2	2	2
57	Bostvana	2	2	2
58	Tunus	2	2	2
59	Türkiye(**)	2	2	3
60	Kolombiya	2	2	2
61	Şili(**)	2	2	3
62	İran	2	2	2
63	Peru(*)	2	3	2
64	Moritus(**)	2	2	3
65	ürdün(*)	2	3	2
66	Kosto-Riko(**)	2	2	3
67	Suriye Arap Cum.(*)	2	3	2
68	Malezya(***)	2	3	3
69	Meksika(**)	2	2	3
70	Güney Afrika Cum.	2	2	2
71	Polonya(***)	2	3	3
72	Brezilya	3	3	3
73	Uruguay	3	3	3
74	Macaristan	3	3	3
75	Panama(***)	3	2	2
76	Arjantin	3	3	3
77	Yugoslavya	3	3	3
78	Cezayir(***)	3	2	2
79	Kore Halk Cum.	3	3	3
80	Gabon(**)	3	3	2
81	Portekiz	3	3	3

82	Venezuela	3	3	3
83	Yunanistan	3	3	3
84	Trinidad ve Tabako	3	3	3
85	Libya	3	3	3
86	Umman(**)	3	3	2
87	İspanya	4	4	4
88	İrlanda	4	4	4
89	Saudi Arabistan(**)	4	4	3
90	İsrail(**)	4	4	3
91	Yeni Zellanda	4	4	4
92	Singapur	4	4	4
93	Hong-Kong	4	4	4
94	italya	4	4	4
95	İngiltere	4	4	4
96	Avusturalya	4	4	4
97	Belçika	4	4	4
98	Hollanda	4	4	4
99	Avusturya	4	4	4
100	Fransa	4	4	4
101	Federal Almanya	4	4	4
102	Finlandiya	4	4	4
103	Kuveyt	4	4	4
104	Danimarka	4	4	4
105	Kanada	4	4	4
106	İsveç	4	4	4
107	Japonya	4	4	4
108	Birleşik Arap Emirlikl.	4	4	4
109	Norveç	4	4	4
110	ABD	4	4	4
111	İsviçre	4	4	4

(\*) 1. metoda göre grup değiştiren ülkeler

(\*\*) 2. metoda göre grup değiştiren ülkeler

(\*\*\*) 3. metoda göre grup değiştiren ülkeler

Tablo 8'den I. metod çerçevesinde 4 ülkenin 1. gruptan 2. gruba, 6 ülkenin 2. gruptan 3. gruba yükseldiği, 2 ülkenin 3. gruptan 2. gruba, 4 ülkenin 2. gruptan 1. gruba indiği, neticede 16 ülkenin yer değiştirdiği görülmektedir. Öte yandan 2. metod çerçevesinde alınan sonuçlara göre de 7 ülke 1. gruptan 2. gruba ve 6 ülke 2. gruptan 3. gruba yükselirken 4 ülke 2. gruptan 1. gruba 4 ülke 3. gruptan 2. gruba, 2 ülke de 4. gruptan 3. gruba düşmüştür. Burada yer değiştiren ülke sayısı 23 tanedir. Her iki metotta da grupları yükselen ülkelerin sayısı grupları düşen ülkelerin sayısından fazladır. Bunlar arasından 8 ülke ise her iki metod çerçevesinde yapılan analizlerde yer değiştirmiştir.



Her iki metod arasında istatistiksel olarak bir üstünlük bulunmamakla birlikte, 2. metotta bütün değişkenler analize doğrudan doğruya girdiğinden ülkelerin kalkınmışlık düzeylerine göre düzenlenen Dünya haritası bu metod esas alınarak hazırlanmıştır\*).

Bunlar;

- |  |         |
|--|---------|
| 1. grup: Geri kalmış ülkeler                           | 32 tane |
| 2. grup: Kalkınma sürecinin başlangıcındaki ülkeler    | 36 tane |
| 3. grup: Kalkınma sürecinin ileri aşamasındaki ülkeler | 20 tane |
| 4. grup: Kalkınmış sanayi ülkeleri                     | 23 tane |

dir. Burada 1. gruptan, kalkınma sürecine hiç giremeyen, kişi başına ortalama GSMH'ları yaklaşık 300\$ civarında bulunan en yoksul ülkeler kastedilmektedir. 2. gruptan, az gelişmiş veya yaygın kullanımıyla gelişmekte olan ülkeler kastedilmektedir. Bunlar kişi başına GSMH'ları ortalama 1200\$ civarında olup, genellikle kalkınma sürecine başlamış ancak istenilen sanayileşme düzeyine henüz yaklaşmamış toplumlardır. 3. gruptan ise kalkınma sürecinde hayli mesafeler kaydetmiş, birçok sorunu çözmekle birlikte henüz tam bir piyasa ekonomisine sahip olamamış sanayileşme sürecini tamamlayamamış toplumlar kastedilmektedir. Bunların da kişi başına ortalama GSMH'ları 2800\$ civarındadır. 4. gruptan ise tamamen kalkınmış, sanayileri ve teknolojileri gelişmiş, piyasa ekonomilerine sahip, kişi başına ortalama GSMH'ları 15000\$ civarında bulunan, refah ve kültür düzeylerinin en yüksek seviyede bulunduğu, zengin toplumlar kastedilmektedir.

Tablo 9'da bu ülkelerin adları verilmektedir.

(\*) Söz konusu harita teknik olanaksızlıklar nedeniyle burada verilememiştir. Dileyen okuyucu yazara başvurabilir.

TABLO 9

I. Grup: Gelişmiş ülkeler		II. Grup: Kalkınma sürecinin ilk aşamasındaki ülkeler		III. Grup: Kalkınma sürecinin ileri aşamasındaki ülkeler		IV. Grup: Kalkınmış sanayi ülkeleri	
Ülke kodu	Ülke adı	Ülke Kodu	Ülke Adı	Ülke kodu	Ülke adı	Ülke kodu	Ülke adı
1	Etiyopya	13	Zambiya	59	Türkiye	87	İspanya
2	Çad	16	Çin	61	Şili	88	İrlanda
3	Zaire	19	Hindistan	64	Mauritius	91	Yeni Zellan.
4	Bangladeş	21	Siera Leone	66	Kostarika	92	İngapur
5	Malavi	24	Kenya	68	Malezya	93	Hong-Kong
6	Nepal	31	Sri Lanka	69	Meksika	94	İtalya
7	Mozambik	34	Endonezya	71	Polonya	95	İngiltere
8	Tanzanya	37	Bolivia	72	Brezilya	96	Avustralya
9	Burkina Faso	38	Zimbabve	73	Uruguay	97	Belçika
10	Madagaskar	39	Filipinler	74	Macaristan	98	Hollanda
11	Mali	41	Fas	76	Arjantin	99	Avusturya
12	Brundi	42	Mısır	77	Yugoslavya	100	Fransa
14	Nijer	43	Pupua New Gine	79	Kore Cum.	101	F. Almanyaya
15	Uganda	44	Domink Cum.	81	Portekiz	102	Finlandiya
17	Somali	46	Honduras	82	Venezüella	103	Kuveyt
18	Togo	47	Nikaragua	83	Yunanistan	104	Danimarka
20	Ruanda	48	Tayland	84	Trinidadve Tobago	105	Kanada
22	Benin	49	Elsalvador	85	Libya	106	İsviçre
23	O. Afrika Cum.	50	Kongo H. Cum.	89	Suudi Arabistan	107	Japonya
25	Sudan	51	Jamaika	90	İsrail		
26	Pakistan	52	Guatemala				
27	Haiti	54	Paraguay				
28	Lesotho	55	Irak				
29	Nijerya	56	Ekvator				
30	Gana	57	Bostwana				
32	Yemen Dem.H.C.	58	Tunus				
33	Moritanya	60	Kolombiya				
35	Liberya	62	İran				
36	Senegal	63	Peru				
40	Yemen Arap C.	65	Ürdün				
45	Fildişi Sahilleri	67	Suriye				
		70	GüneyAfrika				
		75	Panamama				
		78	Cezayir				
		80	Gabon				
		86	Umman				



### III- ELDE EDİLEN SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ VE YORUMLAR

Bu çalışma, birkaç amaca birden hizmet edeceği düşünülerek gerçekleştirilmiştir. amaçlardan biri, ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından, Dünya ülkeleri için analize alınan değişkenler çerçevesinde, uygun bir gruptan elde edilmesini sağlamaktır. Diğer, ülkeleri böyle bir amaç için, birbirinden ayırırken, bu ayırma en çok etki eden değişkenlerin hangileri olduğunu saptamaktır. Bunun için farklı ekonomik bünyelerde 111 tane ülke ve 30 tane değişken ele alınmıştır.

Öte yandan bu amaçları gerçekleştirmeye tam olarak hizmet edebilecek teknikler araştırıldığında, bunlar arasında çok değişkenli istatistiksel analiz tekniklerinden diskriminant analizinin uygun olabileceğine karar verilmiştir. İktisadi çalışmaların dışında çok farklı amaçlarla, farklı yönlerden uygulama alanı bulan bu analiz, eğer yukarıdaki amaçların elde edilmesinde başarılı olursa, bunun, bundan böyle ekonometrik çalışmalarda da, daha yaygın bir şekilde uygulanabilen bir teknik haline gelmesine, böylece kullanım alanının genişletilmesine katkıda bulunabileceği düşünülmektedir. Bu da çalışmanın önemli amaçlarından biridir.

İlk iki fonksiyon gözönüne alınarak yapılan değerlendirmelere göre, ülkeleri ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından ayırmada en önemli katkıları yapan değişkenlerin,  $X_{30}$  kişi başına elektrik tüketimi,  $X_{29}$  kişi başına elektrik üretimi,  $X_{10}$  kişi başına GSMH ve nüfus artış hızı  $X_2$  olduğu, diğer değişkenlerin bunları izlediği saptanmıştır. İktisadi beklentilere paralel olarak çok önemli bulunan bu değişkenlerin, veri matrisindeki değer aralıkları ve grup ortalamaları arasında oldukça önemli farklar bulunması, yapılan analizlerin bu aşamada başarıya ulaşmış olduğuna işaret etmektedir. Bununla birlikte, diskriminant fonksiyonunda yer alan katsayılar, değişkenler arasındaki korelasyonların karmaşık bir fonksiyonu olarak meydana geldiklerinden, diskriminant fonksiyonları ile değişkenler arasındaki ilişkileri genellikle tam olarak yansıtamazlar. Dolayısıyla değişkenlerin nisbi katkıları ile ilgili yukarıdaki yorumlarda şimdilik ihtiyatlı davranarak bunları destekleyebilecek veya hafifletebilecek diğer bir çalışmada yine program çıktılarından sağlanan faktör yapısı matrisi incelenerek yapılmıştır. Bu inceleme sonunda, 1. diskriminant fonksiyonu üzerinde en yüksek korelasyon katsayılarına sahip değişkenler, ülkeleri, ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından ayırma işleminde, en fazla ayırım gücüne sahip değişkenler olarak adlandırılmış ve şu şekilde sıralanmışlardır;  $X_{10}$  Kişi Başına GSMH,  $X_9$  kentteki nüfusun toplam nüfusa oranı,  $X_{23}$  Günlük kişi başına gazete tırajı,  $X_{30}$  kişi başına elektrik tüketimi,  $X_{29}$  kişi başına elektrik üretimi,  $X_3$  doğum oranı,  $X_{22}$  gün-



lük kişi başına düşen protein miktarı,  $X_8$  yüksek öğrenim görenlerin oranı,  $X_{16}$  makina ve ulaştırma aracı ihracatının toplam ihracattaki payı,  $X_{17}$  Uzun vadeli dış borç st/GSMH,  $X_2$  nüfus artış hızı. Bunlar arasında ön sıralarda yer alan  $X_{10}$ ,  $X_{29}$ ,  $X_{30}$ ,  $X_2$  daha önce yapılan değerlendirmede de nisbi önemleri yüksek değişkenler olarak bulunmuştu. İki ayrı yönden yapılan değerlendirmede elde edilen sonuçların birbirini desteklemesi artık rahatlıkla analiz tekniğimizin bu yönden başarı sağladığı şeklinde yorumlanmasına izin vermektedir.

Bu bulgulara paralel olarak, ülkeler arasında yapılan ayrımlar, dolayısıyla gruplandırma işlemlerinin bunların ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından yapıldığı gözönünde bulundurulursa, böyle bir ayırımdaki rollerinin çok önemli olduğu saptanan yukarıdaki 11 değişken, kalkınmada pozitif (örneğin GSMH) veya negatif (Nüfus artış hızı) yönde fakat en önemli katkıları olan ve özellikle kalkınma çabasındaki ülkelerin önemle dikkate almaları tavsiye olunan değişkenler olarak yorumlanabilmektedir. Ancak şunu da önemle belirtmek yerinde olacaktır ki, yatay kesit verilere dayanan bu analizde ele alınan değişkenlerde, kapsanan ülkelerde, veya verilerin kapsadığı dönemde, yapılacak değişiklikler, değişkenlerin önemlerini değiştirebilecek ve neticede analizden daha farklı sonuçların elde edilmesine yol açabilecektir. Bununla birlikte bu araştırma çerçevesinde önemli bulunan bu değişkenlerin çoğunluğu gerçekten, ekonomik kalkınmaya doğrudan doğruya etki eden göstergelerdir. Dolayısıyla da bu grupta yer alan değişkenler "Kalkınmada dolaysız rol oynayan değişkenler" olarak ta adlandırılabilirler. Bunlar, ayırıcı gücü ikinci derecede bulunan diğer değişkenlerle karşılaştırıldığında, bu bulguları destekleyen ilginç sonuçlar elde edilmektedir. Değişkenlerin ayırıcı güçlerinin saptanmasında benzer düşünce tarzından hareketle, ülkeleri ayırımda 2. derecede rol oynayanlar sırasıyla;  $X_{24}$ ,  $X_4$ ,  $X_5$ ,  $X_6$ ,  $X_{27}$ ,  $X_{19}$ ,  $X_{21}$ ,  $X_{18}$ ,  $X_7$ ,  $X_{25}$ ,  $X_{20}$ ,  $X_{12}$ ,  $X_{28}$ ,  $X_{26}$ ,  $X_{11}$ ,  $X_1$  olarak bulunmuştur.  $X_{18}$  Dış borç faiz ödemeleri/ihracat ve  $X_{11}$  enflasyon oranı hariç, bu değişkenlerin çoğunluğu, ülkelerin doğrudan doğruya sağlamış oldukları refah düzeylerini ve dolaylı olarak ekonomik kalkınmada kat ettikleri mesafeleri yansıtan göstergelerdir. Gerçekten, enflasyon oranının kalkınmaya olan dolaylı bilinen etkisi burada da kendisini hissettirmektedir. Ayrıca nüfus yoğunluğu ( $X_1$ ) nun etkisi, beklenene paralel olarak pek önemli bulunmamıştır. Birde  $X_{18}$ 'in etkisi 2. derecede veya dolaylı görünmektedir. Gerçekten de bu oranın yüksekliği, ulaşılan ihracat düzeyinin ötesinde, ülkelerin sağladıkları kredi koşulları ve bir çok politik faktörden etkilendiği için bu oran ile kalkınmışlık düzeyi arasında doğrusal bir korelasyon tespit etmek güçtür. Neticede bu oran ülkelerin kalkınma derecelerine göre değil kalkınma sürecindeki çabalarına göre değişmektedir.



Şu halde ayırıcı güçleri 2. derecede kalan yukarıdaki 16 değişken, "Ekonomik kalkınmada dolaylı rol oynayan değişkenler" olarak da adlandırılabilirlerdir. Ekonomik kalkınmada önceliğin ekonomik faktörlere mi, yoksa bu kavramın içine giren ve zaman zaman birbirinden soyutlanması mümkün olmayan sosyal faktörlere mi ağırlık verileceği konusu, bugün hala tam olarak açıklığa kavuşmuş değildir. Ancak bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre sosyal faktörlerin daha dolaylı rol oynadıkları anlaşılmaktadır.

Bu çalışmada değişkenler açısından elde edilen diğer önemli bir sonuçta şu şekilde açıklanabilir. Analizin başlangıcında aşağı yukarı aynı konuyla ilgili olup, aynı özellikleri biraz farklı açıdan ölçen değişken çiftleri arasında bazı seçimler yapılmıştır. Bunlardan örneğin kişi başına protein miktarı  $X_{22}$  1. derecede ayırıcı güce sahipken, kişi başına kalori  $X_{21}$ 'in 2. derecede ayırıcı güce sahip olarak bulunması oldukça anlamlıdır. Gerçekten halkın tüketebildiği protein miktarı nisbeten daha ucuz besin maddelerinin çeşitli ikameleleri ile sağlanabilen kalori miktarına göre zenginlik ve eğitim ölçüsü olarak daha çok açıklayıcıdır. Bunun yanısıra yükseköğrenim görenlerin oranı  $X_8$  ile okuryazar oranı  $X_7$  değişken çiftleri incelendiğinde 1.'nin kalkınmada daha önemli bir faktör olarak bulunmuş olması gerçekten daha anlamlıdır. Yine benzer inceleme ile gazete tirajı  $X_{23}$ 'ün, televizyon ( $X_{28}$ ) ve radyo ( $X_{26}$ ) sayılarına göre, halkın kültür dolayısıyla kalkınmışlık düzeylerini yansıtmada daha açıklayıcı olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca doğum oranı  $X_3$ , nüfus artış oranı  $X_2$ , ölüm oranı  $X_4$ , bebek ölüm oranı  $X_5$  gibi demografik nitelikteki birbirini etkileyen değişkenlerden, doğum oranı ve nüfus artış hızının ekonomik kalkınmaya olan etkilerinin, diğer ikisine göre daha doğrudan olarak görünmesi, II. bölümün başında bu değişkenlerle ilgili olarak yapılan açıklamalarla büyük uyum göstermektedir.

Son olarak değişkenlerin önemi açısından yapılan incelemelerde ekonomik yönden kalkınmanın en önemli aletlerinden addedilen Gayri Safi Yatırımlar/GSYİH( $X_{13}$ ), İmalat Sanayi/GSYİH( $X_{15}$ ), İhracat/GSYİH( $X_{14}$ ) oranlarının, ayırıcı gücü en düşük değişkenler olarak belirlenmiş olmasını hemen paradoksal bir durum olarak değerlendirmemek yerinde olacaktır. Herşeyden önce, toplam olarak ele alınan gayrisafi yatırımların kapsamında altyapı yatırımlarının da bulunması bu oranın değerinin, ülkeler arasında fazla farklı çıkmamasına sebep olabilecektir. Keza, imalat sanayi katma değeri ( $X_{15}$ ) kapsamına bazı ülkelerin özellikle sanayileri gelişmemiş ülkelerin el imalatı kapsamına girmesi gereken üretim çeşitlerini de dahil etmeleri sonucunda bu ülkelerde  $X_{15}$ 'in değeri yükselerek diğer ülkelerden elde edilen değerlere yaklaşabilecektir. Sonuncu oran, İhracat/GSYİH açısından da toplam ihracat ele alındığından birçok Arap ülkesinin petrol ihracatlarında kapsama dahil edilmiştir. Ayrıca milli geliri artırması açısından toplam ihracat yerine ihra-



catın kompozisyonunun daha önemli olduğu bilinmektedir. Nitekim makina ve ulaştırma aracı ihracatının toplam ihracattaki payı  $X_{16}$ 'nın 1. derecede önemli değişkenler arasında yer alması bu görüşü desteklemektedir.

Bunlardan çıkarılabilecek önemli bir sonuç ta kalkınma konusunda yapılacak analizlerde yatırımların ve ihracatın toplam olarak ele alınması yerine, bunların ayrıştırılarak analize alınmalarının yararlı olacaktır.

Bununla birlikte değişkenlerin etki ve önemleri açısından elde edilen sonuçlar oldukça tutarlı dolayısıyla analiz bu açıdan başarılıdır.

Çalışmanın bundan sonraki aşamalarında 111 ülkenin 1. grup (geri kalmış ülkeler) 2. grup (kalkınma sürecinin başlangıcındaki ülkeler), 3. grup (kalkınma sürecinin ileri aşamasındaki ülkeler) ve 4. grup (kalkınmış sanayi ülkeleri) arasında yeniden sınıflanmaları ile ilgili çalışmalar yer almaktadır. İlk olarak önemli bulunan ilk iki diskriminant fonksiyonundaki katsayılar esas alınarak önce ülkelerin diskriminant değerleri, bunlardan hareketle her ülke için 4 gruba ait Mahalonobis uzaklıkları hesaplanmıştır (Metod I). Bu değerlere göre ülkelerin gruplara yeniden sınıflandırılmaları gerçekleştirilmiştir. Ayrıca her ülkenin kısaca 2. metod olarak adlandırılan en küçük uzaklıklar metoduna göre de gruplara yeniden sınıflandırılmaları sağlanmış, neticede 2 metodun verdiği analiz sonrası sınıflamalar karşılaştırılarak değerlendirilmiştir.

Analiz sonrası elde edilen bu sınıflamalar ile, analiz öncesi sınıflama karşılaştırıldığında arada çok büyük farklılıklar bulunmama ile birlikte 1. metoda göre toplam 16 ülkenin, 2. metoda göre toplam 23 ülkenin grup değiştirdiği, 8 ülkenin ise her iki metoda göre de yer değiştirdiği saptanmıştır. Böylece 2. metod çerçevesinde 111 ülkenin 32 tanesi 1. gruba, 36 tanesi 2. gruba, 20 tanesi 3. gruba ve 23 tanesi 4. gruba girmiştir.

Bu perspektifi göre yaklaşık olarak Dünyadaki ülkelerin %29'unu geri kalmış ülkeler, %32'sini geliştirmekte olan veya kalkınma sürecinin başlangıcındaki ülkeler, % 18'ini kalkınma sürecinin ileri aşamasındaki ülkeler ve % 21'ini kalkınmış ülkelerin oluşturduğu saptanmıştır. Eğer 1. ve 2. gruplar birlikte düşünülecek olursa Dünyadaki ülkelerin yaklaşık %61'inin kalkınma sorunları ile karşı karşıya olduğu görülür. Sadece GSMH açısından yapılmış olan sınıflamada ise Dünyadaki ülkelerin % 32'si en yoksul, %32'si orta gelirin altında, % 14'ü orta gelirin üstünde, % 23'ü zengin ülkeler olarak görünmekte idi. Şu halde geri kalmış ülkeler genellikle en yoksul ülkelerdir. (0.32>0.29 olduğundan). Ama her yoksul ülke aynı zamanda geri kalmış ülke özelliğini göstermeyip bunların az da olsa



bir kısmı kalkınma sürecine başlamış bulunmaktadır. Nitekim analiz öncesi en yoksul 1. grupta bulunan Zambia, Çin, Hindistan, Siera Leone, Kenya, Sri Lanka ve Endonezya'nın analiz sonucunda ele alınan 29 değişkenin pozitif yönde yaptıkları etki ile, kalkınma sürecine başlayan 2. grup ülkeler arasında geçtikleri görülmektedir. Keza analiz öncesinde orta gelirin altındaki 2. grupta bulunan Senegal, Yemen Arap Cumhuriyeti, Fildişi Sahilleri, Kamerun analiz sonucunda geri kalmışların oluşturduğu gruba geçmişlerdir. Bunlardan Senegal, Yemen ve Fildişi Sahilleri bu grubun en alt düzeylerinde buldukları için oldukça yoksul ülkeler olup zaten 1. gruba yakın bulunmakta idiler. Ancak Kamerun'un kişi başına GSMH'sı nisbeten daha yüksek olmasına rağmen, geri kalmış ülkeler grubuna geçmesi analize alınan 29 değişkenin toplam etkisinin negatif yönde olduğunu dolayısıyla bu ülkenin ciddi kalkınma sorunlarıyla karşı karşıya olduğunu düşündürmektedir.

Benzer inceleme daha ileri gelir düzeylerindeki ülkeler içinde yapıldığında 2. ve 3. gruplar arasında bazı yer değiştirmeler olabildiği, 4. gruptan 3. gruba düşme olmasına karşın hiçbir zaman 3. gruptan 4. gruba yükselme olmadığı, bunun her iki metoda göre yapılan analizlerde de doğrulandığı görülmektedir. Bu tablodan kalkınmış ülkelerin (4. grup) aynı zamanda en yüksek gelire sahip ülkeler olduğu fakat geliri çok yüksek her zengin ülkenin tam anlamıyla kalkınmış ülke olarak kabul edilemeyeceği de anlaşılmaktadır ( $0.23 > 0.21$  olduğundan). Ayrıca analiz öncesinde 4. grupta yer alan kişi başına GSMH'sı 6200\$ ile Suudi Arabistan ve 6800\$ ile İsrail analiz sonrasında 3. gruba inmişlerdir. Böyle bir sonuç, ele alınan 29 değişkenin negatif yöndeki etkilerinden kaynaklanmış olabileceği izlenimini vermekle birlikte, ülkelerin her ikisinin de kişi başına GSMH'larının, 12.265\$ olan 4. grup ortalamasının hayli altında olduğu da gözden uzak tutulmamalıdır. Bunlardan Suudi Arabistan için 29 göstergenin bazılarının yetersizliği düşünülse de İsrail için aynı şeyi söylemek zordur (harbin etkisi dışında). Her iki ülke için bu araştırma kapsamı dışında kalan kalan değişken bazında yapılacak kapsamlı incelemeler bu konuda daha aydınlatıcı olacaktır.

Yine bu perspektif içinde, Türkiye, Şili, Mauritius, Kostarika, Meksika ve Polonya analiz öncesinde 2. grubun orta ve üst sıralarında yer alırken, analiz sonrasında kalkınma sürecinin ileri aşamalarında bulunan 3. grup ülkeler arasına geçmişlerdir. Bu da bizi, ele alınan 29 değişkenin toplam etkilerinin pozitif yönde olduğu ve bu ülkelerin ekonomik durumlarında canlanma ve iyileşme olduğu sonucuna götürmektedir. Burada da bu beş ülkeden Türkiye'nin kişi başına GSMH'sı 1210\$, Mauritius'un 1490\$, Kostarika'nın 1610\$, Meksika'nın 1830\$ ve Polonya'nın 1930\$ olduğu ve bu rakamların ortalama kişi başına GSMH'sı 1056\$ olan 2. grup ortalamasının üzerinde olduğu ve bu ülkelerin Türkiye hariç analiz öncesinde 3. gruptan çok uzak bulunmadıkları göz önünde bulundurulmalıdır. Buna



göre daha önce 2. grubun orta sıralarında yer alan Türkiye'nin 3. gruba geçmesi memnuniyet verici bir sonuç olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, diğer 4 ülkeye göre milli gelirinin daha düşük olduğu da göz önünde tutulursa Türkiye'de, kalkınma yolunda daha önemli aşamalar kaydedildiği anlaşılmaktadır.

Burada yeri gelmişken Türkiye'nin grup değiştirmekle elde ettiği konuma da değinmekte yarar vardır. Türkiye daha önce kalkınma sürecine yeni başlayan ve geri kalmış ülkelerin oluşturduğu Afrika ve Asya ülkelerinin yanında yer alırken, artık daha ziyade Güney Amerika ülkelerinin yanında yer almaya başlamıştır. Bu konuma göre Türkiye Hirschman'ın ifade ettiği gibi genellikle girişimci zihniyetin geliştiği, yabancı sermayenin getirdiği teknoloji transferlerini gerçekleştirebilen, yatırımların ve üretimin istenilen düzeye çıkabilmesi için bu yabancı sermaye unsurundan iyi yararlanması gerektiği tavsiye olunan ülkeler arasında yer almaya başlamıştır.

Öte yandan analiz öncesinde kişi başına GSMH'ları daha yüksek olan 3. grupta bulunan bazı ülkelerin analiz sonucunda kalkınma sürecine yeni başlayan 2. grup ülkelerin yanına geçtiği saptanmıştır. Bu ülkeler Panama, Cezayir, Gabon ve Umman'dır. Bunlardan Panama, Cezayir ve Gabon'un kişi başına GSMH'ları 3. grup ortalaması 3146\$'dan zaten düşük bulunmakta idi. Buna bir de diğer değişkenlerin verdiği olumsuz etkiler eklenirse, böyle bir sonuçla karşılaşılmasına belki çok şaşırılmamak gerekir. Ancak Umman için aynı düşünce tarzına sahip olmak biraz güçtür. Kişi başına GSMH'sı 5810\$ ile analiz öncesinde 3. grubun bu en yüksek gelire sahip ülkesinin, analiz sonucunda 2. gruba geçmiş olması oldukça ilginçtir. Bu sonuçlardan da zenginlik ve kalkınmışlık farkı daha net bir şekilde görülmektedir. Keza bu fark Umman'dan daha düşük gelire sahip Türkiye, Şili, Meksika gibi ülkelerin artık Umman'a göre daha kalkınmış olarak görünmelerinden de kolayca anlaşılmaktadır.

Bu konuda çarpıcı bir sonuç da, genellikle kalkınmada mesafe sağlamış ülkelerin oluşturduğu 3. grubun, analiz sonrasında elde edilen ortalama GSMH'sının 2. gruptan Türkiye, Şili, Mauritius, Kostarika, Malezya, Meksika gibi ülkelerin katılması ile 3146\$'dan 2897\$'a düşmüş bulunmasıdır.

Netice olarak 1. metoda göre toplam 4 ülke 1. gruptan 2. gruba, 6 ülke 2. gruptan 3. gruba yükselmiş, 4 ülke 2. gruptan 1. gruba, 2 ülkede 3. gruptan 2. gruba düşmüştür. II. metoda göre de toplam 7 ülke I. gruptan 2. gruba, 6 ülke 2. gruptan 3. gruba yükselirken, 4 ülke 2. gruptan 1. gruba, 4 ülke 3. gruptan 2. gruba, 2 ülkede 4. gruptan 3. gruba inmiştir. I. metoda göre grupları yükselen ülkelerin oranı % 62, II metoda göre % 56 olmak üzere, her ikisinin de düşenlere göre daha fazladır. Böyle bir sonucun ele alınan değişkenlerin ortalama



olarak pozitif yöndeki etkilerinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Çalışmada ayrıca sadece 1 metoda göre, 1. gruptan 2. gruba geçen Pakistan ile 2. gruptan 3. gruba geçen Irak, Peru, Ürdün, Suriye, Malezya gibi ülkelerin II. metoda göre yer değiştirmedikleri göz önünde bulundurularak, şu şekilde bir değerlendirme yapılmaktadır: I. metod da hesaplanan diskriminant değerleri ve Mahalonobis uzaklıkları ilk iki diskriminant fonksiyonuna dayanmaktadır. Dolayısıyla bu fonksiyonlarda etkili olan, ayırıcı gücü yüksek değişkenler, hesaplanan  $D^2$  değerlerinde ve neticede elde edilen gruplamada dolaylı olarak daha çok etkileri olabilecektir. Böylece bu 6 ülke için, bu 11 değişkenin pozitif yönde kuvvetli etkilerinin olduğu düşüncesinden hareketle, bu değişkenlerin 2. gruptaki aritmetik ortalamalarına tekrar bakılmış ve bu ülkelerin, bu değişkenlerde genellikle aritmetik ortalamaların üzerinde değerlere sahip olduğu görülmüştür. Şu halde sözkonusu ülkelerin bu 11 değişken açısından durumlarının iyiye gittiği düşünülebilir.

Böylece bu çalışmada dünyadaki ülkelerin yaklaşık % 30'unun geri kalmış ülkeler olduğu ve bunların da Dünya nüfusunun % 61'ini oluşturduğu ortaya çıkarılmıştır. Bunun yanısıra Dünya ülkelerinin diğer % 30'unu kalkınma sürecinin ilk aşamasındaki ülkelerin oluşturduğu ve bunların da Dünya nüfusunun % 13'üne sahip olduğu saptanmıştır. Dünya ülkelerinin % 18.5'inin ise kalkınma yolunda ilerlemiş ülkeler olduğu, bunların da Dünya nüfusunun yaklaşık % 10'unu oluşturduğu ve nihayet % 21 oranındaki kalkınmış ülkelerin Dünya nüfusunun % 17'sine sahip olduğu açığa çıkarılmıştır. Eğer, ilk iki grup birlikte düşünülürse Dünya nüfusunun % 73'ünü oluşturan ülkelerin ciddi bir şekilde yoksulluk ve kalkınma problemi ile karşı karşıya buldukları anlaşılmaktadır.

Bunların kalkınmaları için ne gibi aşamalar gerektiği çalışmanın kapsamı dışında kalmakla birlikte şu gözlemi belirtmekte yarar vardır. Bugün kalkınmış olarak gruplanan ülkelereyle, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında bulunan fırsat eşitsizliği, kalkınmış ülkeler, kalkınma aşamasına geçmeden önce de mevcut bulunmaktaydı. Örneğin bu ülkeler sömürgeciliğin olanaklarından yararlanarak piyasa ekonomisine geçişi daha kolay yollarla sağlamışlardı. Bugün ise geri kalmış ve kalkınma sürecine yeni başlamış olan ülkelerin, iktisatçıların dengeli kalkınmanın faziletleri ve iktisadi planlama gibi önerilerinin dışında böyle bir şanstın uzak buldukları düşünülmektedir.



## YARARLANILAN KAYNAKLAR

### KİTAPLAR

1-ANDERSON, T.W, **An Introduction to Multivariate Statistical Analysis**, John Wiley and Sone, inc, New York. 1958.

2-BERTIER P et J.M.BOUROCHE. **Analyse Des Données Multidimensionnelles**, Press Universitaire de France 1977.

3-CAILLIEZ F et J.P. PAGES. **Introduction à L'analyse Des Données**,.Société de Mathématique Appliqués et Sciences Humaines. Paris 1976.

4- COOLEY, W.W. and F.R. LOHNES, **Multivariate Data Analysis**, John Wiley and Sons, inc..New York, 1971.

5- ERCEÇ, S., "Çok Boyutlu Verilerin Bazı İstatistiksel Analiz Yöntemleri ve Uygulamaları". (Basılmış Doktora Tezi), Gazi Univ., Fen Bilimleri ens.. Ankara 1984.

6-GNANADESİKAN, R. **Methodes for Statistical Data Analysis of Mutivariate Observation**, John Wiley and Sons. inc. New York. 1977.

7-KENDAL., M.G, **Discrimination and Classification, Multivariate Analysis** Edited by Paruchuri R. KRISHNAIAH, Academic Press, New York, 1966.

8- KSHIRSAGAR, A.M., **Multivariate Analysis**, Volume 2, Marcel Dekker, inc. New York. 1972.

9-LEFEBRE Jacques, **Intraduction aux Analyses Statistiques Multidimensionnelles**, Masson, Paris, 1976.

10- Lewis W Artur, **The Theory of Economic Growth**, London 1955,

11-Meier M. Gerald, **Leading Issues in Development Economics**. New York 1964.

12-Morisson, F., Donald, **Multivariate Statistical Methods**. Second Ed. Mc Graw Hill Kogakusha Ltd. New York, 1976.

13- Myint. H, **The Economics of the Developping Countries**, London 1967.

14- NIE. H. NORMAN, C.H. HADLAI ve Diğerleri, **Statistical Package for The Social Sciences (SPSS)**. Second Ed. Mc Graw-Hill Book. Co. NewYork, 1975.



- 15- Richard Lipsey G. **An IntrGduction to Positive Economics**, London 1966.
16. Rostow.W.W, **İktisadi Gelişme Merhaleleri**, Türkiye Odalar Birliği tarafından türkçeye çevrilmiştir. Ankara. 1966. Aslı: The Stages of Economic Growth, Cambridge 1965.
- 17-SAPORTA. G. Théories et Méthodes de La Statistiqtie. Sociéte des Editions Technip.1978.
- 18-SAMUELSON. A. Paul, **İktisat**, Üçüncü Türkçe baskı, Çev. Prof.Dr. Demir Demirgil, Menteş Kitapevi. İstanbul, 1970.
- 19-SAVAŞ V. Fuat, **Kalkınmanın Finansmanı**, E.İ.T.İ.A. yayın no: 17, Eskişehir 1963.
- 20-TATSUOKA, M.M., **Multivariate Analysis, Techniques for Educational and Psychological Research**, John Wiley and Sons. Inc., New York 1971.
- 21-ÖNGEL, Erkan, "Grupların Karşılaştırılmasında Birer İstatistiksel Yöntem Olarak Çok Değişkenli Varyans Analizi ve Ayrışım Analizi", A.İ.T.İ.A., (Basılmamış Doçentlik Kollogyum Tebliği), Ankara, 1975.
- 22- VOLLE, Michel, **Analyse Des Données**, 2 éme ed, Economica, Paris 1981.

## PERİYODİK VE İSTATİSTİK YAYINLAR

- 23- THE WORLD BANK, **World Developmnet Report 1989**, Published for The World Bank-Oxford Universty Press.
- 24- THE WORLD BANK, **Social Indicators of Development 1989**, Published for The World Bank-The John Hopkins Universty Press-Baltimore and London.
- 25- ANA YAYINCILIK A.Ş. ve Encyclopaedia Britinnica, inc. **Ana Yıllık 1990**, Güzel Sanatlar Matbaası A.Ş. İstanbul 1990.
- 26-OECD., **Main Economic Indicators**, 1989. OECD Publication Service, Paris 1988.
- 27-OECD, **Economic Outlook**, June 1987-41 ve June 1985-45 OECD Publication Service Paris 1989.
- 28- Statistical Year Book-Annuaire Statistique 1986.

## HİSSE SENEDİ FİYATLARININ OLASILIKSAL TAHMİNİNDE GERİ-İTİLİM KULLANIMI

Yrd. Doç. Dr. Dilek Önkal<sup>(\*)</sup>

Yrd. Doç. Dr. Gülnur Muradoğlu Şengül<sup>(\*\*)</sup>

### GİRİŞ

Kişisel olasılık kuramına göre, belirsiz bir olayın özel bir sonucuna verilen olasılık, olasılığı veren kişinin sözkonusu sonucun gerçekleşmesi konusundaki "inanç derecesi"nin ölçütüdür. Olasılıksal öngörme denilen çalışma alanı, öngörücülerin ileride sonuçlanacak olaylara verdikleri kişisel olasılıkların (yani, olasılık öngörülerinin) incelenmesini amaçlar. Bu çalışmanın amacı, çeşitli geri-itehim yöntemlerinin verilen olasılık tahminleri üzerindeki potansiyel etkilerini araştırmaktır. İncelemek istediğimiz konu, hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahminleri çerçevesinde, gerçekleşen sonuç geri-itehim (outcome feedback) ve performans geri-itehiminin tahminler üzerindeki etkileridir. Sonuç geri-itehim, tahmin edilen olayın gerçekleşmesi hususundaki bilgi olarak tanımlanabilir. Performans geri-itehim ise, öngörücünün tahmin doğruluğu hakkında bilgi verir.

Geri-itehimin kişisel olasılık tayininde oynadığı önemli rol literatürde defalarca vurgulanmıştır. Kişisel olasılıklar ve bunlara bağlı süreçlerle ilgili bir literatür taraması yapan Hogarth (1975), tahminlerinin gerçekleşmesi hakkında geri-itehim alan öngörücülerin performanslarının değiştiği sonucuna varmıştır. Armstrong (1985) ve Moriarty (1985) de öngörü sistemleri tasarımında geri-itehimin önemini belirtmişlerdir.

Öngörü çerçevesinde geri-itehimin rolünün bu kadar vurgulanmasına karşın ilgili çalışmaların azlığı şaşırtıcıdır. Sonuç geri-itehim kullanılan bir araştırmada Fischer (1982), salt sonuçları bilmenin olasılıkların doğruluğunu arttırmadığını göstermiştir. Einhorn ve Hogarth'a (1987) göre ise, sadece sonuçların bildirilmesi, öngörücü-

(\*) Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

(\*\*) Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi



lere tahminleri hakkında muğlak bilgi verir; dolayısıyla bu tip geri-tilim ile öğrenme sağlanamaz.

Performans geri-tilimiyle ilgili çalışmalar ise puanlama kuralları (scoring rules) ve ayar geri-tilimi (calibration feedback) konularını incelemişlerdir. Puanlama kuralları, verilen olasılıklar ve gerçekleşen sonuçlara bağlı olarak öngörücülere puan atayan mekanizmalardır (Winkler, 1969; Friedman, 1983). Puanlama kurallarını geri-tilim olarak sunmanın tahmin doğruluğu üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar karışık sonuçlar vermiştir. Sael von Holstein (1972) ve Fischer (1982) bu tip geri-tilimin etkisi olmadığı sonucuna vararken, Kidd (1973) tahmin doğruluğunun arttığını savunmuştur.

Ayar geri-tilimi, öngörücülere, gerçekleşebilecek sonuçlar kümesine uygun olasılıklar atayabilme becerileri hakkında bilgi verir. Eğer aynı olasılık verilmiş tüm tahminler için, gerçekleşen sonuçların oranı (yani, doğruluk yüzdesi) verilen olasılığa eşitse, o öngörücü iyi-ayarlıdır. Brier Puanlama Kuralı'nın ayar ögesi, öngörücülerin ayarlarının değerlendirilmesinde kullanılmaktadır (Brier, 1950; Murphy 1973). Ayar geri-tiliminin olasılık değerlendirmelerini iyileştirdiği, genel-bilgi görevlerinin kullanıldığı deneylerle gösterilmiştir (Adams ve Adams, 1958, 1961; Oskamp, 1962; Schaefer ve Borcharding, 1973; Pickhardt ve Wallace, 1974; Lichtenstein ve Fischhoff, 1980). Öngörü alanında görel olarak az araştırma yapılmıştır. Hava tahminlerinde ayar geri-tiliminin etkili olduğu belirtilmiştir (Murphy ve Daan, 1984; Murphy ve diğerleri, 1985). Yeldan (1988) da futbol sonuç tahminlerinde ayar geri-tiliminin tahminlerin ayarını iyileştirdiğini göstermiştir.

Bu çalışmada, geri-tilimin hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahminleri üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Üç çeşit geri-tilim kullanılmaktadır:

1. Sade sonuç geri-tilimi (salt sonuç bilgisi),
2. Eş-formatlı sonuç geri-tilimi (öngörücülerin doldurduğu tahmin formlarının üzerine işlenmiş sonuç bilgisi),
3. Performans geri-tilimi (detaylı ayar geri-tilimi ile birlikte genel doğruluk puanı bilgisi).

Çalışmamız için istediğimiz tahminlerin hisse senedi fiyat tahminleri olmasının temel nedeni hisse senedi piyasasının çekiciliği ve katılımcılara sağladığı motivasyon olmuştur. Hem geri-tilimin etkilerini düzenli inceleyebilmek hem de uzun süreli bir çalışmada görülebilecek katılımcı terkinin en aza indirebilmek için, katılımcıların motivasyonu ve tahminlerine verdikleri önem çok kritiktir.



## YÖNTEM

Çalışmaya katılanların tümünü, Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi lisans ve lisansüstü öğrencileri oluşturmuştur. Katılımcıların rasgele atandıkları üç geri-ıtilim gurubu şunlardır: (1) Sade sonuç geri-ıtilimi (SG), (2) Eş-formatlı sonuç geri-ıtilimi (EG), (3) Performans geri-ıtilimi (PG). Dört hafta süren çalışmayı 68 katılımcı tamamlamıştır; bunların 19'u SG gurubunda, 28'i EG gurubunda, 25'i ise PG gurubunda yer almışlardır.

Katılımcılardan, İMKB'de yer alan 34 hisse senedinin kapanış fiyatları konusunda olasılık tahminleri yapmaları istenmiştir. Son 52 haftalık dönemde işlem hacmi en yüksek olan (ve dolayısıyla, en kolay izlenebilecek) 34 hisse senedi seçilmiştir. Amacımız, öngörü ortamını daha az karmaşık bir yapıda sunmak olduğundan, senet fiyatlarının takibindeki görece kolaylık bizim için önemli bir kriter teşkil etmiştir.

Katılımcılardan beklenen, dört hafta boyunca, 34 firmanın hisse senetlerinin cuma günü kapanış fiyatları için haftalık değişim tahminleri yapmalarıdır. Öngörücülerden, içinde bulunulan haftanın cuma günü gerçekleşecek kapanış fiyatı ile bir önceki haftanın cuma günü gerçekleşmiş kapanış fiyatı arasındaki haftalık fiyat değişim yüzdesi tahminlerini, kişisel olasılıklar yoluyla ifade etmeleri istenmiştir. Bu kişisel olasılıklar, öngörücünün, gerçekleşecek fiyat değişiminin belirtilen değişim aralıklarına rastlamasına olan inanç derecesini tanımlayacaktır. Katılımcıların her hisse senedi için her hafta aşağıda örneği sunulan formu doldurmaları istenmiştir.

HAFTALIK FİYAT DEĞİŞİM ARALIĞI			OLASILIK
(Yüzde olarak, cumadan cumaya)			
(6)	ARTIŞ	% 10dan fazla	%
(5)	ARTIŞ	% 5-% 10	%
(4)	ARTIŞ	% 5'e kadar	%
(3)	AZALIŞ	% 0- % 5'e kadar	%
(2)	AZALIŞ	% 5-%10	%
(1)	AZALIŞ	% 10'dan fazla	%
			-----
			% 100

Yanıt formundaki fiyat değişim aralıklarının saptanmasında borsa endeksinin son 52-haftalık durumu gözönüne alınmıştır. Son 52-haftalık dönemde, ortalama haftalık değişim %3, en çok artış %8, en çok azalış ise %5 olmuştur. Bu verilerin yanı sıra, aşırı değişkenlik gösterebilecek senetler için de yanıt formunda aralıklar sağlanmış.



aralık simetrisinin tasarımı ise bilişsel kolaylık açısından gerekli görülmüştür.

Çalışmanın başlangıcında tüm katılımcılara araştırmanın tasarımı ve amaçlarını anlatan detaylı bilgiler sunulmuştur. "Kişisel olasılık" ve "olasılık öngörülerini" kavramları tartışılıp çeşitli örnekler verilmiştir. Verilen tahminlerden öngörü performanslarına ilişkin çeşitli doğruluk puanları hesaplanacağı, iyi puan alabilmek için de verilen olasılıkların gerçek düşünceleri yansıtması gerektiği tüm katılımcılara anlatılmıştır. Performans geri-itelemi gurubundaki katılımcılara ise bunlara ek olarak, çalışmada kullanılan performans ölçütleri detaylı olarak tanımlanmış ve çeşitli örnekler sunulmuştur.

Tüm katılımcılara sunulan dosyalarda üç form yer almıştır:

(1) Şirket bilgi formu: her şirket için ayrı hazırlanmış olup sözkonusu şirketin ismi, sektörü, Eylül 1991 itibarı ile net kâr, önceki haftanın sonu itibarı ile hisse başına kâr ve fiyat kazanç oranını içermektedir. Her şirketin bilgi formunda ayrıca, son 12 haftalık cuma günü kapanış fiyatları tablo olarak ve son 52 haftalık cuma kapanış fiyatları grafik olarak sunulmuştur.

(2) Yanıt formu: her senet için doldurulması gereken olasılık dağılımlarının olduğu formdur (yukarıda verilen örnek gibi).

(3) Anket: katılımcının sınıfını, aldığı finans ve karar analizi derslerini, borsadaki alım-satım tecrübesini ve süresini, ve yanıt formlarını doldururken kullandığı kaynakları öğrenmek üzere hazırlanmış soruları içermektedir.

Araştırmanın ortamını gerçek tahmin ortamlarına benzetmek amacıyla, öngörücülerin şirket bilgi formlarını (ve diğer formları) eve götürmelerine izin verilmiştir. Öngörücülere istedikleri kaynakları (diğer katılımcılar hariç) kullanma serbestliği de tanınmıştır. Tüm formlar katılımcılara Pazartesi sabahı verilmiş ve Salı sabahı saat 9'a kadar (o günkü seans açılmadan önce) getirmeleri istenmiştir. Bunun nedeni ise, her günkü kapanış fiyatının o cuma gerçekleşecek kapanış fiyatı hakkında ek bilgi sunmasıdır. Oysa, araştırma sonuçlarının güvenilirliği için, kapanış fiyatları konusundaki bilginin tüm katılımcılar için aynı olması zorunludur.

İkinci, üçüncü ve dördüncü seansların başında, önceki seanslara ait bütün geri-itelem bilgileri katılımcılara sunulmuştur. Her geri-itelem gurubu farklı zamanlarda toplanmış ve kişisel ilgi görmüştür. Katılımcılar, aldıkları kişisel geri-itelemi çalışmacılarla tartışmaya heveslendirilmişlerdir. Üç guruba verilen geri-itelem detayları aşağıdadır.



### **Sade Sonuç Geri-İtilimi Gurubu (SG)**

Sade sonuç geri-İtilimi gurubu, çalışma için bir kontrol gurubu işlevi görmüştür. Katılımcıların aldığı geri-İtilim, her hafta şirket bilgi formlarındaki grafik ve tablo bilgilerine bir önceki cuma günü gerçekleşen kapanış fiyatının işlenmesinden ibaret olmuştur. Zaten bu kapanış fiyatları, tüm katılımcıların günlük basından kolayca elde edebileceği bilgilerdir. SG için bu geri-İtilim formatının seçilmesi, bu gurubun verilen tahmin görevini diğer guruplara kıyasla daha zor olarak algılamalarını önlemek ve her guruba geri-İtilim sunulduğu ve ilgilendirildiği mesajını iletebilmek amacıyla olmuştur.

### **Es-formatlı Sonuç Geri-İtilimi Gurubu (EG)**

Eş formatlı sonuç geri-İtilimi şunları kapsamaktadır:

(1) SG katılımcılarına verilen geri-İtilim (bir önceki cuma günü gerçekleşen kapanış fiyatının şirket bilgi formlarındaki grafik ve tablo bilgilerine işlenmektedir),

(2) Her senet için gerçekleşen haftalık fiyat değişimi katılımcının yanıt formunda belirtilmektedir (ki böylece katılımcı verdiği olası liklarla gerçekleşen sonucu aynı anda ve aynı formatta görebilmektedir).

### **Performans Geri-İtilimi Gurubu (PG)**

Performans geri-İtilimi şunları içermektedir:

(1) EG katılımcılarına verilen geri-İtilim (yukarıda anlatıldığı gibi),

(2) Önceki hafta verilen tahminler ve sonuçlar üzerinden hesaplanmış bireysel ortalama olasılık puanları (aşağıda tanımlanacağı gibi),

(3) Önceki hafta verilen tahminler ve sonuçlar üzerinden hesaplanmış bireysel ayar puanları (aşağıda tanımlanacağı gibi),

(4) Her fiyat değişim aralığı için bireysel olarak hesaplanmış ortalama olasılık tahminleri ve ortalama doğru tahmin yüzdeleri.

Katılımcıların genel performansını değerlendirmede ortalama olasılık puanı (Yates, 1988) kullanılmıştır. Öngörü vektörü ile sonuç gösterge vektörünün skalar çarpımı "olasılık puanı"nı (OP) verir:

$$OP = (f - d) (f - d)^T = \sum (f_k - d_k)^2$$

Bu tanıma göre, her katılımcının her hisse senedi için hazırladığı öngörü vektörünü  $f = (f_1, f_2, f_3, f_4, f_5, f_6)$  olarak tanımlayabiliriz. Bu tanımda  $f_k$ , hisse senedi fiyat değişiminin  $k$  aralığına düşmesi konusunda verilen olasılık öngörüsüdür ( $k = 1, 2, \dots, 6$ ). Sonuç gösterge vek-



törünü ise  $d = (d_1, d_2, d_3, d_4, d_5, d_6)$  ile gösterebiliriz. Bu tanımıyla,  $d_k$ 'nin değeri 1 (eğer gerçekleşen fiyat değişimi  $k$  aralığına düşerse) veya 0 (eğer gerçekleşen fiyat değişimi  $k$  aralığına düşmezse) olabilir. Dolayısıyla, olasılık puanının değerleri  $[0,2]$  aralığındadır. Bu değer küçüldükçe, öngörücünün ilgili hisse senedi için verdiği tahminlerinin gerçeğe uygunluğu artar. Bir öngörücünün tahmin kümesinin gerçeğe uygunluğu ise tüm hisse senetleri için bulunan ortalama olasılık puanı (OOP) kullanılarak göstergelebilir.

Ortalama olasılık puanı, öngörücü performansının değişik yönlerini tanımlamaya yarayan belirli ayrışım özelliklerine sahiptir. (Ayrışımın detayları için bkz. Murphy, 1972a, 1972b, 1973; Yates, 1988). Bunların arasında literatürde en çok ilgi gören ölçüt ayar öğesidir (Lichtenstein, Fischhoff ve Phillips, 1982). Ayar öngörücünün gerçekleştirecek sonuçlara uygun olasılıklar belirleyebilme becerisi hakkında bilgi veren bir performans ölçütüdür. Eğer aynı olasılık verilmiş tüm tahminler için, gerçekleşen sonuçların oranı (yani, doğruluk yüzdesi) verilen olasılığa eşitse, o öngörücü iyi ayarlıdır. Ayar puanını şöyle hesaplayabiliriz:

$$\text{Ayar} = \sum (f_k - d_k)^2$$

Burada  $f_k$ ,  $k$  aralığı için olasılık öngörülerinin ortalaması,  $d_k$  ise  $k$  aralığı için doğruluk yüzdesidir. Düşük ayar puanları öngörücülerin ayarlarının daha iyi olduğunu gösterir. PG katılımcılarına hem ayar puanlarının hem de her aralık için  $f_k$  ve  $d_k$  değerleri verilmektedir. Burada amacımız, katılımcıların ayar puanlarının arkasındaki mantığı anlayabilmelerine yardımcı olmak ve dolayısıyla, verdikleri olasılık öngörülleri ile doğruluk yüzdelerinin arasındaki uyuma dikkat çekmektedir.

## BULGULAR

İncelenen geri-tilim tiplerinin hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahminler üzerindeki etkilerini araştırmak için kullanılan değerlendirme ölçütleri ortalama olasılık puanı, ayar puanı, ortalama eğim, saçılım puanı, öngörü profili varyansı ve beceri puanıdır. [Değerlendirme ölçütlerinin detayları için bkz. Şengül ve Önkal (1992)]. Bu değerlendirme ölçütleri kullanılarak sonuçların analizi iki basamakta yapılmıştır. İlk olarak, her gurubun seanslararası performansı incelenmiştir. Her grup için, bir seanstan diğerine oluşan değişimler Wilcoxon işaretli sıralama testi ile sınanmıştır. Ayrıca, kıyaslama standartları olarak (1) tekbiçimli olasılıklar veren öngörücü, (2) geçmişte gerçekleşmiş göreceli sıklıklara eşit olasılıklar veren öngörücü, (3) temel-oranlara eşit olasılıklar veren öngörücü kullanılmış ve bunların alacakları puanlar hesaplanmıştır. [Belirtilen kıyaslama standartlarının seçim nedenleri için bkz.



Yates, McDaniel ve Brown (1991)]. Son olarak, her değerlendirme ölçütü için, her gurubun performansı diğer guruplarla Mann-Whitney U testi kullanılarak karşılaştırılmıştır.

Her seansta her gurubun elde ettiği ortanca puanlar Çizelge 1, 2 ve 3'te sunulmaktadır. Kıyaslama standartları olarak kabul edilen üç tip öngörücünün bu seanslarda elde edeceği puanlar da çizelgelerde belirtilmiştir. Birbirini takip eden seanslar arasında ve ilk ve son seanslar arasında istatistiksel olarak anlamlı bulunan değişimler çizelgelerde tanımlanmıştır.

### **Sade Sonuç Geri-İtilimi Gurubu (Çizelge 1)**

SG katılımcılarına geri-tilim olarak sadece gerçekleşen kapanış fiyatları verilmiştir. Bu gurubun son seanstaki ayar puanları ilk seansa kıyasla daha iyi bulunmuştur (p-değeri= .097). Bu bulgu bize, salt sonuç bilgisi ve düzenli eğitimle bile yatırımcıların gerçekleşen görelî sıklıklara eşit olasılıklar verme becerilerini iyileştirebildiklerini göstermektedir.

SG katılımcılarının ortanca ayar puanı, dördüncü hafta sonunda, tekbiçimli olasılıklar veren öngörücüden daha iyi, geçmişteki görelî sıklıklara eşit olasılıklar veren öngörücü ile aynı, temel-oranlara eşit olasılıklar veren öngörücüden daha kötü bulunmuştur. Tekbiçimli olasılıklar veren öngörücünün tahminleri (tüm aralıklara eşit olasılıklar vermesiyle) tam bir belirsizlik ifadesi olarak kabul edilir. Böyle bir öngörücüden daha iyi ayar puanı almak, SG katılımcılarının toptan belirsizlik/bilgisizliğe kıyasla daha iyi performans gösterdiklerini simgelemektedir.

Tüm çalışma boyunca SG katılımcılarının geçmişteki görelî sıklıklara eşit olasılıklar veren öngörücüye benzer bir ayar performansı göstermeleri ilginçtir. Üstelik, SG katılımcılarının üçüncü seanstaki ortanca ayar puanı görelî sıklık öngörücüsünden daha iyidir. Bu sonucun yatırım stratejisi oluşturmak açısından önemi büyüktür. Çok kullanılan geçmiş veriler yerine kişisel olasılıkların yatırım kararlarında önemli girdiler olarak kullanılabilmesi yüksek kâr fırsatları yaratabilir. Eğer geri-tilim tahmin becerilerini iyileştirebiliyorsa, uzmanlar ve yatırımcılar kişisel olasılık kavramlarında eğitilebilir ve daha iyi yatırım kararları almaları sağlanabilir.



ÇİZELGE 1

SADE SONUÇ GERİ-İTİLMİ GURUBU KATILIMCILARI İÇİN  
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ İLE  
TEKBİÇİMLİ (T), GÖRELİ-SIKLIK (G), VE TEMEL-ORAN (O)  
ÖNGÖRÜCÜLERİNİN KARŞILIK DEĞERLERİ

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTÜ		SEANS			
		1	2	3	4
OOP		.873	1.228 <sup>K</sup>	.916 <sup>I</sup>	.882
	T	.833	.833	.833	.833
	G	.778	1.066	1.102	.811
	O	.754	.706	.725	.777
AYAR		.061	.369 <sup>K</sup>	.106	.035 <sup>ID</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000.	.000
ORTALAMA	EĞİM	.022	-.031 <sup>K</sup>	-.025	.023 <sup>I</sup>
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000.	.000
SAÇILIM		.074	.142	.089 <sup>I</sup>	.111
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000	.000
PROFİLİ VARYANSI		.038	.039	.029	.034
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.023	.013	.021	.018
	O	.013	.021	.018	.009
BECERİ		.120	.522 <sup>K</sup>	.191 <sup>I</sup>	.106 <sup>I</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000	.000

<sup>K</sup>Önceki seanstan kötü

<sup>I</sup>Önceki seanstan iyi

<sup>B</sup>Birinci seans dördüncü seanstan iyi

<sup>D</sup>Dördüncü seans birinci seanstan iyi

Temel-oranlara eşit olasılıklar veren öngörücüyle kıyaslamaya gelince, katılımcılarımızın içerden bilgilenme sözkonusu olmadığı sürece böyle bir öngörücüden daha iyi ayar puanı almaları beklenebilir. Zira, bu öngörücünün tüm olasılık ortalamaları temel-oranlara (doğru yüzdelere) eşit olduğu için, ayar puanı .000'dür (yani, en iyi ayar puanıdır).

### **Eş-formatlı Sonuç Geri-İtilimi Gurubu (Çizelge 2)**

EG katılımcıları, dört haftalık çaişme süresinde, ayar puanlarının (p-değeri=.074) yanısıra beceri puanlarını da (p-değeri=.074) iyileştirmişlerdir. Verdikleri olasılık tahminleri ile gerçekleşen sonucu aynı formatta görebilmenin bu katılımcıların genel tahmin becerilerini geliştirdiğini söyleyebiliriz. Önemli olan nokta, beceri puanındaki gelişmenin ayar puanındaki iyileşme ile birlikte olmasıdır. Oysa sade sonuç geri-tilimi alan katılımcıların sadece ayar puanlarında bir iyileşme görülmüştür. Böylece eş-formatlı sonuç geri-tiliminin sade sonuç geri-tilimine kıyasla öngörü becerisini artırdığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

EG katılımcılarının beceri puanlarını iyileştirebilmeleri, verilen geri-tilimin, genel tahmin doğruluğunun öngörücü kontrolü altındaki kısmını etkileyebildiğini gösterir. Ortalama olasılık puanında gözlemlenen iyileşmenin (Seans 1'de .914'ken Seans 4'de .891) istatistiksel olarak anlamlı bulunamamasının nedeni gerçekleşen sonuçların dalgalanmasıdır (yani,  $d_k$ 'nın varyansıdır) ki bu da tümüyle tahmin çevresinin şartlarına bağlıdır.



## ÇİZELGE 2

EŞ FORMATLI SONUÇ GERİ-İTİLMİ GURUBU KATILIMCILARI İÇİN  
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ İLE  
TEKBİÇİMLİ (T), GÖRELİ-SIKLIK (G), VE TEMEL-ORAN (O)  
ÖNGÖRÜCÜLERİNİN KARŞILIK DEĞERLERİ

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTÜ		SEANS			
		1	2	3	4
OOB		.914	1.229 <sup>K</sup>	.889 <sup>I</sup>	.891
	T	.833	.833	.833	.833
	G	.778	1.066	1.102	.811
	O	.754	.706	.725	.777
AYAR		.088	.373 <sup>K</sup>	.076 <sup>I</sup>	.030 <sup>D</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000	.000
ORTALAMA EĞİM		.020	-.027 <sup>K</sup>	-.015	.012 <sup>I</sup>
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000	.000
SAÇILIM		.079	.134	.087 <sup>I</sup>	.081
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000	.000
Ö.PROFİLİ VARYANSI		.034	.038	.028 <sup>I</sup>	.033
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.023	.013	.021	.018
	O	.013	.021	.018	.009
BECERİ		.159	.523 <sup>K</sup>	.164 <sup>I</sup>	.114 <sup>D</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000	.000

<sup>K</sup>Önceki seanstan kötü

<sup>I</sup>Önceki seanstan iyi

<sup>B</sup>Birinci seans dördüncü seanstan iyi

<sup>D</sup>Dördüncü seans birinci seanstan iyi

**ÇİZELGE 3**

PERFORMANS GERİ-İTİLİMİ GURUBU KATILIMCILARI İÇİN  
DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTLERİNİN ORTANCA DEĞERLERİ İLE  
TEKBİÇİMLİ (T), GÖRELI-SIKLIK (G), VE TEMEL-ORAN (O)  
ÖNGÖRÜCÜLERİNİN KARŞILIK DEĞERLERİ

DEĞERLENDİRME ÖLÇÜTÜ		SEANS			
		1	2	3	4
OOP		.887	1.194 <sup>K</sup>	.907 <sup>I</sup>	.818 <sup>D</sup>
	T	.833	.833	.833	.833
	G	.778	1.066	1.102	.811
	O	.754	.706	.725	.777
AYAR		.078	.365 <sup>K</sup>	.089 <sup>I</sup>	.029 <sup>D</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000	.000
ORTALAMA	EĞİM	.016	-.021 <sup>K</sup>	-.028	.032 <sup>D</sup>
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000	.000
SAÇILIM		.085	.097	.070	.058
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.000	.000	.000	.000
	O	.000	.000	.000	.000
Ö.PROFİLİ VARYANSI		.034	.032	.025	.030
	T	.000	.000	.000	.000
	G	.023	.013	.021	.018
	O	.013	.021	.018	.009
BECERİ		.132	.488 <sup>K</sup>	.182 <sup>I</sup>	.041 <sup>D</sup>
	T	.079	.127	.108	.057
	G	.024	.360	.377	.035
	O	.000	.000	.000	.000

<sup>K</sup>Önceki seanstan kötü  
<sup>I</sup>Önceki seanstan iyi

<sup>B</sup>Birinci seans dördüncü seanstan iyi  
<sup>D</sup>Dördüncü seans birinci seanstan iyi



### Performans Geri-İtilimi Gurubu (Çizelge 3)

Beklenildiği gibi, verilen detaylı geri-İtilim, PG katılımcılarının tahmin performanslarını diğer gurupların çok üzerinde arttırmıştır. Bu guruptaki öngörücüler, EG'dekiler gibi ayar (p-değeri= .0003) ve beceri (p-değeri= .002) puanlarını iyileştirmişler; ayrıca, ortalama olasılık puanı (p-değeri= .045) ve ortalama eğitim (p-değeri= .045) puanlarında da başarı göstermişlerdir. PG katılımcılarının genel doğruluk performanslarını arttıran en önemli unsur ortalama eğitimdeki başarılarıdır. Bu bulgu, PG katılımcılarının verilen geri-İtilim sonucu, gerçek fiyat değişiminin belirtilen aralıklara düşüp düşmeyeceği ortamlar arasında ayırttırma yapabildiklerini göstermektedir.

### SONUÇ

Bu çalışmanın amacı farklı geri-İtilim tiplerinin hisse senedi fiyat tahminlerinin doğruluğu üzerindeki etkisini araştırmak olmuştur. Tahmin doğruluğunun, önceki çalışmalarda da görüldüğü gibi (Murphy ve Daan, 1984; Murphy, 1985; Yeldan, 1988), sonuç geri-İtilimi ile arttığı gözlemlenmiştir. Bugüne dek hiç kullanılmamış olan eş-formatlı sonuç geri-İtiliminin, sade sonuç geri-İtilimine kıyasla tahmin doğruluğunu arttırdığı; fakat yine de performans geri-İtiliminden daha iyi sonuç veremediği anlaşılmıştır.

Her tür geri-İtilimin, öngörücünün gelecekle ilgili tahminlerine gerçekleşen sıklıklara uygun olasılıklar ataması konusunda yardımcı olduğu anlaşılmıştır (tüm geri-İtilim guruplarında katılımcıların ayar puanları iyileşmiştir). Bütün geri-İtilim guruplarında ayar puanları tekbiçimli olasılıklar veren öngörücünden daha iyi ve geçmişteki görece sıklıklara eşit olasılıklar veren öngörücü ile aynı veya daha iyi olmuştur. Bu durum, şekli ne olursa olsun geri-İtilimin yatırımcı ve aracılarnın hisse senedi fiyatlarını olasılıksal olarak tahmin edebilme konusunda eğitim melerinin tahmin doğruluğunu arttıracakını gösterir. Yatırımcıların, geri-İtilim sonucu, tam belirsizlik ve geçmişe bağımlı tahmin yürütmeye kıyasla daha başarılı tahminler yapabildikleri görülmüştür.

Eş-formatlı sonuç geri-İtilimi ve sade sonuç geri-İtilimi deneklerin beceri puanlarını, yani kendi kontrollerinde olan tahmin doğruluğunu, arttırmıştır. Bu tür geri-İtilim alan denekler, tek biçimli olasılıklar veren, yani tam belirsizlik veya bilgisizlik ifade eden öngörücünden daha iyi olasılıklar atayabilmışlerdir.

Performans geri-İtiliminin de OOP ile ölçülen genel tahmin doğruluğunu olumlu etkilediği görülmüştür. Bu etki esas olarak, ortalama eğitim puanı ile ölçülen, öngörücünün gerçek fiyat değişikliklerinin düzenlenmiş fiyat aralıklarına ne zaman denk geleceğini ve ne



zaman denk gelmeyeceğini ayırıştırabilmesinden kaynaklanmıştır. Bu katılımcı gurubunun, ortalama eğitim puanlarının tekbiçimli olasılıklar veren, geçmişteki göreceli sıklıklara eşit olasılıklar veren ve temel oranlara eşit olasılıklar veren öngörücülerden daha iyi, OOP'lerinin ise sadece temel oranlara eşit olasılıklar veren öngörücülerden (tam belirsizlik veya bilgisizlik) daha iyi olduğu görülmüştür.

Çalışmanın önemi iki temel bulguya dayanmaktadır. İlk olarak, ne tipte olursa olsun, geri-itehim finansal öngörücünün gelecekteki fiyatlara anlamlı olasılıklar atamasını iyileştirmektedir. Sonuçta geçmiş fiyatlar kullanılarak yapılan tahminlerden daha iyi ayarlı tahminler yapılabilmektedir. Finansal tahminler genel olarak nokta veya aralık tahminleri olarak yapılmakta ve dolayısıyla öngörücünün tahminine ne derece güvendiğini yansıtmaktadır. Hisse senedi piyasası gibi dinamik bir ortamda geleceğe yönelik beklentilerin geri-itehim ile iyileştirilebilmesi portföy modelleri açısından büyük önem taşımaktadır. Böylece etkin portföy hazırlamak isteyen yatırımcılar etkin sınırı belirlemek için geçmiş fiyat verileri yerine kişisel olasılık öngörülerini kullanabileceklerdir.

İkinci olarak, öngörülerin genel doğruluğunun iyileştirilmesi açısından, performans geri-itehiminin sonuç geri-itehiminden daha üstün olduğu görülmüştür. Finansal öngörücüler olasılıksal dağılımları hisse senedi fiyatlarının tahmininde kullanmaya alışkın olmamakla birlikte, eğitimleri itibarıyla olasılıksal dağılım kavramına yabancı değildir. Hisse senedi piyasasında işlem gören kişilerin olasılıksal öngörü konusunda eğitilmeleri zahmetli olmayacağı gibi, portföy seçimlerini yaparken belirsizlikleri entegre eden bir model kullanmaları da son derece yararlı olacaktır. Dolayısıyla, olasılıksal öngörü kavramları kullanılarak finansal tahmin yapan uzmanlar ile bu tahminleri kullanan yatırımcılar arasında yeni bir iletişim biçimi yerleştirilebilecektir. Bundan sonraki çalışmaların olasılıksal tahminlerin finans piyasalarındaki diğer araçlar ve ortamlar üzerinde uygulanarak yapılması sektörde bilgi üreten ve bu bilgiyi kullanan kişi ve kurumlar arasındaki ilişkiyi çok daha sağlıklı kılacaktır.



### KAYNAKLAR

- Adams, J.K., ve Adams, P.A., "Realism of confidence judgements", **Psychological Review**, 68 (1961) 33-45.
- Adams, P.A., ve Adams, J.K., "Training in confidence judgments", **American Journal of Psychology**, 71 (1958) 747-751.
- Armstrong, J.S., **Long-Range Forecasting: From Crystal Ball to Computer** (2nd Ed.), New York: John Wiley and Sons, 1985.
- Ball, R. ve Brown, P., "An empirical evaluation of accounting income numbers", **Journal of Accounting Research**, 6 (1968) 159-178.
- Beach, B.H., "Expert judgment about uncertainty: Bayesian decision making in realistic settings", **Organizational Behavior and Human Performance**, 14 (1975) 10-59.
- Brier, G.W., "Verification of forecasts expressed in terms of probability", **Monthly Weather Review**, 78 (1950) 1-3.
- Einhorn, H.J., ve Hogarth, R.M., "Decision-making: going forward in reverse", **Harvard Business Review**, 65 (1987) 66-70.
- Fama, E.F., "The behavior of stock market prices", **Journal of Business**, 38 (1965) 34-105.
- Fischer, G.W., "Scoring-rule feedback and the overconfidence syndrome in subjective probability forecasting", **Organizational Behavior and Human Performance**, 29 (1982) 352-369.
- Friedman, D., "Effective scoring rules for probabilistic forecasts", **Management Science**, 29 (1983) 447-454.
- Hogarth, R.M., "Cognitive processes and the assessment of subjective probability distributions", **Journal of the American Statistical Association**, 70 (1975) 271-289.
- Jensen, M.C. "The performance of mutual funds in the period 1945-64", **The Journal of Finance**, 2 (1968) 389-416.
- Kidd, J.B., **Scoring Rules for Subjective Assessments**, A paper written for the Annual Conference of the Operational Research Society, Torbay, England, 1973.
- Lichtenstein, S. ve Fischhoff, B., "Training for calibration", **Organizational Behavior and Human Performance**, 26 (1980) 149-171.
- Moriarty, M. "Design features of forecasting systems involving management judgments", **Journal of Marketing Research**, 22 (1985) 353-364.
- Murphy, A.H., "Scalar and vector partitions of the probability score: Part I. Two-state situation", **Journal of Applied Meteorology**, 11 (1972 a) 273-282.



Murphy, A.H., "Scalar and vector partitions of the probability score: Part II. N-state situation", **Journal of Applied Meteorology**, 11 (1972b) 1183-1192.

Murphy, A.H., "A new vector partition of the probability score", **Journal of Applied Meteorology**, 12 (1973) 595-600.

Murphy, A.H., ve Dean, H., "Impacts of feedback and experience on the quality of subjective probability forecasts: Comparison of results from the first and second years of the Zierikzee experiment", **Monthly Weather Review**, 112 (1984) 413-423.

Murphy, A.H., Hsu, W., Winkler, R.L., ve Wilks, D.S., "The use of probabilities in subjective quantitative precipitation forecasts: Some experimental results", **Monthly Weather Review**, 113 (1985) 2075-2089-

Oskamp, S., "The relationship of clinical experience and training methods to several criteria of clinical prediction", **Psychological Monographs**, 76 (1962).

Pickhardt, R.C., ve Wallace, J.B., "A study of the performance of subject'i-ve probability assessors", **Decision Sciences** 5 (1974) 347-363.

Schaefer, R.E., ve Borcharding, K., "The assessment of subjective probability distribution: A training experiment", **Acta Psychologica**, 37 (1973) 117-129.

Şengül, G.M., ve Önkal, D., **Evaluating Probabilistic Forecasts of Stock Prices in a Developing Stock Market**, Discussion Papers 92/2, Bilkent University, 1992.

Stael von Holstein, C.A.S., "Probabilistic Forecasting: An experiment related to the stock market", **Organizational Behavior and Human Performance**, 8 (1972) 139-158.

Winkler, R.L., "Scoring rules and the evaluation of probability assessors", **Journal of the American Statistical Association**, 64 (1969) 1073-1078.

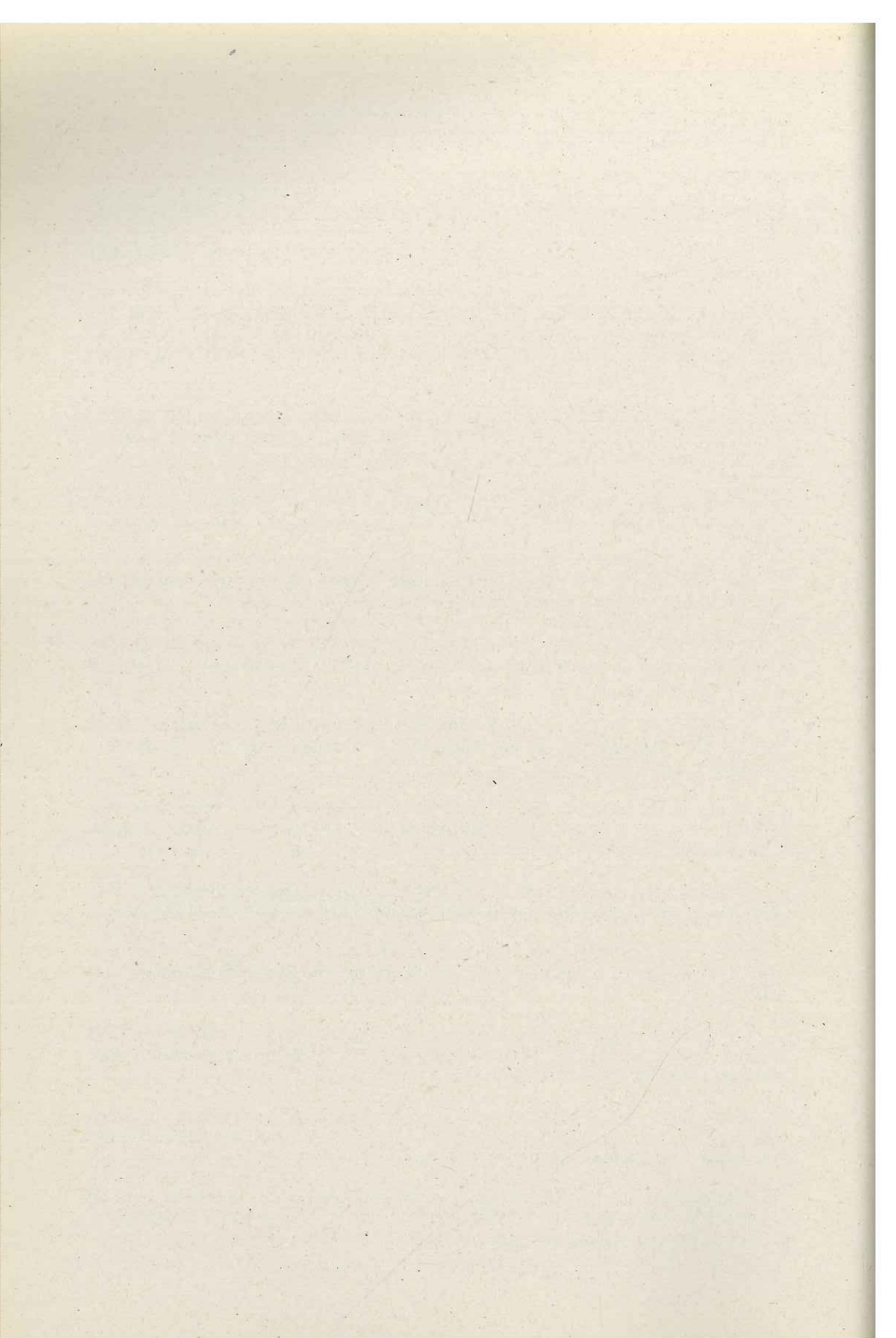
Winkler, R.L., "The assessment of probability distributions for future security prices", in: J.L. Bicksler(ed.), **Methodology in Finance Investments**, 1972.

Yates, J.F., "Analyzing the accuracy of probability judgments for multiple events: An extension of the covariance decomposition", **Organizational Behavior and Human Performance**, 30 (1988) 132-156.

Yates, J.F., McDaniel, and Brown, E.S., "Probabilistic forecasts of stock prices and earnings: The hazards of nascent expertise", **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, 40 (1991) 60-79.

Yeldan (Önkal), D., **The Effects of Feedback on the Performance of Probability Forecasts**, Unpublished Ph.D.thesis, University of Minnesota, Graduate School of Business, 1988.





## 1991 YILI İÇİNDE EDİRNE'DEN YURDA GİREN VE ÇIKAN 500 YABANCI TURİST ÜZERİNDE BİR TURİZM EPİDEMİYOLOJİSİ ÇALIŞMASI

Dr. Derman KÜÇÜKALTAN(\*)  
Doç. Dr. Ahmet SALTIK(\*\*)  
Prof. Dr. Münir KUTLUATA(\*\*\*)

### ÖZET

Mayıs-Aralık 1991 döneminde Kapıkule ve Pazarkule kara sınır kapılarından ülkemize giren ve çıkan 18 yaşından büyük 500 yabancı turist ile bir anket formu ile görüşmeler yapılmıştır. Çalışmanın bir amacı, ülkemize gelen yabancı turistlerin yaş, cins, eğitim, milliyet, gelme nedenleri, geliş biçimleri; ülkemizde ne süre, nerede ve nasıl kalacakları konularında güncel veriler toplamaktır. 50 yaş ve üzeri kesim örnekleme ağırlıklı olarak dahil edilerek "3. yaş turizmi" olgusunun bazı boyutları özellikle irdelenmiştir.

Konunun turist sağlığı ve hekimliği cephesi de işlenmiş ve "turizm epidemiyolojisi" olarak adlandırılabilen yeni bir yaklaşımda bulunulmuştur.

Grubun 3'te 2'si yüksek öğrenimli olup % 57'si tur ile gelmektedir ve % 59'u otel veya tatil köyünde kalacaktır. Gelme nedenleri içinde sağlık gerekçeleri yok gibidir. Yalnızca 13 kişi (% 2.6) termal alanları ziyaret etmeyi planlamıştır. Harcamaları bakımından ülkemizin ekonomik gelmesi, çekici bir neden olarak belirtilmektedir. Buna karşın, hemen yarısı bir haftadan daha kısa süreyle kalmayı düşünmektedir/kalmıştır. Gününbirlik gelenlerse % 19.5 düzeyindedir. Ülkemizdeki gezilerini tamamlayanların % 85'i yeniden gelmeyi düşünmektedirler. Ülkemiz zengin termal alanlara sahip olduğundan; uygun altyapı hizmetleri, örgütlenme ve tanıtım ile bu potansiyelimizden daha fazla yararlanılabileceği vurgulanmıştır.

(\*) Dr., Trakya Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Turizm Bölümü Başkanı, Edirne

(\*\*) Doç. Dr., Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı A.B.Dalı, Edirne

(\*\*\*) Prof. Dr., İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İktisadi Coğrafya ve Turizm Araştırma Merkezi, İstanbul



Turizm sektörü, pek çok sektörün işbirliğini gerektirmektedir. Bu bağlamda; ülkemiz sağlık hizmetleri bütününden ayrı düşünülmemek kaydı ile bu alandaki sağlık hizmetlerinin iyileştirilmesi gereği ortadadır. En önemli noktalardan birisi olarak da; sektörde rasyonel planların yapılabilmesi için düzenli, sürekli, güvenilir bir veri toplama sisteminin kurulması ve işletilmesi gereği üzerinde durulmuştur.

### GİRİŞ VE AMAÇLAR

Toskay turizmi, "İnsanların devamlı ikamet ettikleri, çalıştıkları ve her zamanki olağan ihtiyaçlarını karşıladıkları yerlerin dışına seyahatleri ve buralardaki, genellikle turizm işletmelerinin ürettiği mal ve hizmetleri talep ederek, geçici konaklamalarından doğan olaylar ve ilişkilerin bütünü" olarak tanımlanmaktadır(1). Larousse'da da benzer bir tanıma yer verilmektedir(2).

Turizm sektörü, son yıllarda tüm dünyada, o arada ülkemizde de büyük gelişme göstermektedir. Ülkelerin gelir kaynakları arasında turizm girdileri önemli paylar almaya başlamıştır. Nitekim ülkemizde de, ünlü benzetmesi ile bu "bacasız endüstri"nin 1991 yılı döviz getirisi 2.6 milyar Dolar'dır ve 1992 için 6.5 milyon turist ve 4 milyar dolar getiri beklenmektedir(3). Ne var ki, sektörün önemli sorunları bulunmaktadır. Kuşkusuz bunların bir kısmı uzun erimde çözülebilecek niteliktedir. Sektörden beklenen verimin en üst düzeye çıkarılabilmesi örn. 1300 dolayındaki şifalı su kaynaklarından (termal kaynaklar v.d.gibi) sağlık turizmi kapsamında yararlanılması (4) ve geleceğe -çevre kirlenmesi, mevsimlik yoğunlaşma v.b. gibi- istenmeyen sorunların aktarılmaması için bilimsel planlamaların dolayısıyla verilerin gerekliliği açıktır. Ülkemizde bu tür araştırmaların yeterli olduğunu söylemek güçtür.

Turizm literatüründe son zamanlarda "3. yaş turizmi" olgusu gündelik kazanmış bulunmaktadır. Üçüncü yaş turizmi, insan yaşamında 3. dönem sayılan ve Dünya Sağlık Örgütü'nce de 60 yaş ve üzeri kabul edilen yaşlılık döneminde (5) olup; daha önce ekonomik etkinlikte hiç bulunmamış veya bulunup da emekli olmuş kişileri turizm olayı içine katarak bunların ekonomiye katkıda bulunmalarını sağlayan bir turizm şekli olarak tanımlanabilir.

Sunulan çalışma, 1991 yılı içinde Edirne'nin Kapıkule ve Pazarkule sınır kapılarından ülkemize giriş-çıkış yapan 500 yabancı turist üzerinde uygulanan bir ankete dayalıdır. Çalışmanın amaçları şöyle sunulabilir:

1. Ülkemize karayoluyla Edirne'den giriş yapan yabancı turistlerin beklentileri, ülkemizi seçme nedenleri, hangi ülkelerden ve nasıl



geldikleri, tatillerini nasıl geçirecekleri ve nerelerde kalacakları.. hakkında, 500 kişiden oluşan bir grupta görüşerek veri toplamak.

2. Turizm etkinlikleri içinde "3. Yaş Turizmi" olarak vurgulanan 50 yaş üstü insanların turistik etkinlikleri ayrı bir önem taşımaktadır. Gelişen tıp teknolojisi ve yaşam kalitesinin yükselmesine paralel olarak özellikle gelişmiş ülkelerde nüfusun yaşlanması ile birlikte 50 yaş üstü kesimin toplam nüfus içindeki payının yükselmesi önemle üzerinde durulması gereken sosyo-demografik bir olgudur. Bu kesim, turizm etkinlikleri açısından oldukça yüksek potansiyele sahiptir. Çalışmamızda, bu konuda elde edilen verilerin işlenmesiyle "3. yaş turizmi"nin özellikle irdelenmesi amaçlanmaktadır.

Sunulan araştırma, bir anlamda bir turizm epidemiyolojisi boyutu da taşımaktadır. Epidemiyoloji esasında biyomedikal bir disiplin olup; sağlık olaylarının neden ve niçinlerini, dağılımlarını, sıklığını araştıran; sağlıkla ilgili verilerin elde edilmesi ve değerlendirilerek toplumsal sağlık düzeyinin yükseltilmesini, hastalıkların azaltılmasını amaçlayan bir bilim dalıdır (6). Günümüzde giderek artan ve önemli boyutlara ulaşmış olan turizm hareketlerinin, toplum sağlığını yakından ve ciddi olarak etkilediği bilinen bir gerçektir. Bu yüzden, son zamanlarda Turist Sağlığı ve Hekimliği adı altında yeni bir altdisiplin, Dünya Sağlık Örgütü'nce de uygun bulunarak (7) Halk Sağlığı bilimleri içinde yerini almış ve turizm epidemiyolojisi geniş bir uygulama alanı kazanmıştır. Güler'e göre de turizm; ekonomik, kültürel ve sosyal etkilenmelerin yanısıra mediko-legal, medikal ve epidemiyolojik sonuçları nedeniyle önem kazanmıştır (8).

### GEREÇ-YÖNTEM

Araştırma, yukarıda özetlenen amaçlarla planlandıktan sonra, birisi açık uçlu olmak üzere 17 sorudan oluşan bir anket formu geliştirilmiştir. İngilizce, Fransızca ve Almanca olarak hazırlanan formlar aracılığı ile Nisan-Aralık 1991 dönemi içinde görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Gerekli izin Edirne Valiliğinden alınmış ve Kapıkule ile Pazarkule Sınır Kapılarından giriş ve çıkış yapan 500'ü aşkın yabancı turistle görülmüştür. Deneklerin seçiminde, günübirlik (excursion) veya kısa sürelerle bavul turizmi amacıyla gelenlerin dışarıda bırakılmasına özen gösterilmiştir. Veri toplama süreci yaklaşık sekiz ayda tamamlanabilmektedir. Sürenin uzun tutulmasının bir nedeni de, değişik mevsimlerde gelen turistlerin profilini izleyebilmek olmuştur.

3. yaş turizmine ilişkin bazı noktaları aydınlatabilmek amacıyla çalışma grubunun yarıya yakın bir kesimi 50 yaş ve üzeri derneklerden oluşturulmuştur. Yaşlılık sınırı olarak genelde Dünya Sağlık Örgütü'nce de 60 olarak alınmakla birlikte; emeklilik yaşının ülke-



den ülkeye değişkenlik gösterebilmesi bakımından, çalışmamızda 50 yaş ve üzeri, bu anlamda limit olarak alınmıştır.

Görüşmeler, kendilerine sunulan anket formunun, çalışmaya katılmayı kabul eden derneklerce doldurulması biçiminde olmuş ve çalışmanın 1. yazarınca bizzat yürütülmüştür. Bir kısım formların elenmesinden sonra, 500 form değerlendirmeye alınmıştır. Veriler kodlanarak bilgisayara girilmiş ve Trakya Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı A.B.Dalı'nda analiz edilmiştir. Çalışma; kesitsel (cross-sectional) mediko-sosyal bir araştırma niteliğindedir.

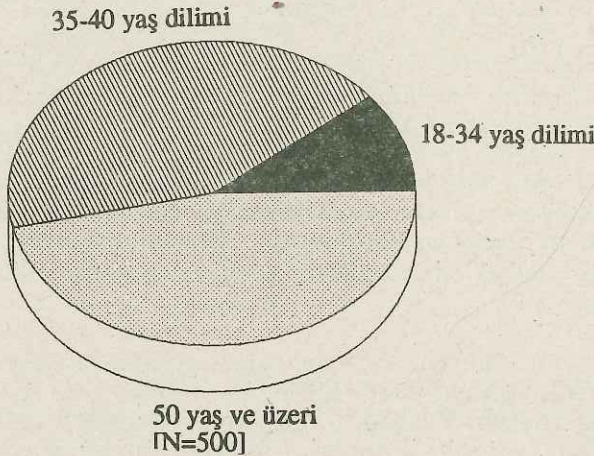
### BULGULAR

Çalışmada 500 deneye ilişkin anket formu değerlendirmeye alınmıştır. Kadın-erkek oranları birbirine oldukça yakındır. Yaş gruplarına dağılım TABLO 1'de sunulmaktadır. Bu tablodan da izleneceği üzere, grubun yarıya yakın bir kesimini 50 yaş üstü turistler oluşturmaktadır (Şekil 1).

**TABLO 1: Ankete Katılan 500 Deneğin Yaş Gruplarına Dağılımı.**

Yaş Grupları	Sayı	%
18- yaş dilimi	54	10.8
35-49 yaş dilimi	213	42.6
50 yaş ve üzeri	233	46.6
<b>Toplam</b>	<b>500</b>	<b>100.0</b>

**Şekil 1: Ankete Katılan 500 Deneğin Yaş Gruplarına Dağılımı.**



Geldikleri ülkelere bakıldığında ilk sırayı Almanlar almaktadır (270 turist, % (54.0). Bunu sırasıyla Yugoslavlar (n=52, % 10.4), Yunanlılar (n=46, % 9.2), Fransızlar (n=43, % 8.6), İtalyanlar (n=18, % 3.6), Romenler (n=17, % 3.4), İngilizler (n=16, n= 3.2), Çekler (n=13, % 2.6), Avusturyalılar (n=10, % 2.0), Polonyalılar (n=8, % 1.6) ve Macarlar (n=7, % 1.4) izlemektedir.

Araştırma grubunun eğitim durumu TABLO 2'dedir. Deneklerin 2/3'e yakın bir kesiminin yüksek öğrenimli oluşu dikkati çekmektedir.

**TABLO 2: Araştırmaya Giren 500 Yabancı Turistin Eğitim Durumu**

<u>Eğitim Durumu</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Eğitimsiz	2	0.4
İlkokul bitirmiş	32	6.4
Ortaokulu bitirmiş	53	10.6
Kolej bitirmiş	103	20.6
<u>Yüksek öğrenimli</u>	<u>310</u>	<u>62.0</u>
Toplam	500	100.0

Çalışma grubunun ülkemize gelişte yararlandığı ulaşım aracı ve geliş biçimine bakıldığında, TABLO 3'te görülen durum saptanmaktadır. Edirne ülkemizin kara sınır kapılarından olduğundan, deniz ve hava yolu ile giriş haliyle söz konusu değildir.

**TABLO 3: Ankete Katılanların Ülkemize Gelişte Kullandıkları Ulaşım Araçları ve Geliş Biçimleri**

<u>Ulaşım Aracı ve Geliş Biçimi</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Tur ile	286	57.2
Özel Araba ile	137	27.4
<u>Motorkaravan ile</u>	<u>77</u>	<u>15.4</u>
Toplam	500	100.0

Kuşkusuz en önemli noktalardan biri -belki de ilki- yabancı turistlerin ülkemize gelme nedenleridir. Veriler şöyle bir profil sergilemektedir. (Bkz. TABLO 4 ve ŞEKİL 2).

Bu tabloda dikkati çeken nokta, ülkemize gelişin ekonomik olarak değerlendirilmesidir. Nitekim, 1991 yılı içinde ülkemizi ziyaret eden toplam 5.4 milyon turist ortalama kişi başına harcaması 481 Dolar olarak verilmiştir (9). Örneğin bu rakam Avustralya için 2 333 Dolar, Malezya için 1 800 Dolar, ABD için 1247 ve Mısır için



1238 Dolar'dır. Bu tabloda, Türk Lirası'nın Dolar karşısındaki alım gücü paritesinin düşüklüğünün yanısıra; golf turizmi, av turizmi, yat turizmi v.d. gibi daha fazla gelir elde edilebilecek selektif turizme yönelik aktivitelerin ve yapılanmaların yetersizliğinin de payı bulunmaktadır.

**TABLO 4 : Görüşülen Turistlerin Türkiye'ye Gelme Nedenleri**

Ülkemize Gelme Nedeni	Sayı	%
Tanıdık Ziyareti	17	3.4
Fiziksel Yakınlık	41	8.2
Merak Duygusu	105	21.0
Ekonomik geldiğinden	113	22.6
Merak+Ekonomik Olusu	224	44.8
Toplam	500	100.0

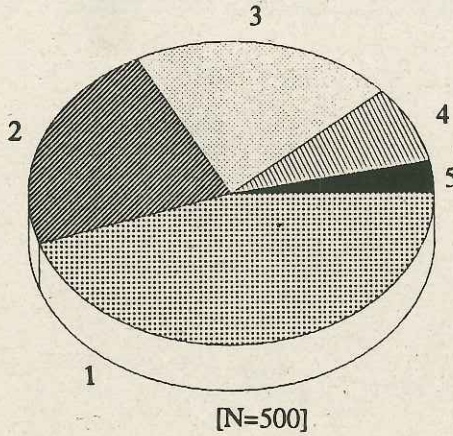
Turistlerin, ülkemize gelmeden önce bir plan yapıp yapmadıkları da araştırılmıştır. Soruya yanıt veren 50 yaş altındaki 223 katılımcının % 30.5'i (n=68) tatil öncesi plan yapmamaktadır. Bu oran 50 yaş üstü grup dikkate alındığında, % 14,8'dir (n=31).

Yabancı konukların ülkemizde gezecekleri/gezdikleri yerler bakımından dinsel, kültürel yerler ve deniz kıyıları ilk sırayı almaktadır. TABLO 5'ten izleneceği üzere, oldukça önemli bir potansiyel sağlık turizmi kaynağı oluşturmasına karşın, termal alanları ziyaret eden ve etmeyi planlayanların oran olarak azlığı düşündürücüdür. 50 yaş üzerindeki ziyaretçilerin ise dinsel ve kültürel yerleri gençlere göre daha fazla seçtikleri anlaşılmaktadır.

**TABLO 5: Çalışma Grubunun Türkiye'de Gezdikleri ve Gezecekleri Yerler**

Gezilen/gezilecek yer	Sayı	%
Termal Alanlar	13	2.6
Dinsel ve Kültürel Yerler	87	17.4
Deniz Kenarları	173	34.6
Dinsel ve Kültürel Yerler+Kıyıları	227	45.4
Toplam	500	100.0

**ŞEKİL 2: Görüşülen Turistlerin Türkiye'ye Gelme Nedenleri.**



- 1- Merak+Ekonomik Oluşu
- 2- Ekonomik Geldiğinden
- 3- Merak Duygusu
- 4- Fiziksel Yakınlık
- 5- Tamdık Ziyareti

Anketi yanıtlayanların kaldıkları/kalacakları yerler de irdelenmiştir. Bulgular TABLO 6'da sunulmuştur. Buna göre, gelenlerin % 40'ı aşan bir kesimi otelde kalmış veya kalacaktır. Ülkemizde kalınması düşünülen ya da -gezilerinin bitiminde görüşülenler için kalınan süreler ise TABLO 7'de verilmektedir. Buna göre, % 67.2'yi bulan bir çoğunluk, ülkemizde 10 günden daha kısa süreli olarak kalmayı düşünmekte ve/veya kalmaktadır. 15 günden daha uzun süreler grubun yalnızca % 5.0'ı için geçerlidir (Bkz. ŞEKİL 3).

**TABLO 6: Ankete Katılanların Türkiye'de Kalacakları/Kaldıkları Yer**

Kalınan Yer	Sayı	%
Motel, pansiyon	57	11.4
Motorkaravan	65	13.0
Kamping	83	16.6
Tatil Köyü	88	17.6
Otel	207	41.4
Toplam	500	100.0

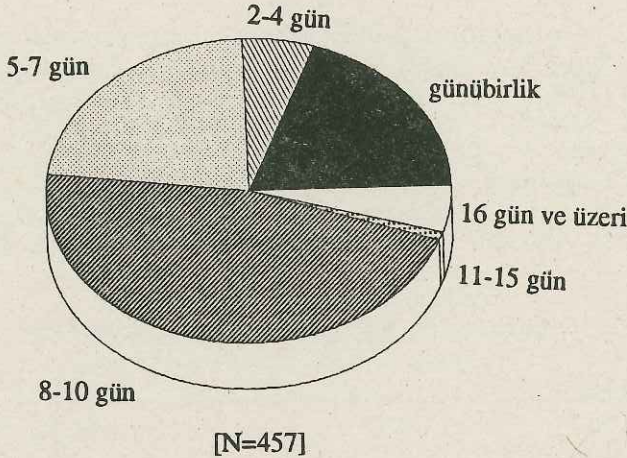


**TABLO 7: Ankete Katılanların Türkiye'de Kalmayı Düşündükleri Veya Kaldıkları Süreler**

Süre/gün	Sayı	%
Günübirlik	89	19.5
2-4 gün	26	5.7
5-7 gün	103	22.5
8-10 gün	212	46.4
11-15 gün	4	0.9
16 gün ve üzeri	23	5.0
<b>Toplam</b>	<b>457</b>	<b>100.0</b>

(43 kişi soruyu yanıtı bırakmıştır.)

**ŞEKİL 3: Ankete Katılanların Türkiye'de Kalmayı Düşündükleri Veya Kaldıkları Süreler**



Turistlerin tatillerinde kiminle olmak istedikleri de anket soruları arasında yer almıştır. Yanıtların dökümü Tablo 8'dedir. Görüldüğü üzere, turistlerin çok büyük bir çoğunluğu, arkadaş, ak-raba veya eş ve çocuklarıyla birlikte olmayı seçmektedirler. Yalnız gelenler % 13 kadardır ve bu eğilim yaştan bağımsız gözükmektedir.

**TABLO 8: Turistlerin Tatillerinde Kiminle Olmak İstedikleri**

<u>Tatilde Kiminle... ?</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Tek Başına Olmak İsteyenler	63	12.9
Arkadaş veya Akrabalarıyla	231	47.2
<u>Yalnızca es ve çocuklarıyla</u>	<u>195</u>	<u>39.9</u>
Toplam	489	100.0

(11 denek yanıtız olup, % ler 489 bazındadır.)

Anketin açık uçlu bırakılan tek sorusu ile , katılımcılara, tatillerinde yaşlarını da gözeterek ne tür aktiviteleri arzuladıkları sorulmuştur. Yanıtlar TABLO 9'da dizilmiştir. Bu Tabloda, özellikle golf oynama amacıyla gelen 34 turist bulunduğunu vurgulamak gerekir.

Oldukça önemli bir nokta da, ülkemizi ziyaret edenlerin, yeniden gelmeyi düşünüp düşünmedikleridir. Gezilerini tamamlayarak çıkışta kendileriyle görüşülen 297 turistin verdikleri yanıtların dökümü Tablo 10'dadır. Ülkemizden ayrılan ziyaretçilerin % 85'i bulan bir oranının ülkemize yeniden gelmeyi düşünmesi sevindirici bir bulgudur (Şekil 4).

**TABLO 9: Turistlerin, Yaşlarına Uygun Olarak Tatillerinde Yapmayı Arzuladıkları Etkinlikler.**

<u>Yapılması Arzulanan Etkinlikler</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Spor Faaliyetleri (başlıca yüzme.. )	267	63.7
Golf	34	8.1
Animasyon Faaliyetleri	103	24.6
<u>Bir turist rehberince gezdirilme</u>	<u>15</u>	<u>3.6</u>
Toplam	419	100.0

(81 katılımcı bu soruyu yanıtlamamıştır.)

**TABLO 10: Gezilerini Tamamlayan Turistlerin Ülkemize Yeniden Gelme Konusundaki Düşünceleri**

<u>Yeniden gelme konusundaki yargı</u>	<u>Sayı</u>	<u>%</u>
Yeniden gelmek istiyor..	252	84.8
<u>Yeniden gelmek istemiyor..</u>	<u>45</u>	<u>15.2</u>
Toplam	297	100.0



**ŞEKİL 4: Gezilerini Tamamlayan Turistlerin  
Ülkemize Yeniden Gelme Konusundaki Düşünceleri**



**TARTIŞMA**

Ülkemizde, bizim çalışmamıza benzer yöntemle yapılan turist ya da "turizm epidemiyolojisi" ne dönük çalışma yok gibidir (10). Sınır kapularından giriş veya çıkışta yabancı turistlere doldurtulan bir formun (Statistical Form for Foreigner Arrivals and Departures, (11)) Devlet İstatistik Enstitüsü'nce değerlendirilen verileriyle yetinilmektedir. Dolayısıyla, verilerimizi karşılaştırabileceğimiz fazlaca yayın yoktur

Boyacı ve Aktaş'ın Antalya'da yürüttükleri bir çalışmada; bölgeye gelen turistlerin özellikle 25-54 yaş gruplarında yığıldığı belirlenmekte ve 3. yaş grubuna dönük özendirici önlemlerin alınması ve yeterli tanıtım yapılması durumunda, bu yaş grubunun da o bölgeye çekilebileceği belirtilmektedir (12).

Bazı Avrupa ülkeleri; nüfusun yaşlanmasını, erken emekliliği ve turistik bölge ve tesislerde görülen mevsimlik yoğunlaşmayı gözetecek; ekonomik ve ailevi sorunlarını önemli ölçüde çözmüş, yılın her ayında tatil yapma olanağı olan 3. yaş grubunu ülkelere daha fazla çekebilmek için çalışmalarını hızlandırmışlardır (13).

ABD'de yapılan bir çalışmada, yaşlıların seyahate çıkmada çekingen davranmalarının nedenleri arasında ilk sırayı sağlık endişelerinin aldığı ortaya konmuştur (14). Gelişmiş ülkelerdeki kap-



samlı sosyal güvenlik şemsiyesi ve bu bağlamda yer alan nitelikli sağlık hizmetlerinin gidilen diğer ülkelerde sağlanamayabileceği kuşkusunu, dış geziler için ketvurucu bir öge olarak değerlendirilmesini olağan karşılamak gerekir.

Nitekim bizim çalışmamızda da, ülkemize sağlık amaçlarıyla geldiklerini ifade eden olmamıştır. Bunda hem yeterli, yaygın ve nitelikli sağlık hizmetleri sunabilecek bir yapıya henüz sahip olmamızın hem de, 1300 dolayındaki şifalı su kaynaklarımızı yeterince tanıtamamış olmamızın önemli payı vardır. Özellikle yaz dönemine rastlayan mevsimlik yoğunlaşma ile Ege ve Akdeniz kıyılarımızda, iç ve dış turizm hareketlerinden kaynaklanan bir nüfus patlaması yaşanmaktadır. Oysa, bu bölgelerdeki sağlık altyapısı, artan gereksinimi karşılayabilmekte çok yetersiz kalmaktadır. Güler'in bizim de paylaştığımız görüşüne göre; "Turistik bölgelerde sağlık sorunları ve sağlık hizmetleri ile ilgili sorunların ülkenin genel sağlık sisteminin dışında çözümlenebilmesi mümkün değildir. Bu sorunlar, ülkenin ana sağlık sistemi içerisinde ve yapılacak mesleki eğitim, standartlarla ilgili defektlerin giderilmesiyle çözümlenebilir." (15)

Almanya'da 2000 kişi üzerinde yapılan bir anket, orta yaş ve üzerindeki kişilerin gençlere oranla tatile plansız ve programsız çıkmaya fazla ilgi göstermediklerini ortaya koymuştur (16). Nitekim bizim çalışmamızda da benzer bir eğilim doğrulanmıştır. Barutçugil'e göre Mathematica'nın Hawaii ile ilgili bir çalışmasında en yüksek fayda/maliyet oranına, orta yaşlı ve yüksek gelir gruplarından olan ziyaretçilerde erişildiği ortaya çıkmıştır (17). Bu durumda, genelde turizmden özelde 3. yaş turizminden beklenen yüksek fayda/maliyet oranına erişebilmek için, ülkemize gelen yabancı turistlerin dar anlamda özellikle beklenti profillerini; geniş anlamda ise bütün boyutlarıyla "turizm epidemiyolojisi"ni kapsamlı, güvenilir ve dönemsel olarak tekrarlanacak bilimsel araştırmalarla aydınlatmak zorunlu gözükmektedir. Zaten Kutluata'ya göre çağdaş turizm pazarlaması anlayışı da; "turist ürününü üretmekle işe başlamak yerine, turistin de bir müşteri olduğunu kavrayıp, onun isteklerine göre turizm isteklerine yön vermek, turistin arzu ve özlemlerini tespit ederek talebi hazır olan bir turist ürününü üreterek işe başlamak gerekliliğine" dayalıdır (18).

Yalnızca dış turizm açısından değil; iç turizm açısından da bakıldığında -ülkemizin bu alandaki büyük potansiyeli de gözetilince-thermal turizmin gerekliliği yeterince açıktır. Nitekim ülkemiz kırsal kesim insanı termal turizme oldukça yatkındır ve var olan potansiyelimizden belirli ölçüde yararlanmaktadır (19). Bu potansiyeli uluslararası ölçekte de değerlendirmek için koşullarının iyileştirilmesi ve etkin tanıtım çalışmalarının yapılması gerekliliği ortadadır.



Bir yandan 2000'li yıllara doğru 10 milyar Dolar/yıl turizm girdisi hedeflenirken; bir yandan da bu girdilerdeki azalma dikkati çekicidir. Örneğin ülkemizde 1990 yılında yabancı turist başına 621 Dolar olan ortalama harcama (20), 1991'de 481 Dolara düşmüştür (9). Bu yüzden, turistin ülkemizde daha fazla kalışını ve dolayısıyla daha fazla para harcamasını sağlayacak eğlence merkezleri, spor imkânları v.b. animasyon yatırımlarının; bir üst paragrafta belirtilen önlemlerle bir arada ve gerekli altyapıyla paralel olarak yürütülmesi yerinde olacaktır.

### SUMMARY

#### AN EPIDEMIOLOGICAL SURVEY on FOREIGN TOURIST ARRIVALS AND DEPARTURES THROUGH EDİRNE PROVINCE in 1991

Through May-December 1991 period, 500 foreign tourists older than 18 years of age who arrive in and depart from Turkey via Kapıkule and Pazarkule border gates of Edirne have been interviewed by a questionnaire. One of the purposes of this survey is gathering actual data about the age, sex, educational status, nationality, entry cause, transport mode, duration of stay and place to stay in our country. Special emphasis has been put on the 3rd age tourism by composing the sample weightedly with the tourists over 50. The tourist health and medicine aspect of the issue have also been taken up and a new approach which could be nominated so called "tourism epidemiology" have been put forward.

2/3 of the study group is higher educated and 57.0 % of all have come to Turkey with a tour by planning beforhand to stay either at hotels or at holiday villages. There are almost no reasons of health among the preferences for coming to Turkey. Only 13 persons (2.6 %) have plans in order to visit some thermal sites in the country.

Reasonable prices have been stressed as an attractive factor for choosing our country. Despite this fact, nearly half of the group have stayed or have planned to stay in Turkey less than 1 week. Excursionists were reaching to 19.5 % while 85 % of the departing responders were willing to come again.

It should be emphasized that more benefits could be produced because of having vast thermal water facilities, caves etc. in case of appropriate infrastructural services, organisation and propaganda. Tourism sector entails the cooperation of many other sector. With this connection, we suggest improvement of health services either regarding tourist health, without considering them as the separate part of the country's entire health system. In order to cope with creating wise plans related to the tourism sector; a regular, continuous and re-



liable data collection system have been put under attention as of one of the most important items.

### KAYNAKLAR

1. Toskay T. ; **Turizm Olayına Genel Yaklaşım**. İst., Der Yay., 1983, s. 39.
2. ——— **Turizm; Büyük Larousse**. Cilt 19, s. 11759-61, İstanbul, 1990.
3. ——— **Turizm Dünyası**. Turizm Bakanı Prof. Dr. Abdülkadir Ateş'in Turizm Bakanlığı Bütçesini Plan ve Bütçe Komisyonu'nda sunuş konuşmasından. Mart 1992, yıl 3, sayı 30/1, s. 16-17.
4. Ülker İ.; **Türkiye'de Sağlık Turizmi**. Ankara, Sevinç Mtb., 1988, s. 55.
5. Emiroğlu V.; **Yaşlılık ve Yaşlıların Sosyal Uyumu**. Ankara, Başkent Yayınevi, 1989, s. 7.
6. Vaughan JP; Morrow RH. **Manual of Epidemiology for District Health Management**. World Health Organization, Geneva, 1989, p.9.
7. Passini W.; Tourist Health as a New Branch of Public Health. **World Health Statistics Quarterly**. 42:2, 1989, p. 77-84.
8. Güler Ç.; **Turist Sağlığı ve Hekimliği**. Ankara, Hacettepe Üniversitesi Tıp Fak. Halk Sağlığı A.B.Dalı Yayın no 90/52, 1990, s.11.
9. ——— **Cumhuriyet Gazetesi**. 20 Mayıs 1992.
10. Güler Ç.; **Turist Sağlığı ve Hekimliği**. Ankara, Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı A.B.Dalı Yayın no 90/52, 1990, s. 18.
11. T.C. Devlet İstatistik Enstitüsü. **1990 Tourism Statistics**. p.11.
12. Boyacı C, Aktaş A.; "Antalya Yöresine Gelen Turistlerin Profilini Belirleme Projesi," **Turizm Yıllığı: 1990**. Ankara, Türkiye Kalkınma Bankası Yay., 1991, s. 24-25.
13. Hacıoğlu N.; "AT Ülkelerinde ve Türkiye'de Turizm Pazarlama Politikaları," **Dünya Gazetesi**. 15 Mayıs 1990, s. 4.
14. Blazey M.; "The Differences Between Participants and Non-Participants in a Senior Travel Programme," **J. Travel Research**. 1987, s. 9.
15. Güler Ç.; "Turistik Bölgelerde Sağlık Sorunları ve Hizmetleri," **İstanbul Halk Sağlığı Bülteni**, yıl 3, sayı 8, Nisan 1989, s. 17-19.
16. Opaschowski HW.; **Tourismus Forschung**. Germany, Leske-Budrich Opladen, 1989, s. 167.
17. Barutçugül İ.S. ; **Turizm Ekonomisi**. 1. Bs., İst., Beta Yay., 1986, s. 60.



18. Kutluata M.; **Turizm Pazarlaması ve Tünik Turizmde Aracı Kuruluşlar**. Basılmamış Doçentlik Tezi, İst. Üniv. İktisat Fakültesi, 1977, s. 54.

19. Kaya B.; "Termal Turizm İşletmeciliğinin Üstünlükleri," **Tıbbi Ekoloji ve Hidro-Klimatoloji Dergisi**. Cilt II, İstanbul, 1984, s. 308.

20. ——— "Hedef, 2000'e Doğru 10 Milyar Dolar," "Abdülkadir Ateş'le Röportaj. **TURSAB Turizm Dergisi**. Sayı 108, Mart 1992, s.28-31.

## KARADENİZ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ PROJESİNİN BİR GÜMRÜK BİRLİĞİ OLARAK DEĞERLENDİRMESİ

Yrd. Doç. Dr. Haluk Akdoğan(\*)

### 1.SUNUŞ

Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliğinde sosyalist yapılanmanın çöküşüyle birlikte her iki bölgedeki yeni ekonomik oluşumlar tüm dünyanın dikkatini çekmeye başladı. Gerek eski Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla meydana gelen bağımsız cumhuriyetler (Bağımsız Devletler Topluluğu), gerekse Doğu Avrupa'nın bugün kapitalistleşme çabası içine giren ülkeleri bir taraftan piyasa ekonomilerine özgü kurumları oluşturmaya çalışırken diğer taraftan da kendilerini Batı'nın öncülüğünü yaptığı dünya ticaretindeki rekabetin içinde buldular. Son üç yıl içinde bu ülkeler çok sayıda uluslararası ticaret anlaşmasına imza koydular. Bu anlaşmaların hemen hepsinin odak noktası, Doğu Avrupa ve BDT ülkelerindeki radikal ekonomik önlemlere destek sağlayıcı ve dışa açılmaya zemin hazırlayıcı olmasıdır. Bu anlaşmaların arasında en kapsamlı olanlarından bir tanesi de Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesi (KEİP) olarak bilinen bölgesel nitelikli anlaşmadır.

Bu çalışmanın amacı Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesini bölgede oluşturulacak bir gümrük birliği olarak ele alıp böyle bir birliğin olası ticaret ve refah etkilerini incelemektedir. Birliğin dış ticaret yaratıcı ve dış ticaret kaydırıcı özelliklerinin incelendiği çalışmada mal bazında Türkiye ile Bağımsız Devletler Topluluğu kullanılarak standart Viner sonucuna ulaşılmıştır. Bu iki ülke arasında oluşturulacak bir gümrük birliğinde, birlik öncesi gümrük oranları birlik sonrası da korunduğu takdirde bölgesel refah azalmaktadır. Toplam refahta olası bir artış ancak birlik dışı ülkelerin ihracatına uygulanan gümrük oranlarının birlik öncesi ithalatçı ülkenin uyguladığı oranların altında tutulması durumunda gerçekleşebilmektedir.

KEİP konusunda yapılmış herhangi bir çalışmaya rastlamadığımız için, biz bu araştırmanın konuyla ilgili gerçekleştirilen ilk

(\*) Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi



ekonomik değerlendirme olduğunu sanıyoruz. Bu çalışma, ilk aşamada serbest ticaret bölgesi tipi bir yapılanmayı amaçlayan bölgesel işbirliğinin daha sonra tüm bölge ülkelerini kapsayacak bir gümrük birliğine dönüşeceği varsayımı üzerine kurulmuştur. Nitekim anlaşmayı imzalayan ülkeler de bu konuda olumlu görüş bildirmişlerdir. Şu aşamada, bölgenin gümrük birliğinin devamı olabilecek kapsamlı bir ekonomik entegrasyonu hedeflemesi pek olası görünmemektedir.

Bu çalışmanın organizasyonu şu şekildedir. İkinci bölümde KEİP'in kurumsal yapısı ve gelişmesi üzerinde durulacaktır. Metodolojinin anlatıldığı üçüncü bölümde olası bir gümrük birliğinin bölgesel refaha etkileri araştırılmaktadır. Son olarak dördüncü bölümde sonuç ve değerlendirmeler yapılmaktadır.

## 2. KEİP'in OLUŞUMU VE KURUMSAL YAPISI

Karadeniz ekonomik işbirliği projesi anlaşması, başta Karadenize kıyısı olan ülkeler olmak üzere bölge ülkeleri arasında ticari ve mali ilişkileri artırıp bölgesel ekonomik bütünleşmeyi sağlamaya yönelik kurumsal bir yapılanmadır. Ekonomik bütünleşmenin derecesi ve niteliği KEİP anlaşma metninde açık bir biçimde ifade edilememekle birlikte, bölge ülkeleri bu konuyu, her düzeyde ve nitelikte entegrasyon olasılığını dikkate alacak bir tarzda ele almışlardır. Yani, ekonomik bütünleşmenin ne boyutta gerçekleştirileceği konusu açık bırakılmıştır. Bu bağlamda, bölgesel anlaşma teknik olarak bir serbest ticaret bölgesi (STB) ile ekonomik entegrasyon (EE) arasında değişen derecelerde herhangi bir yerde tutulabilir. Bu derece zaman içinde belirginleşecektir.

### 2.1. Anlaşma

KEİP fikir olarak Türkiye tarafından ortaya atılmıştır. Türkiye Ocak 1990'da tüm Karadeniz ülkelerine bölgede kapsamlı bir ekonomik ve politik işbirliği oluşturmayı önerdi. Türkiye'nin önerisi Karadeniz'e komşu olan ülkelerin dışında coğrafya açısından bölgeye yakın olan ülkeleri de kapsamaktaydı. Bu öneri daha sonra Aralık 1990'da yine Türkiye'nin girişimi ile geliştirilip bölgesel işbirliği konusunda daha somut beklentiler dilegetirildi. Bölgesel ekonomik işbirliğinin temel prensipleri konusunda Temmuz 1991'de ilke anlaşmasına varıldı. Bu tarihte ilke anlaşmasına varan ülkeler Türkiye'nin yanı sıra Bulgaristan, Romanya ve Karadeniz'e kıyısı bulunan Bağımsız Devletler Topluluğu üyeleri idi.

Eski Sovyetler Birliği'nin dağılması sonucu cumhuriyetlerin bağımsızlıklarını kazanmaları KEİP içindeki gelişmelere yeni bir hız verdi. Karadeniz bölgesinde geliştirilecek bir işbirliğine pek çok bölge ülkesi sıcak bakmaya başladılar. Bu doğrultuda İstanbul'da



KEİP'in çatısını oluşturan bir toplantı yapıldı. Şubat 1992'de gerçekleştirilen ve Türkiye, Bulgaristan, Romanya, Rusya, Ukranya, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan ve Moldova'nın tam üye sıfatıyla hazır bulunduğu toplantıya Yunanistan'da gözlemci statüde katıldı. İstanbul toplantısının önemi, katılan tüm ülkelerin KEİP'in oluşturulması doğrultusundaki tercihlerini açık bir biçimde dile getirmelerinde yatmaktadır. Nitekim, toplantıya katılan ülkeler bölgesel işbirliği anlaşmasının Temmuz 1992'de imzalanmasına karar verdiler.

Şubat 1992 İstanbul toplantısında çizilen çerçeve içinde KEİP'in son anlaşma metni hazırlandı ve Devlet Başkanı ya da Başbakan düzeyinde temsil edilen bölge ülkelerinin onayına yine İstanbul'da sunuldu. "Karadeniz Ekonomik İşbirliği Deklerasyonu" adı altında KEİP anlaşma metni 25 Temmuz 1992'de İstanbul'da imzalanarak yürürlüğe girdi. Öncelikle üye ülkeleri içine alan bir serbest ticaret bölgesi oluşturmayı amaçlayan KEİP'e Yunanistan ve Arnavutluk'ta tam üye olarak kabul edildiler. KEİP üyesi 11 ülkenin nüfus ve yüzölçümleri Tablo 1'de gösterilmektedir.

KEİP anlaşma metnine imza atan 11 üye ülke kapsamlı bir bölgesel işbirliği'nin oluşturulabilmesi için tüm bölge ülkeleri arasında yakın diplomatik ve ekonomik ilişkilerin kurulmasının gerektiğinin önemini kabul ettiler. Anlaşmanın imzalan metninde yakın işbirliği yapılması öngörülen alanlara ilişkin önermeler şu şekilde belirlendi:

- (1) ulaşım ve haberleşme ile bu iki alana ait altyapının oluşturulması,
- (2) bilgi üretimi ve dağıtımı,
- (3) herhangi bir KEİP üyesi ülkede mevcut her tür ekonomik ve ticari bilgi ve verilerin diğer üye ülkelerinin kullanımına açılması,
- (4) üye ülkeler tarafından üretilen mal ve hizmetlerin harmonize edilmesi ve üretime yönelik bölgesel norm ve standartların oluşturulması, üretilen tüm mallara ortak sertifika verilmesi,
- (5) enerji alanında yakın ve kapsamlı bir bölgesel işbirliği oluşturulması,<sup>(1)</sup>

(1) Enerji, KEİP ülkeleri arasındaki ticareti geliştirmeye aday önemli bir mal durumundadır. Hali hazırda bölge ülkeleri arasında enerji ticaretine ilişkin ikili anlaşmalar mevcuttur. Enerji ticaretini düzenleyen ikili anlaşmalara ornel olarak Türkiye ile Rusya arasında doğal gaz ticaretine ilişkin anlaşma ile yine Türkiye ile sırasıyla Bulgaristan, Azerbaycan ve Ermenistan arasında imzalanan elektrik enerjisi ticaretini konu alan anlaşmalar gösterilebilir. Enerji ticareti Karadeniz'de diğer alanlarda da bölgesel işbirliğini geliştirmeye destek ololucu ve ülke ekonomilerinin entegrasyonunu hızlandırıcı



(6) madencilik konusunda hem çıkarım hem de prosez etme aşamalarında yakın işbirliği ve bilgi teknoloji alışverişinin sağlanması,

(7) turizm alanında işbirliği,

(8) tarım ve tarıma dayalı endüstri dallarında yakın işbirliği ve bilgi alışverişi,

(9) veterinerlik alanında işbirliği,

(10) sağlık ve eczacılık alanlarında işbirliğinin geliştirilmesi,

(11) genel olarak bilim ve teknolojide yakın işbirliğinin oluşturulması,

(12) bölgesel işbirliğinin geliştirilmesine yönelik üye ülkelerdeki özel sektörün veya kamu sektörünün kredi açması ve her türlü finansal desteği sağlaması hususlarında özendirici tedbirlerin alınması.

KEİP üyesi ülkeler, bölgesel ekonomik işbirliği geliştirilirken, Helsinki Anlaşması ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Anlaşması (AGİK) çerçevesinde belirtilen temel ilkelere bağlı kalınacağı ve KEİP'le ilgili kurumsal gelişmelerin bu iki anlaşmaya ve evrensel olarak tanınmış diğer uluslararası sözleşmelerle çelişmeyeceği konusunda fikir birliği içinde olduklarını da dile getirdiler. KEİP ülkeleri ayrıca genel olarak çevre koruması ve özellikle de Karadeniz'in korunması konusunda ortak projeler geliştirmeyi ve geliştirilecek projelere de destek olmayı taahhut ettiler.

## 2.2. Temel Tanıtıcı İstatistikler

Bu çalışma, KEİP üyesi ülkelere ait bazı temel dış ticaret istatistiklerini biraraya getirmeyi de amaçlamıştır. Bölgeye ait veri toplama konusunda bazı temel sorunlar ortaya çıkmaktadır. Örneğin, KEİP'in hem yüzölçüm hem de nüfus itibarıyla büyük bölümü oluşturan eski Sovyet cumhuriyetlerine ilişkin veri çok sınırlı ölçüde mevcuttur. Bulunan veriler ise sürekli değildir. Muhasebe yöntemindeki farklılıklar nedeniyle eski sosyalist cumhuriyetlerin 1989 yılı öncesine ait istatistiklerin kullanılabilmesi de pek olası görünmemektedir. Bu nedenle, bu çalışmanın sonunda verdiğimiz tablolar, yararlanabilecek ve kullanılarak üzerinde araştırma yapılabilecek zaman serileri olarak değil fakat bölge içindeki üretim ve ticaret potansiyeline ilişkin ülkelerarası bazı karşılaştırmaların yapılabileceği ortalama bilgiveribilen son iki veya üç yıla ait tanıtıcı veriler olarak ele alınarak değerlendirilmelidir. Tablo 3'ten Tablo 12'ye kadar bölge ülkelerinin temel yıllık dış ticaret verilerini biraraya getirmeye çalıştık.

---

özelliğe sahiptir. KEİP içindeki mevcut enerji üretimi Tablo 2'de gösterilmiştir.



### 3 . BİR GÜMRÜK BİRLİĞİ OLARAK KEİP

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesi teorik olarak serbest ticaret bölgesinden (STB) başlayıp gümrük birliğine (GB) ve hatta kapsamlı bir ekonomik entegrasyona kadar uzanan geniş yelpaze içinde herhangi bir yerde tanımlanabilir. Bu aşamada hem mal ve hizmetlerin hem de üretim faktörlerinin üye ülkeler arasında serbestçe dolaşımını öngören ekonomik entegrasyon biçiminde bir oluşum oldukça uzak bir olasılık olarak görünmektedir. Ekonomik ve politik yapılanmaları birbirlerine benzeyen ve kültürlerin arasındaki uyumun yüksek olduğu Avrupa ülkeleri bile 45 yıllık uğraşlarına rağmen henüz ekonomik entegrasyon sürecini tamamlayabilmiş değillerdir. Bu bağlamda, bir STB yada en fazla bir GB tipi bütünlüşmeler daha olası görünmektedir.<sup>(2)</sup>

Bu nedenle, biz Karadeniz'de bir GB oluşturulma olasılığının daha yüksek olduğu varsayımından hareket ederek böyle bir birliğin üye ülkelerin ticaret ve refah düzeylerine ne şekilde etkide bulun-

---

(2) Ülkeler veya ülke gurupları arasında düşünülebilecek kapsamlı bir ekonomik entegrasyon, sadece mal ve hizmetlerin serbestçe dolaşımını değil aynı zamanda bütün üretim faktörlerinin de serbest dolaşımına karşı düzenlenmiş yasa ve ulusal hükümet tedbirlerinin koşulsuz olarak kaldırılmasını ve her alanda norm ve standartların harmonize edilmesini esas alır. Ekonomik entegrasyon başlıca dört temel konuda serbestliği öngörür. Bunlar sırasıyla, (i) üretilen malların, (ii) hizmetlerin, (iii) insanların (işgücü), ve son olarak (iv) sermayenin serbest dolaşımıdır. Bu dört serbestlik koşulundan herhangi birisi yerine getirilmezse ekonomik entegrasyonun varlığından sözedilemez. Öte yandan, bu dört koşul kurumsal entegrasyonun sağlanması için gerekli olup bu koşullar gerçekleştirilirse bile entegrasyon süreci tamamlanmış olabilir. Gerçek entegrasyonu tanımlayacak olan unsur, bu dört unsurun ticaretinin yapıldığı piyasaların reaksiyonudur. Yani, sırasıyla mal, hizmet, işgücü ve sermaye piyasalarının entegre olmaları gerekir. Herhangi bir piyasanın entegre olması ise, aynı özelliği taşıyan bütün ulusal ve yerel piyasalarda ticareti yapılan aynı özelliklere sahip mal, hizmet yada faktörün alınıp satıldıkları yer farklı bile olsa aynı fiyattan işlem görmeleri durumudur. Yani, aynı özellikteki piyasalarda fiyat farklılıklarının sıfır olması piyasa entegrasyonunu getirir. Eğer ürün yada faktörler tüm özellikleri ile birbirlerinin aynı ise entegrasyonu "strict" (kuvvetli) olarak nitelemekteyiz. Aynı tip piyasalarda el değiştiren ürün ve faktörler aynı olmamakla beraber benzer nitelikte iseler bu durum "loose" (zayıf) entegrasyon olarak tanımlanmaktadır. Her iki tanımda da fiyat farklılıklarının ortadan kalkması esastır. Uygulamada ulaşım maliyeti dikkate alınmadığında aynı malın (üretim faktörünün) farklı yerlerde aynı fiyattan satılması mal (üretim faktörü) piyasalarının entegre oldukları anlamını taşır.



bileceği konusunu inceliyoruz. Gümrük birliği tanım olarak, birliğe üye ülkelerin birlik içindeki mal ve hizmet dolaşımına yönelik bütün mevcut gümrük duvarlarını kaldırdı ve dış ülkeler ise ortak bir gümrük politikasını belirledikleri kapsamlı bir serbest ticaret ve ortak gümrük anlaşmadır. Öte yandan bir STB'nde esas olan üye ülkeler arasındaki ticaretin serbest olmasıdır ve bu tip bir birlikte dış ülkelere yönelik gümrük politikalarının ortak olması zorunluluğu yoktur. Gümrük birliğine ortak olarak Avrupa Topluluğu (AT), serbest ticaret bölgesine örnek olarak ta Avrupa Serbest Ticaret Birliği (ASTB) ile Kuzey Amerika Serbest Ticaret Birliği (KASTB) gösterilebilir.<sup>(3)</sup>

### 3.1. Teori

Gümrük birliği teorisinin ilk kapsamlı teorik çalışması Jacob Viner (1950) tarafından yapıldı. Viner gümrük birliğinin ticaret, refah düzeyi ve kaynak dağılımına etkisinin iki biçimde olacağını gösterdi. Birinci biçim, gümrük birliğine üye ülkelerin birlik anlaşmasını yürürlüğe koyduktan sonrabirbirleriyle yaptıkları ticareti, birlik dışındaki ülkelerle önceden yaptıkları ticarete ikame etmeleri sonucu doğan ve Viner'in (1950) ticaretin kaydırılması (trade diversion) adını verdiği etkidir. İkinci biçim ise, birlik içinde gümrük duvarlarının kaldırılması sonuc genişleyen ticaret hacminin doğurduğu ticaret yaratılması (trade creation) etkisidir. Viner, birinci etkinin ikincisine ağır basması halinde birlik içinde ve dolayısıyla dünyada bir refah kaybı olacağını söyledi. Refah artışı olması için yaratılan ticaretin kaydırılan ticareti aşması gerekmektedir.

### 3.2. KEİP'in Bir Gümrük Birliği Olarak Ekonomik Analizi

KEİP üyesi ülkelerin hepsini bir gümrük birliği çatısında ele alıp ticaret yaratıcı ve kaydırıcı etkilerini inceleyerek bölgesel refahtaki olası değişimleri saptayabilmek oldukça zordur. Biz burada analizi basit iki ülke modeline çevirip KEİP'in iki ülke tarafından oluşturulmuş bir gümrük birliği olduğunu varsayacağız. Temsilci ülkeler olarak Türkiye ve Bağımsız Devletler Topluluğu'nu seçtik.

Türkiye'nin seçilmesinin en önemli nedenleri, anlaşmayı öneren ilk ülke olması, Rusya'dan sonra bölgenin ikinci büyük ülkesi olması ve bölge içinde düzenli verilerin bulunabileceği tek ülke olmasıdır. BDT'nin seçilmesindeki esas neden ise KEİP üyesi ülkelere

(3) Avrupa Topluluğu basit bir gümrük birliği aşamasını büyük ölçüde tamamlamış olmasına rağmen henüz kapsamlı bir ekonomik entegrasyon sürecini yaşamadığı için Topluluğu bir gümrük birliği olarak göstermek daha sağlıklı bir sınıflama olarak görünüyor.



Türkiye, Romanya, Bulgaristan, Yunanistan ve Arnavutluk dışında kalan altı cumhuriyetin BDT'na bağlı ülkeler olmasıdır. Yani. Türkiye ve BDT'yi iki ülke olarak bir gümrük birliği çatısında topladığımızda KEİP'in hem nüfus ve yüzölçüm ve hem de ekonomik güç olarak yüzde 90'ından fazlasını kapsamış olmaktadır. Bu arada, BDT'ye bağlı KEİP üyelerinin (bu guruba kısaca BDTKEİP diyeceğiz) tüm BDT'ye ait toplam ticaret hacmi içindeki payı da yüzde 85'i bulmaktadır.

Türkiye ile BDT arasında yoğun bir dış ticaret ilişkisine konu olabilecek pek çok mal ve hizmet mevcuttur. Biz burada tütün ve çay üzerine yoğunlaşacağız. Tablo 7'nin de gösterdiği gibi BDT'nin çay ve tütün ithalatları toplamı 1989 fiyatlarıyla toplam 650 milyon ABD dolarının üzerindedir. Bu rakamın % 85'i de kabaca KEİPBDT'nin payıdır. Öte yandan diğer bir KEİP üyesi olan Türkiye ise bu iki malın da dünya çapında önemli ihracatçıları arasında yer almaktadır.

Nitekim, Türkiye ihracat hacmi olarak dünyada işlenmemiş tütün ihraçeden ülkeler arasında üçüncü (dünya ihracatının yaklaşık yüzde 11'ini gerçekleştirerek), ve çay ihraç eden ülkeler arasında da yedinci sıradadır. Bu anlamda, Türkiye ile KEİPBDT arasında oluşturulacak bir gümrük birliğinin beraberinde getireceği ticaret yaratıcı ve/veya ticaret kaydırıcı etkilerini tütün (veya çay) üzerinde yoğunlaştırarak tahmin etmeye çalışıp birliğin bölgesel refahı nasıl değiştirebileceği konusuna sınırlı düzeyde de olsa ışık tutmayı amaçlamak, uygulama açısından henüz KEİP'in nasıl birkurumsal entegrasyon yapılmasına dönüştürüleceği konusunda açık bir yargıya sahip olmayan politikacılara önemli bilgiler aktarma imkanı doğurabilir.

### 3.3 Metodoloji

Gümrük birliğinin bölgesel refaha olası etkilerini tespit etmek için basitleştirilmiş iki ülke durumundan hareket edilerek öncelikle birliğin ticaret yaratıcı ve/veya kaydırıcı bir sonuç yaratıp yaratmadığına bakılacaktır. Şekil 1'de BDT'nin tütün (ya da çay) talep eğrisi  $D_B$ , ve ülke içi arz eğrisi ise  $S_B$  ile gösterilmiştir. Türkiye'nin ihracata yönelik tütün arz eğrisi  $S_T$ , dünya tütün arz eğrisi ise  $S_W$  dur.

#### 1. Birlik Öncesi Gümrük Oranlarının Benimsenmesi Durumu

Gümrük birliğine gidilmeden önce BDT'nin tütün ithalatına gümrük uyguladığını kabul edelim. Bu gümrük oranı figürde  $P_B P_W / O P_W$  ile gösterilmektedir. BDT'nin uyguladığı gümrük (tariff) ile Türkiye'nin tütün arz eğrisi  $S_T^t$  olarak değişir. Yeni dünya (Türkiye'nin dışındaki) tütün arz eğrisi ise BDT gümrüğünden sonra  $S_W^t$  olur. BDT'de tütünün fiyatı  $O C$ , iç üretim ise  $O Q$  kadardır. Şekil 1'de görüleceği üzere tüketimin iç üretim tarafından karşıla-



namayan kısmı, yani  $QC$ , BDT'nin tütün ithalatını göstermektedir. Türkiye bu ithalatın  $OQ_1$  kadar kısmını karşılamakta, kalan bölümü ( $Q_1Q_2$ ) ise BDT dünyadaki diğer tütün ihracatçısı ülkelere ithal etmektedir. Bu durumda BDT'nin gümrük vergisinden elde ettiği hasıla AFGH kadardır.

BDT ile Türkiye arasında gümrük birliğinin oluşturulması ile BDT'nin Türkiye'den tütün ithalatı ülkeye gümrüksüz girmeye başlar. Bu durumda tütün arz eğrisi  $S_T$  dir. Türkiye'deki tütün üreticileri BDT'deki tütün fiyatı üzerinden işlem yaparlar. Birliğin, BDT'nin diğer ülkelere ilişkin gümrük politikasını benimsediğini kabul edelim. Bu durumda, BDT'ye tütün ihraç eden diğer ülkelerin arz eğrisi  $S_W$ 'de kalacaktır. Tütünün BDT'deki fiyatı değişmeyeceğinden, BDT'nin tütün tüketimi  $OC$ , iç üretimi ise  $OQ$ 'dur. BDT'nin toplam tütün ithali de  $QC$ 'de kalır. Ancak, gümrük birliğinin bir sonucu olarak, BDT'nin Türkiye'den gümrüksüz olarak ithal ettiği tütün  $OQ_1$ 'den  $OQ_2$ 'e yükselir. Böylelikle, Türk tütününü birlik öncesi BDT'nin diğer ülkelere yaptığı ithalin de yerine geçer. Yeni durumda, BDT'nin gümrük geliri  $P_WKMP_B$  dikdörtgeni kadar azalır.

Bu senaryo ticaret yaratıcı değil ticaret kaydırıcı özelliğe sahiptir. Bunu şöyle açıklayabiliriz. Türkiye'den ithal edilen ekstra tütünün maliyeti Türkiye'nin tütün arz eğrisinin altında kalan  $Q_1JMQ_2$  alanı ile ölçülebilir. Öte yandan Türk ithalatının yerini aldığı ithalatın reel maliyeti ise  $Q_1JKQ_2$  alanı ile ölçülebilir. Şekilden de açıkça görüleceği üzere iki alan arasındaki fark  $JKV$  üçgenidir. Bu durumda gümrük birliği, birlik öncesi görece olarak daha düşük maliyetli kaynağa (yani ihracatçı) olan talebi birlik sonrası daha yüksek maliyetli bir kaynağa kaydırmıştır.

Gümrük birliğinin sonucu olarak meydana gelen refah düzeyindeki değişimler şöyle de görülebilir. BDT'nin refah kaybı

$$dR_B = (Q_1 + dQ) tp_w \quad (1)$$

olarak gösterilebilir. Bu ifade  $t$  tütün ithalatına uygulanan gümrük vergisi oranı,  $p_w$  dünya fiyatı,  $dQ$  ise BDT'nin Türkiye'den yaptığı tütün ithalindeki değişimdir. Dikkat edilirse  $dR$ , Şekil 1 de  $P_WP_B$  ile  $P_WK$  nin çarpımına eşittir.

Aynı yöntemle gümrük birliği sonrası Türkiye'nin refahın düzeyinde meydana gelen değişimi de göstermek mümkündür. Türkiye'nin refahı  $P_WJMP_B$  nin alanı kadar artmıştır. Şekil 1'den de görüleceği üzere bu alan  $P_WJLP_B$  dikdörtgeni ile  $JML$  üçgeninin toplamına eşittir.  $P_WJLP_B$  ise  $P_WP_B$  ile  $P_WJ$  uzaklıklarının çarpımına eşittir ki



$$P_{WJ} = Q_1$$

ve JML üçgeninin alanı da

$$JML = (1/2) (P_W P_B \times LM)$$

olarak yazılabilir. Buradan hareketle Türkiye'nin birlik sonrası refah kazancı dRT

$$dR_T = [Q_1 + (1/2)dQ] t_{P_W} \quad (2)$$

olarak hesaplanabilir. Dikkat edilirse bu ifadede yer alan ithalat değişmesi Şekil 1'den kolaylıkla görülebileceği gibi  $dQ = Q_1 Q_2 = LM$  dir.

Gümrük birliğinin yarattığı toplam bölgesel refahtaki değişme de BDT ve Türkiye'nin refah düzeylerindeki değişimin toplamına eşit olacağından, yani

$$dR = dR_B + dR_T$$

dolayısıyla (1) ve (2) numaralı ifadeleri kullanarak

$$dR = (1/2)dQ t_{P_W} \quad (3)$$

KEİP içindeki refah düzeyi değişmesi hesaplanabilir. Sonuç olarak, gümrük birliği bölgesel refahta  $(1/2)dQ t_{P_W}$  kadar bir azalmaya yol açmıştır. burada dikkat edilecek bir nokta da bütün fiyatı sabit değişkedığı için dış dünyanın tüketeci ve üretici artıklarında herhangi bir değişiklik olmamıştır.

Yukarıda ele aldığımız durumda gümrük birliğinin ticaret kaydırıcı bir etkisi olmuştur. Ulaştığımız sonuç Viner'in standart gümrük birliği teorisi ile uyumludur. Gümrük birliği eğer ticaret kaydırıcı bir etki yaratırsa en az bir birlik üyesi ülkenin, bütün olarak birliğin ve de genel olarak dünyanın refah kaybına uğraması beklenir. Burada yaptığımız iktemel varsayım ile gümrük birliğinin genel refahta azalmaya yol açması sonucu arasında yakın bir ilişki vardır.

Birinci varsayım, ithalatçı ülkenin içine girdiği gümrük birliğinden sonra yüksek maliyetli ithalatı düşük maliyetli ithalata ikame etmesidir. İkinci varsayım ise gümrük birliğinin, dış dünyaya yönelik ticaret politikasını ve özellikle gümrük oranlarının belirlenmesini ithalatçı ülkenin gümrük öncesi uyguladığı politikayı ve en önemlisi kullandığı spesifik gümrük oranlarını seçmesine ilişkin varsayımdır.



## 2. Birliğin Oranları Birlik Öncesi Düzeylerinin Altında Tutması

Şimdi ithalatçı ülkenin gümrük oranlarının benmsendiği varsayımını terkedip, gümrük oranlarının ithalatçı ülkenin birlik öncesi dönemde uyguladığı oranlardan daha düşük düzeyde tutulduğunu kabul edelim. Aslında Türkiye-BDT örneğinde gümrük oranlarının Türkiye'nin birlik öncesi oranlarına göre belirlendiği varsaymak daha makul bir yaklaşım gibi görünebilir. Türkiye'nin Ocak 1993'ten itibaren başlayarak 1995 yılına kadar Avrupa Topluluğu gümrük sistemi içine gireceği düşünülürse, KEİP tarafından benimsenecek gümrük oranlarının Avrupa Topluluğu'nun üçüncü ülkelere uyguladığı gümrük politikası ile uyumlu olması gerektiğini ileri sürmek yanlış olmaz. Ayrıca, diğer bir KEİP üyesi olan Yunanistan'da aynı zamanda Avrupa Topluluğuna tam üyedir.

Gümrük oranları düşürüldüğünde BDT'nin refahında başlıca üç kaynaklı değişme görülür. Bunlar tüketici artışı, üretici artışı ve gümrük gelirlerindeki değişmedir. Gümrük oranındaki indirimin dt kadar olduğunu varsayalım. BDT'nin refah düzeyinde meydana gelecek toplam artış

$$dR_B = (1/2) (dQ' + dQ'') dt P_W + (dQ' - dQ'') (t - dt) P_W - (Q' + dQ')(t - dt) P_W$$

kadardır. Bu ifadede  $dQ'$  ve  $dQ''$  sırasıyla BDT'nin Türkiye'den ve diğer ihracatçı ülkelerden ithal ettiği tütün miktarlarındaki değişmeyi göstermektedir.

İfade yeniden düzenlenerek BDT'nin refahındaki değişme aşağıdaki gibi bulunur.

$$dR_B = (dQ' + dQ'') [t - (1/2)dt] P_W - (Q' + dQ')(t - dt) P_W \quad (4)$$

Gümrük vergilerinin birlik öncesi BDT tarafından uygulanan eski oranın altında tutulduğu bu durumda, tütün ihracatçısı konumundaki birlik üyesi ülke Türkiye'nin refah düzeyinde meydana gelecek değişimin tek kaynağı üretici artışı olacaktır ve bu artışın değeri pozitif bir miktardır. Türkiye'nin refahındaki değişme

$$dR_T = [Q' + (1/2)dQ'] (t - dt) P_W \quad (5)$$

olarak hesaplanabilir.

Bölgesel refahtaki toplam değişmeyi de (4) ve (5) numaralı ifadeleri kullanarak

$$dR = (dQ' + dQ'') [t - (1/2)dt] P_W - (1/2)dQ' (t - dt) P_W \quad (6)$$



şeklinde gösterebiliriz. Bu ifadede  $dR$ 'nin pozitif olabilmesi için  $dQ$ 'nin pozitif olması yeterlidir. Çünkü

$$dR/dQ \gg 0.$$

### 3.4. Nümerik Bir Örnekle Gümrük Birliğinin Refah Düzeyine Etkisi

Bu bölümde, BDT ile Türkiye arasında oluşturulacak gümrük birliğinin bölgesel refah düzeyinde meydana getirebileceği değişmeye ilişkin nümerik bir örnek vereceğiz. Gümrük birliği öncesi ve sonrası bu iki ülkedeki ortalama maliyetleri karşılaştırarak dış dünyaya ortak gümrük politikası uygulamanın ticaret yaratıcı ve/veya kaydırıcı sonuçlarını farazi gümrük oranları kullanarak inceleyeceğiz. Kullanacağımız ortalama maliyet rakamları sözkonusu ülkelerdeki genel ortalama maliyetler olacaktır. Bu nedenle refah etkileri, herhangi bir malın ticaretinin sonucu ortaya çıkan etkiler olmayıp, genel olarak benimsenen ortak gümrük politikasının bölgeye getirdiklerini yada götürdüklerini yansıtacaktır.

Tablo 13'te bazı BDT cumhuriyetlerine ait yıllık asgari ücretler Türkiye ve bazı gelişmiş ülkelerdeki tarım kesimine ait ortalama ücretle birlikte verilmektedir. Bu tablodaki verilerin ortalama maliyet için "proxy" olarak kullanıldığı Tablo 14'te ticaret yaratıcı özelliği olan ortak gümrük politikasının çeşitli gümrük oranları için nasıl bir sonuç doğurduğu gösterilmektedir.

Bu tabloda serbest ticaret durumundaki ortalama maliyetler birinci sütunda gösterilmiştir. Bu durumda en düşük ortalama maliyet BDT (veya BDTKEİP) de mevcut olduğu için normal olarak bu ülkenin ticaret yapmaması ve sözkonusu malı içerde üretmesi beklenir. Ancak, BDT'deki ortalama maliyetler dış dünya ile kıyaslanabilir gerçek maliyetleri yansıtmadığı için ülkenin mutlaka ticaret yapma eğiliminde olduğunu kabul edeceğiz.

İkinci sütunda BDT'nin dış dünyaya gümrük vergisi uygulamaya başladığını kabul edelim. Üç farklı gümrük oranında vergi içerilmiş ortalama maliyetlerin nasıl değiştiği tablo 14'te gösterilmektedir. Üçüncü durum ise gümrük birliğinin oluşturulması ve BDT'nin Türkiye'den yaptığı ithalatı gümrüksüz gerçekleştirdiği durumdur. Tablodan da görüleceği gibi Türkiye'den yapılan ithalat gümrük birliğinin oluşturulmasından sonra serbest ticaret durumuna kıyasla daha ucuza gelmektedir. Türkiye'den yapılan ithalatın görece olarak daha pahalı olacağı tek durum BDT'nin Türkiye yerine dünya ile gümrük birliğine gireceği durumdur.

Oldukça basitleştirilmiş bu örnekte temel bazı sorunlar vardır: (i) ulaşım maliyetleri dikkate alınmamıştır, (ii) Türkiye'den daha dü-



şük ortalama maliyetle çalışan tarım sektörlerine sahip ülkeler (Hindistan, Pakistan ve Çin gibi) veri bulunamadığı için örnek kapsamı dışında tutulmuştur, (iii) ticaretin sadece Türkiye'den BDT'ye yapılan ithalat bölümü dikkate alınmıştır. Tablo 13 ve 14 teki veriler, bu nedenler ve varsayımlar dikkate alınarak değerlendirilmiştir.

#### 4. SONUÇ

Bu çalışmada Karadeniz Ekonomik İşbirliği Projesini gümrük birliği olarak kabul edip böyle bir birliğin bölgesel refahta meydana getirebileceği değişimleri inceledik. Çalışmanın analitik bölümünü, sadece Türkiye ve BDT'nin oluşturduğu bir gümrük birliği üzerine kurup bu iki ülke arasındaki bütün ticaretinin (ihracatçı Türkiye ve ithalatçı BDT şeklinde) refah etkilerini iki farklı konumda araştırdık. Birlik sonrası ticaret ortamında ithalatçı ülkenin birlik öncesi uyguladığı gümrük oranları benimsenirse, ülkelerden birisinde refah artışı görülse bile bölgesel refahın azaldığını gösterdik. Bu sonuç klasik Viner teorisi ile uyumludur.

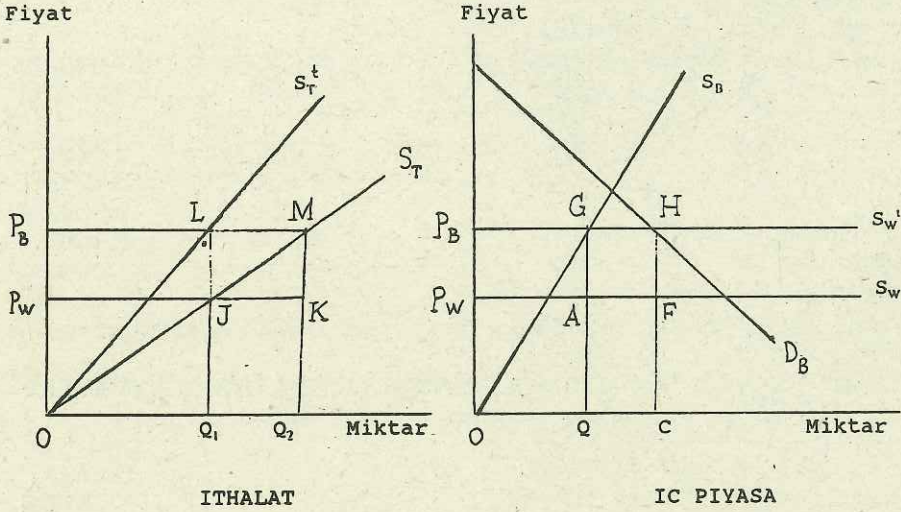
İkinci durumda, birlik sonrası gümrük oranlarının birlik öncesi oranlardan (BDT'nin birlik öncesi gümrük politikası) daha düşük düzeyde belirlendiği varsayımından hareket ettiğimizde bölgesel refahın, üçüncü ülkelerden yapılacak bütün ithali halinde artacağını ortaya koyduk.

Çalışma basitleştirilmiş bir modele dayanmakla beraber, olası bir gümrük birliği sonrası belirlenecek ortak dış ticaret politikasına ışık tutması açısından oldukça yararlıdır. Çalışma, her iki birlik üyesi ülkenin birbirlerinden karşılıklı mal alıp sattığı bir model kapsayacak biçimde rahatlıkla genişletilebilir. Ancak bu çalışmada ulaşılan sonuçların önemli bir değişikliğe uğraması mümkün görünmemektedir.

ŞEKİL: 1

TÜRKİYE-BDT GÜMRÜK BİRLİĞİNİN ETKİLERİ

Birlik öncesi gümrük oranlarının birlik sonrası muhafaza edilmesi durumu



TABLO 1: KARADENİZ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ  
PROJESİ'NE ÜYE ÜLKELERİN YÜZÖLÇÜMLERİ VE NÜFUSLARI

ÜLKE	YÜZÖLÇÜMÜ (km <sup>2</sup> )	NÜFUSU (Milyon kişi)
.i.TÜRKİYE	779.452	58.5
ROMANYA	237.500	23.4
BULGARİSTAN	110.912	9.0
RUSYA	17.075.400	148.1
UKRANYA	603.700	51.8
GÜRCİSTAN	69.700	5.4
ERMENİSTAN	29.800	3.3
AZERBEYCAN	86.600	7.0
MOLDAVYA	33.700	4.4
YUNANİSTAN	131.944	10.1
ARNAVUTLUK	28.748	3.3
TOPLAM	19.187.456	324.3

**Kaynak:** 1991 World Population Data Sheet, Population Reference Bureau.



**TABLO 2: KEİP ÜYESİ ÜLKELERDE ELEKTRİK ENERJİSİ ÜRETİMİ**

ÜLKE	YIL	ELEKTRİK ÜRETİMİ	KİŞİ BAŞINA YILLIK ELEKTRİK ÜRETİMİ
TÜRKİYE	1991	60,21	1.029,23
ROMANYA	1990	64,20	2.743,58
BULGARİSTAN	1990	-	-
RUSYA	1991	1.046,00	7.062,79
UKRANYA	1991	275,80	5.324,32
GÜRCİSTAN	1990	-	-
ERMENİSTAN	1991	9,50	2.878,78
AZERBEYCAN	1991	23,30	3.328,57
MOLDAVYA	1991	13,00	2.954,54
YUNANİSTAN	1990	32,00	3.168,31
ARNAVUTLUK			
TOPLAM		1.524,00	

**Kaynak:** Economist Intelligence Unit'in 1991-1992 ülke raporları

**TABLO 3: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN EN ÖNEMLİ İHRAÇ ÜRÜNLERİ**  
(1989 yılı fiyatlarıyla milyon ABD doları olarak)

Ürünler	Ülke	KEİP Üyesi Ülkelerin İhracatı	Dünya İhracatı	Dünya İhracat Sırası	Ürünün Top.Dünya İhracatın. Payı (%)
TAB II	BDT*	1.540,6	18.845,4	4	8,2
TEKSTİL					
ELYAFI					
PAMUK VE					
PAMUK					
İPLİĞİ	TÜRKİYE	398,5	13.292,3	6	3,0
DERİ VE					
DERİ MAM	BDT	236,7	6.943,0	10	3,4
DEMİR					
CEVH.	BDT	1.047,6	8.220,1	3	12,7
İŞLENM.					
TÜTÜN	TÜRKİYE	479,1	4.332,6	3	11,1
	BULGARİS	157,0	4.332,6	7	3,6
ÇAY	TÜRKİYE	38,2	2.301,6	7	1,7
FOSFAT					
TAŞI	BDT	128,5	1.761,8	5	7,3
JÜT VE					
JÜTÜRÜN.	BDT	12,2	764,1	7	1,6

\*: BDT ihracatının takriben % 85'i KEİP üyesi cumhuriyetler tarafından gerçekleştirilmiştir.

**Kaynak:** UNCTAD, Commodity Yearbook 1991

**TABLO 4: KEİP ÜYESİ ÜLKELER ARASINDA DIŞ  
TİCARETİN GELİŞMESİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

KEİP İHRAÇ EDEN ÜLKE	YIL	İTHALEDEN ÜLKE				DİĞER KEİP
		TÜR.	ROM.	BULG.	KEİPBDT*	
TÜRK.	1990	---	83.0	10.0	451.4	544.4
	1991		109.0	76.0	519.0	704.0
ROMAN.	1990	202.0	---	112.0	1421.2	1735.2
	1991	199.0				
BULG	1990	32.0	212.8	---	Bilgi yok	244.8
KEİPBDT	1990	1060.0	1876.8	Bilgi yok	---	2936.8
Diğer	1990	1294.0	2172.6	122.0	1872.6	5461.2
Ülkeler	1991	1265.0				

\*: KEİP'e üye olan BDT ülkeleri için tüm tablolarda KEİPBDT kısaltmasını kullanacağız.

**Kaynak:** Akdoğan, İrbeç (1992)

**TABLO 5: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN 1989 YILI DIŞ TİCARETİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

ÜLKELER	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET DENGESİ
TÜRKİYE	11.625	15.792	-4.167
ROMANYA	5.990	3.472	2.518
BULGARİSTAN	16.351	15.195	1.156
RUSYA	108.294(a)	107.981(a)	0.313
	52.112(b)	104.694(b)	-52.582
UKRANYA	62.754(a)	56.964(a)	5.790
	10.798(b)	20.790(b)	-10.172
GÜRCİSTAN	8.607(a)	8.137(a)	0.470
ERMENİSTAN	5.790(a)	6.259(a)	-0.469
	0.156(b)	1.408(b)	-1.252
AZERBEYCAN	10.015(a)	6.729(a)	3.286
MOLDAVYA	7.511(a)	7.824(a)	-0.313
	0.469(b)	1.721(b)	-1.252

a) BDT'ye üye diğer cumhuriyetlerle yapılan dış ticaret

b) BDT dışındaki diğer dünya ülkeleriyle yapılan dış ticaret

**Not:** 1989 yılında, yıllık ortalama ruble-dolar resmi kuru 0.639 idi (rublenin dolar olarak değeri). BDT'nin ihracat-ithalat rakamları, bu kur dikkate alınarak dolar cinsinden hesaplanmıştır.

**Kaynak:** Akdoğan, İrbeç (1992)



**TABLO 6: KEİP ÜYESİ ÜLKELER ARASINDA DIŞ  
TİCARETİN GELİŞMESİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

İHRAÇ EDEN ÜLKE	YIL	İTHALEDEN ÜLKELER				
		TÜR.	ROM.	BULG.	KEİPBDT*	DiĞER KEİP
TÜRK.	1990	----	83.0	10.0	451.4	544.4
	1991		109.0	76.0	519.0	704.0
ROMAN.	1990	202.0	---	112.0	1421.2	1735.2
	1991	199.0				
BULG	1990	32.0	212.8	---	Bilgi yok	244.8
	1991	140.0				
KEİPBDT	1990	1060.0	1876.8	Bilgi yok	---	2936.8
	1991					
Diğer KEİP	1990	1294.0	2172.6	122.0	1872.6	5461.2
	1991	1265.0				

**Kaynak:** Akdoğan, İrbeç (1992)

**TABLO 7: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN İTHAL ETTİĞİ  
EN ÖNEMLİ ÜRÜNLER**  
(1989 yılı fiyatlarıyla milyon ABD doları olarak)

Ürünler	Ülke	KEİP'in İthalatı	Toplam Dünya İthalatı	İthalat Sırası	Ürünün
					Toplam Dünya İthalatındaki Yüzde Payı
DEMİR CEVH. İŞLENMEM	ROMANYA	284.0	10.477,5	10	2.7
TÜTÜN	BDT	157,8	5.229,0	10	3.0
ÇAY	BDT	480,1	2.659,8	1	18.1

**Not:** BDT ithalatının takriben % 85'i KEİP üyesi cumhuriyetler tarafından gerçekleştirilmiştir.

**Kaynak:** UNCTAD, Commodity Yearbook 1991.

**TABLO 8: DÜNYA TİCARETİ VE KEİP ÜYESİ ÜLKELER\***  
(Milyon ABD Doları olarak)

YIL	TOPLAM DÜNYA İHR.	TOPLAM KEİP İHRAC.	KEİP PAYI (%)	TOPLAM DÜNYA İTHAL.	TOPLAM KEİP İTHAL.	KEİP PAYI (%)
1990	3439.400	61.885	18	3327.800	89.431	27
1991**	2639.600	43.344	16	2523.500	55.829	22

\*: Toplam dünya ihracatı, bütün dünya ülkelerinin toplam ithalatı ve toplam dünya ithalatı, bütün dünya ülkelerinin toplam ihracatı olarak alınmıştır.

\*\* : Ocak-Eylül

**Kaynak:** Akdoğan, İrbeç (1992)

**TABLO 9: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN DIŞ TİCARETİNDE  
AĞIRLIKLI ÜLKELER**

ÜLKE	DIŞTİCARETİNDE EN FAZLA PAYA SAHİP ÜLKELER	İHRACAT PAYI(%)	İTHALAT PAYI (%)
TÜRKİYE	ALMANYA	23.74	15.79
	İTALYA	8.53	7.74
	ABD	7.46	10.23
ROMANYA	BDT	25.20	23.63
	ALMANYA	10.20	11.40
	İTALYA	8.80	1.20
BULGARİSTAN (1989)	BDT	65.20	52.90
	ALMANYA	6.90	10.80
	ÇEKOSLAVAKYA	4.40	4.90
YUNANİSTAN	BDT	22.30	20.60
	İTALYA	16.70	15.40
	FRANSA	9.60	8.10
ARNAVUTLUK	İTALYA	17.40	14.40
	ALMANYA	9.30	12.80
	YUGOSLAVYA	9.30	8.70
BDT	DOĞU AVRUPA	43.20	44.40
	BATI AVRUPA	36.10	39.70
	AT	27.30	25.20
	AZGELİŞMİŞÜLK	14.00	9.50

**Kaynaklar:** Direction of Trade Statistics (Sept.-Dec. 1991 and March 1992),  
The Economist Intelligence Unit Country Reports 1991-1992, Main  
Economic Indicators (HDTM)



**TABLO 10: ZİRAİ HAM MADDELERDE KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN  
DIŞ TİCARETİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

ÜLKE	YIL	İHRACAT	İTHALAT
TÜRKİYE	1970	197,0	30,0
	1981	438,0	114,1
	1989	276,5	544,3
BULGARİSTAN	1970	15,2	92,2
	1981	9,7	213,2
	1989	67,2	269,9
ROMANYA	1970	133,7	147,4
	1981	261,5	473,7
	1989	168,2	281,2
KEİPBĐT	1970	1.024,2	629,8
	1981	3.182,5	1.418,0
	1989	4.077,7	2.043,6
TOPLAM KEİP	1970	1.370,1	899,4
	1981	3.891,7	2.219,0
	1989	4.589,6	3.139,0
DÜNYA	1970	2.757,9	18.497,5
	1981	9.263,7	62.047,0
	1989	12.717,6	96.344,4
KEİP PAYI(%)	1970	49,7	4,9
	1981	42,0	3,6
	1989	36,1	3,3

**Kaynak:** UNCTAD, Commodity Yearbook 1991

**TABLO 11: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN GIDA MADDELERİ TİCARETİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

ÜLKE	YIL	İHRACAT	İTHALAT
TÜRKİYE	1970	294,3	93,1
	1981	2.160,6	243,8
	1989	2.666,2	1.245,9
BULGARİSTAN	1970	678,2	126,0
	1981	1.811,3	689,9
	1989	1.675,4	1.025,1
ROMANYA	1970	296,5	96,8
	1981	1.311,1	1.255,2
	1989	625,8	425,9
KEİPBĐT	1970	880,8	1.581,4
	1981	1.314,4	17.063,5
	1989	1.495,1	15.562,4
TOPLAM KEİP	1970	2.149,8	1.897,3
	1981	6.597,4	19.252,4
	1989	6.462,5	18.259,3
DÜNYA	1970	46.315,9	4.585,3
	1981	222.126,9	33.785,2
	1989	290.120,0	42.404,8
KEİP PAYI(%)	1970	4,6	41,4
	1981	3,0	57,0
	1989	2,2	43,1

**Kaynak:** UNCTAD, Commodity Yearbook 1991.



**TABLO 12: KEİP ÜYESİ ÜLKELERİN MİNARELLER, CEVHERLER VE METALLERDEKİ DİŞ TİCARETİ**  
(Milyon ABD Doları olarak)

ÜLKE	YIL	İHRACAT	İTHALAT
TÜRKİYE	1970	44,6	30,2
	1981	228,8	409,3
	1989	687,1	1.272,4
BULGARİSTAN	1970	65,0	65,0
	1981	129,0	255,0
	1989	----	176,0
ROMANYA	1970	34,0	150,0
	1981	177,1	807,0
	1989	-----	550,0
KEİPBĐT	1970	1.143,3	326,4
	1981	3.469,7	1.098,2
	1989	4.887,5	1.317,5
TOPLAM KEİP	1970	1.286,9	571,6
	1981	4.004,6	2.569,5
	1989	4.574,6	3.315,9
DÜNYA	1970	23.549,3	25.812,7
	1981	78.611,4	86.812,4
	1989	124.805,5	143.347,6
KEİP PAYI(%)	1970	5.5	2.2
	1981	5.1	3.0
	1989	3.7	2.3

**Kaynak:** UNCTAD, Commodity Yearbook 1991.

**TABLO 13: Türkiye, BDT Cumhuriyetleri ve Seçilmiş Bazı Gelişmiş Ülkelerde ABD doları Cinsinden Tarım Kesimine Ait Yıllık Ücretler**

ÜLKE	YILLIK ÜCRET	AİT OLDUĞU YIL
ÖZBEKİSTAN	60.0	1992
KAZAKİSTAN	27.0	1992
KIRGIZİSTAN	48.0	1992
BEYAZ RUSYA	60.0	1992
MOLDAVYA	51.0	1992
ERMENİSTAN	36.0	1992
UKRAYNA	27.0	1992
AZERBEYCAN	48.0	1992
RUSYA	75.0	1992
BDTKEİP	47.4	1992
BDT	48.1	1992
TÜRKİYE	2319.0	1992
A.B.D.	7020.0	1987
JAPONYA	3070.0	1989
AVUSTURALYA	4950.0	1988
FRANSA	3036.0	1986
ALMANYA	4707.0	1989

**Kaynaklar ve açıklama:** BDT cumhuriyetleri için kaynak Azerbeycan ve Özbekistan istatistikleridir. Bu ülkelerdeki (bulabildiğimiz tek veri olan) 1992 yılının Ekim ayına ait aylık asgari ücret rakamları kullanılmıştır. Türkiye'ye ait rakam ise 1992 yılının aylık asgari ücreti olan 1.450.000 TL'nin Ekim 1992 ortalama döviz kurundan ABD Dolarına çevrilip çıkan miktarın 12 ile çarpılması sonucu elde edilmiştir. Diğer ülkelere ait veriler OECD'nin National Accounts: Detailed Tables Volume II, 1977-1989 adlı yayınından derlenmiştir. Yıllık ücretler hesaplanırken adı geçen yayının 13 ve 15 numaralı tabloları kullanılarak tarım kesimine ait yıllık ücretler, (13 numaralı tablonun birinci sırasındaki "compensation of employees in agriculture") bu kesimde istihdam edilen nüfusa (15 numaralı tablonun birinci sırası) bölünmesi ile elde edilmiştir.



TABLO 14

**Ticaret yaratılması: Türkiye ile bazı BDT Cumhuriyetlerinde Ortalama Maliyetler ve BDT'nin İthalat Maliyeti**

ÜLKE	Ortalama Üretim maliyeti	BDT'nin gümrük vergisi uygulaması			BDT'nin Türkiye'den yaptığı ithalattan vergiyi kaldırması		
		%25	%50	%100	%25	%50	%100
BDT	48.1	48.1	48.1	48.1	48.1	48.1	48.1
BDT							
KEİP	47.4	47.4	47.4	47.4	47.4	47.4	47.4
Türkiye	2319.0	2898.7	3478.5	4638.0	2319.0	2319.0	2319.0
Dünya	4556.6	5695.7	6834.9	9113.2	5695.7	6834.9	9113.2

**Açıklama:** Dünya, tablo 13'te verilen A.B.D. , Japonya, Avustralya, Fransa ve Almanya'nın ortalaması olarak alınmıştır.

### KAYNAKÇA

Akdoğan, Haluk, Yusuf Z. Irbec, (1992). "Prospects for Economic Cooperation in the Black Sea Region," Bilkent University Department of Economics Discission Paper # 92-14. October.

Viner, Jacob, (1950). **The Customs Union Issue**, New York: Carnegie Endowment for International Peace.

## GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ (GAP) ALTYAPI İLİŞKİSİ

Y. Doç. Dr. Selim ERDOĞAN(\*)

Y. Doç. Dr. Mustafa UÇAR(\*\*)

Az gelişmişlikten gelişmişliğe adım atan ülkemizde altyapı yatırımlarının hızla tamamlanması gerekmektedir. Çünkü kalkınmayı aksatmadan yürütmenin ön şartlarından birisi alt yapıdır. Ulaştırma, sulama, eğitim, sağlık, konut ve enerji imkanları olarak da adlandırılan alt yapı yatırımları, ekonominin diğer sektörlerine imkanlar sunan yatırımlardır. Güneydoğu Anadolu Projesi kendisi her ne kadar bir alt yapı projesi ise de; aynı zamanda bir entegre kalkınma projesi olması dolayısıyla diğer alt yapıyla da yakından ilgilidir. Başarısı da büyük ölçüde diğer alt yapıyla olumlu ilişkileri sonucu ortaya çıkacaktır.

Az gelişmiş ülkeler ekonomik kalkınmalarını sağlamaya çalışırken bir çok engelle karşılaşır. Bunlardan bir tanesi altyapı eksikliğidir. Yani ekonominin diğer sektörlerini besleyen temel yatırımlardan yoksun olmasıdır. Az gelişmiş ülkeler özellikle sermaye birikiminden yoksun olmaları dolayısıyla bu yetersiz olan sermaye birikimini tarımdan karşılamak isterler. Çünkü gelişme için gerekli bilgi ve teknik donanımı sağlayacak kaynağa sahip değillerdir.

Ülkemiz hem kalkınmasında önemli rol üstlenecek hem de nisbeten geri kalmış bir bölgeyi kalkındırmak ve bölgenin kaynaklarından optimum düzeyde faydalanmak için maliyeti oldukça yüksek ve ekonominin tümünü etkileyen bu projeye yıllar önce girişmiş bulunmaktadır. Bu projenin başarı şansı önemli ölçüde yukarıda da değindiğimiz gibi altyapı yatırımlarının dengeli gelişmesine bağlı olacaktır. Çünkü altyapı yatırımlarından bir veya bir kaç tanesinin eksikliği projenin ülke ve bölge ekonomisine sağlayacağı katkıya darbe vurmuş olacaktır.

(\*) Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi.

(\*\*) Dicle Üniversitesi Diyarbakır Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi.



### 1. Genel Olarak Altyapı Kavramı

Ekonomi literatürüne II. Dünya Savaşından sonra giren altyapı kavramıyla, bir ülkenin eğitim kurumları, enerji üretiminde kullanılan barajlar, santraller, her türlü yol ve sulama kanalları v.b. vurgulanmaktadır. Diğer bir ifadeyle özel yatırımlara büyük ölçüde tamamlayıcılık niteliği taşıyan tesis ve donatımlardır. Böylelikle var olan sermaye yapısını etkileyerek dışsal ekonomileri doğuracak bir ortamın meydana gelmesi sağlanmış olur.

Altyapı kavramı, ekonomik bakımdan az gelişmiş ülkelerin üzerinde durması gereken önemli bir konudur. Çünkü altyapının azlığı veya yetersizliği ve buna dayanarak sermaye hasıla oranının düşüklüğü, bu ülkelerin içinde buldukları sıkıntıların, yoksulluğun ve kısır döngünün en önemlilerindedir.

Altyapı, iş bölümü ekonomisinde uygun ekonomik ortamı sağlayan en iyi yol olup; ekonomik, kurumsal ve sosyal düzenin tümünü gösterir.<sup>(1)</sup>

Günümüzde altyapı kavramıyla ulaşım düzeni, eğitim hizmetleri, enerji ve işgücü bulma imkânlarının varlığı yeterli görülmemektedir. Modern toplumlarda, değişen anlayışa ve yüksek ilerleme gösteren tekniğe uygun, öğretici kurumların varlığı, sağlık koşullarına ilişkin imkân ve organizasyonlar da girmektedir.<sup>(2)</sup>

Altyapı donatımından, ekonomik birimler kendi ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için yararlanırlar. Altyapı donatımının oluşumu, gelişimi ve bakımı için varolanlara sürekli olarak yenilerini eklemek zorunluluğu vardır. Bunun yanında altyapı yatırımları uzun bir gerçekleşme dönemini sahiptirler. Bu yatırımlar her zaman verimli alanlara yönelik değildir. Doğrudan doğruya üretime yönelik olabilecekleri gibi, tüketim alanına yönelik altyapı harcamaları olarak da çıkmaktadırlar. Ekonomide sosyo-kültürel alana yapılan altyapı harcamaları, daha nitelikli ve sağlıklı işgücünün yetiştirilmesine katkıda bulunmaktadırlar.<sup>(3)</sup>

Az gelişmiş ülkelerde olduğu gibi az gelişmiş bölgelerde de altyapı yatırımlarının ihtiyaca cevap vermemesi veya altyapı hizmetle-

(1) Reimut Jochimsen, *Infrastruktur, Entwicklungs politik Handbuch und Lexikon*, Kreuz-Verlag Berlin, 1966 s. 1266'dan aktaran, Ergül Han, *Kalkınmada Altyapı Yatırımları*, Eskişehir: AİTİA Yayını, 1975, s. 5.

(2) Suat Keskinoglu, *Genel İşletme Ekonomisi Dersleri*, C. I, (3. Baskı), İstanbul: 1967, s. 111.

(3) Hüsnü Erkan, *Sosyo-Ekonomik Bölgesel Gelişme - Teorik ve Uygulamalı Bir Yaklaşım*, İzmir: DEÜ yayını 1987, s. 61-62.



rinde ortaya çıkan yetersizlikler altyapı yatırımlarını gerekli kılmaktadır. Nisbeten az gelişmiş bölgenin gelişmesini sağlamak için gerekli altyapı yatırımlarının yapılması zorunlu olmaktadır.

Altyapı donatımları çoğu zaman tamamlayıcı altyapı donatımlarını da beraberinde getirmektedir. Altyapı donatımının birinde ortaya çıkan yetersizlik diğerlerinde de etkisini gösterdiğinden yatırımların birbiriyle ilişki içerisinde olması gerekmektedir. Bundan dolayı bilhassa bölge kalkındırılmasında altyapı yatırımları gerçekleştirilirken kapsamlı altyapı programları hazırlanıp uygulanmalıdır. Bu özelliğin dikkate alınmaması, altyapının bölge kalkınmasındaki önemini büyük ölçüde azaltacaktır.<sup>(4)</sup>

Altyapı kavramı ve yatırımları hakkında bilgi verdikten sonra altyapı türleri üzerinde kısaca duralım:

## **2. Altyapı Çeşitleri**

### **2.1. Ekonomik Altyapı**

Sosyal sabit sermaye de denilen ekonomik altyapı, enerji elde edilmesi, ulaştırma hizmetleri, haberleşme, su şebekesi ve sulama kanalları v.b. tesis ve donatımlardır. Doğal kaynaklardan yararlanmak için maddi alt yapının olması şarttır. Bu da maddi altyapı ile doğal altyapı arasında tamamlayıcılık ilişkilerini yansıtmaktadır.

### **2.2. Kurumsal Altyapı**

Kurumsal altyapıyı, ekonominin mevcut ve gelişen biçimsel yönü, toplumsal değer yargıları, davranış biçimleri, örgütsel kurumları ve sosyo-ekonomik süreci belirleyen yazılı ve yazısız yasa ve kurallar oluşturur. Bu alan ekonomik planların belirlendiği ve uygulandığı ekonomik ortamı meydana getirir.

Bu çeşit altyapı donatımının oluşturulması, genellikle doğrudan harcama gerektirmemektedir.

Kurumsal altyapının fonksiyonel etkinlik ve işlerliği ekonominin gelişme düzeyine bağlı olduğu gibi, bölgesel, yerel, sektörel, firma ve kuruluş düzeyinde farklılık göstermektedir. Her ne kadar yazılı yasalar, eşitlik ve adalet ilkelerine dayanıyorsa da bunların uygulanması, çeşitli sosyal kesimlerin değer yargıları ile bu kesimdeki bireylerin davranış biçimlerine göre farklılaşmalar göstermektedir. Bölgelerdeki sosyo-ekonomik gelişmişlik farkı, yazılı yasaların uy-

(4) Erkan, a.g.e., s. 65.



gulanmasında olduğu gibi, bölgesel değer yargılarında ve davranış biçimlerinde de farklılaşmalara yol açmaktadır.

### 2.3. Sosyal Altyapı (Personel Altyapı)

Sosyal sermaye de denilen sosyal altyapı, ekonominin insan gücüne yöneliktir. Diğer alanlarda olduğu gibi ekonomik faaliyetlerde de en etkili faktör insandır. Ekonomik faaliyetlerin faktörleri insan olunca, en başta yapılacak yatırımın insan faktörüne yönelik olması gerekir. Çünkü ekonomik faaliyetlerin merkezinde insan vardır ve genel olarak gelişmesinde en etkili faktördür. Ekonomik gelişme düzeyine bağlı olarak eğitilmiş, bilgili ve kaliteli insan kaynağına devamlı ihtiyaç vardır. Ekonomik faaliyette gerekli olan her türlü bilgi ve beceri, insan faktörü ile birlikte bu sürece aktarılmaktadır. Bu nedenle ekonomik sürecin insan faktörü ve onun sahip olduğu yetenekler sosyal ya da personel altyapı kapsamında ele alınmaktadır.

Kamu yönetiminin yerine getirilmesine ilişkin yapılarla eğitim, öğretim ve araştırma kurumlarının yapıları personel altyapı içerisinde mütalaa edilebilir.

### 2.3. Altyapının Önemi ve GAP Alanındaki Durumu

Devlet, özel sektör ve kamu sektörünün yatırımlarına yön vermek ve onların produktivitelerini yükseltmek amacıyla bazı yatırımlara girişir. Bu tür yatırımları bir tek işletmenin ve hatta bir grup işletmenin yapması imkânsızdır. Çünkü tek başına bir kuruluşun başaramayacağı kadar büyük ekonomik sorumlulukları gerektirir. Yollar, limanlar, barajlar, büyük enerji santralleri, sulama tesisleri vb. Ekonomik altyapıya ilişkin bu tür yatırımlar yanında eğitim, sağlık ve sosyal refah alanlarında insan faktörüne yapılan yatırımlar da söz konusudur.

Ekonomik faaliyetin temelini meydana getiren bu yatırımlar fazla sermaye, geniş bir organizasyonu gerektirdiği ve kısa sürede kârlı olmadıkları için devletçe yerine getirilirler. Bu yatırımlar üretken yatırımların yapılabilmesi için gereklidirler.<sup>(5)</sup>

#### 2.3.1. Ulaştırma - Haberleşme Altyapısı

Ulaştırma, bir yarar sağlamak üzere kişilerin ve eşyanın uygun ve ekonomik biçimde yer değiştirmeleri şeklinde tanımlanabilir. Bilişimi gibi üretim sadece yeni bir şeyler ortaya koymak değildir. Eşyanın bir yerden diğer bir yere nakli de bir üretimdir ve fayda meydana getirilmesidir. Bir yerde ihtiyaç fazlası olan bir malın ihtiyacı

(5) DPT, Kalkınma Planı (BBY-1963-1967), Ankara, 1963, s. 61.



olan yere sevk edilmesi ekonominin daha iyi işlerliğini sağlayacaktır. İşte pazarlar arasında etkili ve yeterli bir ulaşım ağının olmaması ekonominin işlerliğine darbe vuracak ve ekonomide darboğaz meydana gelecektir. Bu yönüyle ulaşım adeta ekonominin kan damarları görevini üstlenmiş olmaktadır.

Ulaştırma, ekonomik faaliyetlerin her aşamasında katkısı bulunan bir hizmet sektörüdür. Ulaştırma sektöründeki darboğazlar ve sorunlar ekonomiyi olumsuz yönde etkileyecektir. Gelişmekte olan ülkelerde ulaşım altyapısına önem verilmesinin nedeni, ulaşım sistemi ile ülkenin ekonomik kalkınması arasında çok yakın bir ilişkinin bulunduğu andır.<sup>(6)</sup> Ulaştırma üretime direkt olarak katkıda bulunmamakla beraber, dolaylı olarak üretimi destekleyen ve verim arttıran bir faktördür.

Özel kesim yatırımları için uygun bir ortam sağlanması ulaşım ağının geliştirilmesiyle mümkündür. Ulaştırma kuruluşları yardımıyla endüstriyel kitle üretimine pazar bulunabilir. Bir ülkede, ekonomik gelişmenin hazırlanması için, çeşitli coğrafi bölgeler arasında yeterli bir ulaşım ağının gerçekleştirilmesi gereklidir.

Ekonomi açısından bu denli önemli olan ulaşım altyapısının GAP alanındaki mevcut durumuna bakalım;

Bölgenin ulaşımı büyük ölçüde kara, hava ve demir yollarına bağlıdır. Bölgenin direkt olarak deniz bağlantısı yoktur. Bölgeye en yakın limanlar İskenderun ve Mersin limanlarıdır. Bu limanlarla bağlantı kara ve demiryoluyla sağlanmaktadır. Bölgede önemli bir demiryolu taşımacılığında söz edilemez.

Bölgenin toplam karayolu uzunluğu 2000 km'yi aşmaktadır. Mardin ili 650 km. uzunluğundaki karayolu ile ilk sırayı, 250 km. ile Adıyaman ili de son sırayı almaktadır. Şanlıurfa Güneydoğu Anadolu'yu komşu ülkelere ve yurdun diğer iç bölgelerine bağlayan karayolları üzerinde yer alır.

Şanlıurfa ili hudutları içinde Devlet yollarının uzunluğu yaklaşık 500 km. il yollarının uzunluğu ise 400 km'dir.

Demiryolları toplamı yaklaşık 830 km'dir. Bölgede en uzun demiryoluna sahip il 251 km. ile Gaziantep'tir. Enaz demiryolu olan il ise 44 km. ile Adıyaman'dır. Avrupa üzerinden Ortadoğu ve Asya ülkelerine olan ulaşım bağlantısı bölge üzerinden yapılmaktadır. Bölgede sivil yolcu taşımacılığı Diyarbakır ve Gaziantep hava alanla-

(6) İsmet ERGÜN, Türkiye'nin Ekonomik Kalkınmasında Ulaştırma Sektörü, Ankara: Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Yayını, 1985, s.1.



rından yapılmaktadır.<sup>(7)</sup> Ayrıca, Şanlıurfa, Batman ve Siirt illerinde de küçük uçakların iniş -kalkışına müsait havaalanları bulunmaktadır.

Güneydoğu Anadolu Projesinin bitmesi ile birlikte bölgede büyük bir ekonomik faaliyet beklenmektedir. Nitekim tarım ürünlerinde meydana gelecek üretim artışları bir çok yatırımı buraya çekecektir. Bölgede kurulacak entegre tesisler sanayileşmeyi sağlayacak ve yeni istihdam alanları yaratacaktır.<sup>(8)</sup> Bu bölge hava yoluyla dünyaya bağlanması gerekir. Hava taşımacılığı büyük önem taşımaktadır. Bölgeden her gün Londra'ya, Ortadoğu'ya, Berlin'e, Roma'ya dünyanın çeşitli yerlerine yük gidecektir. Bu artacak üretimin kaçınılmaz sonucudur. GAP'ın gerçekleştirilmesi esnasında da yeni havaalanlarına ihtiyaç vardır.

Bölgenin ulaşım sistemi bu gelişmelere ayak uyduracak düzeyden uzaktır. Bölgenin ulaşım sistemi hızla ekonomik gelişmelerin gereklerini yerine getirecek duruma getirilmesi lâzımdır. Aksi halde bölgede meydana gelmesi beklenen olumlu ekonomik gelişmelere darbe vurulmuş olacak ve kaynakların verimli kullanımı sağlanamamış olacaktır.

Bölgeyi İskenderun ve Mersin Limanlarına bağlayacak karayolları ve demiryolları ihtiyaca cevap verecek şekilde getirilmelidir.

Ürdün, Tunus ve Cezayir'den fosfat taşı almak yerine Gap alanı içinde yer alan Mazıdağı'ndaki fosfat yataklarını meydana çıkartıp gübre üretiminde bu fosfat taşlarının kullanılması sağlanmalıdır. Bunun için de bu tesislerin genişletilmesi ve ulaşım altyapısının yapılması gerekir.

Güneydoğu Anadolu Projesi yüksek standartlı ulaşım sistemi ile takviye edilirse, bu bölgemiz kısa sürede bir sanayi bölgesi durumuna gelecektir. Bölgenin mevcut ulaşım sistemi, bu potansiyeli harekete geçirmekten uzaktır. Bu nedenle bu bölgedeki potansiyeli değerlendirecek bölgeyi diğer tüketim merkezlerine bağlayacak ek demir ve karayolu inşasına öncelik tanınmalıdır.

Ekonomik ve sosyal kalkınmışlığın önemli görünüşlerinden biri olan haberleşme sistem ve hizmetlerinde kullanılan çağın teknolojik araç ve gereçleri ülkemize getirilmeye çalışılmakta, bu hizmetlerin yurdumuzun her köşesine planlı bir şekilde yaymak amacı güdülmektedir. GAP alanında haberleşme hizmetleri bugün için ye-

(7) DSİ, Güneydoğu Anadolu Projesi, Ankara, 1986, s. 8.

(8) İsmet ERGÜN, "GAP Alanında Ulaştırma Sektörünün Önemi", GAP 1. Urfa-Harran Kalkınma Sempozyumuna Sunulan Bildiri, s. 241, 22-25 Nisan 1987, Şanlıurfa.



terli düzeye yakın olmakla birlikte Bölgenin ilerideki gelişme düzeyi göz önüne alındığında ilave yatırımlara ihtiyaç duyulacaktır.

### 2.3.2. Enerji Altyapısı

Yüksek bir etkinlik göstermek zorunda olan bir ekonomi için uygun ulaşım ağının yanısıra, yeterli miktarda enerji üretimi de önemlidir.

İşletmeler kuruluş yerini seçerken, alternatif enerji giderleri çok fazla olacaksa, elektrik enerjisinin bulunduğu yöreleri tercih ederler. Elektrik enerjisi, bazı üretim dallarında önemli bir girdi olmasa da, diğer hizmetler için önemli bir ihtiyaçtır.

Güneydoğu Anadolu Projesi önemli ölçüde enerji üretimine dönük bir proje olduğu için bu altyapı bakımından şanslıdır. GAP'ın gerçekleşmesi durumunda 22 Milyar KWh/yıl enerji üretimi öngörülmektedir.<sup>(9)</sup> Bu miktar Türkiye'nin 1981 yılındaki toplam enerji üretimine denktir. Üretim tekniği bol miktarda elektrik enerjisi kullanımına bağlı olan işletmeler bu bölgede daha avantajlı duruma gelecektir.

### 2.3.3. Konut

Konut ve yerleşme ihtiyaçları giderildiği takdirde, tüm ekonominin verimliliği artar. Ancak bu tür yatırımların uygun yerlerde ve yeterli büyüklükte yapılıp yapılmaması önemlidir. Bu iş için iyi bir imar planı hazırlanmalıdır.<sup>(10)</sup> İmar planlarında ele alınması gereken en önemli konulardan biri de, sanayi bölgeleri ile konut bölgelerinin birbirinden ayrılmasıdır. Halkın sağlık ve huzurunun sağlanması büyük ölçüde bu ayırımın yapılmasına bağlıdır.<sup>(11)</sup>

Güneydoğu Anadolu Bölgesi nüfus artış hızı bakımından Türkiye ortalamasının üstündedir. GAP ile birlikte bölge bir cazibe merkezi haline geleceği şüphesizdir. Yakın bir gelecekte bölge tarımsal sanayinin geliştiği, hizmet sektörünün yığıldığı, ulaşım bağlantılarının toplandığı bir yer olacaktır. GAP'ın yöreye getireceği bu canlılığa, gelişmeye ve bölgedeki nüfus artışına paralel olarak proje alanında geniş çapta bir konut ihtiyacı söz konusu olacaktır.

(9) Ali BALABAN, "GAP Entegre Sistemi Planlama ve Uygulama Sorunları", Güneydoğu Anadolu Projesi Tarımsal Kalkınma Sempozyumuna Sunulan Bildiri, Ankara: 18-21 Kasım 1986, s. 5.

(10) Ergül HAN, Kalkınmada Altyapı Yatırımları, Eskişehir: AITIA Yayını, 1975.

(11) Halil DİRİMTEKİN, "Konut Ekonomisi", ESADER, Cilt 5, Sayı 1, s. 18



GAP kapsamına giren yörelerde hızlı bir şekilde artan nüfusa paralel olarak geliştirilebilecek konut sayısı ve tipleri, yöre insanlarının hayat tarzı, aile yapısı, sosyal, ekonomik ve kültürel yapılarına cevap verebilecek niteliklere sahip olması gerekir. Bölgedeki nüfus artışına paralel olarak artan konut ihtiyacını karşılamak için, inşaat tekniğinin bu ihtiyaca cevap verecek şekilde seçilmesi gerekir.

### 2.3.4. Eğitim

Altyapı yatırımlarının diğer bir yönünü eğitim ve bilimsel araştırmalara ilişkin yapılan yatırımlar oluşturur. Eğitimin gayesi, insanlara çevrelerini tanıtmak, şuurulu davranmak, toplum yapısındaki değişmelere uyabilmek, kazanılan bilgi ve yeteneklerle kendisinin ve çevresinin refah ve mutluluğunu artırmaktır.

Eğitim yoluyla, insanlara toplum içinde ve çalışma alanlarında gerekli bilgi, alışkanlık ve yeteneklerin verildiği ve bu insanların değişen bir dünya için hazırlanmasının sağlandığı genellikle kabul edilmektedir.<sup>(12)</sup>

Güneydoğu Anadolu projesi alanında kalan illerde eğitim düzeyinin önemli bir göstergesi olan okuma-yazma oranı Türkiye ortalamasının altındadır. 1985 sayımına göre Türkiye'de okuma-yazma bilenlerin toplam nüfusa oranı (6. ve daha yukarı yaşkaki nüfus için) % 77,29 iken, proje alanı içerisindeki illerde sırasıyla Adıyaman % 61, Diyarbakır % 52, Gaziantep % 71, Mardin % 47, Siirt % 51, Şanlıurfa'da % 48'dir. Okuma-yazma oranı en yüksek il olan Gaziantep bile , Türkiye ortalamasının altındadır.<sup>(13)</sup>

Bu bölgede eğitim düzeyinin düşük olmasının bir çok nedenleri vardır. Bölgenin ekonomik bakımdan gelişmemiş olması, düşük gelir seviyesi yeterli öğretmenin olmaması, v.b. sebepler eğitim düzeyinin düşük olmasına nedendir.

Ayrıca yeterli sayıda okul olmaması ve okuma alışkanlığının olmaması da bir başka nedendir.

Buna rağmen son zamanlarda okul sayısında artış olmuş, hatta yeni üniversiteler de açılmıştır. Bu da maddi imkânların olmamasından yüksek tahsil yapamayanlar, yüksek tahsil yapma imkânı sağlamıştır. Çünkü ya üniversite kendi ilinde ya da komşu ilde bulunmaktadır.

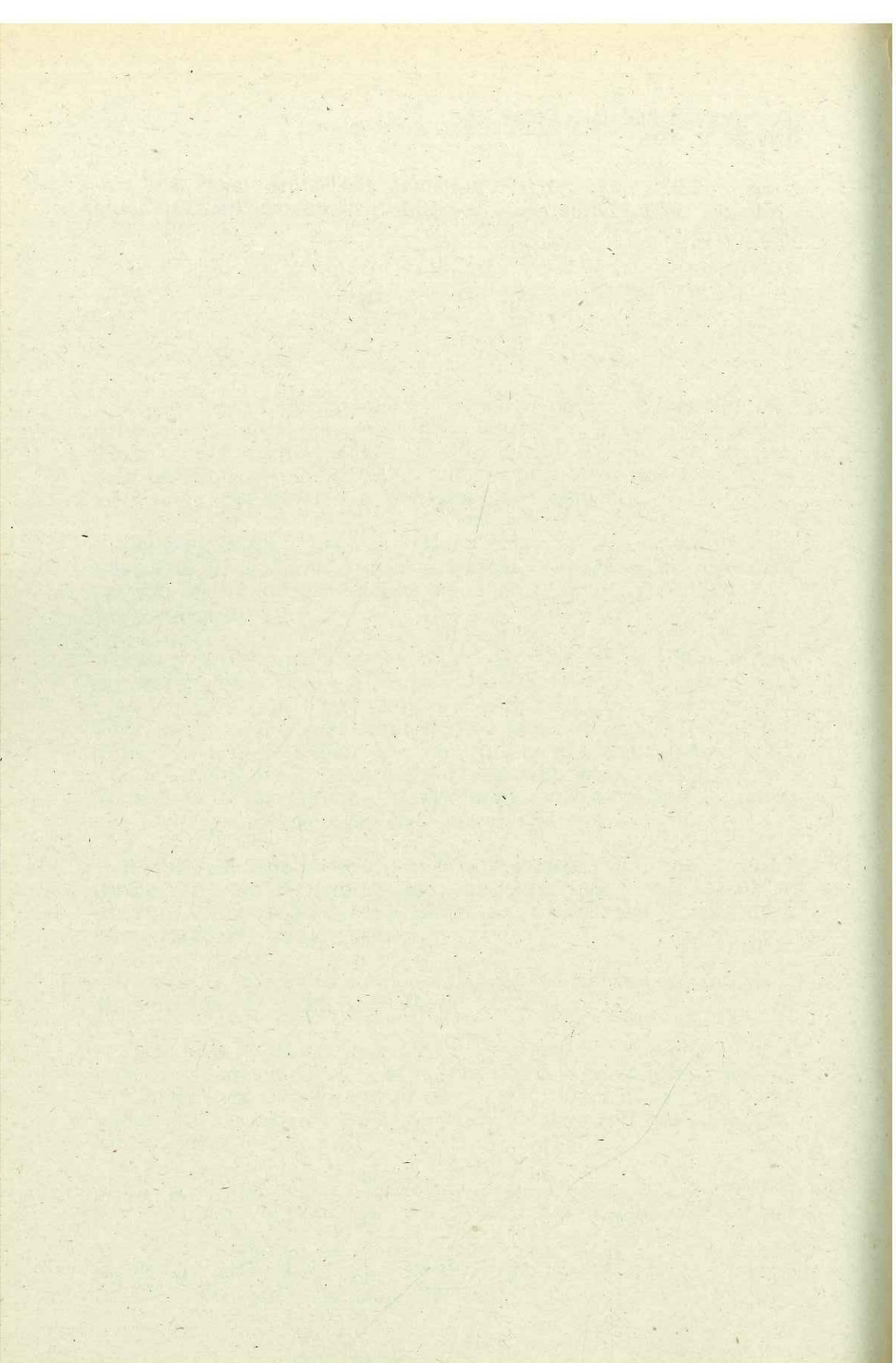
Sonuç olarak bütün ülke açısından olduğu gibi GAP alanı içerisinde de çeşitli altyapı eksiklikleri vardır. Bu eksikliklerin bilhassa

(12) DPT, Kalkınma Planı (İ.B.Y. 1968-1972), Ankara 1967, s. 158.

(13) DİE, 1985 Genel Nüfus Sayımı, Ankara

yakın zamanda büyük üretim patlamalarına sahne olacak GAP alanında derhal tamamlanması yönünde yatırımların başlanmasına ihtiyaç vardır.





## VIII. MALİYE SEMPOZYUMUNUN ARDINDAN

Yrd. Doç. Dr. Nurettin Bilici(\*)

1. 1985 yılından bu yana her yıl düzenli olarak yapılan maliye sempozyumlarının sekizincisi 12-14 Mayıs tarihleri arasında Uludağ-Bursa'da yapıldı. Uludağ Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümünün ev sahipliği yaptığı sempozyumun konusu "Türkiye'de Vergileme Sorunları ve Ekonomik İstikrar" idi. Sempozyum boyunca çok yararlı tebliğler sunuldu, tartışmalar yapıldı. Bu yazıda yapılan tartışmalardan ve ileri sürülen düşüncelerden bazılarına değinilmiştir.

2. Uzun yıllardan bu yana yöneticilik yapan Uludağ Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nihat Balkır bu tip bilimsel toplantılara bütçede devletin yeterli ödenek ayıramadığını, ancak herşeyi devletten beklemenin de doğru olmayacağını ifade etti. Konuşmasında daha çok üniversite sorunlarına değindi. Kapıda biriken yüzbinlerce gencin eğitilmesi için yeni üniversiteler açılmasının zorunlu hale geldiğini söyledi. Bu yeni üniversitelerin bir çok aksaklık ve eksiklikleri de beraberinde getireceğini ve eleştirileceğini ifade etti. Herşeye rağmen bu üniversitelerin kurulup açılması gereklidir dedi. Ayrıca ortaya çıkacak kaynak ihtiyacının karşılanması için üniversite eğitiminin fakir öğrenciler hariç gerçek anlamda paralı hale gelmesi gerektiğini savundu.

3. Sempozyumun birinci oturumunda "istikrar aracı olarak vergi" konusu tartışıldı. İlk tebliğ İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesinden Doç. Dr. Eser Karakaş tarafından sunuldu. Karakaş'ın tebliğinde ileri sürdüğü görüşleri ilgi uyandırdı. Verginin tüketim üzerinden mi gelir üzerinden mi alınması gerektiği konusunu işlediği çalışmasında tüketimi savundu. Düşüncesi çok sayıda yorumu beraberinde getirdi. Vergi adaletini daha iyi kavradığı için gelir vergisi ağırlıklı bir sistemi savunanlar bu düşünceye karşı çıktılar.

4. Prof. Dr. Salih Şanver'in başkanlığını yaptığı öğleden sonraki ikinci oturumda maliye hukukudur? iktisat mıdır? tartışması ortaya çıktı. Şanver'in iktisat tarafını küçümseyen konuşması Prof. Dr. Güneri Akalın tarafından eleştirildi. Daha sonra aynı konuda çok sayıda kişi söz alıp konuştu. Bu kişiler maliyenin hukuk yanı-

(\*) Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Maliye Bölümü Öğretim Üyesi



nın da iktisat yanının da önemli olduğunu, bu haliyle bir bütünlük arzettiğini ve bağımsız bir bilim dalı olduğunu söylediler. Böylelikle iş tatlıya bağlanmış oldu.

5. Aynı oturumda Maliye ve Gümrük Bakanlığı Gelirler Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Nevzat Saygılıoğlu'nun vergi kaybı ile ilgili verdiği rakamlar ilgi uyandırdı. Saygılıoğlu vergi kaybı kavramını vazgeçilen vergi ve kaçırılan vergileri kapsayacak şekilde kullandığını söyledi. Vazgeçilen vergi ile Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi ve Katma Değer Vergisi Kanunlarında yer alan istisna ve muafiyetleri, Gelir Vergisi Kanununda menkul sermaye iratlarının hiç vergilenmemesini veya % 10 gibi düşük oranlarda vergilenmesini, yeniden değerlendirme müessesesinde amaortismanların ortaya çıkardığı kayıpları vb. kastettiğini ifade etti. 1990 Yılında vazgeçilen vergi miktarının 10 trilyon lirayı bulduğunu açıkladı. Kaçırılan vergi miktarının hesaplanmasının ise vazgeçilen verginin hesaplanması kadar kolay olmayacağını çünkü yeraltı ekonomisinin boyutlarının bilinmediğini söyledi. Buna rağmen vergi denetimlerinden çıkan sonuçlara göre son 8 yılda beyan edilen matrahın ortalama % 50'sinin gizlendiğini gözlediklerini ifade etti. Bu 8 yıllık süre içinde gizlenen kısım ile ilgili oranın gittikçe azalan bir seyir izlediğini de ilave etti.

6. İkinci gün sabahı yapılan üçüncü oturumun konusu "vergi yönetiminin reorganizasyonu" idi. Gelirler Genel Müdürlüğü'nün Maliye Bakanlığı içindeki yeri tartışıldı, defterdarlıklar, vergi dairelerinin sorunları dile getirildi. Konuşmacılardan yeminli mali müşavir İbrahim Aktan açıkça Gelirler Genel Müdürlüğü'nün kaldırılarak Gelirler Müsteşarlığının, defterdarlıkların kaldırılarak Bölge Müdürlüklerinin kurulması gerektiğini savundu.

Söz alan Başbakanlık Müşaviri Ertuğrul Kumcuoğlu'nda yeniden teşkilatlanma düşüncesine karşı çıktı. Maliye Bakanlığının gelir ve gider politikaları ile bir bütünlük arzettiğini bunun bölünmesinin doğru olmayacağını söyledi. Bu açıdan hazinenin Maliye Bakanlığından ayrılmasını da eleştirdi. Hazinenin Başbakanlıktan çok Maliyenin işi olduğunu ifade etti.

7. Kumcuoğlu bir konuşmacının "Gelirler Genel Müdürlüğü gelir politikalarını belirler" sözünü eleştirerek politika belirlemek seçimle gelenlerin işidir yani siyasi organın işidir, Gelirler Genel Müdürlüğü'nün işi politika belirlemek değil belirlenen politikaları uygulamaktır dedi. Kumcuoğlu bir diğer konuşmasında da bütçe vergi gelirlerinin giderleri karşılama oranının düşüklüğüne dikkat çekti. 1992 bütçesinde bu oranın % 67 olduğunu, daha önce yaptığı bir araştırmada bu oranın % 85'lerin altına düştüğü durumlarda siyasi krizlerin ortaya çıktığını müşahade ettiğini söyledi. Ayrıca fonların Tansu Çiller'in savunduğu şekilde bir an önce bütçenin içine çekilmesi gerekliliğini de vurguladı.



8. Son gün oturumunda konuşan Prof. Dr. Şerafettin Aksoy daha çok vergi adaleti konusuna değindi. Vergi adaletini sağlamaya yönelik ayırma kuramı, en az geçim indirimi, artan oranlar gibi uygulamaların çarpıtıldığını, bunların amaçlarına ters şekilde uygulandıklarını, bu açıdan Türkiye'nin bazılarının iddia ettiği gibi bir vergi cenneti değil vergi cehennemi olduğunu ifade etti. Yoğun alkış topladı. Ayrıca verginin yansması konusuna yeterli önemin verilmediğini, bu konuda daha çok araştırma yapılması gerektiğini vurguladı.

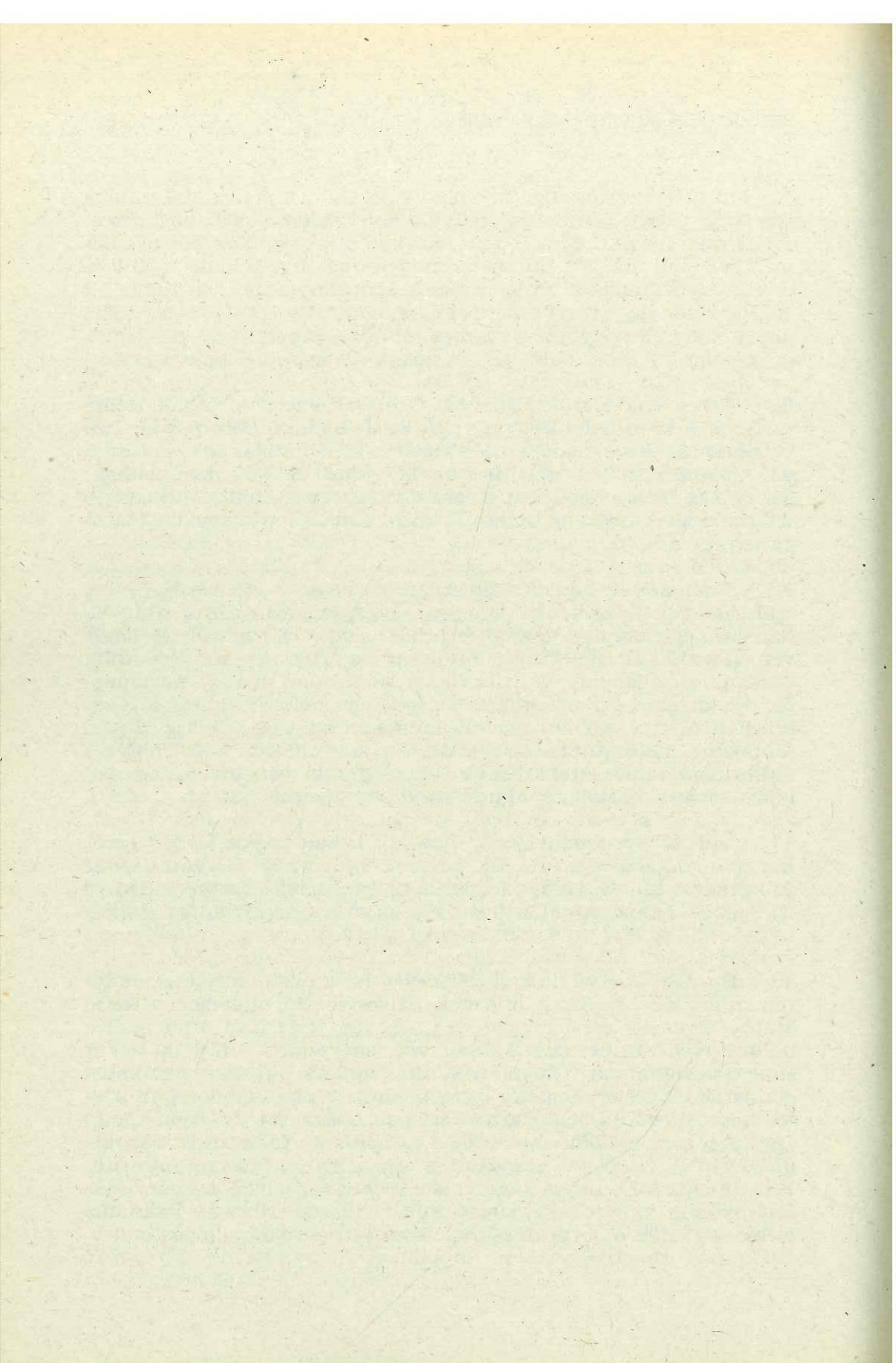
9. Maliye ve Gümrük Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Rıdvan Selçuk vergi yükü ile ilgili olarak Türkiye'de vergi yükünün düşük olmadığını ileri sürdü. OECD ortalamasına giderek yaklaştığımızı, zaten kişi başına milli gelirin 20.000 dolar olduğu bir ülkede bunun % 25'ini almakla Türkiye gibi milli gelirin 2000 dolar olduğu bir ülkede bunun % 25'ini almanın aynı şey olmayacağını vurguladı.

10. Sempozyum boyunca tartışılan bir başka konu ise Maliye ve Gümrük Bakanlığı'ndaki denetim elemanları ile ilgiliydi. Bunlardan hesap uzmanları ve maliye müfettişleri 178 sayılı KHK içinde yer alarak kurul şeklinde örgütlenmişler, doğrudan bakanlık makamına bağlanmış, Gelirler Genel Müdürlüğü dışında tutulmuşlar. Bir diğer denetim elemanı olan gelirler kontrolörleri ise 178 sayılı KHK içinde yer almayıp uygulama birimi olan Gelirler Genel Müdürlüğü'ne bağlanmışlardır. Gelirler kontrolörleri Gelirler Genel Müdürlüğü'nün vesayetinden kurtulup diğer iki denetim elemanı gibi bağımsız kurul şeklinde örgütlenmeyi arzuluyorlar.

11. VIII. Maliye Sempozyumu her haliyle son derece faydalı geçti. kapanış konuşmasını Prof. Dr. Sevim Görgün yaptı. Görgün Uludağ üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümüne teşekkür etti. Önümüzdeki yıl IX. Maliye Sempozyumunu hazırlayacak olan Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Maliye Bölümüne de başarılar diledi.

12. Bu yazıyı bu yıl da halledilemeyen bir konuya değinerek ve bir temenniyi dile getirerek bitirmek istiyoruz. Halledilemeyen konu Maliye alanında yapılan doktora ve master tezlerinin diğer maliye bölümlerine ulaştırılması konusu idi. Bu konuda Prof. Dr. Aykut Herekman Anadolu Üniversitesi'nin öncülük yaparak kendisine gönderilecek tezleri çoğaltıp diğer bölümlere ulaştırabileceğini söyledi. Ancak sorun bazı tartışmalardan sonra yine havada kaldı. Oysa her maliye bölümünden bir kişi bölümün tezlerini Eskişehir'e göndermek üzere sorumluluk alsaydı iş halledilmiş olurdu. Temennimiz ise bundan sonraki sempozyumlar içinde yeni savunulan tezlerin ve yeni yazılan kitapların sahiplerine de konuşma hakkı verilerek onların düşüncelerinin tartışmaya açılmasıdır.





## "MARKETING STRATEGIES AND TACTICS IN POLITICAL CAMPAIGNS"

Dr. Ömer AKAT<sup>(\*)</sup>

### ÖZET

Demokratik toplumlarda seçim kampanyaları hayatın vazgeçilmez, renkli uğraşlarından birini oluşturmaktadır. Tüm adayların kazanmak için çaba gösterdikleri kampanyalarda, belirleyici etkenlerin başında ilgili partinin politik hayattaki yeri ve önemi ile yarışan adayların başta liderlik vasfı olmak üzere şahsi karakterleri gelmektedir.

Değişik taktik ve bunların bileşiminden oluşan stratejilerin etkinlik kazanması, başta televizyon olmak üzere diğer kitle iletişim araç ve yöntemlerine bağlı kalmaktadır. Bu etkinlikte, daha ziyade Amerika'da gözlemlenen ve gittikçe ülkemiz Türkiye'de içinde olmak üzere diğer ülkelerde de uygulanmağa başlanan profesyonelce yaklaşım önemli bir rol almakta, reklamcılık ve danışmanlık şirketleri başta olmak üzere, kampanya yöneticileri ve menejerleri parti ve adaylarının pazarlanmasında önemli fonksiyonlar üstlenmektedirler.

İşte bu makalemizde, genelde ABD'de uygulanan politik kampanyalardaki strateji ve taktikler üzerinde durularak olaya pazarlama açısından bakılmış ve Türkiye için bazı dersler ve demokrasinin gelişmesinde katkılarda bulunabilir düşüncesi ile bazı "ip uçları" çıkartılmağa çalışılmıştır.

### 1. INTRODUCTION

Political campaign in a representative democracy necessarily involves communication; candidates must persuade to vote for them. Once, political communication could be done face to face at little cost, but that option is not available in most places today. so, someone must pay for the cost of democracy-but who? In countries with strong party systems, the costs are borne by the party. In other countries, state owned television picks up much of the tab. But in countries, like

(\*) Dr. Akat is an associate professor at the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Universty of Uludağ, Bursa/TURKEY



the United States, with its thousands of elected officials, relatively weak party loyalties and candidate-centered politics, campaign funds must be raised and spent largely by the candidates themselves. Although most candidates hate raising money, they know that they have to do it and that the legal rules governing their funding will affect their campaigns' structures, will guide their strategy and will influence the role and structure of the parties and interest groups that want to support or oppose them.<sup>(1)</sup>

V.O. Key felt it necessary to argue in his book that "voters are not fools"<sup>(2)</sup>. Neither are politicians. Their career plans and decisions are strategically adapted to the political environment. National political forces which politicians expect to have some impact on voters shape their election plans. As a result, the relative quality of a party's candidates and the vitality of their campaigns-the things which have the strongest impact on individual voters-are not all independent of national events and conditions. Rather, they are a direct function of them. This has important implications for understanding how aggregate national phenomena affect aggregate election outcomes.

The aim of this article is to present a picture of political campaigns in The States, mainly of congressional, including the roles of parties and candidates' status and the information environment, and to focus on the development of campaign strategies and tactics as well as their management. The picture is inevitably to be framed by the United States' experience as the most data available exists there. This frame could be useful for developing countries' political campaigns, like Turkey's, where seems many a like events take place in the 1980s. It is believed that it would also lead the way to create an environment in which democracy breeds.

The article, on the other hand, shows how marketing strategies and tactics could be applied in the political arena mainly through mass media with the help of "professional people". This is of importance to the "Advertising and Consultancy Companies" which plan to play an active role in the Turkish political campaigns.

## 2. Political Campaigns

Political campaigns leading to an election have a simple dominant goal: to win at least a plurality of votes cast, thus the election.

---

(1) For details about how the extensive changes made in finance laws during the 1970's have affected and will affect political campaigns in the United States, see Malbin (1984)

(2) Key (1966), p.7.



However, this is not an easy task as campaigns confront candidates with difficult problems of analysis and execution which even in the best of circumstances are only imperfectly mastered.

First of all, voters do not form an undifferentiated mass. They are divided by boundaries of community, class, creed, politics and geography. Candidates (and those who help them put campaigns together) need to recognize these boundaries and understand their implications for building winning elections. Often those without political experience do not, and this in itself guarantees failure<sup>(3)</sup>. The basic questions are straightforward:

- Which constituents are likely to become solid supporters?
- Who might be persuaded?
- Which groups are best written off as hopeless?
- How can potential supporters be reached?
- What kinds of appeals are likely to prove effective?

All of these questions must be answered twice, and in different ways, if there is a primary election<sup>(4)</sup>. Successful campaigners recognize this need. Members of the House develop highly differentiated images of their constituencies. Their behavior is guided by a coherent diagnosis of district components and forces. Knowledge is grounded in experience; they learn at least as much about their constituents from campaigning and from visiting the district between elections as their constituents learn about them. This kind of learning takes time, and its necessity is another reason for viewing House elections from a time perspective longer than a campaign period or a two-year term.<sup>(5)</sup> It is also one source of the incumbency advantage and helps to explain why politically experienced nonincumbents make superior House candidates.

The analytic tasks facing Senate candidates<sup>(6)</sup> are, in most states in America, substantially more formidable than those facing House candidates. They normally deal with much more heterogeneous constituencies scattered over much wider areas. Incumbents as well as challengers usually suffer far more uncertainty regarding ways in which political elements may be combined into winning coalitions. Few have the opportunity to know their states as intimately as House candidates may know their districts.

The deepest understanding of the political texture of a state or district will not, by itself, win elections. Effective campaigns require a

---

(3) Fowler (1980)

(4) Jacobson (1983), p. 50.

(5) Fenno (1978), pp. 171-172.

(6) For details on Senate elections, see Westlye (1981).



strategy for gathering at least a plurality of votes and the means to carry out that strategy. The central problem is communication. As will be shown later, what voters know about candidates has a strong effect on how they decide to vote. Voters who have no information about a candidate are much less likely to vote for him than those who do. The content of the information is also consequential, to be sure, but no matter how impressive the candidate or persuasive the message, it will not help if potential voters remain unaware of them.

Two resources are necessary to communicate with voters: money and organisation. They may be combined in different ways, but overcoming serious opposition requires adequate supplies of both. Money is crucial because it buys access to the media of communication: radio, television, newspapers, direct mail, pamphlets, billboards, bumperstickers, bullhorns and so on. Organization is necessary to raise money to schedule the candidate's use of his personal time and energy to reach voters and more active supporters efficiently and to help get out the vote on election day.

### **3. Management of Campaigns**

Although the candidates are the principal actors in political campaigns, the teams of advisers and managers they assemble play critical roles in orchestrating their activity. In conjunction with the financial resources the candidates accumulate, these staffers are the foundation for a successful campaign effort. The variations in the characteristics and qualifications of the managers are much greater than for the candidates and more sharply a function of other campaign resources. Candidate status consisting of incumbents, challengers and open races plays an important part in explaining the quality of these management teams. In addition to the manager, key positions in congressional campaigns in the United States are lawyer or counsel, accountant, press aide, treasurer and advertising or media specialist<sup>(7)</sup>.

The manager is the team leader for the campaign, responsible for the strategic decisions about scheduling the candidate's time and effort, the design and implementation of the game plan and the allocation of resources.

The information relating to the person who occupies the position of manager, the compensation arrangement and past experience can

---

(7) For details on the distribution of the staffing patterns and on the professionalization of the managers in campaign of congressional races, see Goldenberg and Traugott (1984), pp. 19-23.



be combined to form a measure of the professionalization of the position<sup>(8)</sup>.

American case shows that human resources represent one of the major advantages that incumbents enjoy their quest for election. Their campaigns tend to be managed by people who are experienced and earn their living by doing this kind of work. Previous experience in running political campaigns is therefore an obvious advantage that incumbents' managers have over their counterparts.

Attitudes also play an important role in the development of strategy and the conduct of campaigns. Not all managers begin each campaign with the same assessment of their chances to win. They feel more or less confident based on the strengths and weaknesses of their candidate and the opponent; the resources they have at their disposal; the characteristics of the constituents which they usually have to take as a given; and their own experience and abilities.

The significance of these assessments is that they set the tone for a campaign and regulate its activity, and this fact is true for both incumbents and challengers. These attitudes are grounded in their expertise, the resources they have to work with, and the equivalent qualities of the opposition.

#### **4. Campaign Strategies**

In a broad sense, everyone knows what campaigns are supposed to do: find and expand the pool of citizens favoring the candidate and get them to the polls on election day. Just how best to do it is another matter. As one political veteran said "I don't know very much about elections. I've been in a lot of them"<sup>(9)</sup>. In fact, the central motif of almost every discussion of campaign strategy is uncertainty. Political campaigning is, therefore, more art than science.

Nearly everyone agrees that money matters, and spending money is certainly one important form of strategic behaviour. Other important decisions must be made, however, before much money is spent.

---

(8) a "professional" manager has experience in previous campaigns and is a salaried member of, or paid consultant to, the campaign staff or a member of an incumbent's congressional staff; or the individual has been a manager for more than six years, whether or not compensated. An "amateur" manager is a manager or candidate serving in that role who has little or no previous campaign experience or who is serving as a volunteer.

(9) Kingdon (1986), p. 87.



- Who among the district's citizens should be targeted? i.e. which segment of voters?
- Which messages and themes should be emphasized?
- Which information vehicles should be used to transmit the messages?

The person occupying the pivotal role for developing and executing strategy is the campaign manager. There are three central elements that form the basis for a manager's strategic planning: a general theory concerning political campaigns and how they should be run, the realities of the current contest and an evaluation of the candidate's chances of success. In the first place, a manager is responsible for the broad outline of the political campaign—a notion of what a campaign is, how it should be organized, and what tactics succeed under a variety of circumstances. The "working model" is based upon the managers' training and experiences. In conjunction with a track record in past races, this model is what the candidates buy when they secure a manager's services. The manager's general theory of campaigns and elections has to be tempered by the realities of the current contest. Factors such as the nature of the constituency and the characteristics of the opponents provide a grounding for these theories in a specific electoral context. These two elements—theories of elections and district realities—are combined in assessing candidates' chances for victory; are they easy winners, uncertain combatants or sure losers? They are also relevant to the campaign's ability to influence the size of the margin of victory. Ambitious incumbents may choose to flex their electoral muscles and run up the margin to demonstrate their suitability for higher office; the fear of losing may not affect all challengers, only those who want to make a career of politics. Together these three factors—theories, realities and assessments—determine the strategy and suggests the tactics that can be used to implement it.

Despite their limited scope, some early studies provide valuable theoretical insights into congressional campaigns—concentrating on a few cases<sup>(10)</sup>, on races in a single state<sup>(11)</sup> or on a subset of types of candidates<sup>(12)</sup>—and bring out two factors that are especially important to the development of campaign strategies: the candidate's party and the candidate's status.

---

(10) Clem (1976); Fenno (1978)

(11) Hershey (1974)

(12) Huckshorn and Spencer (1971); Fishel (1973)



#### 4.1. The Role Of Party

In the States, a number of previous studies have reported substantial differences between Democrats and Republicans in their campaign beliefs, strategies and patterns of resource allocations. It is reported that there are dramatic party differences in the makeup of candidates' supporting coalitions and in the types of issue appeals they made. Most Democratic candidates tended to be labour-oriented and made liberal issue appeals, while Republican candidates had business-oriented group support and made conservative issue appeals<sup>(13)</sup>. More recent accounts of party activities have commented on the Republicans' greater use of direct mail techniques and the larger dollar amounts their candidates receive from their national committees<sup>(14)</sup>. Thus, partisan differences in campaigns are expected because of characteristic differences in the groups supporting Democratic and Republican candidates, in the general ideology of the candidates and in the amount and types of outside resources available to Democratic and Republican campaigns. Partisan campaign differences also derive from the different challenges Republican and Democratic incumbents face in their districts. There are more Democratic than Republican House incumbents. Moreover, although a number of Democratic incumbents run in overwhelmingly Democratic districts (in terms of the distribution of party identification), very few Republican incumbents run in overwhelmingly Republican districts. As members of the minority party, Republicans rarely can afford to appeal only to their own partisan supporters. To assemble winning coalitions, they need to broaden their appeal to independents and members of the opposite party as well. As a result, the campaign strategies of Republican incumbents tend to be more broadly targeted and more ambitious than those of Democratic incumbents. This explains why there are party differences in resource allocations. Republicans, for example, were (and still are) more likely than Democrats to use television advertising.<sup>(15)</sup>

#### 4.2. The Role of Candidate Status

A second theme in past studies of congressional campaigns is candidate status. The incumbency advantage in House races obviously is important even if the explanations of the advantage have differed. Many scholars have concentrated on explanatory factors that come into play before the immediate campaign period: perquisites of office<sup>(16)</sup>; positive media treatment<sup>(17)</sup>; opposition by weak challen-

---

(13) Kingdon (1968)

(14) Alexander (1984), pp. 71-72

(15) Hershey (1974), p. 91.

(16) Cover (1977)



gers<sup>(18)</sup>; constituent service<sup>(19)</sup>; the declining importance of party identification as a cue for voters<sup>(20)</sup>; or positions on roll call votes<sup>(2)</sup>.

In addition to all these factors, campaign activity also matters. Campaign spending, especially by challengers, translates into votes<sup>(22)</sup>. Various campaign strategies affect whether the voters recognize candidates and how they evaluate them. Recognition and evaluation affect electoral outcomes. Because challengers and incumbents tend to start a general election campaign from very unequal positions in terms of their name recognition and accomplishments in office, their managers differ substantially in their beliefs and strategies for the campaign.

In sum, campaign strategy is influenced by many factors-The role of the managers, party, candidate status, media, the mood of the country, the economic climate and even events overseas. It must be constantly revised and refocused to keep pace with changing conditions. For example, the presidential campaign in 1980 was greatly affected by the Iranian hostage crisis that was taking place at the same time. In 1984, the state of the economy and foreign policy were sure to be important issues. This year (1988), the candidates' status and the mood of the country might be decisive factors, as President Reagan has already put it through across the nation; "The United States does not need an administration based on-the-job training".

Before passing on to the next section, few observations must be taken into consideration. First, candidates must determine the image they wish to project and how best to bring their message to as many potential voters as possible, knowing that voters base their decisions on the candidate's party, stand on issues and leadership qualities. They must decide how to appeal to all factions within their own parties while also attracting independents and dissatisfied voters from other parties. Secondly, on issues, candidates can either appeal to a broad coalition of voters by blurring their stands on controversial issues or try to appeal to special interests by taking a bold and forthright stand. Often this decision has already been made by the selection of a nominee from either the broad mainstream of the party or the more extreme margins. Thirdly, During the nomination process it is crucial for candidates to mobilize early support from a squadron of devoted workers and voters who turn out for primaries and caucu-

---

(17) Robinson (1974)

(18) Mann and Wolfinger (1980); Jacobson (1981); Ragsdale (1981)

(19) Fiorina (1977)

(20) Cover (1977); Ferejohn (1977)

(21) Fiorina (1981); Johannes and McAdams (1981)

(22) Jacobson (1980)



ses. Thus, candidates are motivated to take strong stands in order to appeal to a dedicated group of zealous supporters in the initial stages of their campaigns. But they must also allow for flexibility later on, when they need to appeal to a broader electorate, without appearing to renege on earlier commitments<sup>(23)</sup>.

One of political writers suggests that the most successful politician may be the candidate who creates no enemies—the lowest common denominator<sup>(24)</sup>. Furthermore, one of the president of a campaign management firms advises candidates to sound as if they are saying something but actually to say nothing: "A strong position on an issue will only turn voters off"<sup>(25)</sup>. In recent years, however, a more aggressive press and the voters themselves have appeared to demand that candidates take more definite stands on the issues. This observation has become a reality in the presidential election in the United States in 1984.

### **5. Campaign Tactics and Messages**

While campaign strategy looks at the big picture, campaign tactics govern the day-to-day activities that implement the strategy. Even more than strategy, tactics must be flexible and able to be changed quickly as events warrants. Whereas strategy is developed and controlled from the national campaign headquarters, tactical considerations often determine the actions of the national and state party organisations, state and local campaign offices and volunteer and independent committees.

Successful tactics include careful advance work that guarantees a full house at a campaign appearance or frequent "media opportunities" that show the candidate interacting with citizens who belong to important minority or ethnic groups. Methods of bringing the candidate's message and image before the voters range from leaflets passed out or distributed door-to-door by volunteers to nationwide television advertisements (ads.). Celebrity endorsements and special appearances have become an important feature of campaigns.

Even if the candidate's campaign committee is not soliciting contributions, the party and independent committees are doing so, using traditional techniques like fund raisers and new tactics like sophisticated, computerized direct mail appeals. At the same time such committees are deciding how best to help their candidate through ad-

---

(23) The League of Women Voters Education Fund-LWVEF (1984), PP. 69-70.

(24) Reeves (1975)

(25) LWVEF (1984), p.70.



vertising financing opinion polls, setting up telephone banks to identify supporters or recruiting volunteers.

Tactical decisions also may govern how time, money, paid and volunteer staff and the candidate's energy will be allocated. This involves market segmentation-expanding effort where it will be most effective rather than trying to cover all areas and groups. Opinion polling can reveal those who are already in the candidate's corner and those who could not be won over by any action, thus helping campaigns target their resources. They can show where extra advertising would be useful.

There is no magic formula for appealing to voters; what works in one district or election year may not work in another. The problem of appealing to voters is often rather different for incumbents, challengers, and candidates for open seats in congressional elections, so it is best to consider them separately.

Challengers certainly hope to convince people of their own virtues, but they are not likely to get far without directly undermining support for the incumbent. The trick is to find some vulnerable point to attack; there are a number of possibilities. Personal failings-moral lapses, felony convictions, signs of senility or alcoholism-offer obvious targets, although a surprising number of incumbents with such liabilities manage to win reelection<sup>(26)</sup>. Individual political failings-lack of attention to the district or to legislative duties, excessive junketing-also invite attack. But relatively few incumbents are open to serious public criticism on these grounds, and most challengers focus on more directly political behavior. They attack Incumbents on the general ideological or partisan pattern of their votes, on specific votes or on a combination of the two.

It is obviously no easy matter to undermine an incumbent's support; the challenger's ability to do so depends largely on the incumbent's own behavior. In the search for campaign issues, challengers are necessarily opportunists. It is a matter of exploiting the incumbent's mistakes-neglect of the district, personal lapses, a string of "bad" votes-and if the incumbent avoids them, there is little the challenger can do.

Incumbents pursue reelection throughout their term in office, so their campaign strategies and tactics are visible in all their dealings with constituents. Naturally they try to avoid the mistakes that would give opponents campaign issues, but in an uncertain and complicated political world this is not always possible.

---

(26) For details and interesting examples, see Paters and Welch (1980)



Fenno found out that House members projected a personal "home style" and in one way or another, sought to inspire "trust" among their constituents<sup>(27)</sup>. They did this by emphasizing their personal qualifications, including moral character, by identifying with their constituents and by working to develop bonds of empathy with the groups and individuals they met. Simply, they said: "I am one of you, so you can trust me to take the right decisions".

Along with trust, members emphasized their "accessibility". Constituents were reminded continually that the lines of communication were open, that they had access to the member whenever they needed it. The payoffs are clear. A member who is trusted and accessible, thought to be "one of us", will have much less trouble defending himself against political attack. His explanation for controversial votes will be heard more sympathetically; institutional or partisan failures, even notorious ethical lapses may go unpunished.

Although incumbents, at least in the House, engage more or less continuously in activities aimed at assuring reelection, their real campaigns start when it becomes clear who the challenger will be; in the primary or general election or both. Different challengers present different problems and inspire different campaign strategies and tactics. Inept, obscure or underfinanced opponents can be dealt with by routine maintenance of ties with groups in the electoral coalition and otherwise ignored. Ignoring the opposition is a standard tactic of incumbents who feel relatively secure; why give an unknown opponent free publicity?

Common to most incumbents' campaigns is an emphasis on the value of experience and seniority and reminders of the things the member has done over the years for constituents<sup>(28)</sup>.

Despite the knowledge members acquire of their constituencies, uncertain plagues incumbents as well as nonincumbents. Each election may present a new challenge and a new set of electoral variables. Since incumbents are not sure which of the things they did got them elected previously, they can not be sure what combination of campaign activities and tactics will serve them in altered circumstances. The desire to win decisively enough to discourage future opposition also leads incumbents to campaign a good deal harder than would seem objectively necessary.

Candidates for open seats face somewhat different electoral situations because none of the contestants is an incumbent or challenger

---

(27) Fenno (1978), p.55.

(28) Jacobson (1983), p.70.



with the accompanying advantages or disadvantages. They are much more likely to have to win hard-fought primary contests to get the nomination for the opportunity offered to ambitious politicians by an open seat attracts more and stonger candidates<sup>(29)</sup>. Indeed, the primary is often a more difficult hurdle than the general election.

Both candidates are likely to have adequate campaign resources because contests for open seats are notoriously competitive; the best chance to take a seat from the opposing party occurs when no incumbent is involved. As a consequence, candidates for open seats are typically better known and better liked than challengers-but not so well as incumbents<sup>(30)</sup>.

Lastly, an important element of campaign tactics is deciding which techniques are effective for learning what the people think. The need for political intelligence is common to all campaigns. In some, knowledgeable local party people serve as the major source of information. Other ways to learn what potential voters are thinking include conducting opinion polls; reading mail, newspaper columns, and letters-to-the-editor; and conversing with voters.

Uncertainty in political campaigns obviously invites tactic innovations. Challengers, underdogs and former losers have an incentive to try new tactics. For example, Lawton Chiles won a surprise victory in the 1970 Florida senate election by walking the length of Florida talking and listening to people along the way. Other candidates quickly imitated him. While it was still fresh, the tactic generated abundant free publicity and far more attention than Chiles and the other candidates could have afforded to buy<sup>(31)</sup>. Whatever seems to work is imitated by others, so the novelty and therefore effectiveness of such tactics fade.

## 6. The Information Environment

The campaign period provides an important opportunity for voters to collect information about elected officials and those seeking office. During the campaign, candidates attempt to communicate with the electorate in three ways<sup>(32)</sup>.

The first is to have personal contact with as many voters as possible. This technique is very effective, but the candidate's time is perhaps the most limited campaign resource in a constituency of any re-

---

(29) Schantz (1980), s. 550.

(30) For examples, see Jacobson (1983), pp. 71-72.

(31) Jacobson (1983), p.62.

(32) Goldenberg and Traugott (1984), p. 109.



asonable size. The candidate has to rely, therefore, on what others—a few senior staff members and groups of volunteers, can do.

Using surrogates for the candidate is the second means of contacting voters. In many districts, however, these two types of personal contact are not sufficient to deliver appeals to large segments of the constituency. The candidate must rely upon a third way of spreading messages to the voters—mass media; television, radio, newspapers and magazines. The way the media cover the campaign and the way the candidates use paid media advertising can make a vital difference in election results.

### 6.1. News Coverage and Equal-Time Provisions<sup>(33)</sup>

Today's media organisations have the ability to determine the shape and substance of a political campaign—the ability to mold images, to define issues, to play up some candidates and play down others, to interpret polls and the results, to generate a sense of gathering momentum or impending defeat.

Given this potential power, journalists must make some key decisions which are set below.

- How much coverage should each candidate receive?
- Should coverage focus on what the candidates say in official position papers?
- Should reporters cover details of what candidates actually do in a day of campaigning or their records in office?
- Should reporters attempt to make analytical interpretations of candidates' views and personalities?

The colorfulness of campaign reporting ebbs and flows, however, depending on the nature of the candidates (particularly in presidential elections), the events of a campaign and reporters' predictions.

Since 1960 in the United States, in-depth reporting has examined candidates' personalities and life styles, scrutinized family life and watched campaign organizations for signs of trouble or changes in direction. However, some within the media industry feel that attention to such matters obscures serious coverage of the candidates' stands on issues and their qualifications for office. Recently television reporters and print journalists have taken a harder stand with candidates by pressing them to answer tough questions as regards on some issues as mentioned earlier.

Of all the media, television bears the greatest responsibilities in campaign coverage for it is the major source of political news for

---

(33) For the so-called equal-time rule, section 315, see LWEF (1984), p. 73.



most voters. Yet there are many obstacles to thorough television coverage of campaign issues. Straightforward discussion of issues does not produce much colour or excitement for TV cameras; the medium thrives on action. The short time available for the evening news further restricts any real analysis of issues, and TV costs play a large part in curbing ideal coverage.

Perhaps the most unexpected finding is the relatively infrequent use of TV advertising in House races. The modern fascination with political advertising on TV, especially in presidential and statewide races, and visibility given to several well-financed but atypical congressional races each term can create the impression that TV is the communication vehicle of choice in all congressional races. TV was mentioned as the most effective means of getting information to the voters by 25 per cent of the managers, a greater number than cited any other technique except personal contact which was referred to by 33 per cent<sup>(34)</sup>. Still, House candidates with enough money do use TV advertising even if it is very wasteful, for even so, it may be the only way to reach many of the voters.

Senate campaigns are usually able to use TV much more efficiently because constituencies are entire states. This helps candidates who are not already well known, hence challengers, and can be added to the list of factors that make senate campaigns so much more competitive, on the average, than House campaigns.

## **6.2. The Print Media**

While TV has a greater capability than print to capture a large audience, news coverage would be incomplete without the wire services, daily newspapers and news weeklies. The print media can probe the personalities of candidates and offer extensive serialized treatises on every aspect of a campaign in a way TV and radio are not equipped to do. Not being subject to the technical constraints of the broadcasting trade, journalists in the print media have a greater opportunity to fully develop coverage, no matter how many candidates are out on the campaign trail.

The national wire services, like Associated Press (AP) and Unitem Press International (UPI) in the States, provide the most widely circulated stories. And what the wire reporters view as the "lead" of a story will often end up as the meat of the story in a hundreds of newspapers across the country. Because of tight deadlines and space limitations, however, these stories are generally not as analytical as expected. The news media are much more interested in senators. House incumbents normally do not attract much attention from the news

---

(34) Goldenberg and Traugott (1984), pp. 116-117.



media. This means that, except during campaigns, they produce and disseminate much of the information about themselves that reaches the public. To a large extent, they control their own press; no wonder it is a good press, and no wonder voters tend to think highly of them<sup>(35)</sup>. In most cases, only a vigorous campaign by the challenger spreads information critical of their performance with effects.

### **6.3. Use of Radio advertising**

Candidates have come to rely extensively on the broadcast media to appeal for votes. Through short radio spots produced by their own media specialists and lasting 15 minutes to an hour, candidates hope to accentuate their own qualities and downgrade those of their opponents.

The importance of radio is that it gives the candidates massive, national exposure. What learn people from radio about elections is dependent on the quality of media markets in their district. In places with a good overlap of market and boundaries, broadcasting is an important campaign tool. On other hand, in dense metropolitan areas voters can not expect to learn much from radio about their House candidates.

Expensive though that exposure is, radio takes less energy than inperson appearances, makes it possible to use travel time more efficiently and opens up much wider audience. Personal contact may mean more to voters, but such contact becomes impractical when there is a whole nation to reach in a short time. Radio ads can be replayed again and again maximizing their usefulness. Use of radio spots peaks at the height of the campaign, usually just before election time. Many thoughtful persons fear that campaigns have become battles between advertising agencies rather than tests of candidates and issues.

Media specialists defend their work on a number of grounds and they are candid about the business they are in. One media specialist says: "Damned right we don't explain. We don't educate, we motivate. That's our job. We're not teachers, we're political managers. We're trying to win"<sup>(36)</sup>.

Regardless of which combination of media is chosen, the basic goal is to get the candidate's name before the public. Though little else about mass communication may be certain, it is well established that mass media coverage is positively related to public awareness of pe-

---

(35) Abramowitz (1980), p. 639.

(36) LWVEF (1984), p. 76.



ople, products or events. The more candidates spend on a campaign, the more likely voters are to know who they are. Getting voters' attention is only part of the problem, of course, but it is an essential part.

### 7. Conclusion

In democratic countries political campaigns are mainly based on communication of various kinds to get in touch with as many voters as possible.

Strategies and tactics have to be carefully chosen, planned, organized and executed by the parties concerned and by the candidates and their "helpers" if a victory is desired.

As this article illustrates, there are many factors to be taken into the formulas of a political campaign of which the parties' and candidates' role take the first two ranks followed by the effective use of mass media. Televised appearances and debates are decisive, but are not the only way to pursue strategies and tactics to obtain the final result.

In countries, like Turkey, where national TV broadcasting is controlled by the government in office and where "gerrymandering" electoral system exists<sup>(37)</sup>; in one way or another, there seems to be many more steps to climb up "the ladder of democracy". In this hard climbing-up, there are some duties to be fulfilled by those true professionals like "advertising and consultancy companies" and "managers" as well as the whole citizens. Finally, it must never be forgotten that, like in many activities, leadership in political campaigns has a vital role to play.

---

(37) Gerrymandering is an electoral system in which things are all arranged to the advantage of a particular party and which was applied in England in 1830's; see Doğan (1988).

## REFERENCES

- Abramowitz, A.I. (1980), "A Comparison of Voting for U.S. Senator and Representative in 1978" *American Political Science Review* 74, 1980, pp. 633-640.
- Alexander, H.E. (1984), *Financing Politics: Money, Elections, and Political Reform*, 3rd ed., CQ Press, Washington D.C., 1984.
- Clem, A.L. (1976), *The Making of Congressmen: Seven Campaigns of 1974*, Duxbury Press, North Scituate, Mass., 1976.
- Cover, A.D. (1977), "One Good Term Deserves Another: The Advantage of Incumbency in Congressional Elections", *American Journal of Political Science*, August 1977, pp. 523-542.
- Doğan, Y. (1988), "Yoksa", *Cumhuriyet*, 14 Ağustos 1988.
- Fenno, R.F. Jr. (1978), *Home Style: House Members in Their Districts*, Little, Brown and Company, Boston, 1978.
- Ferejohn, J.A. (1977), "On the Decline of Competition in Congressional Elections," *American Political Science Review*, March 1977, pp. 166-176.
- Fiorina, M.P. (1977), "The case of the Vanishing Marginals: The Bureaucracy Did It", *American Political Science Review*, March 1977, pp. 177-181.
- Fiorina, M.P. (1981), "Some Problems in Studying the Effects of Resource Allocation in Congressional Elections", *American Journal of Political Science*, August 1981, pp. 543-567.
- Fishel, J. (1973), *Party Opposition*, David McKay Co., New York, 1973.
- Fowler, L.L. (1980), "Candidate Perceptions of Electoral Coalitions: Limits and Possibilities", Paper Delivered During the Conference on Congressional Elections, Rice University and University of Houston, Houston, Texas, January 10-12, 1980.
- Goldenberg, E.N. and Traugott, M.W. (1984), *Campaigning Strategy*, Lexington Books, Lexington, Mass., 1974.
- Goldenberg, E.N. and Traugott, M.W. (1984), *Campaigning for Congress*, Congressional Quarterly Inc., Washington D.C., 1984.
- Hershey, M.R. (1974), *The Making of Campaign Strategy*, Lexington Books, Lexington, Mass., 1974.
- Huckshorn, R.j. and Spencer, R.C. (1971), *The Politics of Defeat*, University of Massachusetts Pres, Amherst, Mass., 1971.
- Jacobson, G.C. (1980), *Money in Congressional elections*, Yale University Press, New Haven, 1980.



-Jacobson, G.C. (1981), "Congressional Elections, 1978: The Case of the Vanishing Challengers" in Congressional Elections, Edited by Louis Marisel and Joseph Cooper, Sage Electoral Studies Yearbook, Sage publications, Beverly Hills, Calif., Vol. 6, 1981, pp. 219-248.

-Jacobson, G.C. (1983), The Politics of Congressional Elections, Little, Brown and Company, Boston, Toronto, 1983.

-Johannes, J.R. and McAdams, J.C. (1981) "The Congressional Incumbency Effect: Is it Casework, Policy Compatibility, or Something Else?", American Journal of Political Science, August 1981, pp. 512-542.

Key, V.O. Jr. (1966), The Responsible Electorate, Harvard University Press, Cambridge, 1966.

-Kingdon, J.W. (1968), Candidates for Office: Beliefs and Strategies, Random House, New York, 1968.

-Malbin, M.J. (1984), Money and Politics in the United States-Financing Elections in the 1980s, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Chatham House Publishers, Inc., Chatham, New Jersey, 1984.

-Mann, T.E. and Wolfinger, R.E. (1980), "Candidates and Parties in Congressional Elections", American Political Science Review, September 1980, pp. 617-632.

--Peters, J.G. and Welch, S. (1980), "The Effects of Charges of Corruption on Voting Behavior in Congressional Elections", American Political Science Review 74, 1980, pp. 697-708.

-Ragsdale, L. (1981), "Incumbent Popularity, Challenger Invisibility, and Congressional Voters", Legislative Studies Quarterly, May 1981, pp. 201-218.

-Reeves, R. (1975), A Ford, Not a Lincoln: The Decline of American Leadership, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1975.

-Robinson, J.P. (1974) "The Press as King-Maker: What Surveys from the Last Five Campaigns Show", Journalism Quarterly, Winter 1974, pp. 587-594.

-Schantz, H.L. (1980), "Contest and Uncontested Primaries for the U.S. House", Legislative Studies Quarterly 5, 1980, pp. 545-562.

-The League of Women Voters Education Fund-LWVEF (1984), Choosing The President 1984-A Complete Guide to Understanding The Presidential Election Process, Nick Lyons Books, New York, 1984.

-Westlye, M.C. (1981), "Information and Partisanship in Senate Elections", Paper Delivered During the Annual Meeting of the American Political Science Association, New York, September 3-6, 1981.



## LİBERAL EKONOMİYE ETKİN GEÇİŞTE YÖNTEM SORUNU

Dr. Mustafa ŞANLI(\*)

### GİRİŞ

Bu çalışmanın temel sorusu, içe dönük ekonomiden liberal ekonomiye etkin geçişin nasıl gerçekleştirilmesi gerektiğini tartışmaktadır.

1980'li yıllar, gelişmekte olan ülkeler için ekonomilerin liberalleştirilmesi yönünde tartışma ve uygulamaların yoğunluk kazandığı bir dönem olarak söylenebilir. 1970'lerde yaşanan iki petrol şoku ile birleşen dış şoklar ve iç sorunlar içe dönük strateji uygulanan ekonomilerde genelde tıkanmalara neden olmuştur. Özellikle bu darboğazlardan sonra, serbest piyasa ekonomisine geçmeleri ve dünya ekonomisi ile entegrasyonları (ekonomilerin liberalleştirilmesi) konusunda bu ülkelere içeriden ve dışarıdan telkinler yapılmıştır. Ayrıca yoğun dış yardım talepleriyle karşılaşan Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (IBRD) gibi kuruluşlar da ülkeleri dışa açılmaya yönlendirmişlerdir.

Sözkonusu öneri ve tartışmalarda dışa açık ekonomilerde uygulanacak ekonomi politikaları ortaya konmuştur. Ancak sorun içe dönük stratejiden dışa açık liberal ekonomiye "geçiş" sorununda düğümlenmektedir. Diğer deyişle kuramsal temelde içe dönük ve liberal ekonomilerde uygulanan iktisat politikalarının bilinmesine karşın liberal ekonomiye etkin geçişin nasıl gerçekleştirileceği -henüz- yeterince net ve açık değildir. Bu geçişin nasıl gerçekleştirileceği gereğince tartışılmamıştır ve kuramsal temele oturtulduğu söylene-  
mez.

Bu çalışmada önce içe dönük ekonomiden liberal ekonomiye geçiş nedenleri ve doğurduğu sorunlar belirlenmeye çalışılacaktır. Sonra çalışmanın temel konusu olan- liberal ekonomiye etkin geçişte yöntem sorunu tartışılacak, etkin geçiş için bir öneri geliştirilmeye çalışılacaktır.

(\*) Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Araştırma Görevlisi



## 1. KAPSAM VE SINIRLAMALAR

Literatürde "kalkınma"ya iki temel stratejide yaklaşılmaktadır: "İçe dönük (inward-looking)" ve "dışa açık (outward-looking)" stratejiler<sup>(1)</sup>. İçe dönük strateji genel olarak "ithal ikamesi ile sanayileşme stratejisi (import substitution strategy)" karşılığında kullanılmaktadır. Dışa açık strateji ise tek kavramla açıklanamamaktadır. Çünkü uygulamada -hepsi dışa açık olmakla birlikte- uygulanan politikalar açısından farklı stratejiler ortaya çıkabilmektedir: "İhracatın teşviki (export promotion)", "ihracata yönelik sanayileşme (export-oriented ya da export-led industrialization)" stratejileri ve tümüyle dışa açık olarak "açık ekonomi (open economy)"<sup>(2)</sup>. Anılan bu sıralama ekonomilerin liberalleşme derecelerini de gösterir (Şanlı 1991:16, Çizelge 1). Bu çalışmada ise yalnızca içe dönük ve dışa açık strateji kavramları kullanılacaktır.

Ekonomide kaynak tahsisinin iç ve dış piyasa sinyallerine göre yapılmasını temel alan ekonomik liberalleşmeyi gerçekleştirmenin optimal süreci, önemli bir ekonomi politika konusudur. Ekonominin fevkalade dinamik bir ortamda "geçiş"i gerçekleştireceği gözönünde tutulursa, acaba etkin geçiş için bir yöntem ileri sürülebilir mi? Uygulamalarla birleştirilirse, liberalleşmeye ilişkin tartışmalar üç yöntemde toplanabilir: Uygulamada görülen bir yöntem tüm ekonominin "eşzamanlı (synchronous)" bir politika demeti ile liberalleştirilmesidir. İkinci yöntem ekonomide duruma göre sürekli "ince ayar (fine tuning)" politikalar uygulayarak liberalleşirmeyi gerçekleştirmeye çalışmaktır. Üçüncü yöntem ise; -tartışmaların odaklaştığı- liberalleşirmenin "ardışıklık (sequence)" yöntemi ile gerçekleştirilmesidir. Ayrıca ardışıklık yöntemine ilişkin farklı öneriler de ileri sürülebilir.

Ardışıklık, özünde "tercih" sorununu içeren ve öncelikler-sonralıklar sıralamasını açıklayan bir kavram olarak tanımlanabilir (Şanlı 1991:9). Liberalleşmeye geçişte uygulanan politikalar açısından acaba bir öncelikler-sonralıklar sıralaması yapılabilir mi? Dinamik bir ortamda gerçekleşen liberalleştirme bir ardışıklık sorununu gündeme getirmektedir. Ancak ekonomi literatüründe ardışıklık sorunu yeterince tartışılmış ve teorisi oluşmuş bir konu değildir (Frenkel 1983a:12; Zahler 1983:73; Calvo 1983:124). Çalışmanın hipotezi, ardışıklık yöntemine göre liberal ekonomiye geçişin daha

(1) Örneğin Keesing 1967; Knall 1974; Kebschull and Wilhelms 1974; Fröbel, Heinrichs and Kreye 1978; Balassa 1982; Gillis, Perkins, Roemer and Snodgrass 1983: Chapter 16 and 17; Schmitz 1984; Kaplinsky 1984; World Bank 1987:78; Kirkpatrick 1989.

(2) Konunun geniş bir tartışması için bkz. Şanlı 1991:5-8 ve 2.başlık: 24-90.



etkin olacağı biçimindedir. Bu ardışıklık, iç piyasanın serbest piyasa mekanizmasına göre çalıştırılmaya başlanmasından sonra, ödemeler bilançosunun önce cari işlemler, sonra sermaye hesabına konu etkinliklerin liberalleştirilmesini içerir.

Ekonomiler liberalleştirilirken, bu değişimin refah ve gelir bölüşümü üzerine etkileri, ülkelerin karşılaşabilecekleri içsel ve dışsal şoklar, ekonomilerin uyum ve istikrar programları, ülke sanayilerinin uyum sorunu çalışmada kapsam dışı tutulmuştur.

## 2. İÇE DÖNÜK EKONOMİDEN LIBERAL EKONOMİYE GEÇİŞ NEDENLERİ

İçe dönük ekonomide kaynak tahsisi ve birçok ekonomik değişkenin fiyatı geniş ölçüde kamu otoritesince belirlenmektedir. Liberal ekonomide ise ekonominin işleyişi genel olarak iç ve dış piyasa sinyallerine bırakılmaktadır. Müdahaleli bir ekonomiyi serbest piyasa mekanizmasına göre işleyen bir yapıya dönüştürmek anlamındaki ekonominin liberalleştirilmesi, temelde üç nedene (Türkkan 1987:97-98) dayanabilir.

i) Politik bir tercih olabilir: İçe dönük ekonomik yapıdan, serbest piyasa mekanizmasını ve rekabet anlayışını temel alan liberal ekonomiye geçmek için politika yapıcıların "politik tercih"leri söz konusu olabilir. Burada bir ekonominin gelişimi ve/veya zorlatmasından çok, ekonomi politika yapıcıların liberalleşme yönündeki birikim ve eğilimleri temel belirleyici olacaktır. Örneğin Güney Kore'de dışa açık bir ekonomiye geçişin bir "tercih" sonucu başladığı söylenebilir (Şanlı 1991:127)<sup>(3)</sup>.

ii) Sanayileşmekte olan ülkelerde, sanayileşmenin -ve ekonomik gelişmenin- doğal bir sonucu olarak liberal ekonomiye geçiş benimsenebilir: İthal ikamesi ile sanayileşme stratejisinde ara ve yatırım malları üretimini kapsayan "ikinci evre"yi başaran bir ekonomide; belli bir üretim düzeyine ulaşmış, optimum ölçek ve kapasitesi dış piyasalarla rekabet edebilecek endüstrilerin varlığından söz edilebilir. Böyle bir ekonomi artık koruma duvarlarının arkasından çıkmalı ve etkin kaynak tahsisine göre rasyonel işleyebilmelidir. Bu aşamaya gelen ya da gelmesi istenen ekonomi artık dışa açılabilir ve dışa dönük stratejiler uygulanabilir. Bu anlamda ekonominin libe-

(3) Dağılan SSCB'nin bugün bağımsızlaşan ülkelerindeki "piyasa ekonomisine geçiş" eğilimleri ve tartışmaları da bu bağlamda düşünülebilir. Her ne denli ekonomilerinin tıkanması söz konusu olsa da birikimleri olan "merkezi planlama" anlayışına göre yeniden kaynak tahsisini düzenlemek yerine, piyasa ekonomisine geçişi bir "tercih" olarak telaffuz etmektedirler.



ralleştirilmesi, içe dönük bir stratejinin doğal devamı görünümündedir.

iii) Ekonomik ve politik bir zorunluluk olabilir: Ekonominin liberalleştirilmesi, içe dönük stratejide ekonominin tıkanmasından dolayı ortaya çıkan zorlamalarla olabilir. Birçok gelişmekte olan ülke için ithal ikamesi ile sanayileşme stratejisinde ikinci evre sorun olmaktadır. Bilindiği gibi ekonomide ara ve yatırım malları üretimi aşamasına geçildiğinde, korunan yerli üreticiler anılan malları yüksek maliyetle üretmektedirler. Sanayiinin özendirilmesi açısından bu malların daha önceki ithalat kolaylıkları bir paradoks oluşturmaktadır. Ayrıca içe dönük bir ekonominin döviz kazancı yetersizliği de ekonomide bir darboğaz oluşturmaktadır. Diğer yandan uluslararası standartlarda çalışmayan endüstriler, yüksek maliyet ve fiyatların yanı sıra, ölçek ekonomisi ve düşük kalite sorunları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu da ekonomide kaynak dağılımının etkinliğini bozmaktadır.

İçe dönük ekonomilerin ara ve yatırım malları girdilerinin ithalat zorunluluğu ithalata bağımlılığı artırmaktadır. Bu dönemde uygulanan politikalar ihracat aleyhine sonuçlar doğurmaktadır. Bir yandan ithalata bağımlılık, diğer yandan ihracatın istenen/beklenen ölçüde gelişmemesi cari işlemler açıklarını büyütmede, ekonomiyi dış borç çıkmazına sürüklemektedir.

Genel olarak ekonominin, özel olarak sanayiinin böyle tıkanması, ekonomiyi dışa açılmaya zorlayabilir. Ekonominin içinde bulunduğu darboğaz ancak dışa açılarak atlatılabilir. Sonuçta liberalleştirme ekonominin zorlaması sonucu gündeme gelmektedir.

### 3. LIBERAL EKONOMİYE GEÇİŞTE SORUNLAR

Belli dönem gümrük duvarlarının arkasında korunan içe dönük ekonomiden dışa açık liberal ekonomiye geçişte önemli ve karmaşık sorunlarla karşılaşılacaktır. Bir stratejiden diğerine geçiş dinamik bir ortamda, tüm ekonomiye yeni bir yapı kazandıracak biçimde uygulanacaktır. Korumacı yapıdaki ekonominin liberal yapıya dönüşürülmesi bir süreci kapsayacak ve önemli politika değişikliklerini gerçekleştirecektir. Söz konusu politika değişikliklerini, "eşzamanlı politika demeti" ve bu demetlerin "ardışık" uygulaması olarak özetlemek olanaklıdır.

Liberal ekonomiye geçişte sorunlardan en önemlisi politika değişikliklerinin nasıl ve ne zaman gerçekleştirileceğine ilişkindir. Bilindiği gibi her kalkınma stratejisini belirleyen ve o stratejinin ekonomik yapısını oluşturan bir iktisat politikası demeti vardır. Bir stratejiden diğerine geçerken yapılmak istenen, bu ekonomik



yapıyı değiştirmektir<sup>(4)</sup>. O halde ekonomiyi dışa açarken içe dönük stratejide uygulanan iktisat politikaları yerine, "yeni bir politika demeti" gerekecektir. Birbirleriyle etkileşimi ve uyumu nedeniyle bu politika demeti "eşzamanlı" uygulanabilir. Aksi durumda, demet içinde yer alan politikaların birbirlerini tamamlama özelliği kaybolabileceğinden istenen ekonomik yapıya etkin ve istikrarlı geçilemeyebilir.

Diğer yandan korumacı politikaların uygulandığı bir ekonominin liberalleştirilmesi bir süreci kapsadığı için, uygulanan politika demetlerinde "ardışık" bir düzenlemeye gidilmesi gerekli ve zorunlu görülmektedir. Hedeflenen yeni stratejiye eşzamanlı bir politika demeti ile başlanacaktır. Bu politikalar iç piyasayı ve dış ticareti yeni stratejiye göre düzenleyici niteliktedir. Ancak süreç içinde başlangıçtaki eşzamanlı politika demeti yeterli gözükmemektedir<sup>(5)</sup>. Ekonomi istenen yapıya doğru değiştikçe ek politikalar gerekecektir. Bu da aşama aşama kısıtlamaların kaldırıldığı yeni politika demetleri uygulaması demektir.

Öte yandan kimi politika uygulamaları önceki politikaları basamak alacağından, her bir politika uygulamasının başarısı tarafından belirlenen evrelere göre, nihai sonuca varmak için bir öncekileri tamamlayıcı yeni politikalar uygulamaya konacaktır. Geçiş evresinde birbiri ardına gelen bu politika demetleri bir sıralamayı göstermektedir. Sözkonusu politika demetleri uygulamasındaki sıralamayla strateji değişikliğinde "ardışıklık"ın varlığından söz edilebilir.

Bir başka sorun, politika demetlerinin ve bunların ardışıklığının uygulanma biçimidir. Her kalkınma stratejisinde uygulan/uygulanacak olan iktisat politikaları bellidir. Buna karşın "geçiş" evresinde yukarıda sözü edilen eş zamanlı politika demetinin hangi alanları ne ölçüde kapsayacağı, nasıl bir ardışıklıkla uygulanacağı sorunları berraklaşmış değildir. Diğer bir deyişle ekonomik liberalleşmeye geçiş için hangi politika demetleri nasıl bir ardışıklıkla uygulanacaktır? Dışa açılacak bir ekonomi için kuramsal sorun burada doğmaktadır.

(4) Ayrıntılı bilgi için bkz. Şanlı 1991:15-17.

(5) Eşzamanlı politika demeti uygulanırken belli kısıtlamalar olabilir. Örneğin kambiyo rejiminde dalgalı döviz kuruna geçiş aşamaları, gümrük tarife oranlarında azaltmaların belli aşamalarda yapılması, ithalat rejiminin liberalleştirilmesi aşamaları gibi herbirinde kısıtlamaların evre evre azaltılması gibi.



Ekonominin liberalleştirilmesi, esas olarak ödemeler bilançosunun (ÖB) cari işlemler hesabına (CİH) konu etkinlikler ile sermaye hesabına (SH) konu etkinliklerin liberalleştirilmesini<sup>(6)</sup> kapsar. Acaba her iki hesap birlikte mi liberalleştirilecek, yoksa ayrı ayrı belli bir ardışıklıkla mı liberalleştirilecektir? Eğer aralarında bir seçicilik gerekecekse önce hangisi dış ekonomiye açılacaktır? Ya da sermaye hesabının liberalleştirilmesine gerek var mıdır? Her bir hesabın ekonomi üzerindeki etkileri farklı olduğuna göre hangi tür seçim, liberalleşmeyi en etkin ve uyum sorunlarını enazlayacak biçimde gerçekleştirir? Son zamanlara dek bu konunun analizine çok az çaba harcanmıştır (Edwards 1984a :9-10). 1980'ler sonrasında konu üzerinde tartışmalar yeni yeni başlamıştır ve ilerde kuramsal bir temele oturtulacağı beklenebilir.

Ekonomik liberalleşmenin optimal süreci konusu, ekonomi politikalarının en güç yönlerinden birini oluşturmaktadır (Frenkel 1983a:12). İktisatçılar hala karşılaştırmalı statik durumların sınıflamasını yapmakta (Hanson 1983a:113) ve özellikle Latin Amerika ülkelerinde<sup>(7)</sup> yaşanan deneyimleri analiz etmektedirler (Edwards 1984a:10-11). Ancak ekonomiyi dışa açmada Latin Amerika ülkelerinin izlediği yolun doğruluğu ya da yanlışlığı hakkında da iktisatçılar arasında bir anlaşmadan söz edilemez (Edwards 1984b:1). Güney Koni ülkelerinden Arjantin ve Uruguay liberalleşme için ilk önce ödemeler bilançosunun sermaye hesabını, Şili ise cari işlemler hesabını liberalleştirmiştir (Edwards 1984a:10). Yapılan analiz ve tartışmalarda da bu ülkelerin başarısızlıklarında, bu önceliklerin önemi üzerinde durulmaktadır. Buradan hareketle liberalleşmede ardışıklıkta önceliğin ne olması gerektiği önerileri ortaya atılmaktadır. Sorun, ekonomilerin liberalleştirilmesinde yöntem sorununda düğümlenmektedir.

#### 4. LİBERAL EKONOMİYE ETKİN GEÇİŞTE YÖNTEM SORUNU

Gerçek dünyanın dinamik ortamında, uygulanan stratejinin ekonomik sorunlarını taşıyarak yeni bir stratejiye başlamak ve bu geçişi etkin biçimde gerçekleştirmek, önemi ihmal edilmiş temel konulardan biridir. Kuramsal tartışmalarla birlikte "etkin geçiş"te "ardışıklık" sorunu temel ağırlığı almış görünmektedir (Helleiner 1990:892). Ancak ardışıklık olgusu da çerçevesi belirlenip tamamlanmamış gözükmektedir. Yeni stratejiye geçerken eşzamanlı demet politikaların öncelikle hangi alanları kapsayacağı, sonraki aşama-

(6) Bundan sonra "hesabına konu etkinliklerin liberalleştirilmesi" yerine "hesabının liberalleştirilmesi" kullanılacaktır.

(7) Özellikle Güney Koni Ülkeleri (Southern Cone Countries) olarak adlandırılan Arjantin, Şili ve Uruguay.



larda ardışıklığın nerelerde olacağı tartışmaları henüz kesinleşmemiştir. Ancak ekonomilerin işleyiş ve etkileşim mekanizmaları açısından öncelikle iç piyasanın serbest piyasa mekanizmasına göre düzenlenmesi, daha sonra dış ekonomik ilişkilerin liberalleştirilmesi uygun gözükmektedir.

Kuramsal düzeyde bu tartışmaların yeni başlamasına karşın, uygulamada değişik yöntemlerle ekonomilerin liberalleştirilmeye çalışıldığı gözlenmektedir: Bunlardan birisi durumun gerektirdiği "ince ayar (fine tuning)" politikaları ile liberalleşmeye geçiş çabaları, diğeri ise ardışıklığı temel alan uygulamaların karşıtı olarak, ardışıklığı öngörmeyen "eşzamanlı (synchronous) politika demeti" ile strateji değişikliği yapılmasıdır. Şimdi anılan bu uygulama ve tartışmalar Grafik 1'de şematize edildiği biçimi ile ayrıntılı olarak incelenebilir.

#### 4.1. LIBERALLEŞMEYE ETKİN GEÇİŞTE "ARDIŞIKLIĞI (SEQUENCE)" TEMEL ALAN GÖRÜŞLER

1980'li yıllardaki tartışmalarda, içe dönük ekonomiden liberal ekonomiye geçişte, liberalleşme programının bir ardışıklıkla uygulanabileceği görüşü ağırlıktadır<sup>(8)</sup>. İlk adımda yurtiçi piyasa serbest piyasa mekanizmasına göre işler hale getirilecek, daha sonra ödemeler bilançosunun "cari işlemler hesabı" ile "sermaye hesabı"nın liberalleştirilmesine geçilecektir. Ardışıklık sorunu burada gündeme gelmekte, her bir faaliyetin bir "öncelikler" sıralamasına göre düzenlenmesi kabul görmekte, ancak tartışmalar sıralamaya ilişkin olmaktadır.

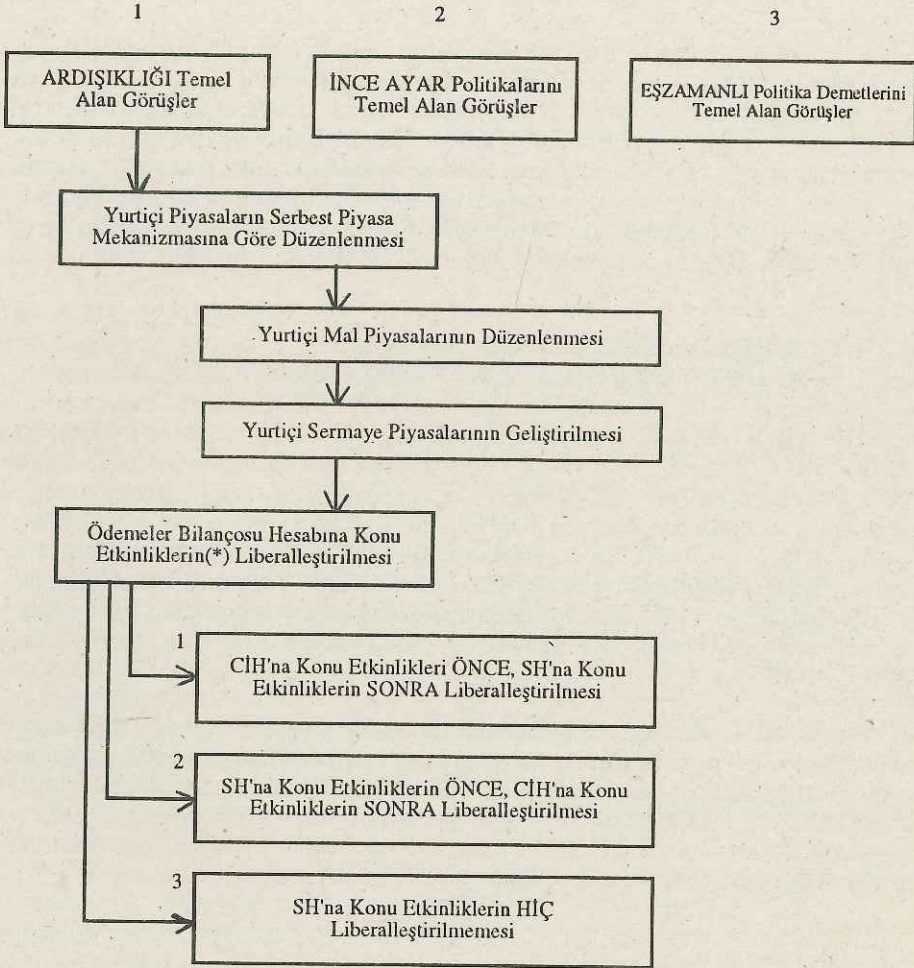
Kuşkusuz strateji değişikliğinde, başlangıçta uygulanan eşzamanlı demet politikalar iç piyasayı düzenleyici öğelerinin yanısıra, dış ekonomik ilişkilerde kısıtlamaları azaltıcı unsurlar da taşıyacaklardır. Ancak burada konuyu şematize edebilmek için önce iç piyasaya ilişkin, sonra dış ekonomik ilişkilere yönelik düzenlemeler, ardışıklığı temel alan görüşlere göre incelenecektir.

(8) Nitekim Dünya Bankası'nın desteğiyle 21-22 Mayıs 1982 günlerinde Washington'da düzenlenen bir Sempozyumda tartışmaların odak noktalarından biri de "ardışıklık" konusudur (Barletta, Blejer and Landau 1983).



## GRAFİK 1

## LIBERAL EKONOMİYE GEÇİŞ YÖNTEMLERİ



(\*) Cari İşlemler Hesabı (CIH) ve Sermaye Hesabı (SH).



#### **4.1.1. Yurtiçi Piyasaların Serbest Piyasa Mekanizmasına Göre Düzenlenmesi**

Uzun yıllar korunan bir ekonomide öncelikle yurtiçi mal ve sermaye piyasalarının işleyişinde ortaya çıkan sapmalar (Frenkel 1983a:12), kaynak tahsisindeki bozukluklar düzeltilmelidir. Bunun diğer anlamı piyasa ekonomisi kurallarını yerleştirici politik önlemler olmaktadır. Öncelikle yurtiçi mal piyasalarının işleyişinde serbest piyasa mekanizması temel alınacaktır. Diğer yandan yurtiçi sermaye piyasaları geliştirilecektir. Liberalleşme programının ilk evresi, ardışıklık sürecinin ilk adımı böyle başlayabilir.

#### **-Yurtiçi Mal Piyasalarının Serbest Piyasa Mekanizmasına Göre Düzenlenmesi**

Strateji değişikliğinde ilk uygulanan eşzamanlı politika demeti ile birlikte, güdümlü negatif reel faiz politikasından kontrollü gerçekçi pozitif reel faiz politikasına geçilecektir. Ardışıklık sürecinin sonraki evrelerinde kontrollü faiz politikası, tamamen piyasa güçlerince belirlenen serbest faiz politikasına dönüştürülecektir. Düşük faizli selektif kredi politikası yerine standart bir kredi politikası uygulanmaya başlanacaktır.

Strateji değişikliğinin iç piyasaya yönelik ilk uygulamalarından biri de KİT politikalarında olacaktır. Eskiden fiyat, miktar, kalite ve istihdam yönlerinden özerk olmayan KİT yönetimleri, yeni strateji ile kararlarını bağımsız alabileceklerdir. Bu nedenle yeni politikalara uygun olarak iç piyasada ardışıklık süreci ilk olarak kamunun ürettiği mal ve hizmetlerde görülebilir. KİT ürünleri politik kararlarla düşük fiyattan satılmak yerine, maliyetleri yansıtır fiyatlardan satılabilecektir. Bu da bu ürünler için oluşan paralel piyasaları önleyebilir. KİT politikalarında değişimle birlikte ardışıklığın sonraki evrelerinde KİT açıklarını kapatın konsolide bütçe ve fonların destekleri ortadan kalkabilir, Merkez Bankası kaynaklarının açık finansman için kullanılmasından vazgeçilebilir.

Strateji değişimi ile birlikte bazı mal ve hizmetlerin üretiminde devlet tekeli kalkacaktır. Bu da ekonomide nisbi fiyat yapısını değiştirecek ve kaynak tahsisinde, ardışıklık sürecinde yeni dengeler yaratabilecektir.

İç piyasaya dönük fiyat kontrollerinin kalkışı da ardışıklık sürecine uygun olarak gerçekleştirilecektir. Tüm fiyat kontrollerini bir anda kaldırmak yerine, malların ekonomi içindeki nisbi önemlerine göre bir ardışıklık sıralaması uygun olabilir. Kalkınan fiyat kontrolleri ile mal ve hizmetler piyasasında paralel piyasalar önlenemez. Piyasada fiyat belirleme ve denetim işlevi, ardışıklığın ile-



riki evrelerinde, özerk KİT fiyatları ve ithalatın liberasyonu sonucu gelen yabancı malların kalite ve fiyat rekabeti ile sağlanabilecektir.

Tarım ürünleri alım fiyatları da politik amaçlı destekleme fiyatları yerine, piyasa koşullarına göre belirlenecektir. Bu da tarım ürünlerinde serbest piyasa fiyatının belirlenmesini sağlayabilecektir.

Yurtiçi mal piyasalarının serbest piyasa mekanizmasına göre düzenlenmesinde özel kesim ürettiği mal ve hizmetlerde -herhalde-kamuya göre sonradan uyum göstermeye başlayacaktır. Çünkü değişen para ve kredi politikaları, özerk KİT politikaları, fiyat kontrollerinin kaldırılması (ve sonuçta paralel piyasaların yok olması), tarımsal ürün fiyat politikasındaki değişmeler, bazı devlet tekellerinin kalkması, ardışıklık sürecinin sonraki evrelerinde ithalatın liberalleştirilmesi gibi politikalar özel kesimin üretim ve fiyat kararlarını etkileyecek, ekonomi yeni dengelere ardışıklığın bu sonraki evrelerinde ulaşabilecektir.

Bu gelişmeler yurtiçi mal piyasalarını strateji değişikliğine uygun olarak bir ardışıklık süreci geçireceğini gösterebilir.

#### **-Yurtiçi Sermaye Piyasalarının Geliştirilmesi**

Bu piyasaların gelişimi de bir kaç evrede gerçekleşebilir. Strateji değişikliği ile birlikte uygulamaya konan pozitif reel faiz politikası faiz oranlarını yükseltecek (Edwards 1984a:12), bu da kredi maliyetlerini yükseltecek, kullanıcılarına piyasa rekabetinde ağır yük ekleyecektir. Bu durumda kredi talebinde bulunacak firmaların büyük kısmı tahvil ve hisse senedi ihraç ederek birincil sermaye piyasasının oluşmasını ve/veya gelişmesini sağlayabilir. Doğaldır ki öncelikle birincil sermaye piyasasının gelişmesini isteyen hükümetin, bu piyasaların işleyişinin hukuki çerçevesini çizmesi gerekecektir. Sonraki evrelerde yurtiçi sermaye piyasasının temel taşı olan ikincil sermaye piyasasının kurulup işlemesi gerçekleştirilebilir.

İthal ikamesinden liberal ekonomiye geçerken geçiş sürecinin sonraki aşamalarında bazı KİT'lerin "özelleştirilmesi" programı uygulamaya konabilir. Bu operasyon hem birincil, hem de ikincil sermaye piyasalarının canlanmasını sağlayacaktır. Ekonomide mali kesimin özelleştirilmesi (White 1987) de bu aşamada devreye girecektir. Böylece sermaye piyasalarının ekonomideki işlevi ve etkinliği artabilecektir. Nihai olarak, özelleştirme programının bir diğer hedefi de yurt dışına tahvil ve hisse senedi ihraç edebilmektir (yabancı sermayenin bir teşvik türü olarak). İkincil piyasaya konu başka firmaların da başvurabileceği bu tür ihracat, sermaye piyasalarının etkinliğini artırabilir.



#### 4. 1. 2. Ödemeler Bilançosu Hesabına Konu Etkinliklerin Liberalleştirilmesi

Yurtiçi piyasalarda serbest piyasa mekanizmasının işleyişine yönelik gerekli düzenlemeler yapıldıktan sonra, ekonominin dışsal liberalleştirilmesi çabası başlatılabilir. Uluslararası ticareti engelleyici kısıtlamaların kaldırılması ya da kimi alanlarda enazlanması anlamına gelen cari işlemler hesabının liberalleştirilmesi, sermaye hesabının liberalleştirilmesinden farklıdır. Sermaye hesabının liberalleştirilmesinin ne anlama geldiği tam tanımlanamazdır (Hanson 1983b:148). Cari işlemler hesabının liberalleştirilmesi konusunun açıklığına karşın kuramsal tartışmalarda sermaye hesabının liberalleştirilmesi açıklanmayı gerektirir niteliktedir. Sermaye hesabının liberalleştirilmesi (Hanson 1983a:114),

- Kamu sektörünün Dünya sermaye piyasasından borçlanması mıdır?

- ABD doları ve dolar değerlerini (dolar assetlerini) elde tutmak için kuralların gevşetilmesi midir?

-Özel yabancı borçlanmaya konan kısıtlamaların azaltılması mıdır?

- Kredi tahsislerine ve rezervlere duyulan zorunlulukların -gerileyen enflasyon oranlarıyla birlikte- azaltılması mıdır?

- Dünya sermaye piyasalarına giriş serbestliği midir?

Bu önlemlerin her biri ekonominin işlevi ve faiz oranlarının tepkileri için farklı etkilere sahip olabilir. Örneğin sermaye hesabının liberalleştirilmesi ile birlikte temel maliyetler yüksek reel faiz oranlarıyla ilişkilendirilmekte görünmektedir. Bir kez halkın elinde döviz tutmasına izin verildiğinde, yurtiçi faiz oranları -ki yüksek reel oranları yaratabilecektir- ile halkın beklediği devalüasyon oranları arasında karşılıklı etkileşim olacaktır. Bu etkileşimi engellemek olanaksız görünmektedir. Hükümet faiz oranı politikasını uygularken bu sınırlamayı kabul etmek zorunda kalabilir. (Hanson 1983a:114; Hanson 1983b:148).

Kohsaka (1987:329) sermaye hesabının liberalleştirilmesini üç koşula bağlamaktadır: i) Faiz oranlarının serbest olması, ii) ticari bankalara ve banka olmayan finans kurumları piyasasına giriş engellerinin kısmen kaldırılması, iii) mali kurumların yönetimine doğrudan hükümet kontrolünün ilımlı olması. Buna yurtiçi mali piyasaların uluslararası piyasalara açılmasına iç ve dış engellerin kaldırılması veya enazlanması eklenebilir. Belli görecelilik taşımasına rağmen, bu koşulların yerine gelmesi ile sermaye hesabı libe-



ralleşecektir. Sermaye hesabının liberalleştirilmesinde politika yapıcılar, ekonomi üzerinde çok değişik etkileri olan karmaşık değişkenler kümesi ile karşı karşıya olduklarının bilincinde olmalıdırlar.

Ödemeler bilançosuna konu etkinliklerin liberalleştirilmesinde üç ayrı yaklaşım sözkonusu olabilir:

#### **4.1.2.1. Cari İşlemler Hesabının Önce, Sermaye Hesabının Sonra Liberalleştirilmesi**

Aşağıda tartışılacağı gibi, sermaye hesabının ekonomi üzerindeki farklı etki ve duyarlılığından dolayı, liberalleşme programında çoğu yazarın ortak kanısı, cari işlemler hesabının önce liberalleştirilmesi gerektiğidir (Örneğin, Frenkel 1983a:12; Edwards 1984a:32-33, 91 ve 1984b:4; Dornbusch 1983a:176; Zahler 1983:74; Calvo 1983:126). Bu tercihi gerekli kılan nedenler ve her iki hesap arasındaki temel farklar şu noktalarda tartışılabilir.

Mal ve sermaye piyasaları arasındaki temel fark, sermaye piyasalarındaki uyum hızının mal piyasalarında uyum hızından çok daha fazla olmasıdır (Frenkel 1983a:12; Edwards 1984a:14). Sermaye piyasaları gelecek hakkındaki beklentilere karşı daha çok duyarlıdırlar ve beklentileri değiştirecek yeni bilgi, mal ve hizmet fiyatlarından çok daha hızlı mali araçların (asset) fiyatlarına yansıtılır. Mal ve sermaye piyasaları arasındaki bu temel fark her iki piyasanın işleyişi bakımından bazı ayrılıklara sahiptir (Frenkel 1983a:12-15):

Birincisi, uzun süreli dış rekebele kapalı bir ekonomide kaynak dağılımı ve kullanımını açısından bozukluklar yaşandıktan sonra, liberalleşmeye geçilince değişik sektörlerin izleyeceği fiyat değişimleri hakkında hiç kimse tam bilgiye sahip değildir. Bu belirsizlik altında önce cari işlemler hesabı liberalleştirilirse, piyasa tepkilerini incelemek ve gerekli düzeltmeleri yapmak olanağı vardır. Oysa önce sermaye hesabı liberalleştirilirse, başlangıç tepkisi çok hızlı olacaktır, muhtemelen oluşacak mali araçların akımları büyük olacaktır. Oysa iki piyasa arasında uyum sağlanmalıdır. Ekonomik yapı ve kurumlarda gerekli değişmeyi kolaylaştırmak için sermaye hesabında kademeli bir geçiş gereklidir.

İkinci olarak, yanlış reel yatırım ile yanlış portfolyo yatırımı kararlarının düzeltilmesinde bazı farklar vardır. Yanlış portfolyo yatırımı kararını değiştirmek daha kolaydır. Önce cari işlemler hesabı liberalleştirildiğinde reel yatırım ekonomide daha uygun bir ortamda gerçekleşecek, uzun dönemde tutarlı olacaktır. Portfolyo yatırımları, bu aşamada liberalleştirilmeyen sermaye hesabının koşullarında gerçekleştirilecek ve bu hesap ilerde liberalleştirildikten



sonra gerekli düzeltmeler yapılacaktır. Oysa önce sermaye hesabı liberalleştirilirse, portfolyo yatırımı kararları uzun dönem değişme koşullarına uygun düşebilir. Ama reel yatırımlar, cari işlemler hesabı liberalleştirilinceye dek hala eski çarpık ortamda gerçekleştirilecektir.

Diğer yandan mal ve mali araç akımlarındaki çarpıklıklar cari işlemler hesabını ve sermaye hesabını ayrı ayrı ve muhtemelen farklı biçimlerde etkiler. Mal akımlarındaki çarpıklıklar, -görelî olarak- sermaye hesabına nazaran cari işlemler hesabı üzerine daha çok etkide bulunur. Aynı biçimde mali araç akımlarındaki çarpıklıkların etkisi de iki hesaptan sermaye hesabı üzerine daha çoktur. Diğer deyişle mal ve mali araçların akımlarındaki çarpıklıklar, ödemeler bilançosunun her iki hesabını da ayrı ayrı etkiler. Ama mal akımlarındaki çarpıklıklar cari işlemler hesabını, mali araç akımlarındaki çarpıklıklar sermaye hesabını görelî olarak daha çok etkiler. Ancak mal ve mali araç akımlarından kaynaklanan çarpıklıkların her iki hesap üzerindeki etkileri karşılaştırıldığında, mal akımlarından doğan söz konusu etkinin, mali araç akımlarından doğan etkiye göre daha çok olması olasıdır. Bu da her iki akımdan kaynaklanan çarpıklıklardan cari işlemler hesabının görece fazla etkilendiği anlamındadır. Liberalleştirme programından ekonominin daha çok tahrip olmaması için mal akımlarından doğan çarpıklığın öncelikle düzeltilmesi uygun olacaktır. Sonuçta ödemeler bilançosunun iki hesabının tartışılan bu çarpıklıklara karşı duyarlılıklarının farklılığı cari işlemler hesabının önce liberalleştirilmesini gerektirir gözükmektedir.

Üçüncü olarak, liberalleşmeden önceki çarpıklığın maliyeti ele alınabilir. Bir çarpıklığın maliyeti, çarpıklığın varolduğu durumda işlemlerin miktarına ve onun kendi çarpıklığına bağlıdır. Eğer önce cari işlemler hesabı liberalleştirilirse, çarpıklığı sürececek olan sermaye hesabıdır. Bu durumda varolan çarpıklığın maliyeti yapılan ticari işlemlerin miktarıyla orantılıdır. Başta belirtildiği gibi mal piyasasının uyumu yavaş olacağından, çarpıklığın maliyetinin görece küçük olması olasıdır. Aynı bakış açısından eğer önce sermaye hesabı liberalleştirilirse, cari işlemler hesabının kapalılığından dolayı yalnızca mali araç akımları gerçekleşeceğinden, oluşan çarpıklığın maliyetinin büyük olması olasıdır. Çünkü sermaye piyasasının uyumunun hızlığı yüzünden sermaye akımı büyük olacaktır. Çarpıklıkların maliyeti yönünden bakışta da cari işlemler hesabının önce liberalleştirilmesi gerekmektedir.

Eğer önce sermaye hesabı liberalleştirilirse, kısa dönemde mali araç akımlarında bir istikrarsızlık olacaktır. Çünkü yurtiçi sermaye piyasaları hala baskı altındadır ve faiz oranları düşük düzeylerde sabittir (Edwards 1984a:12). Bu durumda yapılan bir liberalleştirmede dışarıya büyük oranlarda mali araç akımları olacaktır. Bu



olumsuz durumu önlemek için, yurtiçi sermaye piyasası geliştirilip faiz oranlarının yükseltilmesi gerekir ki sermaye hesabı daha sonra liberalleştirilebilsin (Edwards 1984b:3).

Yurtiçi sermaye piyasası, enflasyonist bir ortamda ancak mali açıklar kontrol edildikten sonra liberalleştirilebilecektir (Edwards 1984a:12-13). Eğer bu başarlırsa, sermaye hesabının liberalleşmesi, faiz oranı farklılıklarından dolayı yurtiçine büyük bir mali araç akımıyla sonuçlanabilir. Sabit döviz kuru rejiminde bu akımlar ulusal paranın reel değerlenmesini ve maliyet enflasyonu doğuracaktır (Diaz-Alejandro 1981, Harberger 1984, Harberger and Edwards 1982'den Edwards 1984b:4; Zahler 1983:74). Dalgalı döviz kuru rejiminde ise, sermaye piyasalarının mal piyasalarından daha hızlı uyumundan dolayı, yurtiçine mali araç akımları nominal ve reel döviz kurlarında ani bir değerlenmeyi gerçekleştirebilecektir (Frenkel 1983b:165; Edwards 1984b:4). Sermaye hesabının önce açılması nedeniyle yerli paranın bu reel değerlenmesi, cari işlemler hesabının liberalleşmesinin başarısı amacı ile çelişmektedir. Çünkü ihracata konu mal üreten sektörler için paranın reel değerinde azalma olması gerekir. Önceki koruyucu çevreden serbest rekabetçi ortama geçişte görece fiyatların yeni yapısı çok daha güçlükle karşılanacaktır (Edwards 1984b:4). Dornbusch (1983b:176)'a göre, yapılacak en yanlış şey, yerli paranın reel değerinde gereken azaltmayı başarmadan önce sermaye hesabını liberalleştirmektir.

#### **4.1.2.2. İki Hesap Arasındaki Tercihle Sermaye Hesabının Liberalleştirilmesine Öncelik Verilmesi**

Ardışıklık yaklaşımına göre liberalleştirme programında bir alması da önce sermaye hesabına konu etkinliklerin liberalleştirilmesidir (Lal 1984). Ekonomilerin liberalleştirilmesinde döviz kuru- runun ekonomi üzerindeki etkisi kritiktir ve Lal'a göre döviz kuru- nun yönetimini hükümete bırakmak daha iyi sonuç vermeyecektir. Bu nedenle cari işlemler hesabına konu etkinlikler liberalleştiril- meden önce dalgalı döviz kuru sistemine geçilmelidir ve ülke parası tümüyle konvertibil duruma getirilmelidir.

Eğer Lal'in önerisi gerçekleştirilir ve sermaye hesabına konu et- kinlikler önce liberalleştirilirse, dışarıya kitlesel olarak mali ser- maye çıkacaktır. Çünkü yurtiçi sermaye piyasası hala baskı altında olacağından, faiz oranları sabit ve yapay olarak düşük düzeylerde olabilir (Edwards 1984a:12). Bunun için mali açıklar kontrol al- tına alındıktan sonra yurtiçi sermaye piyasası liberalleştirilmeli- dir. Diğer yandan bunlar gerçekleştirildikten sonra yine önce ser- maye hesabı liberalleştirilirse bu kez de faiz oranları farkından do- layı içeriye büyük mali sermaye akımı olacaktır. Bu da sabit veya dalgalı döviz kuru rejiminde enflasyonla sonuçlanacak ve yerli pa- ranın değerini yükseltecektir (Edwards 1984a:13). Sonuçta bu durum



ihracatın geliştirilmesi ve ekonominin dışa açılması ile çelişecektir.

Ayrıca mal ve sermaye piyasalarının yeni koşullara (liberalleşmeye) uyum hızı da önemlidir. Daha önce tartışıldığı gibi sermaye hesabının uyum hızının fazla olması da ekonomiye yeni sorunlar doğuracaktır.

Her ne kadar cari işlemler hesabı henüz liberalleştirilmediği için etkisi zayıf olsa da, sermaye hesabının liberalleştirilmesinden kaynaklanacak döviz kurunun reel değerlendirilmesi sorunu nasıl ele alınacaktır? Sermaye hesabının, cari işlemler hesabından ne kadar önce liberalleştirileceğine nasıl karar verilecektir? Lal bu sorulara açıklık getirmediği gibi gelişmekte olan ülkelerde, cari işlemler hesabı liberalleştirilmeden önce dalgalı döviz kuru sistemini başarmak için gerekecek kurumsal düzenlemeleri de tanımlamamaktadır. Temel kurumsal gereklerin yokluğu, gelişmekte olan ülkelerde sistemin başarısını engelleyebilir. Sonuç olarak liberalleştirme programında sermaye hesabının önceliği, kuramsal açıdan doyurucu olmaktan uzaktır.

#### 4.1.2.3. Sermaye Hesabının Hiç Liberalleştirilmemesi

Ardışıklık yaklaşımına göre liberalleştirme programında diğer bir alması sermaye hesabının hiç liberalleştirilmemesidir. Bu yöndeki öneriye göre (Williamson 1983: 126), yatırımları artırmak amacıyla reel kaynakları harekete geçirmek için sermaye hesabı liberalleştirilmeden de dünya sermaye piyasalarından borç alınabilir. (Nitekim birçok gelişmekte olan ülke bu yönde hareket etmiştir). Hükümetler yurttaşlarının portfolyo yatırımlarının türlerini ve karlarını artırmak istedikleri zaman sermaye hesabını liberalleştirmeyi amaçlarlar.

Bu yaklaşım ekonomilerin liberalleştirilmesi ile çelişmektedir. Cari işlemler hesabı liberalleştirildikten sonra, sermaye hesabının liberalleştirilmemesi sermaye faktörünün etkinliğini azaltabilir. Çünkü sorun yalnızca dışarıdan borçlanma değildir. Amaç sermaye piyasalarının etkinliğinden yararlanmak ve bir bütün olarak ekonomiyi dünya ekonomisine açmaktır. Ancak böylece içsel ve dışsal ekonomilerden yararlanılabilir ve gelişme sağlanabilir. Dolayısıyla cari işlemler hesabından sonra sermaye hesabı da liberalleştirilmelidir.

#### 4.2. LIBERALLEŞMEYE GEÇİŞTE "İNCE AYAR (FINE TUNING)" POLİTİKALAR UYGULAMASI

Ekonomiyi liberalleştirmede bir yaklaşım da "ince ayar" yaklaşımı olabilir. Bu yaklaşım, temelde ekonomik dengesizlikleri önce-



den tahmin ederek, olası dengesizliği giderici ekonomi politikalar uygulamasını tanımlar. Diğer deyişle, ekonomideki küçük dengesizlikleri (istikrarsızlıkları) gidermek için ince ayar yaklaşımına göre hassas, ayarlayıcı iktisat politikaları uygulanabilir (Wrightsmen 1983:321-335; Dornbusch and Fischer 1990:462). Bu yaklaşıma göre eğer ekonomi enflasyonist bir baskı altındaysa daraltıcı politikalar, eğer ekonomi durgunluğa gidiyorsa genişletici politikalar uygulamak gerekir. Sürekli ve düzenli politika uygulamaları ve politika değişiklikleri, boşlukları (lag'ları) uzatırken, ince ayar yaklaşımının önemi artar. Eğer ekonominin geleceği hakkında önceden yapılan öngörü doğruysa ve ekonomiyi dengeye getirici politika değişiklikleri ince ayar yaklaşımıyla doğru seçilip uygulanırsa, ekonomi kısa sürede dengeye gelebilecektir. Bu yaklaşımı savunanların temel görüşü de buradadır. Ancak öngörü yanlışsa, politika değişikliği ekonomiyi dengeden daha çok uzaklaştırabilir. İnce ayar yerine düzenli politika değişikliğini savunanların genel eleştirisi ince ayar ile dengeye ulaşmanın rastlantısal olacağı biçimindedir (örneğin Craine, Havenner and Berry 1978).

İnce ayar yaklaşımı liberalleşme programında da kullanılabilir. Strateji değişikliği için başlangıçta eşzamanlı bir demet politika uygulandıktan sonra, liberalleşmenin etkin ve optimal gerçekleşmesi için bir ardışıklık düşünülmez. Ekonominin gidişine göre, yordayarak (öngörülerde bulunarak) gerekli politika değişiklikleri ve/veya yeni politika uygulamaları gerçekleştirilir. Ekonomiden gelen tepkilere göre yeni politika uygulamaları gündeme gelir.

Ancak strateji değişikliği gibi ekonominin yeniden yapılanmasını hedef alan bir amaç kümesinde, ekonominin tepkilerini önceden doğru olarak öngörmek oldukça güçtür. Yeniden yapılanmada ekonominin değişimi için uygulanması gereken politikalar bir öncelik sırasını gerektirirken, bunu yalnızca öngörülerle belirleyip, doğru politik kararları almak da daha önemli bir güçtür. Bu nedenlerle ince ayar yaklaşımı ile strateji değişikliğinin etkin ve optimal gerçekleştirilmesi uzak bir olasılık olarak gözükmektedir.

#### **4.3. LIBERALLEŞMEYE GEÇİŞTE "EŞZAMANLI (SYNCHRONOUS)" POLİTİKALAR DEMETİ UYGULAMASI**

Strateji değişikliğinde ardışıklık sorununun 1980'lerde tartışılmaya başlanılmasına karşın (Edwards 1984a:11), uygulamada bazı ülkeler farklı yollar izlemişlerdir. Ülke ekonomilerinin liberalleştirilmesini savunan ve/veya öneren Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (IBRD) gibi uluslararası kuruluşlar, iç ve dış piyasaları birlikte kavrayan köktenci "eşzamanlı" politikalar demeti ha-



zırlayıp önermişlerdir<sup>(9)</sup>. Bu politikalara her ülke kendi öznel koşullarına göre eklemeler ve/veya düzenlemeler katmıştır.

Buradan hareketle liberalleşmede ardışıklık konusunu gereksiz bulan bir yaklaşım, cari işlemler hesabı ve sermaye hesabının her ikisini eşzamanda liberalleştirmeyi önerir (Dornbusch 1983b:124, Frenkel 1983a:14). Daha önce tartışıldığı gibi mal ve sermaye piyasalarının uyum hızı farkı, liberalleşmede uyumsuzluklara neden olmaktadır. Bu iki piyasanın uyum hızı farkı eşzamanlı liberalleşme programında ikili döviz kuru rejimi ile çözülebilir. Cari işlemler hesabına sabit döviz kuru (fixed exchange rate), sermaye hesabına dalgalı döviz kuru (floating exchange rate) uygulanır. İkili sistemde, uygulanan farklı döviz kurlarının süreçte oluşturdukları uyum sayesinde piyasalardaki uyum hızları farklılığı ortadan kaldırılabilir.

Ancak ikili döviz kuru rejimi, bilinen çoklu döviz kuru rejiminin sakıncalarını taşır. Geçiş sürecinde döviz kurunun böyle dual sistemi, çok hantal ve yönetimi güç sorunlar doğuracaktır (Edwards 1984b:8, footnote 5). İşleyişteki çarpıklıkların birçok karmaşık etkileri, bürokratik sistemin doğurduğu sakıncalar, rantların doğması/kullanılması ve pahalı tahsis gibi sorunlar ekonomide yeni ve karmaşık sorunlar doğurabilecektir. İkili döviz kuru arasındaki fark açıldıkça sorunlar artacaktır. Bu durumda ikili döviz kuru rejimi, ancak tahammül edilebilir bir düzeyde ve belli bir dönem için ek bir alet olarak kullanılabilir.

Sonuçta her ekonomi için, strateji değişikliğini gerçekleştirecek köktenci politikalar demeti eşzamanlı olarak belli bir anda uygulamaya konur. Şu farkla ki, bu tür eşzamanlı politikalar demeti uygulanmaya konduktan bir süre sonra -uygulama başarısının belirlediği süreye göre- ek politika demetleri devreye girmektedir. Döviz yönetimi, faizlerin serbestleştirilmesi, KİT'nin özelleştirilmesi, korumaya duvarlarının indirilmesi, v.b. alanlarda bu gelişmeler gözlenebilir.

Uygulanan eşzamanlı politikalar demeti bazı alanlarda köklü değişimleri getirirken, bazı alanlarda uyumu sağlayıcı önlemleri içerir<sup>(10)</sup>. Köklü değişimi gerektiren politikalar bir süre sonra yeni bir politikalar demetini gerekli kılar. Bu anlamda eşzamanlı politikalar demeti -dikey çıkışları politikaların uygulandığı zamanı, yatay uzunluğu ise bu politikaların uygulanma süresini gösterir- bir

(9) Örneğin IMF için Dale 1983; Finch 1983 ve Dünya Bankası için Stern 1983.

(10) Örneğin, serbest faiz politikasına geçişle, bankacılık sistemindeki uyumu sağlayıcı politikalar birlikte uygulanır.



merdivenin basamaklarına benzetilebilir. Görüldüğü gibi, ardışıklığı öngörmeyen eşzamanlı politika demetlerinde de temelde bir ardışıklık sözkonusudur.

## **5. LIBERALLEŞMEYE GEÇİŞ SÜRECİNİN DOĞURDUĞU BAZI SORUNLAR**

### **5.1. LIBERALLEŞMEYE GEÇİŞ SÜRECİNİN SÜREKLİLİĞİ VE GÜVENİLİRLİĞİ**

Liberalleşmeye geçiş sürecinin güvenilirliği önemli bir sorundur. Eğer ithalat-rekabetçi endüstrilerde yer alan firma sahipleri bu programın ileride değişeceğine inanırlarsa, sermaye hesabının liberalleşmesi ile sağladıkları yabancı fonları ya da borçlanmaları firmalarının işlevlerini sürdürmek için harcayacakları gibi, programı değiştirmek için hükümet çevrelerinde lobicilik için de kullanabilirler. Nitekim Arjantin deneyinde bu durum yaşanmıştır (Rodriquez 1983:28'den Edwards 1984b:15). Eğer halkta da liberalleşme programının değişeceği inancı varsa, onlar da aşırı borçlanmaya giderek tüketim eğilimlerini artırabilirler. Çünkü gelecekte yeniden korumacı politikaların uygulanması ithal malların fiyatlarını yükseltecektir. Bireysel olarak optimal olan bu davranış toplumsal yönden optimal değildir. Güvenilirlik konusu, reform sürecinde izlenen döviz kuru, para ve maliye politikaları gibi politikalarla doğrudan bağlantılıdır (Frenkel 1983a:15; Edwards 1984b:15-16). Bu nedenle liberalleşme programının düzenlenmesi ve hızı, ters beklentileri kırarak biçimde olmalıdır.

### **5.2. LIBERALLEŞMEYE GEÇİŞ SÜRECİNİN FARKLI SEKTÖRLERİ FARKLI ETKİLEMESİ**

Liberalleşme programına ilişkin önemli bir nokta da bu programdan ekonominin farklı sektörlerinin farklı biçimlerde etkileyecek olmalarıdır. Sektörler arası bu farklılıkların önemli olmasına rağmen, para ve döviz kuru politikaları sözkonusu farklılıkları hafifletmek için planlanmayacaktır. Toptan yaklaşımçı para ve döviz kuru politikaları yerine mali politikalar bu tür sorunların çözümünde esas alınmalıdır (Frenkel 1983b:169).

### **5.3. LIBERALLEŞME VE KAYNAK HAREKETİNİN YÖNÜ**

Liberalleşme konusunda tartışılması gereken bir diğer konu da kaynakların hareketine ilişkindir. Sermaye hesabının liberalleşmesi ile değerlendirilen, cari işlemler hesabının liberalleşmesi ile değer kaybeden reel döviz kurunun çelişen hareketi vardır. Bu politikalar kaynakları zıt yönde hareket için zorlar. Sermaye hesabının liberalleştirilmesi ile, kısa dönemde dış ticarete konu olmayan sektörlerde bir genişleme, ithal edilebilir ve ihraç edilebilir mal üreten



sektörlerde bir daralma yaratılacaktır. Oysa önce cari işlemler hesabı liberalleştirildiğinde -döviz kurunun gerçekçi tutulmasından dolayı- ihracat sektöründe genişleme ve ithalat sektöründe daralma, ticarete konu olmayan sektörlerde ise ya daralma ya da genişleme olacaktır (Edwards 1984b:7). Liberalleşme düzeni ile ekonomide kaynak hareketinin yönü konusu ayrıca araştırılacak niteliktedir.

Kuşkusuz sermaye hareketlerinden yararlanmak gerekir. Ancak mali sermaye çok çabuk ve politika yapıcının kontrol edemeyeceği beklentilere göre de hareket edebilir. Bu arada para talebinin kompozisyonunda bir değişme varsa ve halk yerli paradan yabancı paraya doğru kayarsa, reel döviz kurunu etkileyen bir geçiş vardır. Reel döviz kurunu etkileyen bu durum arzulanmayan bir etkidir. Uygulamada, sözkonusu konum politik olarak tercih edilemez. Benzer nedenlerle liberalleşme programının ilk evrelerinde banka sistemi üzerindeki kontrolü kaldırmak için acele etmemek ve dikkatli olmak gerekir (Calvo 1983:126).

#### 5.4. LIBERALLEŞME VE OPTİMAL BORÇLANMA

Liberalleşme ve optimal borçlanma konusu borçlanmanın niteliğine, özel ve kamu borçlanması olmasına göre farklılıklar gösterebilir. Edwards (1984b:17)'a göre borçlanmanın kamu ve özel diye ayrımı yapaydır. Çünkü özel kesim bilir ki bir borç krizinde devletin garantisi arkasında olacaktır. Liberalleşmede optimal borçlanmanın analizi ayrı bir araştırma konusu olacak niteliktedir.

#### 6. SONUÇ

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma çabalarında içe dönük ve dışa açık sanayileşme stratejileri iki temel yaklaşımdır. Bu iki temel yaklaşımı oluşturan stratejiler uygulamada farklılıklar gösterebilir. Her ülke bu iki yaklaşımda yer alan stratejileri kendi ülke gerçekleri ve siyasal-ekonomik tercihleri doğrultusunda uygulamaktadır.

Çok az sayıda ülkenin farklı gelişme göstermesine karşın, gelişmekte olan ülkeler genelde az ya da çok içe dönük kalkınma stratejisi yaşamışlardır/yaşamaktadırlar. Diğer deyişle ülkeler başlangıçta genelde dış rekabete karşı korunup geliştirilmiş bir sanayiye ve içe dönük ekonomik yapıya sahiptir. Bu durumda içe dönük stratejiden dışa açık liberal ekonomiye geçiş üç nedenden kaynaklanabilir: Politik bir tercih olabilir. Ekonominin doğal gelişiminin bir sonucu olarak, işlevini tamamlamış bir içe dönük strateji doğal olarak liberal ekonomiye geçişi gerektirebilir. Son olarak içe dönük stratejinin temel eleştirisi olan kaynak bozucu, dışa bağımlı ve ihracatı köstekleyici yapısı, ekonomide tıkanmaya



ve ekonomiyi yeni bir strateji arayışına zorlayabilir ve dışa açılma ekonomik ve politik bir zorunluluk olabilir.

Bir ekonominin liberalleştirilmesi, temelde serbest piyasa mekanizmasına göre işletilmeye başlanan ekonominin ödemeler bilançosunun cari işlemler ve sermaye hesaplarına konu etkinliklerin liberalleştirilmesini kapsar. Sorun da içe dönük bir ekonominin liberal yapıya nasıl dönüştürüleceğinde düğümlenmektedir. Liberalleştirme dinamik bir ortamda gerçekleşeceğinden, durumun gerektirdiği sürekli ince ayar politikalarını mı uygulanacağı, iç piyasanın durumunun nasıl düzenleneceği, liberalleştirmede bir geçiş sürecinin olup olmadığı, geçiş varsa hangi etkinliğe öncelik veren politikaların uygulanacağı, iktisat politikası uygulayıcıları için önemli sorundur. Bu konuda henüz teori yetersizdir. Görünürde Latin Amerika ülkelerine ilişkin uygulamalar ve bunların analizi vardır. Böyle olunca iktisatçılar arasında da görüş birliği olduğu söylene-  
mez.

Liberal ekonomiye etkin geçişte yöntem sorunu bu tartışmalarda önem kazanmaktadır ve genel olarak üç yöntem üzerinde durulabilir: İnce ayar yaklaşımını temel alan yöntem, liberalleşme gibi köktenci bir amacı baştan doğru kapsayamayacağı için yetersiz olabilir. Eşzamanlı politikalar demeti yaklaşımını temel alan yöntem ise liberalleşmeyi bir anda gerçekleştirmeyi başaramayacağından, ekonomiden gelen tepkilere göre yeni politikalara gerek vardır. Bu ise bir süreci gösterir.

Sonuçta içe dönük ekonomiden liberal ekonomiye geçiş bir süreci gerektirmektedir ve en etkin yöntem ardışıklığı temel alan yöntem gözükmektedir. Geçiş için uygulanan politika demetleri bir ardışıklıkla gerçekleştirilebilecektir. Bu yönetime göre önce yurt içi mal ve sermaye piyasaları serbest piyasa mekanizmasına göre işleyecek biçimde düzenlenmelidir. İkinci aşamada dış ticaret bilançosunun cari işlemler hesabına konu etkinlikler liberalleştirilmeli ve nihayet sermaye hesabına konu etkinliklere konan kısıtlamalar kaldırılmalıdır. Bu iki hesap arasında bir tercih yapmak gerekir ve bir ardışıklık sözkonusudur. Tercihle temel etken sermaye piyasalarının uyum hızının mal piyasalarının uyum hızından daha çok olmasıdır. Bu uyum hızı farklılığının ekonomide yaratacağı etkilerin farklılığından dolayı sermaye hesabı en son liberalleştirilmelidir.

Dış ticaret bilançosunun bu iki hesabının liberalleştirilmesi ekonomide kaynakları zıt yönde etkilemektedir. Sermaye hesabının önce liberalleştirilmesi dış ticarete konu sektörlerde daralma, dış ticarete konu olmayan sektörlerde genişleme yaratır. Oysa cari işlemler hesabının önce liberalleştirilmesi ihracat sektöründe genişleme, ithalat sektöründe daralma yaratırken, dış ticarete konu olmayan



sektörlerdeki etkisi belirsizdir. O nedenle liberalleşme programında kaynak hareketleri ayrı bir araştırma konusudur. Liberalleşmede özel ve kamu kesiminin optimal borçlanması konusu da ayrıca araştırılacak önemdedir.

Son olarak liberalleşme programının sürekliliği ve hızı konusu kamuoyunda güvenilirlik sağlamalıdır. Aksi durumda bu programdan olumsuz etkilenenler liberalleşmeyi engellemek için baskı unsuru oluşturacaklardır. Uygulanan politikaların sürekliliğine halk ve işadamları inandırılmamalıdır. İnandırıcı bir politika, muhataplarının değişme ve/veya değişime beklentilerini kırarak, politika hedeflerine uyumu kolaylaştırır.

İthal ikamesi stratejisinden ihracata yönelik sanayileşme stratejisine uygun bir süreçte ve hızda geçişi, dinamik bir iç ve dış konjunktürde gerçekleştirmek oldukça zordur. İktisat politikalarının hem bir politika demeti, hem de politikaların ardışıklığını gerektiren düzenli ve dikkatli uygulanması yoluyla, amaçlanan geçiş sağlanacaktır. Kuşkusuz uygulamada bir stratejiden diğerine geçiş, politika yapıcıya her aşamada önemli ve zor görevler yükleyecektir.



### KAYNAKÇA

BALASSA, Bela 1982 "Structural Adjustment Policies in Developing Economies" **World Development** X, 1, January: 23-38.

BARLETTA, N. A., M.I. BLESER and L. LANDAU (Eds.) 1983 **Economic Liberalization and Stabilization Policies in Argentina, Chile and Uruguay** Washington D.C.: The World Bank.  
(A World Bank Symposium, May, 21-22, 1983).

CALVO, Guillermo A. 1983 "Commentary on Evaluation and Experience." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER and L. LANDAU (Eds.), 124-127

CRAINE, R., A. HAVENNER and J. BERRY 1978 "Fixed Rules vs. Activism in the Conduct of Monetary Policy". **American Economic Review** LXVIII, 5, December: 769-783.

DALE, William B. 1983 "Financing and Adjustment of Payments Imbalances." J. WILLIAMSON (Ed.) **IMF Conditionality** Washington D.C.: Institute for International Economies, 3-16.

DIAZ-ALEJANDRO, Carlos F. 1981 "Southern Cone Stabilization Plans." R. CLINE and S. WEINTRAUB (Eds.) **Economic Stabilization in Developing Countries** Washington D.C.: The Brookings Institution.

DORNBUSCH, Rudiger 1983a "Remarks on the Southern Cone" **IMF Staff Papers** 30 March 1983: 173-176.

1983b "Commentary on Evaluation and Experience." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER and L. LANDAU (Eds.), 116-26.

DORNBUSCH, R. and S. FISCHER 1990 **Macroeconomics**, 5th ed., Singapore: McGraw-Hill Publishing Company.

EDWARDS, Sebastian 1984a **Order of Liberalization of the Balance of Payments, Should the Current Account Be Opened up First.** Washington D.C.: World Bank Staff Working Papers Number 710.

1984b **The Order of Liberalization of the External Sector in Developing Countries** Princeton: Princeton University, International Finance Section.

FINCH, C. David 1983 "Adjustment Policies and Conditionality." J. WILLIAMSON (Ed.) **IMF Conditionality** Washington D.C.: Institute for International Economies, 75-86.

FRENKEL, Jacob A. 1983a "Economic Liberalization and Stabilization Programs." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER and L. LANDAU (Eds.): 12-17.

1983b "Remarks on the Southern Cone" **IMF Staff Papers** 30 March 1983: 164-173.



FRÖBEL, Folker, Jürgen HEINRICHS and Otto KREYE 1978 "Export-Oriented Industrialization of Underdeveloped Countries" **Monthly Review** XXX, 6, November: 22-27.

GILLIS, M., D. H. PERKINS, M. ROEMER and D.r. SNODGRASS 1983 **Economic Development** New York: W. W. Norton and Company. ("Trade Strategies: Import Substitution" Chapter 16 and "Outward-Looking Development" Chapter 17).

HANSON, James A. 1983a "Policy Implication of the Monetary Approach and of Experiences in the Southern Cone." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER and L. LANDAU (Eds.), 109-115.

1983b "Commentary on Evolution and Experience." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER and L. LANDAU (Eds.), 147-149.

HARBERGER, Arnold C. 1984 "Lessons for Debtor Country Managers and Policy Workers." Paper presented at World Bank Conference.

HARBERGER, A.C. and S. EDWARDS 1982 "International Sources of Inflation: Some New Results." Los Angeles: University of California, Working Paper.

HELLEINER, G. K. 1990 "Trade Strategy in Medium-Term Adjustment" **World Development** XVIII; 6: 879-897.

KAPLINSKY, Raphael 1984 "The International Context for Industrialisation in the Coming Decade" **The Journal of Development Studies** XXI, 1, October: 75-96.

KEBSCHULL, D. and C. WILHELMS 1974 "Conditions for the Success of Import Substitution and Export Diversification as a Development Strategy in Latin America." H. GIERSCH (Ed.): 237-262.

KEESING, Donald B. 1967 "Outward-Looking Policies and Economic Development" **The Economic Journal** LXXVII, 306, June: 303-320.

KIRKPATRICK, Colin 1989 "Trade Policy and Industrialization in LDCs" N. GEMMELL (Ed.) **Surveys in Development Economics** Oxford: Basil Blackwell Ltd., 56-89.

KNALL, Bruno 1974 "Conditions for the Success of Import Substitution and Export Diversification as Development Strategies in South and Southeast Asia." in H. GIERSCH (Ed.): 266-296.

KOHSAKA, Akira 1987 "Financial Liberalization in Asian NICs: A Comparative Study of Korea and Taiwan in the 1980s" **The Developing Economics** XXV, 4, December: 325-345.

LAL, Deepak 1984 "The Real Aspects of Stabilization and Structural Adjustment Policies: An Extension of the Australian Adjustment Model" **World Bank Staff Working Paper**, No: 636.



RODRIGUEZ, Carlos A. 1983 "Políticas de Estabilización en la Economía Argentina 1978-1982" **Cuadernos de Economía** 19, April: 322-340.

SCHMITZ, Hubert 1984 "Industrialisation Strategies in Less Developed Countries: Some Lessons of Historical Experience" **The Journal of Development Studies**, XXI, 1, October:1-21.

STERN, Ernest 1983 "World Bank Financing of Structural Adjustment" J. WILLIAMSON (Ed.) **IMF Conditionality** Washington D.C.: Institute for International Economies, 87-108.

ŞANLI, Mustafa 1991 Gelişmekte Olan Ülkelerde Liberal Ekonomiye Etkin Geçiş Sorunu: Güney Kore, Brezilya ve Türkiye Deneyimleri. (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

THE WORLD BANK (IBRD) 1987 **World Development Report**, Washington D. C. : Oxford Univ. Press/IBRD.

TÜRKKAN, Erdal 1987 "Türk Sanayiinin Dışa Açılması" **1986'dan 1987'ye Türkiye Ekonomisi Semineri** Ankara: Ankara Sanayi Odası Yayını No: 35, 95-140. (13-14 Mart, Ankara).

WHITE, Lawrence H. 1987 "Privatization of Financial Sectors" S. H. HANKE (Ed.) **Privatization and Development** California: ICS Press, 149-160.

WILLIAMSON, John 1983 "Commentary on Evaluation and Experience." in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER, and L. LANDAU (Eds.): 127-30.

WRIGHTSMAN, Dwayne 1983 **An Introduction to Monetary Theory and Policy** (3.rd ed.) New York: The Free Press.

ZAHLER, Roberto 1983 "A Regional View" in N.A. BARLETTA, M.I. BLEJER, and L.LANDAU (Eds.), 72-79.