

VOLUME • CİLT: 1 / ISSUE • SAYI: 1 MARCH • MART 2017  
ONLINE ISSN: XXXX-XXXX • PRINT ISSN: 2528-8547

# MARMARA İKTİSAT DERGİSİ

MARMARA JOURNAL OF ECONOMICS



MARMARA ÜNİVERSİTESİ YAYINEVİ

**Marmara İktisat Dergisi • Marmara Journal of Economics**

Volume • Cilt: 1 / Issue • Sayı: 1 Mart • March: 2017

6 Aylık Hakemli Akademik Dergi • Biannual Peer-Reviewed Academic Journal

ISSN: 2528-8547

**Marmara Üniversitesi Rektörlüğü Adına İmtiyaz Sahibi • Owner**

Prof. Dr. Mehmet Emin ARAT (Rektör • Rector)

**Derginin Sahibi • Owner of the Journal:** Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi Adına • On behalf of Marmara University  
Faculty of Economics Prof. Dr. Şahamet BÜLBÜL (Dekan • Dean)

**Editör • Editor in Chief:** Prof. Dr. Mahmut TEKÇE

**Editor Yardımcısı • Editorial Assistant**

Dr. Pınar DENİZ

**Yayın Kurulu • Editorial Board**

Prof. Dr. Işıl AKGÜL

Prof. Dr. Müfit AKYÜZ

Prof. Dr. Turgay BERKSOY

Prof. Dr. A. Suut DOĞRUDEL

Prof. Dr. Müjdat ŞAKAR

**Danışma Kurulu • Advisory Board**

Prof. Dr. Young-Joon PARK, Ajou University, Güney Kore

Prof. Dr. Erinç YELDAN, Bilkent Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Rafal MATERA, University of Lodz, Polonya

Prof. Dr. Gökhan ÖZERTAN, Boğaziçi Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Jeffrey B. NUGENT University of Southern California

Prof. Dr. Thanasis STENGOS, University of Guelph, Kanada

Prof. Dr. Rahel M. SCHOMAKER, Cologne Business School, Almanya

Prof. Dr. Ramazan GENÇAY, Simon Fraser University, Kanada

**İletişim Bilgileri • Contact Details**

**Adres • Address:** Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi

Göztepe Kampüsü Kadıköy, 34722 İstanbul

**Tel • Phone:** (+90) 216 541 40 21 **Faks • Fax :** (+90) 216 541 40 98

**E-posta • E-mail:** ikf.mje@marmara.edu.tr

**URL:** <http://dergipark.gov.tr/mje>

<https://ikf.marmara.edu.tr/akademik/marmara-iktisat-dergisi>

**Marmara Üniversitesi Yayınevi • Marmara University Press**

**Adres • Address:** Göztepe Kampüsü 34722 Kadıköy, İstanbul

**Tel • Phone:** +90 216 348 43 79 **Faks • Fax:** +90 216 348 43 79

**E-posta:** yayinevi@marmara.edu.tr

**Baskı • Printing Press:** Şenyıldız Matbaacılık

**Sertifika No:** 11964

**Marmara İktisat Dergisi** yılda iki kez (Mart ve Ekim aylarında) ve iki dilli (Türkçe ve İngilizce) olarak yayınlanan hakemli bir dergidir. Marmara İktisat Dergisi, konusunda uzman yerli ve yabancı araştırmacıların çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri, maliye ve ekonometri alanları dahil iktisadın tüm alanlarına ilişkin teorik ve uygulamalı araştırma makalelerini yayınlamayı hedeflemektedir.

**Marmara Journal of Economics** is a semi-annually (March and October) and bilingually (Turkish and English) published peer-reviewed journal. The aim of MJE is to publish high quality theoretical and applied research papers in all fields of economics including labor economics and industrial relations, public finance and econometrics.

## Önsöz

1883 yılında kurulan Hamidiye Ticaret Mekteb-i Alisi'ne dayanan tarihi ile köklü bir geçmişe; 2012 yılında kurulan ve bünyesinde barındırdığı 5 ayrı bölüm ile genç bir ruh ve akademik zenginliğe sahip olan Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi, hızla gelişen teknoloji ve küreselleşmeyi takip edebilmek adına her geçen gün kendini daha donanımlı kılma çabası içindedir. Akademik donanımın en önemli parçası olan araştırmalar, ulusal ve uluslararası bilimsel arenada paylaşılarak gelişime temel oluşturmaktadır. Bilginin hızla yayıldığı içinde bulunduğumuz bilgi çağında araştırmacılar arasındaki etkileşimi artırarak ülke ve dünya ekonomisine katkı sağlamak temel motivasyonumuzdur. Bu duygu ve düşüncelerle; fakültemiz tarafından yılda iki sayı ile çıkarılacak dergimizin akademik yazının gelişmesine sağlayacağı katkılar nedeni ile tüm akademik personelimize, makalelerin değerlendirilmesinde dergimizde görev alacak hakemlerimize, yazacakları makaleler ile dergimize güç katacak değerli araştırmacılara ve derginin basım ve yayımında görev alan herkese şimdiden teşekkürlerimi sunarım. Bu vesile ile yeni yayının hayatına başlayacak "Marmara İktisat Dergisi"ne başarılar dilerim.

Prof. Dr. Şahamet Bülbül  
Marmara İktisat Dergisi Sahibi

## Preface

Marmara University, Faculty of Economics, which was reestablished in 2012 having a deep-rooted past dating back to the foundation in 1883 of the Hamidiye Commercial School (Hamidiye Ticaret Mekteb-i Âlisi), has a young spirit offering academic richness with the five different departments it incorporates. Ever since it was first established, it has been in constant pursuit of progress, well-equipped today to meet the challenges posed by globalization and technological advances.

It is no doubt that researches constitute the foundation of academic progress, being shared on a national and international basis in the scientific arena. It is our basic motive to contribute to the national economy as well as the world economy by means of increasing the academic interaction among researchers in our age of fast information dissemination. It is with such feelings and thoughts that I extend my thanks in advance to all our academic staff, to the referees who will evaluate the articles, the researchers who will publish their articles in our biannual academic journal and to everyone who will participate in the printing and publishing processes for their invaluable contributions and I wholeheartedly wish success to the Marmara Journal of Economics.

Prof. Şahamet Bülbül  
Marmara Journal Economics  
Owner

## Editör'den

Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi bünyesinde yayın hayatına başlayan Marmara İktisat Dergisi'nin ilk sayısını çıkarmanın gururunu yaşıyoruz. Önümüzdeki sayıdan itibaren uluslararası endekslerde taranacak olan ve ULAKBİM tarafından izlenerek yakın bir gelecekte ulusal endekslere girmeyi hedefleyen Marmara İktisat Dergisi, iktisat yazınına önemli katkılarda bulunacaktır. Son yıllarda, iktisat biliminin disiplinlerarası çalışmalardan daha fazla beslendiği dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, Marmara İktisat Dergisi, iktisat çalışmalarını geniş bir perspektifle ele almaktadır. Dergimizde yayınlanacak bilimsel makalelerin, akademik yazına katkı sağlama ve lisansüstü çalışmalara ilham verme ve yol gösterme misyonunu yerine getireceğini ümit etmekteyiz.

Marmara İktisat Dergisi'nin ilk sayısının yayınlanmasında emeği ve desteği olan öncelikle yazarlara ve hakemlere, İktisat Fakültesi Yönetim Kurulu'nun değerli üyelerine, editör yardımcısı Dr. Pınar Deniz'e, Arş. Gör. Umurcan Polat'a ve Üniversitemiz Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığının değerli personeline şükranlarımızı sunarız.

Marmara İktisat Dergisi'nin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle.

Prof. Dr. Mahmut TEKÇE  
Editör

## From the Editor

We are proud to publish the first issue of Marmara Journal of Economics, the journal of Marmara University Faculty of Economics. Starting from the next issue, Marmara Journal of Economics will be indexed in international databases. The journal will also be monitored by ULAKBIM and is expected to be indexed in national databases soon. We believe that the journal will contribute greatly to the economic literature. It is worth noting that in recent years, the field of economics have benefited remarkably from interdisciplinary studies. Thus, Marmara Journal of Economics takes on a broad perspective in dealing with studies in the field of economics. We hope that the articles in our journal will not only enrich the academic literature, but also serve as a source of inspiration and guidance for post-graduate studies.

We'd like to express our heartfelt gratitude to the authors and the referees, to the esteemed members of the Administrative Board of Faculty of Economics, to our assistant editor Dr. Pınar Deniz, to Res. Asst. Umurcan Polat, and to the honorable staff of Library and Documentation Department of Marmara University.

Looking forward to publishing the next issue.

Prof. Dr. Mahmut TEKÇE  
Editor

# İçindekiler • Contents

Competition Policies and Micro, Small and Medium Enterprises (MSMES) Growth in Developing Countries: Incentives or Barriers? / Rekabet Politikaları ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Mikro, Küçük ve Ortak İşletmelerin (KOBİ) Büyümeleri: Teşvikler veya Engeller? <b>Samar ABDELMAGEED</b> .....	1-19
Dünyada ve Türkiye’de Serbest Bölgeler / Free Zones in the World and in Turkey <b>Sevil ACAR, Derya GÜLTEKİN-KARAKAŞ</b> .....	21-35
Planlı Dönemde Kırsal Kalkınma Bağlamında Bir Girişim: Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu (1963-1995) / An Enterprise in the Context of Rural Development in Planned Period: Turkey Dairy Industry Corporation (1963-1995) <b>Gökhan GELEGEN</b> .....	37-59
Türkiye’nin 1990-2015 Dönemindeki Ekonomik Performansı Üzerine Bir Değerlendirme / An Evaluation on the Economic Performance of Turkey for the 1990-2015 Period <b>Serdar GÖCEN</b> .....	61-76
The Effects of Energetic Transition on Economic Growth in Iran / Enerjik Geçişin İranda Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri <b>Nathalie HILMI, Alain SAFA, Shekoofeh FARAHMAND, Majid SAMETI, Salahaldin SASSAN</b> .....	77-93
Distributional Dynamics of Regional Incomes in Turkey: 1987-2014 / Türkiye’de Bölgesel Gelirlerin Dağılım Dinamiği: 1987-2014 <b>Burhan Can KARAHASAN</b> .....	95-107





## COMPETITION POLICIES AND MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (MSMES) GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES: INCENTIVES OR BARRIERS?

Samar ABDELMAGEED\*

### Abstract

The main aim of this paper is to examine the impact of competition policies on promoting Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the developing countries. The business freedom index and trade freedom index are used as proxies for competition policies in different countries whereas data on the growth of SMEs are extracted from World Enterprise Surveys. Panel data analysis is mainly employed to assess the impact of competition policies on the evolvement of SMEs in the developing countries. Results show that competition does not currently support small and medium enterprises in the developing countries to grow and highlight the need to formulate more comprehensive competition policies not just laws to support MSMEs.

**Keywords:** Competition Policies; Micro, Small and Medium Enterprises (MSMES); Business Freedom Index; Trade Freedom Index; World Enterprise Surveys; Developing Countries

**JEL Classification:** C23, C55, K20, L26, M21

## REKABET POLİTİKALARI VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE MİKRO, KÜÇÜK VE ORTAK İŞLETMELERİN (KOBİ) BÜYÜMELERİ: TEŞVİKLER VEYA ENGELLER?

### Öz

Bu yazının temel amacı, rekabet politikalarının gelişmekte olan ülkelerdeki Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin teşviklerine olan etkisini incelemektir. İş özgürlüğü endeksi ve ticaret özgürlüğü endeksi, farklı ülkelerdeki rekabet politikaları için vekiller olarak kullanılırken, KOBİ'lerin büyüme verileri, Dünya İşletme Anketleri'nden çıkarılmıştır. Genel olarak panel veri analizi gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin gelişimi üzerine rekabet politikalarının etkisini değerlendirmek için kullanılmıştır. Sonuçlar, rekabetin gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümelerini desteklemediğini göstermekte ve sadece KOBİ'leri destekleyen yasaların değil, daha kapsamlı rekabet politikalarının oluşturulma gereğini vurgulamaktadır.

---

\* The British University in Egypt, Egypt. E-mail: samarabdelmageed@yahoo.com

**Anahtar Kelimeler:** Rekabet Politikaları; Mikro, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; İş Özgürlüğü Endeksi; Ticaret Serbestisi Endeksi; Dünya Kurumsal Anketleri; Gelişmekte Olan Ülkeler

**JEL Sınıflaması:** C23, C55, K20, L26, M21

## I. Introduction

Despite of the rapid economic growth rates experienced by many developing countries in the last three decades, many have argued that these figures were not sufficient to improve people's lives in those countries. In most cases, the governments of developing countries focused more on growth without paying enough attention to creating jobs, improving equality and ensuring fair income distribution. As a result of this jobless growth, inequality has increased and even led to the unrests that swept the Arab region and ended up with toppling the ruling regimes in these countries. Governments now focus more on inclusive growth that creates more jobs and improves people's living conditions especially the poor. Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are considered to be one of the most important vehicles for creating jobs, reducing poverty and stimulating economic growth. However, in many developing countries MSMEs face several obstacles that push them into the informal sector and prevent these entities from expanding and significantly contributing to exports and economic growth.

The main aim of this paper is to examine the impact of competition policies on promoting MSMEs in the developing countries. Competition policies refer to the overall effect of governmental policies that influence economic competition in markets (Godfrey, 2008: 4). These policies should aim to prevent monopolistic actions that may hinder competition such as cartels, mergers and unilateral actions of large enterprises (White, 2008: 3). Eventually, competition should promote efficiency and is also positively linked with productivity and employment growth (Kozluk, 2009: 5). Regarding the MSMEs, competition policies ensure low market entry and exit barriers and protect these small entities from the abuse of large firms (Pardo, 2007: 9) and (Vesterdorf, 2001: 21). On the other hand, it can be argued that competition policies may lead to liberalization and market openness which may expose the MSMEs to vigorous competition from foreign and large firms. MSMEs suffer from the lack of enough competitive economic power in terms of market knowledge, innovation, proper investments and good business operations and management practices (Govori, 2013: 5). In addition, regulatory policies may sometimes have unintentional negative effects on MSMEs (Quartey, 2001: 7). The paper assesses both the positive and the negative effects of competition policies on MSMEs growth in developing countries to finally reach a balance. Moreover, the study will pay special attention to the Egyptian case. The MSMEs in Egypt constitute 99% of the non-agricultural private sector entities and create about 75% of jobs, however, they suffer many problems such as informality due to complex regulations, lack of access to finance, low

contribution to exports, concentration in specific areas and specific economic fields (El-Said, Al-Said and Zaki, 2014: 142) and (Youssef, 2014: 10-12). In its first part, the paper will discuss the role of MSMEs in economic growth from countries experiences and previous studies. Second, the paper will investigate competition policies in the developing countries and their effect on promoting or hindering MSMEs. The paper will employ a descriptive qualitative analysis technique as well as different statistical econometric regression models to study the effect of competition policies on the development of MSMEs in the developing countries. Indicators about MSMEs workforce and employment growth, sales growth, labor productivity growth, innovation and technology, and trade will be used as proxies for MSMEs growth and development. The business freedom index and trade freedom index will be used as proxies for competition policies in different countries. Data used in the analysis will come mainly from the World Enterprise Surveys of the World Bank and the Heritage Foundation (for the business freedom index and the trade freedom index). The paper will examine the situation of MSMEs and competition policies in Egypt. Last, a group of implications as well as policy recommendations for the developing countries and for Egypt are concluded.

## **2. Role of MSMEs in Economic Growth**

The characterization of MSMEs varies by country. However, in general, there are three main criteria used to define the size of any enterprise which include the number of employees, the value of assets and/or the value of sales. Over 55% of the Gross Domestic Product (GDP) and 65% of employment in high-income countries come from Small and Medium Enterprises (SMEs). These percentages increase to 60% and 70% in low-income countries and 70% and 95% in middle-income countries respectively (OECD, 2004: 10-11). Kushnir, Mirmulstein, and Ramalho (2010) referred to data collected on MSMEs that employ up to 250 employees in 132 countries around the world. It indicated the existence of 125 million formal MSMEs worldwide employing one-third of the world's labor force out of which 89 million formal MSMEs are located in emerging economies (Kushnir, Mirmulstein, & Ramalho, 2010: 1-2). Edinburgh Group (2013) stated that the contribution of SMEs to GDP differs among countries with greater share in high-income countries (up to 51%) compared to low-income countries (about 16%) (Edinburgh Group, 2013: 7). In a recent report published by the International Labor Organization, SMEs are estimated to be between 420 and 510 million firms in the world. Between 19 and 23 million SMEs operate in the Middle East and North Africa (MENA) region representing only 4% to 6% of world SMEs compared to 44% to 46% in East Asia alone. Generally, formal and informal SMEs contribute with 60% to 70% of world GDP. In addition, enterprises that have between 5 and 99 employees share with more than half of the employment in the world economy. The size of the informal economy grows along with decreasing country income levels. Whereas representing 46.5% of the SMEs sector in low-income economies, the informal sector only represent 11% in high-income countries and 30% in lower-middle-income countries (International Labour Office, 2015: 8,15). In Sub-Saharan Arica, for example, the informal sector share in GDP ranges from 40% to 60% (Fjose, Grünfeld, & Green, 2010: 11).

A lot of studies have examined the contribution of MSMEs in different economies. Some of the studies have analyzed SMEs, while others focused on micro enterprises specifically. For instance, Harvie (2003) studied the role played by micro enterprises in poverty alleviation and recovery after the crisis that hit the Asian region in 1997-1998. It mentioned that micro enterprises offer about 50% of paid employment. Tarmidi (2005) discussed the contribution of SMEs in APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) countries. It estimated the number of SMEs in APEC by 6 million establishments that contributed up to 30% of the exports. In addition, Harvie (2006) was concerned with the contribution of SMEs in the economies of East Asia and APEC. The study found that SMEs contribute 50% to 60% of their GDP and 70% of new jobs in East Asia. Nagarajan (2008) focused on the economic impact of micro enterprises in Bangladesh and drew the attention towards the importance of micro enterprises in the growth of large enterprises through their various business relations. Ahmad, Ahmad, Kahut, and Murtaza (2012) discussed the importance of SMEs in Pakistan as they contribute to 30% of its GDP (Ahmad, Ahmad, Kahut, & Murtaza, 2012: 514) and Khan and Khalique (2014) highlighted the role played by SMEs in the growth of both the Malaysian and the Pakistani economies. Akugri, Bagah, and Wulifan (2015) discussed the role of SMEs in the economy of Ghana.

Beck, Demirguc-Kunt, and Levine (2005) used data collected from 45 developed and developing countries around the world to examine the impact of SMEs on growth and poverty alleviation. The study found a positive correlation but could not establish a causal relation. On the other hand, Leegwater and Shaw (2008) constructed a positive correlation and causal relation between the dominance of MSMEs in the manufacturing sector and economic growth during the period (1990-2005). Ali, Rashid, and Khan (2014) found a strong negative relation between poverty and small businesses' level of output in Pakistan. Eze and Okpala (2015) studied the impact of Nigerian SMEs on economic growth and pointed out a nonsignificant effect that might have been the result of poor infrastructure and governmental policies. International Labour Office (2015) referred to studies that analyzed the effect of the SMEs sector on economic growth and while indicating a positive causality in the developed countries of the European Union (EU), they found more robust and stronger effects of large enterprises on growth in upper-middle and high-income countries compared to the contribution of SMEs (International Labour Office, 2015: 16).

Entrepreneurship is considered to be one of the most important drivers of economic growth and that's why it is important to study the effect of the regulatory burden that might exist on MSMEs and hinder their development (Gujrati, 2013: 95). International indicators that assess this regulatory burden can be used to achieve this goal. This study will use the indicators of business freedom and trade freedom produced by the Heritage Foundation to assess the burden of regulation in the developing countries and its impact on various dimensions of SMEs development and growth through time.

### **3. Competition Policies and MSMEs in Developing Countries: An Empirical Analysis**

Competition induces efficiency where producers offer goods and services at low prices to consumers. Competition can be viewed as one of the means to reach a solid economy with continuing and increasing growth rates (Gomaa, 2014: 195). Competition motivate innovation and creation of new goods and services or even new methods of production, in addition to limiting the power and exploitation of firms and increasing the benefits gained by consumers (Voigt, 2009: 1225). Lack of competition can put more pressures on the poor who may endure higher prices or have limited options of goods and services (OECD, 2013: 3).

Despite of that, there are two points of view regarding the effect of competition on markets. The first point of view sees that competition promotes efficiency and increases consumers' welfare. The other point of view perceives competition as a factor that may hinder innovation and growth (Gomaa, 2014: 195). In addition, what seems to be good for large enterprises might not work for MSMEs that face greater costs and more biases (OECD, 2004: 50).

A number of studies have analyzed the effect of competition policies on economic growth. Scopelliti (2009) investigated the impact of competition on economic growth in 20 OECD countries during the period (1995-2005) and the role of technology in this regard. OECD (2013) examined the interaction between competition policies as well as laws and poverty reduction. It referred to the benefits of competition on increasing the economic growth, decreasing poverty, and raising productivity and innovation levels. In addition, lack of competition and law enforcement harm the poor who won't be able to work in the market (OECD, 2013: 3). Competition also hampers corruption (Nellist, 2007: 2). The quantitative analysis of the economic effects of competition policies help assess the costs and benefits of these policies and setting their priorities (Don, Kemp, & Sinderen, 2008: 5). Gomaa (2014) used panel data analysis to study the effect of competition on the economic growth of 115 countries during the period (1995-2010) with special attention drawn to the MENA region. It found that domestic competition measured by the business freedom index as a proxy may impede growth, however when it comes to the MENA region this effect is trivial. On the other hand, the impact of international competition represented by the trade freedom index is negative but more evident for all countries including the MENA countries. The study also found that technology works in favor of gaining more benefits from foreign competition. In conclusion, the study pointed out that the negative effects of competition does not contradict with its necessity but highlights the need to address competition policies implementation and assessment.

Competition is closely related to the barriers that may prevent firms, whether national or international, from entering the market. Therefore, business freedom and trade freedom indexes, which are produced by the Heritage foundation for a large number of countries (about 186 countries around the world), can be used to measure the levels of national and international competition respectively. The business freedom index assesses the efficiency of governmental

regulations conducting businesses depending mainly on doing business data of the World Bank<sup>1</sup>. The trade freedom index assesses the presence or absence of barriers to international trade<sup>2</sup>. Both indexes range from 0 to 100 and the higher the value of each index the freer the market is and thus the greater the competition is. These two indexes were used by (Gomaa, 2014) to measure competition and the current study will follow this methodology as well to express the level of competition in the countries of interest.

Both competition and MSMEs are closely related and affect each other. Theoretically, the existence and growth of MSMEs should encourage competition and thus increase innovation and efficiency in the market (Katua, 2014: 464). Lall (2000) examined the factors that can promote the international competitiveness of SMEs especially in Egypt. OECD (2004) discussed factors that can increase the competitiveness of SMEs in the developing countries.

Indicators that measure the growth and development of MSMEs will be collected from World Enterprise Surveys of the World Bank. These surveys contain data about the economic establishments of different sizes from 135 countries and are conducted every 3 to 4 years. The data cover the period during (2005-2014) (see (World Bank, 2016)). These datasets are panel data, data collected on multiple units (countries) across time, but unequally spaced, which means that they are not all collected every period or at the same time (see (Baltagi & Wu, 1999: 814) and (Waldinger, 2014: 4)). Therefore, a panel data analysis will be conducted to measure the impact of competition on small businesses in the developing countries. The main advantage of panel data analysis is that it accounts for unobservable differences or heterogeneity about the units under analysis (Torres-Reyna, 2007: 3). Unfortunately, data of World Enterprise Surveys are limited to small and medium enterprises, therefore the effect on micro enterprises will be excluded from the analysis.

#### **4. Model and Analysis Results**

To examine the relationship between competition policies, measured on the national level by the business freedom index and internationally by the trade freedom index, and indicators on SMEs growth and development, a correlational analysis is first conducted at one point of time. The point of time chosen for this analysis is 2013 which corresponds to the most recent World Enterprise Survey conducted in Egypt. All of the developing countries for which data on SMEs are available for this year are included in the analysis. They represent countries from different parts of the world as well. Indicators on SMEs chosen to measure the growth and development of these enterprises include: percent of firms with an internationally recognized quality certification, percent of firms using technology licensed from foreign companies (these first two indicators assesses innovation and technology respectively), real annual sales growth rate, annual employment growth rate, annual labor productivity growth rate, and percent of firms exporting directly or indirectly at least 1% of their sales.

---

1 (Heritage foundation, 2016, <http://www.heritage.org/index/business-freedom>)

2 (Heritage Foundation, 2016, <http://www.heritage.org/index/trade-freedom>)

The correlational analysis reveals that for small enterprises there exist weak positive relations between business freedom (or national competition) and sales growth and trade freedom (or international competition) and international recognition. As for medium enterprises, there are significant, moderate, and positive relations between business freedom and both sales growth and productivity growth. There is also a significant but weak positive correlation between trade freedom and the international recognition of medium enterprises. However, this analysis is not enough and does not take into account the effect of time.

**Table 1:** Correlational Analysis for Small Enterprises in the Developing Countries

		recognition	license	sales	employment	productivity	export
Business freedom	Pearson Correlation	.157	-.034-	.340*	-.080-	.299	-.133-
	Sig. (2-tailed)	.346	.841	.039	.634	.072	.425
	N	38	38	37	38	37	38
Trade freedom	Pearson Correlation	.399*	.289	.208	-.094-	.277	.132
	Sig. (2-tailed)	.014	.083	.224	.579	.102	.437
	N	37	37	36	37	36	37

**Table 2:** Correlational Analysis for Medium Enterprises in the Developing Countries

		recognition	license	sales	employment	productivity	export
Business freedom	Pearson Correlation	.110	.014	.452**	-.052-	.457**	.069
	Sig. (2-tailed)	.510	.931	.007	.756	.007	.682
	N	38	38	34	38	34	38
Trade freedom	Pearson Correlation	.375*	.251	.278	-.110-	.302	.200
	Sig. (2-tailed)	.022	.133	.117	.517	.087	.236
	N	37	37	33	37	33	37

To investigate the effect of competition on the growth of SMEs in the developing countries, various panel models are constructed. Each model aims to measure the effect of business freedom or trade freedom on one of the five indicators chosen to assess the growth of SMEs. Moreover,



separate models are constructed for small and medium firms. Due to the different years in which World Enterprise Surveys are carried out in each country, two time points are considered in the analysis. The years of the first and last surveys conducted in each developing country are included in the analysis. The time horizon is small therefore the difference in years among countries should not impose a big problem in analysis. This also comes within the limitations of available data. To overcome the problem of endogeneity, a methodology similar to that used by Gomaa (2014) is followed where first lags of both the business freedom index and the trade freedom index are taken as the independent variables instead of the original data. This also allows for measuring the gradual effect of these indexes (see (Gomaa, 2014: 202)).

For each panel model, fixed-effects and a random-effects models are estimated and a Hausman test is conducted to determine which model is appropriate for each case. A fixed-effects model would be more suitable if the units under investigation change only a little over time, while a random-effects would be more suitable if the variables not included in the model are not correlated with variables observed and included in the model (Williams, 2016: 1,6).

The results of the significant panel models are showed in the appendices. Despite of not having a significant impact on small firms' international recognition as a measure of innovation, the trade freedom index has a positive impact on the international recognition of medium firms. As for using technology, both business freedom and trade freedom do not have a significant impact on small enterprises to adopt technology but they exert a positive impact on medium firms. What is really striking is the negative impact that business freedom has on both sales and productivity growth of small firms and the insignificant effects of trade freedom on all aspects of small enterprises' development. As for medium enterprises, both business and trade freedom indexes have significant negative impacts on employment growth and business freedom has a negative impact on exporting. This indicates the fierce national and international competition that face medium enterprises and limits its capabilities to export or hire new employees and expand.

## **5. MSMEs and Competition Policies in Egypt**

Nasr and Pearce (2012) indicated that MSMEs represent 20% to 40% of formal enterprises in the MENA region and this percentage increases to between 80% to 90% in Egypt (Nasr & Pearce, 2012: 5). Other sources state that MSMEs constitute from 86% to 97% of all formal private sector firms in Egypt. This percentage even rises to 99% taking the informal sector into consideration. The number of Egyptian MSMEs reached around 3.04 million enterprises employing 33.7% of working Egyptians and 85% of non-agricultural employment by the end of 2011. However, the contribution of MSMEs remains modest and stands at only 25% of GDP (Creative Associates International, 2014: 9-10). Moreover, estimates show that the informal sector represent 30% of Egypt's economy (El Saady, 2011: 226). According to the most recent statistics, SMEs are about 2.5 million firms in Egypt that represent 99% of the non-agricultural private sector establishments and contribute with 75% of the total employment (El-Said, Al-Said, & Zaki, 2014: 142).

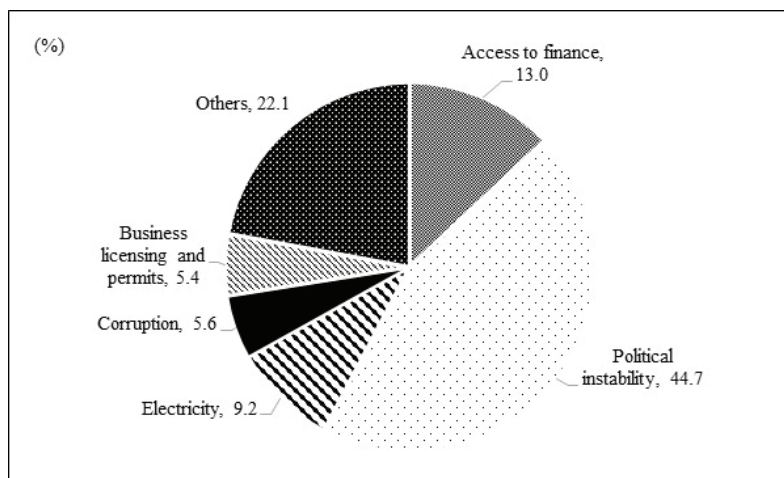


Different entities and institutions in Egypt use different definitions of MSMEs. According to the Central Agency for Public Mobilization and Statistics (CAPMAS) in Egypt, a micro enterprise hires from 1 to 4 employees, a small enterprise hires from 5 to 49 employees, a medium enterprise comprises of 50 to 99 employees, and a large enterprise have 100 or more employees. This definition points out to the fact that only 1.6% of all firms in Egypt employ more than 10 staff members and the percentage even drops to just 0.2% for firms with more than 50 employees (Loewe, et al., 2013: 51-52). All of the above-mentioned figures show the crucial significance of MSMEs in Egypt and the need to support their survival and growth as well as enhancing their contribution to the Egyptian economy. Studying factors that promote or hinder MSMEs is also of great concern to Egypt.

To emphasize on the importance of MSMEs in its economy and the attention drawn by the government to support these firms, Egypt issued a law for small businesses in 2004. According to this law, the Social Fund for Development (SFD) became the main governmental entity and coordinator responsible for promoting MSMEs (Creative Associates International, 2014: 8).

Fouad (2013) and Creative Associates International (2014) referred to the main obstacles that face MSMEs in Egypt. They include: access to finance, the burden of regulations, and poor skills in all aspects of management. Loewe, et al. (2013) indicate that regulations and the control of competition are among the most hindering constraints faced by MSMEs in Egypt. Surveying the opinions of SMEs in Egypt, the study found that unfair competition and law enforcement is a crucial constraint facing them, and while others saw competition, especially from foreign firms and from the informal sector as well, others perceived competition as an incentive and motive to grow (see (Loewe, et al., 2013: 166)). The following figure shows the main obstacles faced by small firms in Egypt according to the latest World Enterprise Survey conducted in Egypt in 2013.

**Figure 1: Obstacles Faced by Small Firms in Egypt**



**Source:** World Enterprise Survey.

The main objective of competition policies should be to protect and advance competition in the economy through two main elements: a competition or anti-trust law and a group of complementary policies that maintain a sound-functioning economy (Gomaa, 2014: 193). It is not enough to have a well-designed competition law, it needs to be supported by strong institutions and stable macroeconomic, social and political environment (UNCTAD, 2010: 3). According to Ghoneim (2002), competition policies consist of the competition law working side to side with other micro-industrial policies that tackle different issues such as tariffs, Foreign Direct Investment (FDI), and economic regulations that eliminate anti-competitive behaviors.

There is almost an agreement that developing countries should set competition policies, but on the other hand there are no clear-cut rules or criteria that determine how to design and implement these policies or how to measure and assess their benefits (Voigt, 2009: 1228). However, the developing countries suffer from the greatest distortions in competition practice (Nellist, 2007: 4). Therefore, each economy must update and design the type of competition policies that suits its circumstances and capabilities besides ensuring the independence of the delegated competition authority (UNCTAD, 2010: 4-5).

Before the issuance of the competition law in Egypt in February 2005, several scholars discussed competition in Egypt. Ali El Dean and Mohieldin (2001) pointed out that developments on both the national and international levels necessitated the issuance of a competition law in Egypt, however this law would not be enough to promote competition in Egypt. Also, Ghoneim (2002) highlighted the need for complementary main elements of a competition policy that must work with the competition law to achieve effectiveness. After introducing Law no. (3) of 2005 on the Protection of Competition and Prohibition of Monopolistic Practices, the Egyptian Competition Authority (ECA) was established to enforce the law (Egyptian Competition Authority, 2007: 50). The independence of ECA was emphasized upon significantly in 2010 and 2011 by granting this authority the right of initiating criminal actions (OECD, 2012: 3). ElFar (2014) examined the enforcement of the Egyptian competition law and the practices of the Egyptian Competition Authority (ECA) in this regard. It highlighted the development of the Authority's work and extension in new sectors. Moreover, OECD (2014) referred to the amendments introduced to the Egyptian competition law in 2014 to increase the independence of ECA and the development in its improved performance in monitoring and enforcing the law.

## **6. Conclusion**

Results show that competition does not currently support small and medium enterprises in the developing countries to grow. International competition has no significant effect on small enterprises and even hinders medium enterprises to grow and hire more employees. As for national competition, it negatively affects small enterprises growth of sales and productivity. This might be the result of both a fierce competition from bigger national and international firms in the economy or from the informal sector. Competition also limits the ability of medium firms in

the developing economies to export and penetrate international markets. These results highlight the need to formulate more comprehensive competition policies not only laws in the developing to support MSMEs.

Some strategies can be used to increase the competitiveness of MSMEs. These strategies include: innovation that can be induced through knowledge, information technology that can be used to decrease production costs, niche strategy in which these small enterprises benefit from focusing on the small market segments they serve, networking and clustering in which these small businesses strengthen their competitiveness by establishing links together or with other large enterprises, Foreign Direct Investment and supply chain that permits MSMEs access to technology and new sources of knowledge through their linkages with large international businesses (Harvie, 2006: 26).

## References

- Ahmad, M., Ahmad, E., Kahut, M. B., and Murtaza, G. (2012). New Determination of Factors Affecting the Growth of Small and Medium Sized Enterprises in Pakistan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4 (6): 513-530.
- Akugri, M. S., Bagah, D. A., and Wulifan, J. K. (2015). The Contributions of Small and Medium Scale Enterprises to Economic Growth: A Cross-Sectional study of Zebilla in the Bawku West District of Northern Ghana. *European Journal of Business and Management*, 7 (9): 262-274.
- Ali El Dean, B., and Mohieldin, M. (2001). *On the Formulation and Enforcement of Competition Law in Emerging Economies: The Case of Egypt*. Egyptian Center for Economic Studies (ECES).
- Ali, S., Rashid, H., and Khan, M. A. (2014). The Role of Small and Medium Enterprises and Poverty in Pakistan: An Empirical Analysis. *Theoretical and Applied Economics*, 21 (4(593)): 67-80.
- Baltagi, B. H., and Wu: X. (1999). Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances. *Econometric Theory*, 15: 814–823.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., and Levine, R. (2005). SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence. *Journal of Economic Growth*, 10: 199–229.
- Creative Associates International. (2014). *Micro, Small and Medium Enterprises in Egypt: Entrepreneurship, Business Procedures and Value Chain Analysis*. Cairo: Creative Associates International.
- Don, H., Kemp, R., and Sinderen, J. v. (2008). Measuring the Economic Effects of Competition Law Enforcement. *De Economist*, 156 (4).
- Edinburgh Group. (2013). *Growing the Global Economy through SMEs*. Edinburgh Group.
- Egyptian Competition Authority. (2007). *Annual Report 2006-2007*.
- El Kabbani, R. N., and Kalhoefer, C. (2011). *Financing Resources for Egyptian Small and Medium Enterprises*. Working Paper No. 28, Working Paper Series, Faculty of Management Technology, German University in Cairo.
- El Saady, R. (2011). The Role of SMEs in Mediterranean Economies: The Egyptian Experience. *Economy and Territory, Productive Structure and Labour Market*: 224-227.
- ElFar, M. (2014). Enforcement Policy of the Egyptian Competition Law: Vertical Relations. *Thomson Reuters (Professional)* (5): 209-215.

- El-Said, H., Al-Said, M., and Zaki, C. (2014). Small and Medium Enterprises Landscape in Egypt: New Facts from a New Dataset. *Journal of Business and Economics* , 5(2): 142-161.
- Eze, T. C., and Okpala, C. S. (2015). Quantitative Analysis of the Impact of Small and Medium Scale Enterprises on the Growth of Nigerian Economy: (1993-2011). *International Journal of Development and Emerging Economics* , 3 (1): 26-38.
- Fjose, S., Grünfeld, L. A., and Green, C. (2010). *SMEs and Growth in Sub-Saharan Africa: Identifying SME Roles and Obstacles to SME Growth*. MENON Business Economics.
- Fouad, M. A. (2013). Factors Affecting the Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Manufacturing Sector of Cairo, Egypt. *International Journal of Business and Management Studies*, 5 (2): 157-166.
- Ghoneim, A. F. (2002). *Competition Law and Competition Policy: What Does Egypt Really Need?* Economic Research Forum.
- Godfrey, N. (2008). *Why is Competition Important for Growth and Poverty Reduction?* Paper Presented at the OECD Global Forum on International Investment, Session 1.3.: Competition policy, 27-28 March 2008.
- Gomaa, M. M. (2014). Competition and Economic Growth: An Empirical Analysis with Special Reference to MENA Countries. *Topics in Middle E astern and African Economies* , 16 (2): 182-213.
- Govori, A. (2013). *Analysis of External Factors Affecting the Development of SMEs in Kosovo*. MPRA Paper No. 47230.
- Gujrati, R. (2013). The Role of SME's in the Economic Development. *Masters International Journal of Management Research and Development* , 1 (1): 86-97.
- Harvie, C. (2001). *Competition Policy and SMEs in Vietnam*. Working Paper 01-10, Department of Economics, University of Wollongong.
- Harvie, C. (2006). *SMEs and Economic Development - Role, Contribution and Policy Issues*. Presented at the Young Leaders Training Program for Sustainable Development in Asia and the Pacific.
- Harvie, C. (2003). *The Contribution of Micro-enterprises to Economic Recovery and Poverty Alleviation in East Asia*. Working Paper 03-07, Department of Economics, University of Wollongong.
- Heritage foundation. (2016). *2016 Index of Economic Freedom: Business Freedom*. Retrieved from <http://www.heritage.org/index/business-freedom>
- Heritage Foundation. (2016). *2016 Index of Economic Freedom: Trade Freedom*. Retrieved from <http://www.heritage.org/index/trade-freedom>
- Heritage Foundation. (2015). *Business Freedom and Trade Freedom*. Retrieved from Index of Economic Freedom: <http://www.heritage.org/index>
- International Labour Office. (2015). *Small and Medium-Sized Enterprises and Decent and Productive Employment Creation*. Geneva: International Labour Office.
- Katua, N. T. (2014). The Role of SMEs in Employment Creation and Economic Growth in. *International Journal of Education and Research* , 2 (12): 461-472.
- Khan, M. W., and Khalique, M. (2014). An Overview of Small and Medium Enterprises in Malaysia and Pakistan: Past, Present and Future Scenario. *Business and Management Horizons* , 2 (2): 38-49.
- Koźluk, T. (2009). *Promoting Competition to Strengthen Economic Growth in Belgium*. OECD Economics Department Working Papers, No. 736, OECD Publishing.
- Kushnir, K., Mirmulstein, M. L., and Ramalho, R. (2010). *Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count?* World Bank/IFC.

- Lall, S. (2000). *Strengthening SMEs for International Competitiveness*. Prepared for the Egyptian Centre for Economic Studies Workshop on “What Makes Your Firm Internationally Competitive?”, March 6-8, 2000, Cairo, Egypt.
- Leegwater, A., and Shaw, A. (2008). *The Role of Micro, Small and Medium Enterprises in Economic Growth: A Cross-Country Regression Analysis*. Washington, DC: USAID.
- Loewe, M., Al-Ayouty, I., Altpeter, A., Borbein, L., Chantelauze, M., Kern, M., et al. (2013). *Which Factors Determine the Upgrading of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)? The Case of Egypt*. Bonn: German Development Institute.
- Nagarajan, G. (2008). *Microenterprises in Bangladesh: Contribution to Economic Growth*. USAID.
- Nasr, S., and Pearce, D. (2012). *SMEs for Job Creation in the Arab World: SME Access to Financial Services*. Washington, DC: World Bank.
- Nellist, R. (2007). *Why is Competition Important for Growth and Poverty Reduction in Africa?* Donor Committee for Enterprise Development, Business Environment Working Group, 5 – 7 November 2007, Accra, Ghana.
- OECD. (2012). *Annual Report on Competition Policy Developments in Egypt-2011*. OECD.
- OECD. (2014). *Annual Report on Competition Policy Developments in Egypt-2013-*. OECD.
- OECD. (2013). *Competition and Poverty Reduction: Contribution from the United States*. OECD.
- OECD. (2004). *Promoting SMES for Development*. Paris: OECD.
- Pardo, M. (2007). *Competition Policy and SMEs: Three Issues for Discussion*.
- Quarrey: (2001). *Regulation, Competition and Small and Medium Enterprises in Developing Countries*. Oxford, UK: Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester.
- Scopelliti, A. D. (2009). *Competition and Economic Growth: An Empirical Analysis for a Panel of 20 OECD Countries*. MPRA Paper 20127, University Library of Munich, Germany.
- Tarmidi, L. T. (2005). *The Importance of MSEs in Economic Development of Developing APEC Countries*. Paper presented at the APEC Study Center Consortium Conference, 22-25 May 2005, Jeju, Korea.
- Torres-Reyna, O. (2007). *Panel Data Analysis Fixed and Random Effects using Stata (v. 4.2)*.
- UNCTAD. (2010). *The Role of Competition Policy in Promoting Economic Development: The Appropriate Design and Effectiveness of Competition Law and Policy*. Sixth United Nations Conference to Review All Aspects of the Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices, Item 6 (a) of the provisional agenda, 8–12 November 2010, Geneva.
- Vesterdorf: L. (2001). *Competition Policy and SMEs: The Case of Denmark*. Copenhagen, Denmark: Danish Federation of Small and Medium-sized Enterprises.
- Voigt, S. (2009). The Economic Effects of Competition Policy – Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies* , 45 (8): 1225-1248.
- Waldinger, F. (2014). *Lecture 2: Panel Data*. Advanced Econometric Theory, Lecture 2 Slides, Department of Economics, University of Warwick, Coventry, United Kingdom.
- White, L. J. (2008). *The Role of Competition Policy in the Promotion of Economic Growth*. New York University Center for Law and Economics, New York University School of Law.
- Williams, R. (2016). *Panel Data 4: Fixed Effects vs Random Effects Models*. Lecture Notes, Last Revised March 29, 2016, University of Notre Dame.
- World Bank. (2015). *Enterprise Surveys*. Retrieved from <http://www.enterprisesurveys.org>

- World Bank. (2016, October 3). *Enterprise Surveys*. Retrieved from World Bank: <http://data.worldbank.org/data-catalog/enterprise-surveys>
- Youssef, I. (2014). *Small and Medium Enterprises and Access to Finance in Egypt*. A Thesis Submitted to the Public Policy and Administration Department In Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Master of Public Policy and Administration Supervised by: Dr. Jennifer Bremer.

**Appendix I: Summary of Significant Results of Panel Models for Small Enterprises****Table 3:** Panel Model Results using Percent of Firms with an Internationally-Recognized Quality Certification (recog) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

recog	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lagb	-.1445349	.0551756	-2.62	0.011	-.2547282	-.0343416
_cons	17.24737	3.302251	5.22	0.000	10.65232	23.84242
sigma_u	5.1789036					
sigma_e	6.2112337					
rho	.41010475 (fraction of variance due to u_i)					

**Table 4:** Panel Model Results using Real Annual Sales Growth (sales) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

sales	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lagb	-.4178755	.1826818	-2.29	0.028	-.7887392	-.0470117
_cons	29.2843	10.73632	2.73	0.010	7.48842	51.08018
sigma_u	10.716592					
sigma_e	14.809279					
rho	.3436836 (fraction of variance due to u_i)					

**Table 5:** Panel Model Results using Annual labor productivity growth (prod) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

prod	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lagb	-.4343971	.1628687	-2.67	0.012	-.765386	-.1034082
_cons	26.25877	9.598476	2.74	0.010	6.752318	45.76522
sigma_u	10.366797					
sigma_e	13.203109					
rho	.38138152 (fraction of variance due to u_i)					

## Appendix 2: Summary of Significant Results of Panel Models for Medium Enterprises

**Table 6:** Panel Model Results using Percent of Firms with an Internationally-Recognized Quality Certification (recog) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Trade Freedom Index (lagt) as the Independent Variable

recog	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagt	.1809548	.0719451	2.52	0.012	.0399449	.3219646
_cons	7.490589	5.163942	1.45	0.147	-2.630551	17.61173
sigma_u	3.1112025					
sigma_e	10.095608					
rho	.08673391 (fraction of variance due to u_i)					



**Table 7:** Panel Model Results using Percent of Firms with an Internationally-Recognized Quality Certification (recog) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

recog	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagb	.2662697	.0768721	3.46	0.001	.1156031	.4169362
_cons	5.026712	4.62484	1.09	0.277	-4.037807	14.09123
sigma_u	5.5839902					
sigma_e	9.4265024					
rho	.25975487 (fraction of variance due to u_i)					

**Table 8:** Panel Model Results using Percent of Firms using Technology Licensed from Foreign Companies (licensed) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

licensed	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagb	.1616017	.0718132	2.25	0.024	.0208504	.302353
_cons	6.316509	4.360697	1.45	0.147	-2.230301	14.86332
sigma_u	0					
sigma_e	10.656598					
rho	0 (fraction of variance due to u_i)					

**Table 9:** Panel Model Results using Percent of Firms using Technology Licensed from Foreign Companies (licensed) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Trade Freedom Index (lagt) as the Independent Variable

licensed	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagt	.2119447	.0694987	3.05	0.002	.0757297	.3481597
_cons	1.057271	4.961086	0.21	0.831	-8.666278	10.78082
sigma_u	0					
sigma_e	10.799184					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

**Table 10:** Panel Model Results using Annual Employment Growth (employ) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

employ	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagb	-.0633143	.0368606	-1.72	0.086	-.1355597	.0089311
_cons	10.63879	2.285157	4.66	0.000	6.159963	15.11761
sigma_u	2.3525892					
sigma_e	3.9653746					
rho	.26034665	(fraction of variance due to u_i)				

**Table 11:** Panel Model Results using Annual Employment Growth (employ) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Trade Freedom Index (lagt) as the Independent Variable

employ	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lagt	-.0831036	.0354825	-2.34	0.019	-.1526479	-.0135592
_cons	12.62058	2.573541	4.90	0.000	7.576536	17.66463
sigma_u	2.0788098					
sigma_e	3.9533161					
rho	.21661233 (fraction of variance due to u_i)					

**Table 12:** Panel Model Results using Percent of Firms Exporting Directly or Indirectly (At Least 1% of Sales) (export) as the Dependent Variable and Lagged Values of the Business Freedom Index (lagb) as the Independent Variable

export	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lagb	-.2749413	.1193931	-2.30	0.024	-.5133173	-.0365652
_cons	38.28551	7.029152	5.45	0.000	24.25136	52.31967
sigma_u	12.458117					
sigma_e	8.9592029					
rho	.65912159 (fraction of variance due to u_i)					



## DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE SERBEST BÖLGELER

Sevil ACAR\*  
Derya GÜLTEKİN-KARAKAŞ\*\*

### Öz

Bu çalışma “serbest bölge”nin genel kabul görmüş tanımından hareketle dünyada ve Türkiye’de serbest bölgelerin farklılaşan biçimlerini incelemektedir. Serbest bölgelerin kurulma amaçları ve bu amaçlara ne ölçüde ulaştıklarına dair değerlendirmeler yapmaktadır. Serbest bölgelere bütüncül bir yaklaşım yerine sermaye kesimleri açısından yaklaşmanın önemine değinmektedir. Bu bakımdan, özellikle sınai üretim faaliyetlerini içeren serbest bölgelere odaklanılarak, bu bölgeler 1960’lardan beri yaşanan küresel ekonomik değişimler bağlamında değerlendirilmektedir. Ayrıca çalışmada, serbest bölgelerde sermaye–emek ilişkilerinin nasıl konumlandığı tartışılmaktadır. Son olarak araştırma, Türkiye’deki serbest bölgelere dair kısa bir değerlendirme içermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Serbest Bölgeler, Serbest Ticaret Bölgeleri, Türkiye Ekonomisi, Sektörel Çeşitlenme

**JEL Sınıflaması:** F14, L60, O19

## FREE ZONES IN THE WORLD AND IN TURKEY

### Abstract

This study examines the diverse forms of free zones existing in the world and in Turkey, departing from the widely-accepted definition of a “free zone”. It undertakes an evaluation of the objectives regarding why such zones are established as well as assesses to what extent these objectives have been achieved. Instead of adapting a holistic view of free zones, the existing study refers to the importance of approaching these zones in terms of different fractions of capital. From this perspective, focusing specifically on those that embody industrial production activities, free zones are investigated in light of the global economic changes that have taken place since the 1960s. Besides, the positioning of capital-labour relationships is being discussed in the study. Finally, the research includes a short evaluation of the situation of the free zones in Turkey.

**Keywords:** Free Zones, Free Trade Zones, Turkish Economy, Sectoral Diversification

**JEL Classification:** F14, L60, O19

---

\* İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi, Ekonomi Bölümü., İstanbul. E-mail: sevil.acar@kemerburgaz.edu.tr

\*\* İstanbul Teknik Üniversitesi, İşletme Mühendisliği Bölümü, İstanbul. E-mail: dkaraka@itu.edu.tr

## 1. Giriş

Serbest bölgeler, ülke içinde sermayeye çeşitli muafiyet ve desteklerle belirli kural dışılıklar yaratılarak rekabet gücü kazandırılan yalıtılmış alanlardır. Tarihsel süreç içerisinde serbest bölgelerin doğuşu ticari faaliyetlerin geliştirilmesi amacıyla yönelik iken, zamanla sınai üretim faaliyetlerini içeren bölgeler de ortaya çıkmıştır. Ticari faaliyetleri kapsayan serbest bölgeler 1930'lardan itibaren tüm dünyada yaygınlaşırken,<sup>1</sup> sınai üretim faaliyetlerini de içeren bölgeler, geç kapitalistleşen ülkelerde 1960'lardan sonra hızla çoğalarak üretken sermayenin uluslararasılaşmasında adeta bir üs gibi işlev görmüşlerdir.

Dünya kapitalizminin gelişiminde, sermayenin uluslararasılaşma dinamiklerine bağlı olarak farklı tarihsel konjonktürlerde farklı biçimlere bürünerek evrilen serbest bölgeler, kapitalizmin rekabet mantığı içerisinde anlamlandırılabilir. Tıpkı embriyonun ana rahminde gelişmeye başlaması gibi, sermayenin de yerel ölçekten küresel ölçüğe doğru genişleyen deviniminde, serbest bölgeler sermayeye sağladıkları ayrıcalıklarla birikimi hızlandırıcı bir rol üstlenmişlerdir. Ulusal ekonominin bütününde mali ve ticari akımların önündeki engellerin tümüyle kaldırılmasının mümkün olmadığı veya arzu edilmediği durumlarda, serbest bölgeler sermayeye istediği ölçekte istediği hareket serbestliğini sunarak, sermaye birikiminin küresel çapta ilerletilmesine hizmet etmişlerdir.

Bu bakış açısı ile çalışmamızın izleyen bölümlerinde öncelikle serbest bölgelerin nasıl tanımlandıkları ve farklılaşan biçimlenmeleri üzerinde durulacaktır. Ardından, serbest bölgelerin genelgeçer analizlerde vurgulanan kurulma nedenleri ve bu amaçlara ne ölçüde ulaştıklarına dair yapılan değerlendirmeler saptanarak, serbest bölgelere bütüncül bir yaklaşım yerine sermaye fraksiyonları açısından yaklaşmanın önemine değinilecektir. Bu temelde, özellikle sınai üretim faaliyetlerini de içeren serbest bölgelere odaklanılarak, bu bölgeler dünya kapitalizminde 1960'lardan beri yaşanan küresel değişimler bağlamında değerlendirilecektir. Üçüncü olarak, söz konusu serbest bölgelerin dünyada gelişimine dair kısa bir tarihçe verilecek ve ardından dördüncü olarak da, günümüz kapitalizminde yaşanan yeni eğilimlere bağlı olarak serbest bölgelerde gözlemlenen değişimler ele alınacaktır. Beşinci olarak ise, kapitalist sınıf ilişkilerinin daha kristalize olarak yaşandığı serbest bölgelerde emeğin nasıl konumlandığı tartışılacak ve çalışma, Türkiye'de serbest bölgelere dair kısa bir değerlendirme bölümüyle tamamlanacaktır.

## 2. Serbest Bölge Nedir?

Serbest bölgeler, genel olarak, bir ülkede coğrafi olarak tanımlanmış sınırlı bir alan içerisinde, belirli ekonomik faaliyetler için ülkenin geri kalanına göre çeşitli teşvik ve ayrıcalıkların sağlandığı alanlardır. Serbest bölgelerin yatırımcılara sağladığı kolaylıklar şu şekilde özetlenebilir:

---

1 Serbest ticaret bölgelerinin geçmişi, 1930'lu yıllarda tüm dünyada yaygınlaşmaya başlamalarından çok daha öncelere gider. Ana ticaret yolları üzerinde ortaya çıkan bu bölgeler, Cebelitarık'ta 1704, Singapur'da 1819 ve Hong Kong'da 1842'de kurulmuştur (Tekeli ve İlkin, 1987: 13).

- Finansal teşvikler (vergi indirimleri veya muafiyetleri, gümrükten muaf ithalat ve ihracat, indirimli elektrik faturaları, vb.),
- İşçi haklarını kısıtlayan ve ortadan kaldıran düzenlemeler,
- Amacına özel olarak oluşturulmuş altyapı,
- Koşulsuz ve sınırsız kâr transferi,
- Arsa, bina ve tesislerde elverişli fiyatlar,
- Pazarlara ulaşımında kolaylık.

Serbest bölgeler, farklı ölçütlere göre değişik şekillerde sınıflandırılabilirler. *Kural dışılığın yaygınlık derecesine* göre serbest bölgeler “açık ve kapalı serbest bölgeler” şeklinde ikiye ayrılır. Açık serbest bölgelerde, ülkede geçerli gümrük, vergi vb. yasalar tamamıyla uygulanmazken, kapalı serbest bölgelerde ülkedeki yasa ve kuralların sadece bir kısmı uygulanmaz.

Öngörülen faaliyet türüne göre ise serbest bölgeler için şu şekilde bir sınıflandırma yaygındır:

- **Serbest Ticaret Bölgeleri (Free Trade Zones):** Gümrük vergisinden muaf olarak, transit ticaret, yeniden ihracat, ihracat ve ithalat amaçlarıyla malların depolandığı, paketlenildiği ve hafif montaj faaliyetlerine izin verilen alanlardır.
- **Serbest Liman (Free Ports):** Serbest ticaret bölgelerine benzerdir. Bir hava ya da deniz limanında kurulan, ev sahibi ülkedeki gümrük mevzuatına tabi olmadan, yabancı malların yerel olarak tüketilmek veya tekrar satılmak üzere ticari faaliyetlerinin yürütüldüğü alanlardır.<sup>2</sup>
- **Serbest Üretim Bölgeleri (Export Processing Zones-EPZs):** serbest ticaret bölgelerinden farklı olarak, özellikle ihracata yönelik sınai üretim faaliyetlerini de içerir. Buna göre serbest üretim bölgeleri, gümrük vb. vergilerden muaf olarak, firmaların ürünlerini imal ederek, işlemden geçirecek veya depolayarak ihraç etmelerine izin verilen alanlardır.
- **Serbest Bankacılık Bölgeleri (Free Banking Zones-Off-Shore Banking):** bankacılık faaliyetlerinin vergi ve merkez bankasının koyduğu munzam karşılık vb. kurallardan muaf olarak yerine getirildiği alanlardır.
- **Serbest Sigortacılık Bölgeleri (Free Insurance Zones):** ev sahibi ülkenin sigorta faaliyetlerine koyduğu kurallara tabi olmadan, bölgelerdeki ticari risklerin karşılanmasına yönelik uluslararası sigortacılık faaliyetlerini içermektedirler.
- **Serbest Yatırım Bölgeleri (Free Investment Zones):** ülkenin geri kalmış yörelerinde, altyapı ve vergi kolaylıkları sağlanarak, yatırımları teşvik etmek amacıyla kurulan bölgelerdir.

Serbest bölge, ülke içinde çit vb. fiziki bir engelle ayrılarak gümrük alanı dışında bırakılır. Ancak, yukarıda belirtilen serbest bölge türlerinden serbest bankacılık ve serbest sigortacılık faaliyetleri, böyle bir fiziki engelle ayırım olmadan, örneğin banka şubeleri mutlaka belli sınırlar içine

2 En önemli serbest limanlar Hong Kong, Singapur, Aden, Cebelitarık ve Manaus (Brezilya)'dur.

toplanmadan, sadece gerekli mevzuat hazırlanarak, farklı işlemler için farklı defterler tutularak da gerçekleştirilebilir (Tekeli ve İlkin, 1987: 12; Erdoğan ve Ener, 2005: 48).

Serbest bölgeler dünyanın farklı yerlerinde farklı isimlerle anılmaktadır. Serbest Üretim Bölgeleri (Free Processing Zone) ile eşanlamlı olarak, Endüstriyel Serbest Bölgeler (Industrial Free Zones), Serbest İhracat Bölgeleri (Free Export Zones), İhracat Serbest Bölgeleri (Export Free Zones), Yatırım Geliştirme Bölgeleri (Investment Promotion Zones) ve İhracat İçin Üretim Bölgeleri (Export Processing Zones) vs. de kullanılmaktadır (Tekeli ve İlkin, 1987: 11). Örneğin, İrlanda'da "Endüstriyel Sanayi Bölgeleri (industrial free zones)" veya "İhracat Serbest Bölgeleri (export free zones)"; Meksika'da "İkiz Fabrikalar (maquiladoras)"<sup>3</sup>, Güney Kore'de "Gümrüksüz Üretim Bölgeleri (duty free EPZ)" ile "Serbest İhracat Bölgeleri (free export zone)" ve Sri Lanka'da "Yatırım Geliştirme Bölgeleri (investment promotion zone)" şeklinde isimlendirilmektedirler.

Özellikle Çin'de serbest bölgelerin geleneksel imalat sanayi faaliyetleri yanı sıra birçok sektörden, geniş bir faaliyet yelpazesini kucakladığı görülmektedir. Bu çeşit bölgeler Çin, Brezilya ve Filipinler'de "Özel Ekonomik Bölge (special economic zone-SEZ)" olarak adlandırılmaktadır (Chen, 1994).

Serbest bölgeler fiziki biçim itibarıyla, sadece ülke içinde belli bir bölgede izole bir alan şeklinde kalmayıp, başka biçimlere de bürünmüş olabilirler. Serbest bölgeler, *fiziki biçimlerine* göre ise şöyle sınıflandırılabilir (ILO, 2002):

- Özel bir amaçla ayrılmış bölgeler (enclave-type zones)
- Tek sanayi bölgeleri (single-industry zones) (Tayland'ta mücevher ve Türkiye'de deri bölgeleri),
- Tek ürün bölgeleri (single-commodity zones) (Zimbabve'de çay gibi),
- Tek fabrika bölgeleri (single-factory zones) (Hindistan'da the Export Oriented Units),
- Tek şirket bölgeleri (single-company zones) (Dominik Cumhuriyeti'ndeki gibi).

Madagaskar, Mauritius ve Hainan (Çin) adalarında, ada sınırları içindeki herhangi bir yerdeki fabrikanın serbest bölge statüsüne başvurmasına izin verilmektedir. Hong Kong ve Singapur gibi ada şehirleri ise, stratejik ticaretteki rollerini, ihracata yönelik imalat faaliyetleri ve transit ticarete ilişkin özel gümrük rejimleri düzenleyerek pekiştirmişlerdir (ILO, 2002: 2). Serbest şehir ise, serbest bölge mantığının bütün bir şehri kapsamaması durumudur. Hong Kong, Dubai ve Bahreyn'den sonra Çin'de üç tane serbest şehir kurulmuştur.

Serbest bölgeler, ilk kuruldukları zamandan bu yana, hem yapısal olarak hem de boyut olarak çok fazla değişim geçirdiler. Günümüzde teknoloji veya bilim parkları adı altında serbest bölgeler olabildiği gibi, bir il ve hatta bir ülke bile bütünüyle serbest bölge olabilmektedir. Bugün birçok

<sup>3</sup> İkiz Fabrikalar, Meksika ile ABD sınırında kurulan, Amerikan, Japon, Alman vs. kökenli yabancı firmaların ABD ve diğer ülkelere ihracat amacıyla üretim yaptıkları bölgelerdir. Buralarda Amerika'dan gümrüksüz olarak ithal edilen girdiler kullanılarak, yoğun emek sömürüsü ve çevresel tahribatla yapılan üretim, yabancı sermayenin uluslararası rekabet gücünü arttırmaya hizmet etmektedir.



ülkede serbest üretim bölgelerinden yapılan ihracat, toplam ihracatın % 80'ini aşmaktadır (ICFTU, 2003: 8).

Başlangıçta tamamen kamu tarafından kuruluş maliyetleri üstlenilen ve işletilen serbest bölgelerin, 1980'lerden itibaren giderek daha çok özel sektör inisiyatifinde faaliyete geçirildikleri gözlemlenmektedir. Serbest bölgelerdeki kurucu ve işletici firmaların sıklıkla yabancı yatırımcılar oldukları da görülmektedir. Serbest bölgelerin kurulum ve işletim maliyetlerinin devlet tarafından üstlenildiği bir yapıdan, giderek daha fazla özel firmalarca ya da hala devletin bazı maliyet ve yükleri taşımasının istendiği durumlarda kamu-özel ortaklıklarınca üstlenildiği bir yapıya geçişin nedeni, serbest bölgelerin bu anlamda da özel firmalar için birer kâr kapısına dönüşmeleri olmuştur.

### 3. Serbest Bölgelerin Gelişimi

Erken sanayileşmiş ülkelerde, serbest bölgelerde sınai üretim yerine ticari faaliyetler ön plana çıkarak, genellikle serbest ticaret bölgeleri ve serbest limanlar (free trade zones and free ports) tercih edilmiş ve bu bölgeler yerel sermayenin yabancı sermaye karşısında rekabet gücünü ve yerel istihdamı arttırmak üzere kurulmuşlardır. Ancak, geç kapitalistleşen ülkelerde daha ziyade ihracata yönelik sınai faaliyetleri içeren serbest üretim bölgeleri tercih edilmiştir. İthal ikameci sanayileşmeden ihracata yönelik sanayileşmeye geçiş, rekabetçi üretkenliğe sahip firmalar gerektirmiş ve bu bölgeler 1960'lerden itibaren yabancı sermayeyi çekerek ihracata yönelik imalat sanayi faaliyetlerini geliştirmeyi amaçlamıştır. Böylece, üretken sermayenin uluslararasılaşmasında bir kanal olmuşlardır. Serbest üretim bölgeleri geç kapitalistleşen ülkelerde genellikle yabancı sermaye çekmek için kurulurken, kimi durumlarda yerli sermaye için de küresel piyasalara açılmada bir sıçrama tahtası olmuştur.

**Tablo 1:** Dünyada EPZ'lerin Gelişimi

Yıllar	1975	1986	1997	2002	2006
EPZ bulunan ülke sayısı	25	47	93	116	130
EPZ ve benzeri bölge sayısı	79	176	845	3000	3500
İstihdam (milyon)	n.a.	n.a.	22,5	43	66
-Çin	n.a.	n.a.	18	30	40
-verisi mevcut diğer ülkeler	0,8	1,9	4,5	13	26

**Kaynak:** ILO Veritabanı (2007) <sup>4</sup>.

Not: n.a.: mevcut değil.

İlk ihracat amaçlı üretime yönelik serbest bölge, Shannon'da (İrlanda) 1950'lerin ortalarında kuruldu. Uzak Doğu'da üretime yönelik ilk bölge de, Tayvan'da 1966'da faaliyete geçmiştir.

4 ILO (2007) Database on Export Processing Zones, URL: <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>

Bunu takiben 1960'larda Hindistan ve Mauritius'ta, 1970'de Güney Kore'de, 1972'de ise Filipinler ve Malezya'da serbest üretim bölgeleri kuruldu. 1970'lerde Uzak Doğu'daki başarılı bölge deneyimleri sonrası, serbest bölgeler diğer ülkelerde de adeta mantar gibi çoğalarak hızla yayıldı. Sadece bölge sayısı değil, bölgelere ev sahipliği yapan ülke sayısı da şaşırtıcı bir hızla yükseldi. Özellikle bölge sayısı, 1990'lı yıllarda çarpıcı bir hızla yükseldi. Yukarıdaki Tablo 1, bölge sayısı açısından sağlanan gelişmeyi gözler önüne sermektedir.

#### **4. Serbest Üretim Bölgeleri “Başarılı” Oldu mu?**

Bu sorunun yanıtını verebilmek için, önce soruyu “kim için başarılı oldu?” diye düzeltmek gerekmektedir. Literatürde serbest üretim bölgelerinin kurulma nedenleri ele alınırken, makro düzeyde ülke ekonomisine sağlaması beklenen faydalara işaret edilmektedir. Buna göre söz konusu bölgeler, ülkelerin gelir ve istihdam arttırmak, imalat sanayi ihracat artışı ve çeşitlenmesini sağlamak ve bu yolla döviz gelirlerini yükseltmek üzere kurdukları ve kurulmasını teşvik ettikleri ayrıcalıklı alanlardır. Beklenen yararlar bunlarla da sınırlı değildir. Serbest üretim bölgelerinin ayrıca ev sahibi ülke ekonomisi ile ileri ve geri bağlantılar yoluyla emeğin beceri düzeyini arttırma, teknoloji transferi, bölgesel kalkınma ve kadın istihdamını geliştirme amaçlarına hizmet edeceği de belirtilmiştir (Miyagiwa, 1986; Romer, 1993; Johansson, 1994; Willmore, 1995; Devereux ve Chen, 1995; Johansson ve Nilsson, 1997; Ge, 1999; Graham, 2004). Özellikle dış ticari serbestleşmenin tek başına geleneksel sektörler dışındaki yerel ihracat faaliyetlerini uyarmaya yetmediği, çünkü yerli firmaların ihracat deneyimi ve bilgi birikiminden (know-how) yoksun oldukları vurgulanmaktadır. Bu durum, yabancı yatırım çekerek teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi şeklinde farklı bir stratejinin uygulamaya konulmasını getirmiştir. Buna göre serbest üretim bölgeleri, özellikle ihracatı teşvik etmek üzere, yabancı sermayenin çekilmesi amacıyla kullanılan politika araçlarından birisi olmuştur (Johansson ve Nilson, 1997).

Serbest üretim bölgelerinin kendilerinden beklenen söz konusu faydaları sağlayıp sağlayamadıkları da yazında önemli bir tartışma konusu olmuştur. Vurgulardan bir tanesi, bu bölgeleri kurmanın, altyapısını oluşturmanın maliyetinin, bunlardan sağlanacak faydayı fazlasıyla aştığı yönündedir. Burada altyapı oluştururken yüksek miktarda kamu harcaması yapıldığı, buna karşılık yeterli derecede istihdam yaratılamadığı, döviz kazancı sağlanamadığı vurgulanmaktadır (Warr, 1987). Bu sebeple serbest üretim bölgelerinin ev sahibi ülkeye sadece geçici ve sınırlı ölçüde olumlu etki sağlayabileceği belirtilmektedir (Kreye, Heinrichs ve Frobels, 1987; Warr, 1989).

Serbest üretim bölgelerinin başarı sağladığı belirtilen alanların başında, ülkelerin imalat sanayi ihracatlarını ve bu yolla döviz gelirlerini arttırmaları gelmektedir. Buna karşın, söz konusu bölgeler birçok açıdan yoğun eleştiri konusu da olmuştur. Eleştirilerin başında, ev sahibi ülke ekonomisi ile ileri ve geri bağlantıların kurulamadığı gelmektedir (Kaplinsky, 1993).

Serbest üretim bölgeleri ayrıca teknoloji transferini gerçekleştirecek kanalları oluşturamamakla ve işgücü vasfını yükseltmede olumlu rol oynayamamakla eleştirilmektedir. Bu sebeplerle, insan kaynakları gelişiminin sağlanamadığına vurgu yapılmaktadır. Vernon (1966) ve Kaplinsky (1993) bu durumu, geri bağların kurulamamasına ve imalat sektöründeki üretimin basit ve düşük teknolojili mallarda, daha çok montaj fabrikalarında ve düşük katma değerli olarak yapılmasına bağlamaktadır. Erken dönem çalışmalardan Kei (1977), Morello (1983) ve Safa (1980) ise, serbest üretim bölgeleri için altyapı hazırlanırken çok fazla çevresel atık oluştuğunu, üretim süreçlerinin parçalara ayrılmış olduğunu ve düşük katma değer yaratıldığını söyleyerek, bunların yanında hem sınırlı iş yaratıldığına, hem de yerel işgücünün sömürüldüğüne dikkat çekmektedir.

Öte yandan Çin'deki özel ekonomik bölgelerin yabancı yatırım çekmede etkili olup olmadığını inceleyen Graham (2004), bu bölgelerin daha önce kıt olan döviz girdisini arttırmakta etkili olduğunu, ama bu etkinin çok sınırlı kaldığını bulmuştur. Örneğin, ilk kuruluş yıllarında, söz konusu bölgelerde iş yapan yabancı sermayeli firmalar ile Çinli firmalar arasında çok az bağ kurulduğu, ihraç ürünü işleyen çok az firmanın Çinli firmalardan girdi sağladığı belirtilmektedir. Yine teknoloji transferinin de çok düşük düzeylerde kaldığına vurgu yapılmaktadır. Bunların sonucunda 1980'lerde Çin'de ikili bir ekonomi yapısının ortaya çıktığı, özel ekonomik bölgeler ve bunlara benzer bölgelerdeki firmaların yerel firmalardan tamamen bağımsız ve ayrık olarak hareket ettiği gözlemlenmektedir (Graham, 2004).

Serbest üretim bölgelerinin ev sahibi ülkelere refah etkisini araştıran çalışmalardan bazıları da, refah düzeyini düşürdükleri sonucuna ulaşmaktadırlar (Hamada, 1974; Vernon, 1966; Hamilton ve Svensonn, 1982, Miyagiwa, 1986; Young, 1992). McIntyre *ve diğerlerine* (1996) göre ise, bu bölgelerin ev sahibi ülkeye faydası; konumları avantajlar sağladığında ve bunlar ev sahibi ülkeden daha az izole olduğunda ortaya çıkacaktır.

Serbest bölgelerin etkileri analiz edilirken dikkat edilmesi gereken nokta, bu tür bütüncül analizlerin, bölgelerin farklı toplumsal kesimler üzerindeki farklı etkilerinin anlaşılmasının önünde bir perde oluşturmasıdır. Serbest bölgelerin ve bunlara ilişkin devlet politikalarının, sermaye ve işçi sınıfları üzerine olan farklı etkileri dikkate alınmalıdır. Bunun yanı sıra, yabancı sermayeyi de içeren sermaye fraksiyonları serbest bölgeler üzerinde ortak veya çelişen çıkarılara sahip olabilirler. Dolayısıyla, her ülke özelinde serbest bölgelerin sınıfsal etkilerinin dikkate alınması, hem bölgelerin ülke ekonomilerini nasıl etkilediğinin hem de bölgelerin ülkelere özgü evrim ve karakteristiklerinin daha derin kavranmasına olanak sağlayacaktır.

1960'ların sonlarından itibaren dünya kapitalizminin erken kapitalistleşmiş ülkelere başlayarak girdiği ve düşen kâr oranları ile kendini gösteren krize karşı bir önlem olarak, sermayenin uluslararasılaşması hızlanmıştır. Bu amaçla kullanılan mekanizmalardan birisi, üretim süreçlerinin parçalara ayrılarak küresel ölçeğe saçılması olmuştur. UÖŞ'ler, maliyetleri kısacak şekilde, özellikle emek-yoğun üretim süreçlerini ucuz emek sunan geç kapitalistleşen ülkelere taşımaya başlamıştır. Bu dönüşümle eşzamanlı olarak, geç kapitalistleşen ülkelerin

de ihracata yönelik sanayileşme stratejileri aracılığıyla küresel ekonomiye entegrasyonlarını arttırdıkları gözlemlenmiştir. Söz konusu süreçte, geç kapitalistleşen ülkeler çeşitli ayrıcalıklar tanıyarak ihracatı arttırmanın yollarından birisi olarak gördükleri serbest bölgeler kurmuşlar ve bu bölgelerde ticari faaliyetlerin dışına çıkarak, ihracata yönelik üretimi de içermişlerdir. Böylece bir yandan söz konusu ülkelerde ihracata yönelik kalkınma stratejisinin bir bileşeni haline gelen serbest bölgeler, diğer yandan UÖŞ'lerce üretimin küresel ölçekte yeniden yapılandırılmasında işlevsel olmuştur. UÖŞ'ler üretim süreçlerini parçalayarak geç kapitalistleşen ülkelere taşıırken, bu yer değiştirmenin bir kısmı da serbest bölgelere yapılmıştır. Ucuz ve bastırılmış emek, doğal kaynaklara erişim, vergi ve tarife ayrıcalıkları, gelişkin altyapı, sübvans edilen gaz, elektrik vb. serbest bölgeleri hem yabancı hem de yerli sermaye için çekici yatırım alanları kılmıştır. Serbest bölgeler artan küresel rekabet baskısı altındaki sermayelere, uluslararası rekabet gücü tesis etmenin koşullarını sunarken, kısıtlayıcı devlet müdahalelerinin azaltılması veya tamamen kaldırılmasıyla, sermayenin küresel çapta serbest hareket kabiliyeti kazanmasında kritik bir yere sahip olmuşlardır.

Böylece serbest bölgeler, UÖŞ'ler bazı üretim süreçlerini bu bölgelere kaydirdıkça, geç kapitalistleşen ülkelerin küresel birikime artan entegrasyonlarını sağlamışlardır. Bu sürecin özellikle küresel pazarlara açılma çabası içinde olan yerli sermaye kesimlerinin çıkarlarına da uygun olarak, kapitalist gelişmenin hızlandırılmasına hizmet ettiği vurgulanmalıdır. Serbest bölgeleri kuran ve sübvans eden devletin bu desteğinden en fazla büyük ölçekli sermayeler yararlanırken, küçük ve orta ölçekli yerel sermayeler bu teşviklere erişememişler veya sınırlı bir erişime sahip olmuşlardır. Ayrıca, ucuz emek kullanımı ve birçok finansal teşvikin varlığı ile serbest üretim bölgeleri, UÖŞ'lerin etkinlik arayışlarına daha geniş bir ölçekte hizmet etmekte ve ihracata yönelik sanayileşmenin hızlandırılmasında rol oynamaktadırlar (Pearce, 2008: 86). Sonuç olarak, yabancı firmalar ve büyük ölçekli yerel sermaye fraksiyonları serbest bölgelerden asıl fayda sağlayan sermaye kesimleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Serbest bölgelere dair bu genel yorum belli bir açıklayıcılık derecesi taşımakla beraber, belli bir mekan ve zamandaki gerçekliği yakalayabilecek daha incelenmiş düzeyde bir sınıfsal-fraksiyonel analize ihtiyaç olduğunun da altı çizilmelidir. Bu, her bir ülke özelinde, hem serbest bölgelerle değişik ilişki biçimleri kuran hem de bu bölgelerden dışlanan sermaye kesimlerinin tarihsel/konjonktürel bir incelemesinin gereğine işaret etmektedir. Örneğin, genel olarak serbest üretim bölgelerindeki firmalar, özellikle de yabancı firmalar, imalat için tercih edilen hammadde ve aramaları bölge içinde tüketiciler ve üretimlerinin tamamını ihraç ederler. Ancak, girdi kullanımı ülke içinden de söz konusuysa ya da ithal edilen girdilerin ülke içine satılmasına da izin veriliyorsa durum farklılaşacaktır. Dolayısıyla, serbest bölgelerde yerli ve yabancı firmalar arasındaki dağılım, girdilerin yurtiçinden mi yurtdışından mı temin edildiği, üretilen malların ülke içine mi ülke dışına mı satıldığı, hangi tür faaliyetlerin öncelikli kılındığına —üretim ve ticaret faaliyetleri arasında muafiyet ve teşvikler açısından bir tercih söz konusu olup olmadığı, sınai üretim faaliyetleri arasında sektörel bir tercih yapılıp yapılmadığına— bağlı olarak çeşitli sermaye kesimleri serbest bölgelerle farklı ilişkiler kuracaklar, farklı çıkarlar sağlayacaklar ya da serbest bölgelerin avantajlarından yoksun kalacaklardır.

## 5. Serbest Bölgelerde Yeni Eğilimler

Serbest bölgeler, sunduğu avantajlı birikim koşulları sayesinde sanayinin rekabet gücünü artırma ve yabancı yatırım çekmeye hizmet etmektedirler. Bir diğer deyişle, bu bölgeler yerel ekonomiden daha iyi bir yatırım iklimi sunmaktadır. Aslında serbest bölgeler, ulusal ekonomilerin neo-liberal bir dünya vizyonu çerçevesinde evrilecekleri bir ideali temsil etmektedir. Bu bölgelerin, yerel ekonomiler içerisinde deyim yerindeyse adeta “kurtarılmış bölgeler” (*enclaves*) olarak ortaya çıkmalarının nedeni, sermayenin gereksindiği politikaları buralarda yaşama geçirmenin çok daha kolay ya da tercih edilir olması olmuştur. Spinanger (1984), uluslararası işbölümüne entegrasyon için ekonominin tamamını ticari serbestleşmeye açmaya gerek kalmadan, ihracata yönelik üretim yapılan serbest bölgelerin ikinci en iyi çözüm yolu olduğunu belirtirken bunu kast etmektedir. Bu yönüyle serbest bölgeler, genişlemesinin önündeki engellerin kaldırılmasına ve daha fazla yatırım teşvikine gereksinim duyan sermaye için pratik bir çözüm sunmuştur.

Yaklaşık 40 yıllık deneyim sonrası, bugün bölge uygulamasında bir üst aşamayı temsil etmek üzere serbest bölgelere dair yeni bir vurgu yapılmaya başlanmıştır. Serbest bölgeler artık neo-liberal politikaların yerel ekonomilere nüfuzunda bir köprü olarak görülmektedir. Bölgeler gümrük, emek ve kamu-özel ortaklıkları vb. alanlarda yeni politikaların ve yaklaşımların test edilmesi için kullanılmakta (Dünya Bankası (DB), 2008: 1) ve böylece, sermayenin önündeki her türlü engel ve katılıkların tasfiyesine zemin hazırlamaktadır. Dolayısıyla, serbest bölgeler yeni politikaların yaşama geçirilmesinde birer deney laboratuvarı gibi işlev görmekte ve Dünya Bankası'nın (DB, 2008: 12) Çin'deki serbest limanlar örneğinde belirttiği gibi: “finansal, yasal, emek ve hatta fiyat politikaları ekonominin geneline yayılmadan önce, ilk olarak serbest limanlarda uygulamaya geçirilerek sınanmaktadır”. Bu noktada yine DB'nin (DB, 2008: 4) şu saptaması yerindedir: serbest bölgeler ya ülke çapında reformların yaşama geçirilmesinde bir katalizör olarak ya da işsizlik için bir “emniyet sübabı” sağlayarak reform yönündeki itkiyi zayıflatan bir oluşum olarak görülmektedirler. Bankaya göre, serbest bölgeler “yalıtılmış serbest piyasa alanları yaratmak yerine, ülke çapında reformların bir tamamlayıcısı olarak kullanılmalıdır”. Bölgelerden sağlanacak faydalar, ancak tüm ülke genelinde yerli firmaların rekabet gücünü arttıracak ekonomi politikaları ve yapısal reformlarla eşzamanlı olarak uygulanırsa katlanarak çoğaltılabilir (DB, 2008: 51). Bu vurgu, serbest bölgelerin başlangıçta küresel sermaye birikimine belirli alanlarda cezbedici yatırım koşulları sunarak katkıda bulunurken, bugün aynı amaca artık neo-liberal reformların yerli ekonomiyi nüfuzunu hızlandırarak hizmet etmelerinin beklendiğini de göstermektedir.

Böylece, sermayenin özgür hareketliliğinin başlangıç noktaları olan serbest bölgelerin, bugün bu hareketliliğin daha geniş ölçeklere yayılabilmesi için yerel ekonomilere bir köprü olmaları beklenmektedir. Aslında, serbest bölgelere geçmişte rahatça girebilen UÖŞ'ler, artık yerel ekonomilere de daha kolay sızmanın peşindedir. 1980'lerden beri geç kapitalistleşen ülkeler arasında yabancı sermaye çekmek için artan rekabet veri iken, bu aşamada şu sorunun yanıtlanması gerekmektedir: “serbest bölgeler zamanla ayrıcalıklarını kaybederek işlevsizleşebilirler mi?”. Bu soruya yanıt en azından öngörülebilir gelecek için olumsuzdur. İlk olarak, serbest bölgelerde teşvik ve ayrıcalıkların düzeyi yerel ekonomilerde sunulandan daha yüksektir. Ayrıca, serbest

bölgeler sadece geç kapitalistleşen ülkelerle sınırlı değildir. Bölgelerin OECD ülkelerinde de yayılması, bunların sadece “kötü politikalar” uygulana gelen ülkeler için bir araç olmanın ötesinde, küresel ekonomide firma rekabet gücünün sağlanmasında kritik bir yer taşıyabileceklerini göstermektedir (DB, 2008: 13).

## 6. Serbest Bölgelerde Emeğin Konumu

Serbest bölgelerin ev sahibi ülkeler için ihracatı arttırma ve çeşitlendirme, istihdam ve gelir yaratma açılarından dünya çapında ne ölçüde başarılı olduğu sorusuna Dünya Bankası şu şekilde yanıt vermektedir:

[30 yıllık] tecrübe, bölgelerin iktisadi büyüme ve kalkınma amaçlarına hizmet etmekle birlikte, hepsinin aynı başarı düzeyini yakalayamadıklarını göstermiştir. Uzak Doğu ve Latin Amerika’da sağlanan başarıyı tekrar etmek başta Afrika’da olmak üzere kolay olmamış ve birçok bölge başarısız olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerde bölgelerin gelişmeye başlamasından beri, istihdama (toplumsal cinsiyet, ücret düzeyleri ve ücret dışı gelirler, işçi hakları ve çalışma koşulları), çevre ve diğer toplumsal faktörlere olan etkilerine dair kaygılar dile getirilmiştir (DB, 2008: 1).

DB’yi serbest bölgelerin emek üzerindeki olumsuz etkilerini itiraf etmeye götüren, aslında bu bölgelerin varoluş nedenleri ile ilintilidir. Serbest bölgeler, geç kapitalistleşen ülkeler tarafından sanayilerinin uluslararası rekabet güçlerini arttırmak için kullanılmaktadır. Bu amaçla, bölgeler ucuz emek temini üzerine kurulmuşlardır ve bu olgu, dünya ölçeğinde serbest bölgelerin çoğunun neden emek-yoğun, montaja-dayalı faaliyetlere odaklandığını da açıklamaktadır. Bu durum, aynı zamanda bölgelerde kadın işgücünün yüksek paya sahip olmasına da yol açmıştır. Ancak, ilk olarak emek ve kaynak yoğun sektörlerde yoğunlaşan serbest bölgelerde, bugün sektörel çeşitlenme çok daha yüksektir (DB, 2008: 25). Böylece, tekstil, hazır giyim ve elektronik serbest üretim bölgelerinde içerilen başlıca sektörler iken, bugün ürün bileşimi neredeyse bütün sektörleri kapsar hale gelmiştir. Üstelik belli sanayilerin gereksinimlerini karşılamak üzere uzmanlaşmış bölgelere doğru bir evrim de yaşanmaktadır (DB, 2008: 11;21). Uluslararası Emek Örgütü (ILO, 2002) serbest bölgelerdeki, bu montaj ve basit imalat faaliyetlerinden, yüksek-teknolojiye dayalı faaliyetlere olan dönüşümün yanı sıra, bilim parkları (science zones), finans bölgeleri, lojistik merkezleri ve hatta turizm bölgelerinin (tourist resorts) ortaya çıkışına da işaret etmektedir.

ILO’nun serbest üretim bölgelerine dair istatistikleri, bu bölgelerde istihdamın en çok arttığı bölgelerin Asya ve Orta Amerika olduğunu göstermektedir. Çin’i bir kenara bırakırsak, Asya’da 13 milyon civarında, Orta Amerika’da ise beş milyon civarında kişi istihdam edilmektedir. Meksika’nın “maquiladora”larında istihdam, 1990’da 446,000 iken, 2000’de 1,285,000’e çıkmıştır. Kuzey Amerika’daki serbest bölgelerde bulunan depolama tesisleri en çok transit geçiş yapan malları depolamak için kullanılmakta; imalat yapılmamakta, dolayısıyla istihdama katkısı sınırlı olmaktadır. Karayipler’de bulunan çok sayıdaki serbest bölge de, yerel ekonomiler için önem arz etse de, ada alanları küçük olduğundan istihdam yaratmakta çok etkin olamamaktadır. Graham

(2004), Çin'deki bölgelerin daha önce işsizliğin yüksek olduğu yerlerde istihdamı arttırdığını saptamaktadır. Bazı geç kapitalistleşen ülkelerde, bölgeler işsizliği azaltmakta rol oynamış da olsa, bu istihdamın genellikle ucuz ve düşük vasıflı emek olduğu tespit edilmektedir (UNCTAD, 1993; Willmore, 1995). Çoğu artık Avrupa Birliği (AB) üyesi olduğu için, Orta ve Doğu Avrupa'nın geçiş ekonomilerindeki serbest üretim bölgelerinin ise bu halleriyle varlıklarını sürdürmeyeceği belirtilmektedir –AB içinde serbest bölgelerde sınai üretim faaliyetleri istisna olup, ticari faaliyetler esastır.

Serbest üretim bölgelerindeki istihdamın geçirdiği değişim iki boyutludur. Birincisi, yatırım ve istihdam başlangıç aşamasında hızlı olarak artmaktadır. Yerel işgücü daha kıt hale geldiği zaman ise bir eşige ulaşılmaktadır. Bu eşikten sonra, yatırımcılar ya kendileri yurtdışından işçi getirmekte, ya da daha ucuz işgücünün olduğu bölgelere doğru yer değiştirmektedirler (örneğin Malezya ve Mauritius'ta olduğu gibi). İkinci olarak da, bu bölgelerdeki istihdam kalıcı değildir. Doğası gereği, serbest üretim bölgelerindeki yatırımlar kalıcı olmayabilir. Bu bölgelerdeki sermayeler, başka bir bölgede veya ülkede daha ucuz ve uysal işgücü, daha fazla finansal teşvik tespit ettiğinde kolaylıkla buldukları serbest bölgeyi terk edebilirler. Örneğin, Meksika'nın "maquiladora"larındaki istihdam sayısı, kısmen Çin'deki serbest bölgelerden kaynaklanan rekabet baskısı nedeniyle, 2000 ve 2002 yılları arasında büyük ölçüde düşmüştür. Serbest üretim bölgelerinde personel değişim oranı da çok yüksektir; işçiler ağır çalışma koşulları yüzünden, genellikle işlerinde beş yıldan fazla kalamamaktadır. Bu hızlı değişim, sendikaların serbest üretim bölgelerinde işçileri örgütlemesini zorlaştırmaktadır.

Emek açısından diğer bir boyut da, serbest üretim bölgelerinde çoğunlukla kadın işçilerin çalışmasıdır. Özellikle genç, bekâr ve çocuksuz kadınlar tercih edilmektedir. Kadın işçilerin sömürünün ötesinde, tacize de maruz kaldıkları birçok kez saptanmıştır. Meksika'nın maquiladora'larında görüldüğü gibi, kadınlara işverenler tarafından gebelik testleri dayatılarak çocuk sahibi olmamaları garanti altına alınmak istenebilmektedir.

Özellikle 1980 sonrasında sermayenin kârlılığını tesis edecek şekilde emek piyasalarının esnekleştirildiği ve örgütlü işçi sınıfı mücadelesinin zayıflatıldığı bir süreçte, neo-liberal ekonomi politikaları serbest bölgelerde daha saf haliyle uygulamaya geçirilmiş ve serbest bölgelerde emeğin sendikalaşması da yasaklanmış; süreç içerisinde kimi ülkelerde izin verilse de<sup>5</sup> baskılar devam etmiştir. Örneğin, Uluslararası Özgür Sendikalar Konfederasyonu (ICFTU, 2003), serbest üretim bölgelerinde 2002 yılında yaptığı bir araştırmada 32 ülkede ciddi sendika hakları ihlalleri tespit etmiştir.

## 7. Türkiye'de Serbest Bölgeler

Geç kapitalistleşen bir ülke olarak Türkiye'de ilk serbest bölge kurma fikri 19.yüzyıl başlarından itibaren gündeme gelmiş, fakat dünyada yaşanan iktisadi bunalım, arzulanan etkinlik düzeyinin

5 Örneğin, Bangladeş'te hükümet serbest bölgelerde sendika faaliyetlerine 2004'ten itibaren izin vermiştir.



sağlanamaması vb. nedenlerle, serbest bölge kurma denemeleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Serbest bölge uygulaması Türkiye’de ancak 1980 sonrasında dışa açılma döneminde yaşama geçirilebilmiştir. Bu dönemde benimsenen ihracata yönelik sanayileşme stratejisine uygun olarak 1982 yılında çıkarılan 3218 no.lu Serbest Bölgeler Kanunu ile ihracata dayalı üretim ve yatırımı teşvik edilerek döviz biçimindeki sermayeye olan gereksinim giderilmeye çalışılmıştır. Bu doğrultuda 1980’lerin ortalarından itibaren 20 civarında serbest bölge kurulmuştur. Serbest bölgelerin dışa açılma çabası içindeki sermayeler için maliyetleri düşürerek ve verimliliği arttırarak uluslararası rekabet gücü kazandırması hedeflenmiştir. Bu serbest bölgelerin bir kısmı ticarete yönelik olarak çalışırken, bir kısmı belirli sektörlerde uzmanlaşmış, bir diğer kısmı da ihracata yönelik imalat sanayi üretimi gerçekleştirmektedir. Şekil 1, Türkiye’de halen faaliyette olan serbest bölgeleri ve kuruluş yıllarını göstermektedir. Gelişkin altyapıları ve ticaret yolları üzerindeki stratejik konumları dolayısıyla, Mersin ve Antalya serbest bölge kurulan ilk şehirler olmuştur.

**Şekil 1: Türkiye’de Serbest Bölgeler ve Kuruluş Yılları**



**Kaynak:** Ekonomi Bakanlığı, Serbest Bölgeler <sup>6</sup>.

Türkiye’de serbest bölgelerin konumlarına dair seçimler, genellikle AB, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve Orta Doğu’ya yakınlıklarına göre yapılmıştır. Böylece bölgeler, genellikle gelişkin deniz ve hava limanları ve karayolu ağları ile bağlantılıdır. Ayrıca, özellikle emek yoğun üretim için ihtiyaç duyulan ucuz emeği sağlayacak büyük şehirlere yakınlık da bir tercih nedeni olmuştur (Tekeli ve İlkin, 1987: 159). Ayrıca, Türkiye’de serbest bölgelerin ithal girdiye bağımlı üretim gerçekleştiren ihracat yönelimli sermayeler için cazip olduğunun da altı çizilmelidir. Böylece serbest bölgelerin maliyetleri düşüren vergi muafiyetleri ve ucuz emek yanı sıra, ucuz girdi temini yoluyla da sermayenin uluslararası rekabet gücünü arttırdığı söylenebilir.

<sup>6</sup> URL:<http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/yatirim/serbestBolgeler> (01.02.2017).



1995'te Erzurum'da kurulan serbest bölge, gerekli etkinlik düzeyi yakalanamadığı için daha sonra kapatılmıştır. Genel olarak, sanayi ve kentleşmenin geliştiği Batı'daki serbest bölgeler ile ülkenin Doğu'sundaki bölgeler arasında büyük bir gelişmişlik farkı olduğu saptanmaktadır.

Yerli ve yabancı sermayeyi çekebilen ayrıcalıklı yerler olarak serbest bölgeler Türkiye'de ilk olarak emek ve hammadde yoğun sektörlerde uzmanlaşmış, zamanla bazı bölgelerde sektörel çeşitlenme artarak daha yüksek katma değerli ürünlere doğru bir kayma gerçekleşmiştir. Makina, tekstil ve hazır giyim sektörleri, serbest bölgelerin birçoğunda en çok ağırlık verilen endüstriler olduysa da, yetkili devlet ağızlarından Türkiye'nin ihracat profilini değiştirmede serbest bölgelerin rol alması gerektiği vurgulanmıştır. 2003 yılında Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen, bu uğurda serbest bölgelerin vazgeçilmemesi gereken bir araç olduğuna dikkat çekmiş, bu bölgelerde yüksek teknoloji ürünler geliştirilmesi ve üretilip ihraç edilmesi gerektiğinin altını çizmiştir. Ayrıca bölgelerin giderek daha fazla yabancı yatırım çekmesi yönündeki ihtiyacı tekrarlamıştır (Tüzmen, 2003: 4-5).

Serbest bölgelerle ilgili sektörel değişim vurgusu, tam da Türkiye'nin imalat sektörünün 2000'lerdeki dönüşümüyle bir paralellik arz etmektedir. Düşük maliyetli üretim yoluyla ihracatlarını arttıran Çin, Hindistan, Mısır ve Doğu Bloğu ülkelerinin karşısında düşük katma değerli sektörlerde rekabet gücünü kaybeden Türkiye'de imalat sanayindeki dönüşüm ve çeşitlenme bir zorunluluk haline gelmiştir. 2003 yılında Serbest Bölgeler Genel Müdürü Mehmet Demirel de aynı konuya işaret ederek, Türkiye'deki serbest bölgelerin yeni bir şekillenmeye gitmesi gerektiğini belirtti. Bu doğrultuda, serbest bölgelerde son yıllarda gözlemlenen değişikliklerden biri, bölgelerin Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü sadece ihracata yönelik üretimle değil, yerli üretime ucuz girdi sağlamak yoluyla da arttırması oldu. Fakat ağırlıklı olarak yabancı girdiler kullanılmaya devam ettiğinden, bölgelerdeki üretimin Türkiye ekonomisiyle geri bağlantılar sağlamakta eksik kaldığı görüldü. Her ne kadar yüksek teknoloji ürünlerine doğru kısmi bir kayma gerçekleşse de, bölgelerdeki üretim orta teknoloji düzeyindeki ürünlerde yoğunlaştı (Gültekin-Karakaş ve Acar, 2011).

Serbest bölgelerin Türkiye'de 1980'lerdeki ilk deneyiminde, dünya deneyiminin tersine, yabancı sermayeden çok yerli sermayenin çekildiğini saptayan Tekeli ve İlkin (1987: 9), bu gözlemin gelecekte de pekişmesi durumunda, serbest bölgelerin esas olarak yabancı sermaye çekmeye yönelik olduğu iddiası veri iken, Türkiye'nin kuramsal açıdan ilginç bir örnek haline geleceğini belirtmekteydi (Tekeli ve İlkin, 1987: 9). Yaklaşık 30 yıl sonra, Türkiye'de serbest bölgelerin yerli sermaye ağırlıklı yapısı, Tekeli ve İlkin'in daha 1980'lerde yaptığı şu iddiayı desteklemektedir: yerli sermaye yabancı sermayenin geleceği propagandasını kullanarak, serbest bölgeler yoluyla kendisine ek ayrıcalıklar sağlamaktadır. Bugün, yetkili devlet ağızları serbest bölgelerin yerli sermayenin rekabet gücünü de koruyacak bir araç olarak kullanılması gerekliliğini açıkça dile getirmektedir. Serbest bölgeler, Türkiye'de esas olarak yerel sermayenin küresel piyasalarda ayakta kalması için kullanılan bir araç olmuştur. 1980 sonrasında Türkiye bir yandan sermayenin ihtiyaç duyduğu döviz sağlama için ilk elden ihracat yönelimli büyümenin gereklerini yerine getirecek neo-liberal ekonomik-politik düzenlemeleri gerçekleştirirken, bir yandan da çalışanların sendikal

örgütlenmesinin önüne yasal engeller koymuştur. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu geçici 1. maddesine göre Türkiye’de kuruluşlarını izleyen ilk 10 yıl içinde serbest bölgelerde sendika ve grev yasağı getirilmesi ülke genelindeki bu dönüşümle tutarlıdır. Ancak, Avrupa Birliği’ne uyum sürecinde, 2002 yılında bölgelerde uygulanan sendikal kısıtlamalar sona erdirilmiştir (Öztürk, 2003). Ancak serbest bölgelerdeki olumsuz uygulamaların da sona erdiğini söylemek iyimserlik olur. 26 Eylül 2006 tarihinde başlatılan Novamed grevinin gerçekleştiği ortam, bunu destekler niteliktedir. Antalya Serbest Bölgesi’nde 2001 yılından bu yana faaliyette olan Novamed adlı fabrikanın kadın işçileri, uğradıkları haksız muamelelere karşı mücadele ederek, dikkatlerimizi serbest bölgelerde yaşanan sömürünün boyutuna çektiler. Grev sonrasında bazı koşullar büyük ölçüde iyileşmesine rağmen, sendikal haklar ve örgütlenmede yeterli derecede iyileşme kaydedilemedi.

### **Kaynakça**

- Chen, X. (1994). The Changing Role of Free Economic Zones in Development: A Comparative Analysis of Capitalist and Socialist Cases in East Asia. *Studies in Comparative International Development*, 29 (3): 3-25.
- Devereux, J. & Chen, L.L. (1995). Export Zones and Welfare: Another Look. *Oxford Economic Papers*, 47(4): 704-714.
- Dünya Bankası (DB) (2008). *Special Economic Zones—Performance, Lessons Learned, and Implications for Zone Development*, Washington, DC, Nisan.
- Erdoğan, E. ve Ener, M. (2005). *Küresel Pazarların Ekonomik Üsleri-Serbest Bölgeler*, Ankara: Nobel Yayın.
- Ge, W. (1999). Special Economic Zones and the Opening of the Chinese Economy: Some Lessons for Economic Liberalization. *World Development*, 27(7), Temmuz.
- Graham, E. (2004). Do export processing zones attract FDI and its benefits: the experience from China. *International Economics and Economic Policy*, 1 (1): 87-103.
- Gültekin-Karakaş, D. and Acar, S. (2011). Sectoral Transformation of Turkish Free Zones. *İktisat, İşletme ve Finans*, 26 (305): 57-84.
- Hamada, K. (1974). An Economic Analysis of the Duty Free Zon. *Journal of International Economics*, 4: 225-4.
- Hamilton, C. ve Svensson, L. E.O. (1982). On the Welfare Effects of a Duty-Free Zone. *Journal of International Economics*, 13 (1-2): 45-64.
- ICFTU (2003). Annual Survey on Trade Union Rights Violations. URL: <http://www.icftu.org>
- ILO (2002). Employment and Social Policy in Respect of Export Processing Zones (EPZs). Committee on Employment and Social Policy, Geneva: ILO.
- ILO (2007). ILO Database on Export Processing Zones, URL: <http://www.ilo.org/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf>
- Johansson, H. (1994). The economics of export processing zones revisited. *Development Policy Review*, 12(4): 387-402.
- Johansson, H. ve Nilsson, L. (1997). Export Processing Zones as Catalysts. *World Development*, 25 (12): 2115-28.
- Kaplinsky, R. (1993). Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufactures into Commodities. *World Development*, 21 (11): 1851-65.

- Matsuo Kei, M. (1977). The Working Class in the Masan Free Export Zone. *Free Trade Zones and Industrialization of Asia*, 8 (4).
- Kreye, O., Heinrichs, J., ve Frobel, F. (1987). *Export Processing Zones in Developing Countries: Results of a New Survey*. Multinational Enterprises Programme No.43. Geneva: ILO.
- McIntyre, J.R., Narula, R. ve Trevino, L.J. (1996). The Role of Export Processing Zones for Host Countries and Multinationals: A Mutually Beneficial Relationship? *The International Trade Journal*, 10 (4).
- Miyagiwa, K. (1986). A Reconsideration of the Welfare Economics of the Free Trade Zone. *Journal of International Economics*, 21: 337-50.
- Morello, T. (1983). Sweatshops in the Sun? *Far Eastern Economic Review* (September 5): 88-89.
- Öztürk, L. (2003). Avrupa Birliği Sürecinde Serbest Bölgeler. *Dış Ticaret Dergisi*, 28 (Nisan 2003): 61-76.
- Pearce, R. (2008). Multinationals' Strategies and the Economic Development of Small Economies: A Tale of Two Transitions. *Management International Review*, 49 (1): 81-94, Şubat.
- Romer, P. M. (1993). Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas. World Bank Conference on Development Economics, s. 63-92.
- Safa, H. I. (1986). Runaway Shops and Female Employment: The Search for Cheap Labor. In Eleanor Leacock and Helen I. Safa, *Women's Work*. Bergin & Garvey, 1986.
- Spinanger, D. (1984). Objectives and impact of economic activity zones —Some evidence from Asia. *Review of World Economics* (Weltwirtschaftliches Archiv), Springer, vol. 120(1): 64-89, Mart.
- Tekeli, İ. ve İlkin, S. (1987). *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Üretim Bölgelerinin Doğuş ve Dönüşümü*. Yurt Yayınları, Ankara.
- Tüzmen, K. (2003). Serbest Bölgelerin Ekonomiye Katkısı Artacak. *Serbest Bölge*, İstanbul Trakya Serbest Bölge Yayını, Kış: 4-6.
- UNCTAD (1993). World Investment Report, Geneva.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80: 190-207.
- Warr, P.G. (1987). Malaysia's Industrial Enclaves: Benefits and Costs. *Developing Economies*, 25(1): 30-55.
- Warr, P. (1989). Export Processing Zones: The Economics of Enclave Manufacturing. *World Bank Research Observer*, 4 (1): 65-88.
- Willmore, L. (1995). Export Processing Zones in the Dominican Republic: A Comment on Kaplinsky. *World Development*, 23 (3): 529-35.
- Young, L. (1992). Unemployment and the Optimal Export-Processing Zone. *Journal of Development Economics*, 37: 369-85.
- Yüksel, S. (2005). Cari Açığın Faili Bulundu. *Yeni Para*, 4-10/9: 34-35.



## PLANLI DÖNEMDE KIRSAL KALKINMA BAĞLAMINDA BİR GİRİŞİM: TÜRKİYE SÜT ENDÜSTRİSİ KURUMU (1963-1995)\*

Gökhan GELEGEN\*

### Öz

1960'lı yıllara kadar devletin süt alanındaki müdahaleleri yalnızca yasa düzeyinde olmuş; Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulmasıyla birlikte kalkınma ve planlama kavramları oldukça önem kazanarak bu dönemde birçok yeni İktisadi Devlet Teşekkülü kurulmuştur. Süt alanında faaliyet gösteren TSEK de bunlardan birisidir. TSEK Türkiye'de sütün endüstrileşmesine öncülük etmiş; tekel konumda olmamasına rağmen piyasayı düzenleyen bir role sahip olmuştur. Türkiye'nin birçok yerinde fabrika ve müesseseler kuran TSEK faaliyette olduğu dönem boyunca ilkel süt mandıraları ve özel süt endüstrisi kuruluşları ile rekabet halinde olmuştur. Bu çalışmada TSEK'in kurumsal analizi yapılarak; kalkınma planı ve kırsal kalkınma bağlamında belirlenen sorunlara çözüm getirip getiremediği araştırılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Süt Endüstrisi Kurumu, Kırsal Kalkınma, İktisadi Devlet Teşekkülü

**JEL Sınıflaması:** O25, N00

## AN ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF RURAL DEVELOPMENT IN PLANNED PERIOD: TURKEY DAIRY INDUSTRY CORPORATION (1963-1995)

### Abstract

Until the 1960s, the state's intervention in the field of milk was only at the law level, development and planning concepts has gained considerable importance with the establishment of State Planning Organization and many new Public Enterprises was established in this period. One of those is TSEK which was operating in the field of milk. TSEK which led to industrialization of milk in Turkey; had a regulating role in the market although it was not in the monopoly position. TSEK which establishing factories and establishments in many parts of Turkey, had been in competition with primitive dairies and private milk industry institutions. In this thesis, was investigated whether could redress the problems which was determined in the context of progress plan and rural development with institutional analysis of TSEK.

**Keywords:** Turkish Dairy Industry Corporation, Rural Development, Public Enterprise

**JEL Classification:** O25, N00

---

\* Bu çalışma aynı adlı yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

\*\* Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, İstanbul. E-mail: gokhan.gelegen@marmara.edu.tr

## 1. Giriş

Dünyada sütün endüstrileşmesi süreci toplumsal hayattaki değişimler ve teknoloji ile fen bilimleri alanındaki ilerlemelerle şekillenmiştir. Göçle birlikte şehirlerin nüfusu artmış; bu durum tüketim için üretimin yerini daha büyük alanlarda ve daha büyük miktarlarda, kazanç sağlamak için üretimi beraberinde getirmiş; bununla beraber 19.yy boyunca kaydedilen teknoloji ve özellikle kimya alanındaki gelişmeler sütü çok kısa sürede tüketilmesi gereken bir ürün olmaktan çıkarak dayanıklı bir gıda ürünü haline gelebileceğini göstermiştir. Bu gelişmeler doğrultusunda İngiltere ve ABD gibi ülkelerde henüz 20.yy başlarında sütçülük alanında birtakım organizasyonlar kurulmuş ve üretici desteklenerek kısa sürede birim hayvandan alınan verimde ciddi artışlar sağlanmıştır.

Türkiye’de ise Cumhuriyet dönemine kadar bu alanda yapılan çalışmalar yeterli olmamış; sütçülük genellikle aile işletmeciliği ve mandıracılık şeklinde kalmıştır. Sadece sütün bol olduğu mayıs, haziran, temmuz gibi ilkbahar-yaz aylarında mevsimlik faaliyetlerde bulunan yayla mandıracılığı dönemin sanayi faaliyeti sayılabilecek çalışmalarını oluşturmuştur. Cumhuriyetin ilk yıllarında ise mevcut sorunlar yasal düzenlemeler ile aşılacak istense de özelde süt üretimi, genelde hayvancılık ile ilgili yapısal sorunlar devam etmiştir. Nitekim savaş sonrası özellikle savaştan büyük zarar gören ülkeler inek sütü verimliliğini önemli ölçüde artırırlarken; Türkiye bu alanda neredeyse yerinde saymıştır. (FAO, 1957 ve 1975; Aktaran: Aydın, 1977: 45)

Bu çalışmada Türkiye’de planlı kalkınma sürecinin henüz başlangıcında kurulan ve sütün endüstrileşmesi sürecinde çok önemli bir rolü olan Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu, kuruluşundan özelleştirilinceye kadar incelenmiştir. Kurumun organizasyon ve mali yapısını incelendikten sonra üretim süreci irdelenmiştir. Bu kısım da kendi içerisinde üretimin yapıldığı fabrika ve müesseseler, çiğ süt alımları ile kurumun üreticilerle olan ilişkileri ve kurum tarafından üretilen ürünler gibi alt bölümlere ayrılmıştır. TSEK üretim verilerine kısaca değinildikten sonra kurumun endüstriyel alandaki payı ve kapasite kullanımı üzerinde durulmuştur. Özetle çalışmada planlı dönemde kırsal kalkınma bağlamında kurulan TSEK’in kuruluş hedeflerinin ne kadarının gerçekleştirip gerçekleştirmediği, bunların nedenleri ve kurumun bir KİT olarak hem üretici hem de tüketici açısından ne tür işlevler gördüğü araştırılmıştır.

## 2. TSEK’in Kurulması

BBYKP’nin üzerinde durduğu en önemli sorunlardan birisi de göç olgusuyla birlikte açığa çıkan işsizlik baskısıdır. Tam da bu noktada planda sözü edilen kırsal kalkınma (köy kalkınması) kavramıyla, kırsal alanda istihdam yaratarak işsizlik sorununun azaltılması hedefi ve mevsimlerle bölgelere göre büyük farklılık gösteren süt üretimini değerlendirmede bir organizasyon eksikliği gibi faktörler TSEK’in kuruluşunun ardında yatan nedenlerdir. TSEK’in kurulmasına dair kanun teklifi Cumhuriyet Senatosu Kars üyesi Sırrı Atalay ve beraberindeki 51 kişi tarafından verilmiştir. Bu gruba bakıldığında göze ilk çarpan nokta grup üyelerinin Kars, Erzurum ve Sivas gibi süt

üretimini yaygın olduğu bölgelerin üyeleri olmalarıdır. Kanun teklifinin gerekçeleri cumhuriyet döneminden itibaren izlenen süt politikalarının sonuçlarını özetler niteliktedir <sup>1</sup>.

## 2.1. Yönetim ve Organizasyon Yapısı

75 milyon sermaye ile Tarım Bakanlığı'na bağlı olarak kurulan TSEK'in kuruluş amacı ilgili kanunda açık bir şekilde ifade edilmekle birlikte; süt endüstrisine öncülük etmek ve kooperatifçiliğe teşvik konusu özellikle vurgulanmıştır. (RG, 1963: 1) Kurumun kooperatifçiliğe verdiği önem; nüfusun önemli bir bölümünün kırsal alanda yaşadığı, GSMH'nin en büyük payını tarımın oluşturduğu ve tarım sektöründe küçük üreticiliğin hâkim olduğu bir dönemde, geçimlik üretimden piyasa için üretime geçişi mümkün kılacak bir yapının oluşumu doğrultusunda kurulmasıyla ilgilidir. Özel sektöre öncülük etme konusu ise TSEK'e özgü olmamakla birlikte; genellikle Türkiye devlet işletmeciliğinin ikincil amaçlarındandır.

## 2.2. Mali Yapısı

**Tablo 1: TSEK Mali Tablo**

YILLAR	SERMAYE (Bin TL)			KAYNAKLAR (Bin TL)			VARLIKLAR (Bin TL)			Net Satış Hasılatı (Bin TL)	GSYİH'ya Katkı (Tüketici)
	Esas	Ödenmiş	Ödenme Oranı	Öz	Yabancı	Toplam	Edinme Değeri	Birikmiş Amortisman	Stok		
1965	75.000	11.600	15,5%								
1966	75.000	14.100	18,8%								
1967	75.000	22.000	29,3%								
1970	75.000	59.216	79,0%	59.741	75.400	135.141			1.419		
1971	250.000	94.265	37,7%	95.262	60.167	155.429			1.026		
1972	250.000	163.231	65,3%	164.045	42.175	206.220			2.781		
1973	300.000	271.095	90,4%	272.374	12.986	285.360			1.807		
YILLAR	SERMAYE (Milyon TL)			KAYNAKLAR (Milyon TL)			VARLIKLAR (Milyon TL)			Net Satış Hasılatı (Milyon TL)	GSYİH'ya Katkı (Tüketici)
	Esas	Ödenmiş	Ödenme Oranı	Öz	Yabancı	Toplam	Edinme Değeri	Birikmiş Amortisman	Stok		
1974	400	347	86,8%						52	21	99
1975	400	332	83,0%						65	61	148
1976	400	397	99,3%						86	61	272
1977	400	399	99,8%	66	1.075	1.141	1.060		123	72	370
1978	400	399	99,8%	-77	1.461	1.384	1.112		166	77	474
1979	3.000	1.374	45,8%	469	1.312	1.781	1.499		221	110	908
1980	3.000	1.838	61,3%	394	2.070	2.464	1.994		268	210	1.943
1981	3.000	1.848	61,6%	780	2.627	3.407	2.482		337	397	3.025
1982	3.000	2.165	72,2%	474	3.777	4.251	3.168		425	527	4.603
1983											
1984											
1985	30.000	9.427	31,4%	12.042	4.667	16.709	17.661		6.822	2.332	18.108
1986	30.000	9.652	32,2%	13.971	11.381	25.352	24.632		9.124	5.574	27.217
1987	30.000	9.652	32,2%	17.062	15.171	32.233	35.962		13.343	4.725	39.429
1988	30.000	9.652	32,2%	27.518	28.468	55.986	42.894		24.629	9.752	70.402
1989	30.000	15.285	51,0%	22.775	9.931	32.706	42.638		24.510	15.017	140.597
1993	30.000	30.000	100,0%	-240.309	650.012	409.703	546.678		336.323	68.143	1.109.949

**Kaynak:** Tablo 1964-1993 yılları arası yayımlanan KİT Raporlarına dayanarak hazırlanmıştır.

1 [www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/MM/\\_d01/c016/mm\\_01016068ss0066.pdf](http://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/MM/_d01/c016/mm_01016068ss0066.pdf), Erişim Tarihi: 6 Haziran 2013.

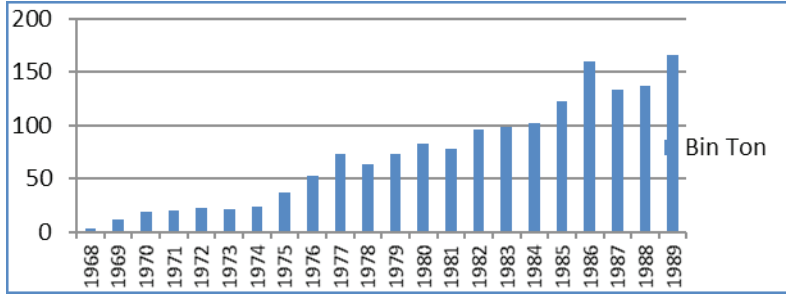
TSEK'in mali açıdan en önemli sorunu finansman sıkıntısıdır. 30.000.000.000 TL sermayesi bulunan kuruma 1988 yılı itibarıyla ödenen miktar 9.652.000.000 TL'dir. Bu nedenle kurum; çoğu kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan fabrikalarında işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle süt üretimini teşvik edici fiyat ve süt alım politikaları izleyememiştir. (Kurt, 1988: 218) Nitekim bu durum KİT Denetim Raporlarına da yansımış; cüzi bir kârla çalışacak olan süt endüstrisi tesislerinin faizle temin edilecek kredilerle kurulmasının sakıncalı olduğu; faiz külfetinin azalması için derhal kuruma taahhüt edilen sermayenin ödenmesi gerektiği belirtilmiştir. (TBMM, 1968: 102)

## 2.3. Üretim Faaliyetleri

### 2.3.1. Çiğ Süt Alımları

Süt alımlarında genel eğilim artış yönünde olsa da; zaman zaman düşüşler yaşanmıştır. Ancak bunu açıklarken konuyu TSEK bazında tek yönlü ele almak eksik ve hatalı olacaktır. Kurumun uyguladığı alım politikaları ve teşviklerin yanında mevcut üretim tipi, üretilen sütün kalitesi, diğer süt endüstrisi kuruluşları gibi faktörler de TSEK ve üretici arasındaki ticari ilişkiyi belirleyici niteliktedir.

**Grafik I: TSEK Yıllara Göre Süt Alım Miktarı (1968-1989)<sup>2</sup>**



**Kaynak:** TSEK, 1990: 10.

Dönem itibarıyla Türkiye'de süt üretiminin yapısına göre en uzun laktasyon süresinin inek türüne ait olduğu, en kısa üretim döneminin ise küçükbaş hayvanlara, özellikle de keçi türüne ait olduğu bilinmektedir. (Kaptan, 1982: 21) Laktasyon ve yoğun üretim dönemi belirli aylara sıkışmış; bu durum üretimde büyük dalgalanmalara yol açarak; ilgili sanayi dalımı çiğ süt temini bakımından zorda bırakmıştır. Dolayısıyla süt üretiminin doğa koşullarına son derece bağlı olduğu bu dönem, üretimin yaz ve bahar aylarında lokalize olduğu, farklı bir ifadeyle mera vejetasyonuna bağlı kalan hayvancılığın hâlâ sürdürülegeldiği bir süreçtir. (Kaptan, 1982: 25) Ağır ve erken otlatma, kuraklık ve şiddetli soğuklar, yakma ve yabancı otların istilası ve meraların büyük çoğunluğunun

<sup>2</sup> Veriler KİT Raporları ile kontrol edilmiş; önemli bir farka rastlanılmamıştır.



köyün ortak malı oluşuyla beraber kullanımında bütün köylünün hak sahibi olması; ancak doğru kullanımı, ıslahı gibi konularda hiç kimsenin sorumluluğu olmaması gibi nedenlerle giderek bozulan meralar beraberinde verim düşüklüğünü de meydana getirmiştir. (Bakır, 1964: 6-11) Süt üretiminin mevsimlere göre değişen bu karakteri; sütlerin kullanım amacını belirleyerek fiyat farklılıklarına yol açmıştır. Ayrıca dönem itibarıyla toplumun tüketim alışkanlıklarına bağlı olarak süt talebi kış dönemlerinde yükselmiş; yazın ise düşük seviyelerde kalmıştır.

Türkiye’de süt üretimi Cumhuriyetin başından itibaren küçük aile işletmeciliği içerisinde, diğer tarımsal faaliyetlerle birlikte sürdürülmüştür. Yani süt üreticisi deyince sütçülüğü gelişmiş ülkelerdeki gibi işgücü ve arazi varlığının tamamını süt üretimine tahsis eden ve gelirinin tamamını inekçilikten sağlayan bir işletmeciyi düşünmek mümkün olmamış; sütçülük ülkede yaygın olan karma tarımsal üretim sisteminin hayvancılık kısmının bir parçası olarak kalmıştır. (Başaran, 1991: 287) Öyle ki 1976 yılı itibarıyla yalnızca hayvancılık yapan işletmelerin toplam tarımsal işletmeler içerisindeki payı sadece %2 dolayındadır ve son derece parçalı bir yapı gösteren üretim birimlerinin çoğunda günde 3-5 kilo kadar süt üretilmektedir. (Uraz, Atamer, Koçak ve Karacabey, 1991: 274) 1980’li yıllara gelindiğinde dahi küçük üretim birimlerinde verimi düşük hayvanlardan sağılan sütün azlığı, üretimin özellikle sıcak mevsimlerde artması, eğitim eksikliği, hayvan sahibinin parasal yetersizlikleri gibi nedenlerle sütün hayvandan temiz sağım yerlerinde alınması, sağım makinelerinin veya sağıma elverişli temiz kapların kullanılması, sütün süzülmesi, soğutulması ve hemen en yakındaki süt toplama merkezine ulaştırılması olanaksız olmakla birlikte; fabrikalara gelen süt asitlik ve temizlik bakımından elverişsiz olup; fabrikanın sütü kabulü halinde mamul kalitesi düşmüş; reddetmesi halinde ise üreticinin morali bozularak kimi zaman üretimden vazgeçmiş; kimi zaman da sütleri kabul eden pazarlar bularak sütünü değerlendirmiş ya da hilelere başvurmuştur. (Kaptan, 1982: 41) Ayrıca süt alım miktarlarının dönem dönem dalgalı seyir izlemesinde özellikle 1970’li yıllarda üretime başlayan özel süt endüstrisi kuruluşları da etkili olmuştur. Örneğin süt alımlarının düştüğü 1978 yılı, 1975’te faaliyete geçen Pınar Süt Mamulleri Sanayi A.Ş.’nin süt alım miktarında ciddi bir yükseliş gösterdiği bir dönemdir.

Kurum süt alımlarında kendince bir kontrol sistemi de geliştirmiştir. Üretici ve/veya üretici örgütlerince fabrikaya getirilen çiğ sütler TSEK’te önce platform testlerinden geçirilmiş; duyuşal nitelikleri için duyuşal kontrol, kimyasal yapıları için asitlik kontrolü, kuru madde içeriklerinin saptanması amacıyla yoğunluk kontrolü yapılmıştır. Ayrıca istendiği zaman yetiştiricinin ahırlarının alım müesseselerince kontrolü TSEK tarafından şart koşulmuş; aksi takdirde üreticinin ürünleri alınmamış; ancak müessesenin de yardımıyla aksaklıklar ortadan kaldırıldığında tekrar üreticinin sütü alınabilmiştir. (Güneş, 1974: 26) Ancak bu kontrollerin çiğ süt kalitesinde bir artış sağladığı pek de söylenemez. Çünkü üretici bu kontrollerden geçemeyeceğini düşündüğünde ya hileye başvurmuş; ya da kalitesiz sütünü hiçbir kontrol sistemi olmayan mandıralara satmayı tercih etmiştir. Öyle ki süte kesilmemesi için soda vb. maddeler karıştırılarak yapılan hileler dönem basınında sıklıkla yer almıştır. Bu işin önemi kavrayan bazı özel işletmeler ise zaman içerisinde başlangıçta batı ülkelerinde uygulandığı biçimde üreticinin evine kadar ulaşmış; onları temiz süt elde etme yönünde bilinçlendirmeye çalışarak ürünlerini garanti altına almak istemiştir. (Uraz, 1993: 21) Örneğin Pınar Süt, 1979 yılında henüz sadece 3 ilde süt alımı yapmasına

rağmen; üretici ile arasında bir bağ kurmayı hedefleyerek kendi ismi altında gazete yayımlamaya başlamış; bunları ücretsiz dağıtarak üreticiyi verimlilik, hayvanların hastalıklardan korunması ve beslenmesi, temiz süt elde etme gibi konularda bilinçlendirmeye çalışmıştır.

Aile işletmelerinde üretilen sütün bir nakliye aracının masrafını karşılayacak seviyede olmaması nedeniyle süt toplama aracı normal yükü sağlamak amacıyla köy köy dolaşmış; soğutma olanağı olmayan bu araçlarda süt tazeliğini yitirerek asiditesi yükselmiştir. (Kaptan, 1982: 43) Bu durum sütün ısıl işleme tabi tutulmasını, yani pastörize ya da sterilize edilmesini engellemiştir. Sütün üretici veya örgütlerince fabrikaya getirilmesi kalite açısından bu tür sorunları yarattığı gibi; üretici ile kurum arasında toplayıcı, nakliyecisi gibi araçların doğmasına da neden olmuş; bu durum TSEK'in ödediği fiyatta üretici payının düşmesine yol açmıştır. Bu sorunlara karşın kurum bazı bölgelerde süt toplama merkezleri kurarak üretici ile doğrudan ilişki kurma çabasına girişmiştir. Ancak batı bölgesindeki süt toplama merkezleri alım faaliyetlerinde önemli bir rol oynamışsa da; doğu bölgesindeki merkezler son derece etkisiz kalmışlardır. Nitekim 1985 yılında Tunceli, Siverek, Siirt, K. Maraş ve Mazıdağı işletmeleri süt toplama merkezi olarak yeniden teşkilatlandırılmışsa da; 1986 yılında Siirt, Mazıdağı, Tunceli ve Siverek'te süt alım faaliyeti yapılmamış; ayrıca bu merkezlere ait makine ve teçhizatın önemli bir bölümü de sökülerek başka işletmelere gönderilmiş ve bu merkezlerde süt alım ve işleme imkânı kalmamıştır. (TBMM, 1988: 758)

Süt temininde çiğ süt fiyatları ve verilen destekler de etkili olmuştur. Kuruluşundan özelleştirilmesine kadar kurumun süt alım politikası en genel ifadeyle üreticiyi memnun etmemiştir. Dolayısıyla geleneksel hayvancılık modelinin bir türlü değişmemesi, modern hayvancılık tesislerinin kurulamaması ve hatta mevcut tesislerin de zaman içerisinde kapanması süt alımlarında yaşanan problemlerden kaynaklıdır. Ancak dönem itibarıyla ilkel mandıraların yaygınlığı dikkate alınırsa kurumun yine de bir ölçüde üreticinin lehine fiyat ve destek politikaları izlediği söylenebilir. Nitekim sütünü TSEK ya da bazı özel kuruluşlara satamayan üreticiler bu mandıralara maliyetinin de altında satmak zorunda kalmışlardır.<sup>3</sup> Bu noktada TSEK'in süt alım fiyatlarının bölge süt alım fiyatlarının belirlenmesinde oldukça etkili olduğu söylenebilir. Öyle ki 1987 yılı itibarıyla Ankara'da süt 100 TL iken 1 litre süt alış fiyatına 110 TL veren kurum, litre başına da 30 TL teşvik primi vermiş; bundan hemen sonra serbest piyasada sütün fiyatı 135 TL'ye çıkmıştır. (Aksoy, 1987: 7)

Kurumun 1979 yılında basılan kendi yayınında mevcut üretim tarzının sorunları açıkça ortaya konmuş; bu sorunlar karşısında TSEK'in ne tür misyonlar yüklediği ifade edilmiştir. (TSEK, 1979: 57-61) Buna göre; ülkenin kırsal alanlarında tüm üretim alanlarında olduğu gibi süt üreticileri de parasal olanaksızlıkları nedeniyle yerel süt ağaları, aracı ve tefecilerce ve hatta gezici ve geçici mandıralarca sömürülmekte; bu durum ülke sütçülüğünün gelişmesini engellemektedir. Özellikle Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgesi'nde üreticilerin örgütlenmemiş oluşu, fiziksel

3 Örneğin 1989 yılında Bursa'nın İnegöl ilçesindeki üreticiler 480 liraya ürettikleri sütü mandıralara 280-300 liraya satmak zorunda kaldıklarını ve devletin üreticiye ödediği destekleme primini alamadıklarını; önlem alınmazsa ineklerini satışa çıkaracaklarını ifade ederek 1.200 kilo sütü dökmüşlerdir.

altyapı yetersizlikleri, ulaşım zorlukları ve bunların hepsinin ötesinde üreticilerin bilinçsiz ve çok düşük yaşam düzeyleri nedeniyle süt üretimini geliştirecek emek ve sermaye yoğun yatırımlar yapılamamakta; sömürü daha büyük boyutlarıyla belirginleşmektedir. Bu şartlar altında kurum bir yandan üreticiyi desteklerken; diğer yandan tüketiciyi aşırı fiyat artışlarından korumaya çalışarak hem üretimi geliştirmek; hem de süt ve mamulleri tüketimini artırmayı hedeflemiştir. TSEK fiyat politikasında bu sosyal öncelik yer alırken; Kurum aynı zamanda 440 sayılı yasanın “Basiretli bir tüccar gibi çalışmak” zorunluluğunu emreden hükmü de yerine getirmeyi ve olanaklar içerisinde zarar etmemeyi ya da zararı en aşağı indirmeyi hedeflemiştir.

1980-1990 yıllarını kapsayan, süt ile yem fiyatlarının görece durumlarını inceleyen çalışmaya göre süt üreticilerinin ellerine geçen birim fiyatlar sürekli artış gösterse de; 1980’li yılların ilk yarısında elde edilen alım gücü ikinci yarıda eriyerek 1980 yılı seviyesine gerilemiştir. (Yılmaz, 2001: 12; Aktaran: Demirbaş, Karagözlü ve Akbulut, 2002: 129) Öyle ki bu on yıllık süre içerisinde 1984 yılında Ankara’nın köylerinde yapılan bir çalışmaya göre sütün maliyetinin artmasında en etkili sebebin yem fiyatları olduğu saptanmış; 1-5 ineği olan işletmelerde 1 litre sütün maliyeti 36,3 TL, 6-10 ineği olan işletmelerde 44,3 TL, 11-34 ineği olan işletmelerde sütün maliyeti 49,8 TL olarak hesaplanmıştır. (Aksoy, 1987: 4) Bu çalışma üretimin çok küçük miktarlar halinde bölünerek aile işletmeciliği şeklinde kalmasını bir yönden açıklamaktadır. Üreticiler ellerindeki süt hayvanı sayısının son derece sınırlı olması nedeniyle tarlasını yem yetiştirmeye ayırmamış; mecburen meradan istifadeye terk etmiş; bu da söz konusu değilse kepek, küspe, sanayi yemi, mısır, pancar posası, hatta ot ve samanı da parayla satın almış ve bu durum yem maliyeti dolayısıyla süt maliyetlerini oldukça artırmıştır. (Ötke, 1974)

Türkiye’de ilk kez süt alımında baz fiyat uygulamasını gerçekleştiren TSEK; diğer yandan geliştirdiği prim yöntemiyle de üreticiyi teşvik etmeyi amaçlamıştır. Öyle ki süt üreticilerinin kooperatif üyesi olmaları halinde kooperatif primi, sütün fabrikalara ulaştırılmasında ulaşım primi, süt alımlarında baz alınan %3,5 yağlı inek sütünde her bir dizyem yağ miktarı için yağ primi, sütün ilk aşamada soğutulması için soğutma primi ödenmesi hedeflenmiştir. (TSEK, 1979: 55) Sütün yağ içeriğine ve soğutulmasına ödenen bu primler; üreticinin süttan yağ çekmek vb. girişimlerle hileye başvurmamasını bir ölçüde engellemeye yöneliktir. Ancak en önemli ise özelliği kooperatifleşmeyi teşvik etmesidir. Öyle ki kooperatif üyesi olanlara direkt verilen primler yanında; sütün soğutulmasında kooperatif tarafından yapılmasına, kurum olanaklarıyla yapılmasından çok daha fazla prim verilmiştir. Ancak alınan bu kararların ne derece uygulandığı tam bilinmemektedir. Nitekim 1978 yılında TSEK’in tam kapasite ile çalışmasını sağlamak üzere süt üreticilerine nakdi ve aynı avans dağıtılması için Merkez Bankası’nca 800 milyon liralık kredi imkânı sağlanmış; ancak alınan kredi cari harcamalarda ve yatırımlarda kullanılmış; istenilen miktarda süt alınamayarak kurum 1979 yılında da atıl kapasite ile çalışmaya devam etmiştir. (TC Başbakanlık Denetleme Kurulu, 1979: 156)

Avans sistemi, kış döneminde hiçbir nakit geliri olmayan küçük üreticinin gelecekte üretecekleri süte mahsuben ürünlerini eder fiyatının altında satarak bu dönemi geçiştirmeye çalıştığı koşullarda küçük üreticinin ayakta kalması için önemli bir unsur olmakla birlikte; dönem

itibariyle avans sisteminin nakdi avans biçimine yoğunlaşması, avansın üretici tarafından zorunlu ihtiyaçlarına harcanmasına yol açarak ciddi bir üretim artışı sağlamamıştır. (Saltık, 2003: 53-54) Ayrıca süt ve yem sübvansiyonlarının dönemin yüksek enflasyon koşullarında reel değerini giderek kaybetmesi de dikkate değerdir.

Çiğ süt alımlarında bir diğer önemli faktör ise dönem boyunca uygulanan dış ticaret politikalarının yarattığı etkidir. Örneğin 1986 yılında peynir ithalatının serbest bırakılmasıyla normalin çok altında bir çiğ süt talebi görülmüş; süt üreticileri neredeyse bedava denilebilecek fiyatlarla sütlerini satmaya razı oldukları halde alıcı bulamamışlar; kurum bu dönemde süt alımını azaltmış; ancak o günün şartlarında yüksek denilebilecek fiyatlarla üreticinin sütü alınmıştır. (Başaran, 1991: 296) Ek olarak dönemin toplumsal hareketleri de kurum ile üretici arasındaki ilişkiyi belirleyici niteliktedir. 1990 Ağustos'unda kurum işçilerinin greve gitmesiyle 7 gün süt alımı yapılmamış; kurum dışındaki alıcılar günlük 600 ton civarında talep bekleyen süt ile karşılaşınca ilk iş fiyatları düşürmüşler; 7 günün her gününde süt alım fiyatları önceki güne nazaran daha da düşmüş; bu durum karşısında isyan eden üreticiler sütlerini yere dökerek gösteriler yapmışlardır. (Başaran, 1991: 296)

Planlı dönemin henüz başında üreticinin sütünü değerlendirmek üzere kurulan TSEK'in tutarlı bir alım politikası izleyemediği söylenebilir. Buna karşın Avrupa Ekonomik Topluluğu sıvı süt ve krema hariç bütün süt mamullerini kapsayan ve yetiştiricilere yeterli gelir sağlama esasına dayanan bir fiyat ve pazar ayarlama organizasyonu kurmuş; 1968 Nisanından itibaren çiftliklerde ve mandıraya teslimde %3,7 yağlı sütün hedef fiyatı tespit edilerek ortak fiyat sistemine geçilmiştir. (Güneş, 1974: 25) Türkiye'de ise izlenen fiyat politikası sabit bir organizasyona dayandırılmamıştır. 24 Ocak 1980 tarihinde yürürlüğe giren istikrar tedbirleriyle birlikte devletin tarım ve hayvancılığa karşı koruyucu tutumu değişerek; süt piyasalarının düzenlenmesinde TSEK'in müdahale düzeyleri azaltılmıştır. (Güneş, 1991: 109-110; aktaran: Demirbaş, Karagözlü ve Akbulut, 2002: 55) Teşvik ve avans gibi yöntemlerle üretici koşullarını geliştirmek hedeflene de bu uygulamaların sürekli olmayışı, uygulandığındaki aksaklıklar ve enflasyonist ortamda verilen desteklerin giderek reel değerini kaybetmesiyle üreticinin mevcut sorunları devam etmiş; bununla beraber "kaliteye prim, kalitesizliğe kesinti içeren ciddi bir süt alım sistemi" (Hansen, 1999: 107) geliştirilmemiş ve çiğ süt kalitesinde önemli bir gelişme gözlenememiştir. Yine de TSEK'in girdiği bölgelerde oluşan rekabet ortamıyla birlikte fiyatlar görece yükselmiştir. Ancak sütçülüğü gelişmiş ve görece daha liberal ekonomilerde bile çiğ süt fiyatları basit piyasa mekanizmasına terk edilmemiş; sadece fiyat kontrolü yoluyla değil; üreticinin örgütlenmesi, verimin artırılması, bol ve kaliteli yem temini, nesil ıslahı ve sağlık hizmetleri gibi birbiriyle ilişkili politikalar arasında uyum sağlanarak üretici korunmuştur.

### 2.3.2. TSEK Üretim Verileri

TSEK ürünleri arasında en büyük üretim hacmine ve sürekliliğe sahip olan mahsul pastörize süttür. Üretim miktarının belirlenmesinde çiğ süt alım miktarı belirleyici olmuştur. Ancak

veriler incelendiğinde çiğ süt alım miktarının düştüğü yıllarda bunun yansıması pastörize süt üretiminin artmaması şeklinde olmuş; üretim azalmaları genellikle diğer süt mamullerinde görülmüştür. Pastörize sütün temel süt ürünlerinin başında gelmesi ve diğer ürünlere oranla daha kârlı görünmesi (farklı bir ifadeyle daha az zarar getirmesi) nedeniyle kurumun bu mamule ağırlık verdiği söylenebilir. Nitekim ilk madde ve malzeme, işçilik ve genel imalat giderlerinden oluşan birim maliyetlerde 1986 yılında beyaz peynirde %35 oranında artış görülmüş; kurum 1987 yılında bu mamulün üretimini ciddi ölçüde düşürmüştür. (TBMM, 1986: 758) Birim maliyetler pastörize sütte de artış gösterse de görece pahalı bir yatırım olan pastörize süt üretiminde tesisin masraflarını karşılayabilmek için sürekli çalışır vaziyette olması zorunluluğu pastörize süt üretiminin devamlılığını açıklamaktadır. (TSEK, 1983: 34) Ayrıca dönüştürme faktörü; yani birim hammadde (sütten) elde edilecek birim mamul değerlerine bakıldığında dönem itibarıyla en yüksek değer 0,99-1.00 aralığı ile pastörize sütte olduğu görülmektedir. (Kaptan, 1982: 76) Dolayısıyla fabrikalar çiğ sütün büyük bir kısmını bu alanda kullanarak yüksek üretim değerleri sağlamak istemişlerdir. Diğer endüstri kuruluşlarının üretim hacimleri de kurumun üretim politikasında önemli bir etkidir. Nitekim 1987 yılında İstanbul'da önemli bir pazara sahip olan Gülüm Süt olarak bilinen DİSÜTAŞ'ın kapanması üzerine TSEK; çiğ süt alım miktarının azalmasına rağmen pastörize şişe süt üretimini ciddi oranda artırmıştır.

**Tablo 2: TSEK Ürünleri**

Yıllar	Pastörize Süt (lt)	Yoğurt (kg)	Ayrant (kg)	Tereyağı	Kaşar Peyniri	Beyaz Peynir	Süttozu	Dondurma
1969	5,488,155	2,357,800	1,636,300	94,400	8,900	341,700	-	-
1970	7,297,476	5,212,200	2,937,000	209,400	54,200	209,400	215,000	21,700
1971	9,508,932	6,926,000	2,987,000	154,100	81,100	93,000	201,600	14,300
1972	11,781,262	7,620,000	2,642,900	214,800	75,600	4,600	252,200	12,400
1973	11,886,893	5,721,900	2,599,700	120,200	137,700	1,300	108,700	9,700
1974	11,768,544	5,201,500	1,565,700	170,600	235,100	42,200	132,400	28,400
1975	11,415,825	5,674,200	2,191,000	336,900	1,095,600	74,800	357,800	51,900
1976	11,688,155	6,607,400	2,692,000	531,800	1,501,000	1,417,300	706,500	47,100
1977	11,264,951	7,050,000	3,330,900	564,700	1,664,400	3,767,200	716,600	37,200
1978*	13,656,100	6,125,950	-	-	-	-	-	-
1979*	19,178,720	9,410,720	-	-	-	-	-	-
1980*	19,102,070	8,575,150	-	-	-	-	-	-
1981*	20,872,010	9,505,160	-	-	-	-	-	-
1982*	25,721,640	11,917,080	-	-	-	-	-	-
1983*	37,048,200	16,079,280	-	580,000	-	-	-	-
1984	38,000,000	18,076,000	-	663,000	-	-	-	-
1985	43,110,000	19,519,000	-	556,000	1,815,000	3,737,000	146,000	-
1986	47,295,780	24,794,000	-	757,000	2,158,000	5,751,000	-	-
1987	51,541,000	26,083,590	-	-	-	3,830,983	-	-
1988*	60,819,200	19,218,500	-	575,000	1,055,000	3,749,000	-	-
1989	72,998,000	22,285,000	-	706,000	1,428,000	3,965,000	-	-
1990*	87,903,600	24,521,650	-	691,000	1,947,000	4,426,000	-	-
1991*	87,013,650	24,695,900	-	745,000	1,600,000	2,886,000	-	-
1992*	105,818,200	28,526,850	-	749,000	1,818,000	3,069,000	-	-
1993*	100,114,700	31,235,800	-	803,000	1,675,000	2,169,000	-	-
1994	69,840,000	37,501,150	-	-	-	-	-	-
1995	39,888,000	22,181,600	-	-	-	-	-	-

**Kaynak:** Tablo TSEK "Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu 15. Yıl" yayını ve yıllık KİT Raporları incelenerek oluşturulmuştur.

Not: (\*) İşaretili yıllar toplam KİT üretimi verileri ve bunlar içerisinde kurumun çiğ süt alımlarındaki payı dikkate alınarak hesaplanmıştır ve yaklaşık değerleri ifade etmektedir.

İçme sütü olarak kurum bünyesinde üretilen diğer bir ürün de sterilize kutu sütler olmuştur. Ulaşım koşullarının üst düzey teknolojiye dayanmadığı yıllarda uzun ömürlü olması sterilize sütün en önemli özelliğidir. Ulaşım faktörüne ek olarak özel süt endüstrisi kuruluşlarının bir süredir sterilize süt üretmesi ve bu alanda kapasitelerini oldukça artırması; kurumu özel sektörle rekabet alanını genişletmek zorunda bırakmıştır. Nitekim kuruma bağlı Bolu Süt Fabrikası'nda 1979 yılı itibariyle sterilize süt üretimine başlanmıştır; ürün bulunduğu yörede ve Ankara civarında pazarlanmıştır. (TSEK, 1979: 35) Ancak kurum genellikle program bedellerine ulaşamamış; sterilize süt üretimi hedeflenenden oldukça az miktarlarda gerçekleşmiştir.<sup>4</sup>

Yoğurt üretiminde ise önemli dalgalanmalar görülmemiş; üretim çiğ süt alımına paralel şekilde 1973 ve 1978 yıllarında düşme göstererek; diğer yıllarda artış eğiliminde olmuştur. TSEK 1985 yılında kamu kuruluşlarına pazarladığı yoğurt üretiminde kapasitesini artırarak perakende piyasaya girme kararı almıştır. (Cumhuriyet, 1985: 11) 1986 yılında görülen önemli artış bir ölçüde bununla açıklanabilir.

Peynir üretimine bakıldığında kaşar peyniri üretiminin beyaz peynire kıyasla daha istikrarlı olduğu söylenebilir. Nitekim beyaz peynir üretimi bazı dönemlerde ciddi düşüşler göstermiş; faaliyet raporlarında üretimde fire ve zayıf fazlalığına paralel maliyetlerin sürekli arttığı ve peynir imhalarının derhal önlenmesi gerektiği belirtilmiştir. (TBMM, 1986: 759) Nitekim 1987 yılında planlanan yalnızca %79'u tutarında bir üretim gerçekleşmiş; kurum kısa vadede çözüm üretememiştir. (TBMM, 1989: 96) Üretimde görülen bu zayıf sütün pıhtılaşması için gerekli olan mayanın kalitesizliği, pastörizasyona gereken önemin verilmemesi ve dönem itibariyle "starter kültür"<sup>5</sup> kullanımının mevcut olmamasıyla açıklanabilir. (TSEK, 1983: 55)

Süt üretiminin bölge ve mevsimlere göre çeşitlilik gösterdiği Türkiye'de, sütteki suyun tamamına yakın bir kısmının buharlaştırılmasıyla elde edilen süt tozu son derece önemli bir ürün olmuştur. Ancak kurumun sahip olduğu tek süttozu üretebilen fabrikası Kars işletmesi 1986'da özel teşebbüse kiralanmış; TSEK ihtiyaç duyduğu süttozunu dahi piyasadan sağlamak zorunda bırakılmıştır. (TBMM, 1986: 758)

Süt ve süt ürünlerinin kalitesi ve dayanıklılığı noktasında bir diğer önemli husus da ambalaj malzemeleri ve yöntemidir. TSEK dönemin pazarlama koşulları ve AET ülkelerinin aldığı önlemleri dikkate alarak; mamullerini kapalı ambalajlı, ürünün içeriğini, miktarını ve kalitesi ile fiyatını bildiren etiketli paketler içerisinde tüketiciye sunmak için gerekli paketleme makinelerini ithal etmiştir. (TSEK, 1979: 59) Ayrıca kurum tereyağı, yoğurt, mama gibi ürünlerin ambalajlanmasında kullanılacak malzemeleri ve miktarını liste halinde gazetelerde yayınlamış; ihale usulüyle alımlar gerçekleştirmiştir. (Hürriyet, 1983: 11) Genel olarak ambalajlamada çok küçük porsiyonlardan büyük kilolara varan çeşitlilik söz konusu olsa da; beyaz peynir 1970'li

---

4 Örneğin 1986 yılında sterilize sütte planlanan üretim hacminin gerçekleşme oranı yalnızca %68'de kalmıştır.

5 Starter Kültür: Sütte bulunan zararlı mikroorganizmaların gelişimini sınırlamak, ürüne özgü tat-aroma ve yapı oluşumunu sağlamak amacıyla süte katılan yararlı mikroorganizmalar.

yılların sonlarına kadar büyük porsiyonlar halinde halka sunulmuş; alım gücünün düşüklüğü karşısında kurum üretimini revize ederek küçük poşetler içerisinde peynir satışına başlamıştır.

TSEK ürettiği pastörize sütün önemli kısmını 250 ve 500 ml halinde şişeleyerek, daha büyük porsiyonlarını ise 500-1000 ml. lik vakumlu poşetler içerisinde satmıştır. (TSEK, 1990: 14-15) Pastörize süt ve ayran ambalajı olarak kullanılan bu şişeler Türkiye’de uzun süredir üretilmektedir ve kurum bunları iç pazardan temin etmiştir. (TSEK, 1983: 89) Fiyat hareketleri incelendiğinde kutu sütlerin fiyatının TSEK’in şişe sütlerinin neredeyse 2 katı civarında seyrettiği görülmekte; dolayısıyla tüketicinin kutu sütü içtikten sonra çöpe attığı ve geri kullanımı mümkün olmayan ambalajlar için büyük paralar ödediği; TSEK şişe sütleri için ödediği depozitoyu ise şişe tesliminde geri aldığı koşullarda dönem itibariyle kurumun pastörize şişe sütünün en ekonomik süt olduğunu söylemek mümkündür. (Cumhuriyet, 1983: 9) Şişe tesliminde ise ödenen depozito bedeli sirkülasyonda bazı sorunlara yol açmış; örneğin Ankara’da faaliyet gösteren bazı bakkal ve marketler depozit bedellerine zam yapılacağı düşüncesiyle şişeleri bayilere iade etmeyerek stoklamış; kurumun piyasaya yeni şişe sürmesine rağmen şişelerin Ankara Lalahan Süt ve Mamulleri İşletmesi’ne dönüşünde yaşanan sıkıntılar nedeniyle bazı bölgelerde pastörize süt temini zorlaşmıştır. (Milliyet, 1987: 9) Dolaşımda yaşanan sıkıntı kurum için üretim azalması; bundan doğan süt arzı açığını ise rakip şirket ve kurumların kapatması anlamına da gelmektedir. Bunu bilen birtakım kuruluşlar dönem içerisinde çeşitli yöntemlere başvurarak pazar paylarını artırmaya çalışmışlardır. 1985 yılında kuruma ait süt kasası ve şişelerin toplatıldığı ve hatta şişelerin kırıldığı yönündeki haberler üzerine TSEK mahkemeye başvurmuş; Üsküdar İkinci Sulh Hukuk Mahkemesi kanalıyla yapılan tespitte Disütaş/Gülüm Süt firmasının kuruma ait 9932 adet süt kasasıyla, 250.000 adet süt şişesini piyasadan toplayıp kendisine ait bir çiftlikte depoladığı görülmüştür. (Hürriyet, 1985: 7)

#### **2.4. Satış ve Pazarlama**

İngiltere, ABD, Kanada, Almanya ve bazı Kuzey Avrupa ülkelerinde süt ve mamulleri dağıtımını her kapıya konulan süt kutuları yardımıyla ev ev, kapı kapı şeklinde yapılmış; Türkiye’deki benzer yönde bir girişim 1961 yılında Ankara Bakkallar ve Bayiler Derneği’nin sert tepkisiyle başlangıçta başarısızla sonuçlanmıştır. (TSEK, 1983: 105) Bu tepkilerin yanında süt tüketiminin süreklilik arz etmemesi, belli değişkinlere bağlı olarak talebin dalgalanması da bu tip girişimleri başarısız kılmıştır. TSEK kaynakları ve dönemin gazete ilanlarından da anlaşılacağı üzere kurum önce ilk kurulan fabrikalarda satış mağazaları açmıştır. Ancak artan fabrika sayısı ve üretim, ürünlerin daha geniş kitlelere ulaştırılması ihtiyacını doğurmuş; kurum bu amaçla gazetelere ilanlar verme yoluyla bayilik ve dağıtım çalışmalarına girişmiştir. Nitekim fabrika satış mağazalarında satış organizasyonunun düzensizliği, bakkalların TSEK ürünlerini kendileri için belirlenen orandan daha yüksek kârlarla halka satması, belediyelerin bunları yeterince denetlememesi hem tüketicilerin hem de kurumun şikâyetlerine yol açmış; bunlara ek olarak piyasaya çok sayıda şirketin girerek rekabetin artması kurumu yalnızca kendi ürünlerinin satıldığı bir marketler dizisi açma eğilimine itmiştir. Nitekim kurum ürünlerin doğrudan ve daha ucuz bir şekilde tüketiciye



ulaştırılması için 1987 yılında İzmir'in çeşitli semtlerinde süt marketi açacak olanlara faizsiz kredi vermeye başlamıştır. (Milliyet, 1987: 5) Ayrıca kurum bunların dışında bazı belediyelerle anlaşma yaparak buralara ürünlerini Tanzim Satış Mağazalarında piyasa fiyatlarından ucuza, çok düşük bir kâr payı ile satma hakkını da vermiştir. (Cumhuriyet, 1978: 1)

TSEK'in fiyat politikasına geçmeden önce dönem itibariyle süt ve mamullerinin arz-talep ilişkisine kısaca değinilecektir. Üretim verileri doğrultusunda toplam süt arzının yıllara göre büyük değişimler göstermediği; ancak yıl içerisinde mevsimlere bağlı olarak büyük değişkenlik gösterdiği söylenebilir. Buna karşılık süt ve mamullerinin yararları yanında ikame mallarının olmayışı nedeniyle durağan bir talep düzeyi oluşmuş; talepteki farklılık tüketim alışkanlıklarının değişmesinden değil; büyük ölçüde nüfus artışları ve nüfusun oluşturan bireylerin özelliklerinden kaynaklanmıştır. (Kaptan, 1982: 135) Dönem itibariyle kente göç olgusunun yaygınlığı dikkate alınırsa; köylerde üretici konumunda olanların kente göç etmesiyle birlikte üretici-tüketiciden sadece tüketici konumuna geçmesi oldukça önemli bir noktadır.

**Tablo 3:** Ankara'da Çeşitli Gelir Gruplarındaki Ailelerde Fertlerin Yılda Ortalama Tüketim Miktarları ve Gelir Elastikiyetleri (1964)

Yıllık Gelir Grupları (Bin TL)	Tüketim Miktarı		Gelir Elastikiyeti	
	Süt (Litre)	Yoğurt (kg)	Süt (Litre)	Yoğurt (kg)
5,2 den az	10,9	16,9	1,06	0,41
5,2-10,3	22,8	22,4	0,67	0,46
10,4-20,7	35,9	30,6	0,54	0,43
20,8-31,1	47	33,9	0,33	0,62
31,2 ve daha yüksek	54,8	50,3	-	-

**Kaynak:** Russel, 1965: 5-46.

Tablo verileri ortalama birey gelirleri arttığında süt ve mamulleri tüketiminin ciddi artış göstereceğini ortaya koymaktadır. Ancak gelir grupları açısından bakıldığında düşük gelir gruplarının artan gelirleriyle birlikte sıvı süt için daha fazla harcama yapma eğiliminde oldukları görülmekte; orta gelirli olarak kabul edilecek grup için ise süt işlendiğinde gelir-tüketim elastikiyeti büyümektedir. Ayrıca en düşük gelir grubunu oluşturan bireylerin yüksek gelir grubunun tüketiminin sadece %20'sinde kalması çok ciddi ekonomik sorunların varlığına işaretir.

TSEK tarafından piyasaya sürülen işlenmiş süt ve mamullerinin 1974 yılında alınan 7/9284 nolu karar gereğince Gıda-Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na tayin edilen fiyatlar üzerinden satılması kararlaştırılmıştır. (RG, 1975: 10) Dolayısıyla bu karar bir çeşit devlet sübvansiyonu yaratmıştır. Özel endüstri kuruluşlarıyla kurum fiyatları karşılaştırıldığında TSEK'in halka piyasa fiyatlarından ucuza süt ve mamullerini sağlama görevini yerine getirdiği rahatlıkla söylenebilir. Nitekim 1986 yılı fiyatlarıyla toplam sını maliyet, ilk madde ve malzeme, direkt işçilik ve genel imalat giderlerinden oluşan pastörize sütün toplam maliyeti 200 lira iken şişe depozitosu hariç 110 liradan; sterilize sütler ise toplam maliyeti 406 lirayı bulmasına rağmen bakkallara 335 liradan satışa sunulmuş; tüketiciye ise 400 liradan satılmıştır. (Hürriyet, 1986: 4) Ayrıca alım



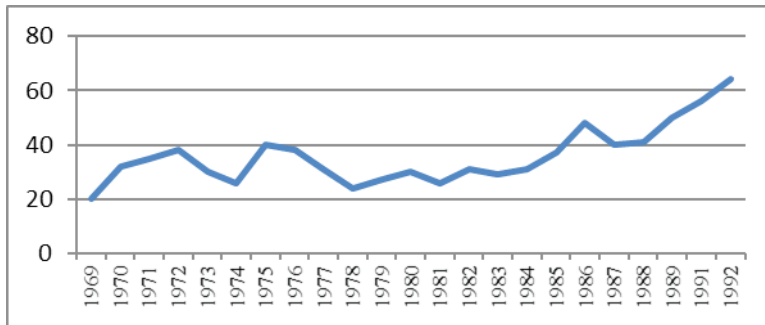
gücünün iyice düştüğü zamanlarda kurumun satış fiyatı dondurulmuş; işlenmiş pastörize süt fiyatları çiğ süt fiyatlarından aşağıda seyredince bazı bayiler TSEK'in pastörize sütlerini alıp; açık süt halinde satarak bundan kazanç sağlamışlardır. (Cumhuriyet, 1973: 5) Kurum genellikle özel sektörün yaptığı zamlara direnme refleksi göstererek fiyat artışlarını geciktirmiş; TSEK tarafından yapılan zamlar ise özel sektörü tetikleyerek yeni zamlara yol açmıştır. Özel sektörün yüksek satış fiyatları süt üreticisine yüksek fiyat getirdiği gibi TSEK'in satış fiyatı sınırlamaları kendini çiğ süt alımlarında göstermiş; çoğu zaman üretici sütünü başkasına vererek kurumu kapasite düşüklüğüne mahkûm etmiştir.

Özetele TSEK ürünlerine uygulanan fiyat politikası sayesinde toplum, sınırlı da olsa; sokak sütü ve merdiven altı tesislerde üretilen süt mamulleri yerine endüstride işlenmiş süt ve süt ürünlerini tüketmeye başlamış; tüketim tarzını bir ölçüde değiştirmiştir. Ayrıca fiyat artışları genellikle çiğ süt alım fiyatlarındaki artışın gerisinde seyretmiş; bu durum tüketiciye bir ölçüde alım gücü sağlarken kurum sürekli zarar eden bir KİT haline gelmiştir. Kurum bunlara ek olarak özel süt endüstrisi kuruluşlarının süreklilik arz eden zamları karşısında bir balans görevi de görmüştür. Nitekim zaman zaman özel kuruluşların fiyatları TSEK'in 1,5-2 katı dolayında oluşurken; 1986 yılında kurumun Türkiye'deki tüm personeliyle, kamu kuruluşları ve belediyelerde çalışanlara maaşından 3 eşit taksitle kesilmek üzere peynir ve tereyağı satışı dahi gündeme gelmiştir. (Hürriyet, 1986: 3)

### 3. TSEK Üretim Değerlendirmesi ve Pazar Payı

Üreticinin sütünü işlemek ve değerlendirmek, özel sektörü teşvik ve ona önderlik etmek amacıyla kurulan TSEK Türkiye'nin her bölgesinde büyük tesisler faaliyete geçirmiştir. Ancak 1989 yılı itibariyle süt ve süt ürünleri üretiminde KİT'lerin payının sadece %0,6 ila %4 arasında değişmesi TSEK'in ciddi bir kapasite sorunu olduğunu ortaya koymaktadır. (T.C. Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu, 1991: 116)

**Grafik 2: TSEK Kapasite Kullanımı (%)**



**Kaynak:** Çiğ süt alımı verileri ve açılan fabrika kapasiteleri üzerinden hesaplanmıştır; KİT Raporları ile kontrol edilmiş; önemli bir farka rastlanılmamıştır.

Görüldüğü gibi kurum kuruluşundan itibaren 1990'lara kadar %50 kapasite kullanımının üzerine çıkamamıştır. 1992 yılı itibarıyla bu oran %64'e çıksa da aynı yıl itibarıyla kapasiteden yararlanma oranı 11 işletmede %10'un altında, 7 işletmede %10-20 arasında, 9 işletmede %20-50 arasında, 2 işletmede %50-100 arasında ve 3 işletmede %100'ün üzerinde gerçekleşmiştir. (Durucan, 1994: 162) Peki, sütün endüstrileşmesine öncülük etmek ve üreticinin sütünü değerlendirmek gibi amaçlarla faaliyete geçen kurum neden hiçbir zaman yüksek kapasitelerde çalışmamıştır?

### 3.1. Fabrikaların Kuruluş Yerlerinin Değerlendirilmesi

Bütün endüstriyel alanlarda olduğu gibi süt endüstrisinde de işletmelerin kuruluş yerleri seçiminde hammadde temini ve ulaşım olanakları oldukça önemlidir. Süt endüstrisinde içme sütü, yoğurt gibi az dayanıklı; peynir, tereyağı, süttozu gibi daha uzun süre muhafaza edilebilen ürünler üretilmektedir. Dolayısıyla bu durum dikkate alınır; kısa sürede bozulan mamullerin üretiminin tüketiciye yakın bölgelerde, dayanıklı ürünlerinkinin ise görece daha uzak ve sütün bol olduğu kırsal kesimlerde yapılması rasyoneldir. TSEK fabrikaları bu açıdan incelendiğinde İstanbul, Adana ve İzmir gibi büyük şehirlerde fabrikaların süt ve mamulleri üretimi şeklinde; Kars, Tunceli, Siirt, Amasya gibi küçük ama üretimin daha bol olduğu bölgelerde ise peynir ve tereyağı üretecek şekilde yapılandırılması bu faktöre dikkat edildiğini göstermektedir. Ancak bu durum ne kadar dikkate alınır alınsın önemli olan fabrikaların hammadde teminidir.

Genel itibarıyla işletmelerin açılması planlanan zaman dilimine uymamış; bazı tesisler geç de olsa açılırken, bazı tesisler ise hiç açılmamıştır. Mardin ili Mazıdağı ilçesinde inşa edilen TSEK'e bağlı Mardin Süt ve Peynir Fabrikası'nın süt karıştırma tankları ve süt depolama tankları daha 1978 yılında temin edilmesine rağmen; 1989 yılına gelindiğinde fabrikasının makineleri sökülerek Isparta'ya taşınmış; "Verimlilikten yoksun" gerekçesiyle iptal edilen fabrikanın üretim binaları mevcut cumhurbaşkanı Turgut Özal'ın "*Cezaevleri fabrika olacak.*" sözlerinin aksine askeri karakola dönüştürülmüştür. (Milliyet, 1989: 5) Ayrıca Kars'ta uygulamalı eğitim vermeyi, bölge köy çocuklarının bu eğitimle öğrendiklerini kendi çiftliklerinde uygulamasını hedefleyen, yatılı olması ve bir yıl sürmesi planlanan "Peynircilik ve Sütçülük Okulu" için 1964 yılında girişimler başlamış; fakat bu okul da bir türlü açılmamıştır. Nitekim Erzurum'daki işletmenin de açılması planlanan tarihten yıllar sonra gerçekleşmiştir.<sup>6</sup>

---

6 Erzurum'daki fabrika inşaatı yabancı ülkelere gitmek isteyen işçilerin sermayeleri ile kurulan kooperatife verilmiş; uzun süre bekleyen ve yabancı ülkelere gitmek için kendisine sıra gelmeyen işçilerin paralarını geri almasıyla kooperatif dağılmış; fabrikayı kurma işi devlete kalarak ancak 1977 yılında işletme faaliyete açılabilmiştir.

**Tablo 4:** TSEK Faaliyette Olan ve Açılması Düşünülen Fabrika ve Bölgelerin Süt Üretimi Verileri

İller	Süt Üretimi (Bin ton)	Km2 ye Düşen Süt (Ton)	Faaliyette Bulunan Fabrika	Açılması Düşünülen Fabrika
Kars	272.8	14.06	X	
Erzurum	189.95	7.15	X	
Konya	181.66	3.57		
Trabzon	171.22	34.67	X	
Van	145.33	6.66	X	
Balıkesir	136.07	9		
Muş	125.22	14.37	X	
Kayseri	121.82	7.11		
Samsun	118.58	11.52		
Sivas	105.74	3.58	X	
Adana	96.66	5.23	X	
Tokat	95.65	9.14		
Yozgat	92.89	6.62		
Ordu	91.15	13.89		
Elazığ	90.85	9.13	X	
Ağrı	86.5	7.53	X	
Urfa (Siverek)	85.81	4.37	X	
İzmir	85.34	6.69	X	
Çanakkale (Çan)	83.5	8.07		X
K. Maraş	82.26	5.29	X	
Mardin (Mazıdağı)	81.28	6.31		X
Ankara	80.58	2.54		
Amasya	76.04	13.27		X
Gaziantep	75.66	9.19		
Bingöl	75.18	8.44		
Afyon	74.92	5.06	X	
İçel	73.05	4.51		
Diyarbakır	71.12	4.62	X	
Kastamonu	69.97	5.11	X	
Manisa	69.94	5.07		
Giresun	68.32	8.94		X
Siirt	67.48	5.42		X
Malatya	62.46	5.08		
Çankırı	58.94	6.38	X	
Çorum	57.41	4.33	X	
Zonguldak (Devrek)	57.2	6.34		X
Sakarya	55.42	11.05		
Niğde (Aksaray)	55.07	3.61	X	
Bursa	52.57	4.59		
Denizli	51.68	4.18		
Isparta	50.63	5.47		
Bolu	48.86	4.36		
Aydın	48.82	5.87		
İstanbul	48.38	8.38	X	
Eskişehir	47.73	3.46	X	
Bitlis (Adilcevaz)	46.42	5.43	X	
Burdur	45.58	6.11	X	
Edirne (Havsa)	45.57	7.26	X	
Erzincan	45.53	3.74	X	
Antalya	44.68	2.01		
Gümüşhane (Bayburt)	43.76	3.92	X	
Kırklareli	41.74	6.37		
Kütahya	39.99	3.31		
Muğla (Yatağan)	39.42	2.98	X	
Hakkari (Yüksekova)	38.91	3.94	X	
Tunceli	36.47	4.2		X
Rize	35.15	8.12		
Kırşehir	34.2	5.13	X	
Hatay	31.89	5.44		
Tekirdağ	31.7	4.9		
Adıyaman	30.06	3.82		
Kocaeli	29.29	7.92		
Artvin	29.23	3.58		
Bilecik	27.69	6.12		
Sinop	21.27	3.48		X
Nevşehir	21.25	3.76		
Uşak	19.53	3.5		

Kaynak: Uraz ve Alpar, 1978: 252-254.

Tabloya göre en yüksek süt üretimine sahip 28 il içerisinde çalışmanın yapıldığı 1975 yılı itibariyle faaliyete geçmiş olan fabrika sayısı 14'tür. Açılması kararlaştırılan fabrikalarla birlikte toplamda 36'yı bulan işletmeden 23 tanesi en yüksek süt üretimine sahip 36 il içerisinde yer almıştır. Tersinden bakıldığında ise son 28 il arasına 10 fabrika; 36 ile ise açılması planlananlarla birlikte 17 fabrika denk düşmektedir. Aynı değerlendirme birim yüzölçümüne düşen süt miktarı açısından yapılırsa; ilk 28 il içerisinde 11 adet açılmış fabrika görülmektedir. Buna dayanarak görülmektedir ki; fabrikaların kuruluş yeri seçiminde illerin toplam süt üretimi, süt üretim yoğunluğuna oranla daha etkili bir faktör olmuştur.

İllerin belirlenmesinin dışında bir diğer önemli husus da fabrikanın il içerisindeki kuruluş yeri; yani ait olduğu ilçedir. Bu alandaki çalışmalara göre; Tabloda 10 ilçeden sadece 3'ü (Aksaray, Siverek ve Yüksekova) buldukları il içinde, merkez ilçe de dâhil, gerek inek gerekse koyun ve keçi bakımından birinci sırada yer almış; Bayburt merkez ilçe ile birlikte Gümüşhane'nin 5 ilçesi arasında inek sayısı bakımından birinci; koyun ve keçi sayısı bakımından ikinci; Devrek de Zonguldak'ın 10 ilçesi arasında koyun ve keçi bakımından birinci; inek bakımından dördüncü sırada yer almış; Havsa 8 ilçe arasında inek sayısı bakımından yedinci, koyun ve keçi sayısı bakımından sekizinci sırada kalmış; Yatağan Muğla'daki 9 ilçe arasında inek sayısı bakımından beşinci, koyun ve keçi sayısı bakımından dördüncü sırada; Adilcevaz Bitlis'in 6 ilçesi arasında hem inek hem de koyun ve keçi sayısı bakımından sonuncu sırada; Çan Çanakkale'nin 10 ilçesi arasında inek sayısı bakımından ikinci, koyun ve keçi bakımından beşinci sırada; Mazıdağı ise Mardin'de bulunan 12 ilçe arasında gerek inek, gerekse koyun ve keçi sayısı bakımından 9. sırada yer almıştır. (Uraz ve Alpar, 1978: 251)

Görüldüğü gibi fabrikaların kuruluş yeri tercihlerinde il seçiminde olduğu gibi ilçelerin belirlenmesinde de hammadde temini açısından tutarlı bir politika izlenmemiştir. Bu yerlerin sosyo-ekonomik özellikleri, ulaşım olanakları elbette önemlidir; ancak verimli kapasitelerde çalışmanın tek şartı yeterli hammadde girişi olduğundan bu veriler dikkate değerdir. Nitekim 1973 yılı itibariyle açık olan dört fabrikanın (Adana, İstanbul, İzmir, Kars) aldıkları süt miktarı 21.929 ton olmakla birlikte pazarın ve işlemenin düzenlenmesi için kurulan devlet kuruluşunun toplamda 4.500.000 ton olan süt üretiminin yalnızca %0,48'ini alması kurumun Türkiye süt pazarında henüz çok küçük bir payının olduğuna işaret eder. (Güneş, 1974: 9)

**Tablo 5: TSEK Kapasite ve Kullanım Oranları**

Kuruluş	Kapasite (Ton/Yıl)	1985	
		Süt Alımı	Kapasite Kullanımı (%)
Lalahan	15.000	13.158	90,3
Çankırı	6.000	698,5	12
Sivas	6.000	427,2	7,3
Eskişehir	15.000	2.352,8	16,1
Kırşehir	7.500	-	-
Niğde (Aksaray)	7.500	844,8	11,6
<b>Toplam (İç Anadolu)</b>	<b>57.000</b>	<b>17.442</b>	<b>30,6</b>
Afyon	7.500	2.075,5	28,5
İzmir	12.600	19.995	163,4
Muğla (Yatağan)	7.500	4.318,3	59,3
<b>Toplam (Ege)</b>	<b>27.600</b>	<b>26.388,8</b>	<b>95,6</b>
Edirne (Havsa)	6.000	10.321,2	177,2
İstanbul	12.600	25.568,6	209,1
Çanakkale (Çan)	7.500	3.260,4	44,8
<b>Toplam (Marmara)</b>	<b>27.100</b>	<b>39.150,2</b>	<b>144,4</b>
Adana	12.600	5.135,80	42
K.Maraş	7.500	23,00	0,3
Burdur	6.000	22.270	382,3
<b>Toplam (Akdeniz)</b>	<b>26.100</b>	<b>27.428,80</b>	<b>141,5</b>
Ağrı	6.000	811,8	14
Erzurum	15.000	1.055,7	7,2
Erzincan	6.000	591,4	10,1
Kars	21.600	2.119,1	10,1
Bitlis (Adilcevaz)	7.500	170,1	2,3
Muş	6.000	394,3	6,7
Tunceli	7.500	85	1,2
Van	6.000	414	0,7
Hakkari (Yüksekova)	7.500	177,2	2,4
Elazığ	7.500	387,8	5,3
<b>Toplam (Doğu Anadolu)</b>	<b>63.600</b>	<b>6.206,4</b>	<b>9,7</b>
Diyarbakır	6.000	3.881,1	64,6
Siirt	7.500	45,8	0,6
Adıyaman	7.500	165,4	2,7
Urfa (Siverek)	6.000	41,7	0,07
<b>Toplam (Güneydoğu Anadolu)</b>	<b>27.000</b>	<b>4.134</b>	<b>15,3</b>
Giresun	7.500	562,1	7,7
Gümüşhane (Bayburt)	7.500	308,5	4,2
Kastamonu	6.000	4.996,1	85,2
Sinop	7.500	266,6	3,7
Trabzon	6.000	1.533,8	26,3
Zonguldak (Devrek)	15.000	138,4	1
Bolu	12.000	5.198	44,6
Çorum	7.500	856	11,4
Amasya	7.500	1.249,5	17,2
<b>Toplam (Karadeniz)</b>	<b>76.500</b>	<b>15.110</b>	<b>19,7</b>

**Kaynak:** Kurt, 1988: 216.

Tablo verileri açıkça göstermektedir ki; fabrikaların kuruluş yeri seçiminde bölgenin toplam süt üretimi dışında dikkate alınması gereken başka önemli faktörler bulunmaktadır. Nitekim süt üretimin en yüksek olduğu Doğu Anadolu Bölgesi'nde 1985 yılı itibariyle ortalama kapasite kullanımı sadece %9,7'de kalmıştır. Toplam süt üretimi görece daha az olan Ege, Marmara ve Akdeniz bölgelerinde ise fabrikalar yüksek kapasitelerde çalışmış; bazı bölgelerde fazla vardiya uygulamasına gidilerek kapasitelerin üzerinde üretim yapılmıştır. Kurumun ödenmiş sermaye yetersizliği, üretimin belirli aylara sıkışarak diğer dönemlerde oldukça düşük seviyelerde olması,

ulaşım zorlukları nedeniyle sütün toplanamaması ya da yüksek maliyetle toplanabilmesi ve kurumun süt bedellerini zamanında ödememesi doğu bölgesinde TSEK’i düşük kapasiteyle çalışmaya mahkûm etmiştir. Nitekim Tunceli’de ulaşım faktörü yeterince dikkate alınmamış; yazın yaylarda üretilen sütün fabrikaya getirilmesi mümkün olmayarak fabrika %1 dolayında kapasiteyle çalışmış; Batı Anadolu’da ise çiftçinin modern hayvancılığa kısmen geçmesiyle yayla-mera vejetasyonuna bağlılığının azalması süt üretiminin mevsimlere yayılmasını sağlayarak fabrikalar yüksek kapasitelerde çalışabilmiştir. (Kurt, 1988: 218)

Elbette kuruluş yeri, hammadde temini ve ulaşım faktörleri kurumun çiğ süt temininde önemli belirleyicilerdir. Ancak bu noktada belirtilmesi gereken bir diğer husus da kurumun üretici ile bir türlü kuramadığı ilişkidir. Nitekim bu konuda bir dönem TSEK’te mühendis olarak çalışan birisinin verimsiz çalışmayla ilgili süt üretiminin yeterli seviyede olmadığına dair saptamaları bir ölçüde kurumun bakış açısını yansıtmaktadır. (Başaran, 1991: 288-289) Ancak daha önce de belirttiğimiz üzere toplam süt ve süt ürünleri üretiminde KİT’lerin payının oldukça düşük olması, üretim seviyesinin yetersiz oluşundan çok kurumun işleyişinden kaynaklı bir sorun gibi görünmektedir. Politik amaçlarla kurulan fabrikalar iyi bir fizibilite etüdüne dayandırılmadan kurulmuş, bunun sonucunda 20 ton/gün kapasiteli fabrika günde 300 kg. sütle çalışma durumunda kalmış, ilgililer buna çözüm üretmek yerine yeni fabrika temeli atma girişimlerine devam etmiş ve ilgili Devlet Bakanı dahi fabrikalar kurulurken teknik değil; siyasi fizibilite raporu dikkate alındığını ifade etmiştir. (TMMOB, 1978: 4-5) Ayrıca kurulması kararlaştırılan fabrikaların kapasitelerinin belirlenmesi de önemli bir sorun olmuştur. Hammadde miktarındaki dalgalanmalar işletmeyi sütün en fazla üretildiği zaman onu işleyebileceği kapasitelerde kurulmasına neden olmuştur. Bu noktada TSEK fabrikalarının önemli bir kısmının ekonomik olmayan kapasitelerde kurulduğunu söylemek mümkündür. (Güneş, 1974: 12)

### 3.2. Dönem Boyunca Uygulanan İktisat Politikaları

Kapasite kullanımının sınırlı seviyelerde kalmasının bir diğer önemli sebebi devletin uyguladığı iktisat politikalarıdır. Dünya tarım pazarının durgunluğa girdiği bir dönemde iç pazarları çoktan doyuma ulaşan ve tarımsal üretimlerini arttırmaya devam eden ABD ve AET ülkelerinde ihracat yadsınamaz bir zorunluluk haline gelmiş; böyle bir zorunluluk dünya tarım pazarlarını “paylaşılmayan pasta” konumuna sokarken; ticari mücadeleyi de “sübvansiyonlar savaşına” dönüştürmüştür. Öyle ki 50 milyon ton ile tahıl dağlarını eritmek amacıyla ABD’nin Mısır’a dünya fiyatlarının 1/8’ine denk gelen fiyatla un, 1 milyon ton tereyağı ve 0,8 milyon süttozu ile “süt göllerine” dönüşen stoklarını eritmek için topluluğun Sovyetler Birliği’ne destekleme fiyatlarının sadece %14’üne denk gelen fiyatlarla tereyağı satması 1980’li yılların başından itibaren dünya gıda pazarında yaşanan mücadele ve karmaşayı açıkça ifade etmektedir. (Şahinöz, 1996: 52) Türkiye’de de; AET ve ABD stoklarının ciddi seviyelere ulaştığı bu dönemde, 1983 yılında başlatılan ithal ikamesi uygulamasıyla piyasa ekonomisi uygulanmaya çalışılmış; süt ve süt ürünleri ithalatında gümrük vergileri ve ithalat fonları neredeyse sıfıra çekilmiş; (AET ülkelerinde ise ithalat fonları yukarılara çekilirken; topluluk dışındaki İsviçre’de bile bir yurttaşın İsviçre’ye her türlü döviz

ve malı beraberinde getirmesi mümkünken 1 kg tereyağını dahi ülkeye sokması yasaklanmış<sup>7)</sup> nitekim bu uygulamalar sonucunda faaliyette olan Süter, SEK Süttozu, Bebe Holand, Kuloğlu, Mamsan, Rosna, Wheyt, Meriç ve Disütaş süttozu işletmeleri kapanmış ve ilaveten DİE verilerine göre toplam süt üretimi 1982 yılında 5.208.000 ton iken; 1984 yılında 4.378.000 tona düşmüştür. (Vardarlı, 1989: 59-60)

Dönem boyunca devlet tarafından uygulanmak istenilen; ancak kalıcı bir organizasyona dayandırılmayarak süreklilik arz etmeyen girişimler de TSEK kapasite kullanımını olumsuz etkilemiştir. Nitekim 1976 yılında o zamanki adıyla Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından hazırlanan bir yönetmelikle Türkiye Milli Sütçülük Komitesi kurulmuş; komitenin sekretarya görevi TSEK'e verilmiş de komite bir defa Genel Kurul toplayabilmiş ve bundan sonra da hiçbir faaliyette bulunmamıştır. (Başaran, 1991: 293-294) Bununla birlikte TSEK'in yönetim anlayışındaki yanlışlar (politik kadrolaşma) da kurumun atıl kapasitelerde çalışmasına neden olmuştur. Ayrıca bazı dönemler yıl içerisindeki fiyatlar düşürülerek müessese ve fabrikalar bir süre düşük fiyatlarla süt almaya zorlanmıştır. (T.C. Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu, 1981: 225) Son olarak hayvansal ürünleri değerlendirmede görevli kuruluşlar arasında bir tamamlayıcılık ilişkisi kurulamamıştır. Nitekim bir bölgede EBK'nın et sığırıcılığını teşvik yönündeki çalışmaları süt endüstrisi için olumsuz sonuçlar vermiştir. (TMMOB, 1964: 57)

#### 4. Sonuç

Bu çalışmada Türkiye'de planlı dönemin henüz başlangıcında kurulan TSEK incelenmiştir. Cumhuriyet dönemine kadar hayvancılık ve spesifik olarak sütçülük alanında yapılan çalışmalar yeterli olmamış; sütçülük aile işletmeciliği ve mandıracılık faaliyetleri şeklinde devam etmiştir. Cumhuriyetin ilanından 1950'li yıllara dek bu alanda birtakım yasal düzenlemelere gidilmiş; ancak süreç hükümetleri sektörün gelişmesi ve süt ile süt ürünleri tüketiminin artırılmasını gerçekleştirecek devamlı bir organizasyon kuramamış; dolayısıyla tüketim için üretim; bir başka ifadeyle aile içi üretim büyük ölçüde devam etmiştir. Nitekim bu alanda kalıcı organizasyonlar ve örgütler kuran bazı ülkeler savaş öncesine oranla 1950'li yıllara gelindiğinde hayvan başına aldıkları verimi %30 dolaylarında artırırken Türkiye'de bu oran yalnızca %5 düzeyinde kalmıştır. Dolayısıyla erken cumhuriyet döneminde yapılan bütün bu yasal düzenlemelerin uzun vadede pozitif sonuçlar yaratmadığı söylenebilir. DP iktidarı döneminde ise hayvancılık alanında faaliyet gösterecek bazı devlet kuruluşlarının kurulduğu; ayrıca özel girişimcilerin küçük kapasitelerde ve özellikle büyük şehirlerin içme sütünü karşılamak adına cılız da olsa bir süt endüstrisi yarattığı görülmektedir.

DP iktidarının ikinci yarısında iç ve dış koşulların etkileşimi daraltıcı yönde baskı oluştursa da Menderes hükümeti köylüye dönük popülist politikalarda ısrar etmiş ve dış borçlarla yürüyen enflasyonist model 1958'e gelindiğinde artık bu şekilde sürdürülemez bir hal almıştır. Bu tarih

7 İthalat rejiminde korumanın kaldırılması ve zayıflatılması diğer sektörlerde benzerlemekte; diğer sektörlerde kapanan fabrikaların yeniden gümrük ve fonlar yükseltildiğinde kısa sürede tekrar açılması mümkün olurken; süt ve süt ürünleri sektöründe bu uygulamalar geri dönüşü olmayan sorunlara yol açan bir yıkım anlamına gelmektedir.

ve sonrasında içerde birtakım iş çevreleri, dışarda OECD gibi kuruluşlar Türkiye'deki "plansız" gidişattan rahatsız olduklarını her fırsatta dile getirmişlerdir. Farklı bir ifadeyle 1958 sonrası emperyalist kuruluşların görüşleriyle Türkiye'de muhalefetin ileri sürdüğü görüşler paralellik arz etmiş ve bu durum Türkiye'de planlama olgusunun düşünsel zeminini oluşturmuştur.

27 Mayıs sonrasında planlama örgütünün kurulması noktasında evvelce başlatılan çalışmalar devam etmiş; nitekim 30 Eylül 1960'da DPT kurulmuştur. DPT'nin kurulmasıyla birlikte planlama ve kalkınma fikirleri oldukça önem kazanmış; hazırlanış sürecinde birtakım uyumsuzluklar olsa da BBYKP 1962 Aralık ayında yürürlüğe girmiştir. Kırsal kalkınma kavramı Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı dışında hazırlanan ilk planlarda doğrudan yer almamış; toplum kalkınması, köy kalkınması, kalkınmada öncelikli yöreler gibi başlıklar altında ele alınmıştır. BBYKP'de ise kırsal kalkınma "toplumsal kalkınma" başlığı altında ele alınmış ve köy kalkınması içeriğinde kullanılmıştır. BBYKP'nin üzerinde durduğu en önemli sorunlardan birisi de göç olgusuyla birlikte açığa çıkan işsizlik baskısıdır. Dolayısıyla tam da bu noktada planda söz edilen toplumsal kalkınma (köy kalkınması) ile kırsal alanda istihdam yaratarak işsizlik sorununu azaltma hedefi ve mevsimler ile bölgelere göre büyük farklılık gösteren süt üretimini değerlendirmede bir organizasyon eksikliğinin yaşanması gibi faktörlerin etkileşimi TSEK'in kuruluşunun zeminini hazırlamıştır.

TSEK üreticinin sütünü işlemek ve değerlendirmek, özel sektörü teşvik ve ona önderlik etmek gibi amaçlarla Tarım Bakanlığı'na bağlı olarak kurulmuş bir KİT'tir. Kurumun örgütsel ve mali yapısının incelendiği bölümde görülmüştür ki; bir KİT olması nedeniyle kurumun yönetici kadrolarının belirlenmesinde genellikle iktisadi çıkarlar değil; siyasi kaygılar gözetilmiştir. Mali açıdan ise kurumun en büyük sorununu ödenmiş sermaye yetersizliği oluşturmuş ve kurum çoğu kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan fabrikalarda işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle süt üretimini teşvik edici bir çiğ süt alım politikası izleyememiştir. Ayrıca sermaye yetersizliği kurum işletmelerini özel bankalardan borçlanma zorunda bırakarak bir borç yükünü de beraberinde getirmiştir.

Kurumun üretim detaylarının incelendiği kısımda ise TSEK'in her ne kadar teşvik primi, yağ primi, ulaşım primi gibi araçlarla üreticiyi desteklemesi hedeflenmişse de uygulamaların sürekli olmayışı, pratiğinde yaşanan aksaklıklar ve yaşanan enflasyon ortamında bu desteklerin reel değerlerini kaybetmesi gibi nedenler kurumun üreticiyle arasında karşılıklı güvene dayanan ve süreklilik arz eden sağlıklı bir ilişki kurmasına engel olmuştur. Bu durum üreticiyi yalnızca fiyat kanalıyla desteklemenin yeterli olmadığını, kısa süreli önlemler yerine sabit bir organizasyona bağlı ve hayvancılık açısından bir bütünsellik ihtiva eden çalışmaların gerekliliğini ortaya koymuştur.

TSEK ürünleri fiyatlar bakımından ise genellikle piyasayı düzenleyici niteliktedir. Öyle ki özel süt endüstrisi kuruluşlarının neredeyse haftalık fiyat ayarlaması yaptığı bir ortamda TSEK'in işlenmiş süt fiyatları zaman zaman çiğ süt fiyatlarının altında dahi seyretmiştir. Dolayısıyla



kurumun tüketicie ucuz fiyata süt ve süt ürünlerini sağlama görevini büyük ölçüde yerine getirdiği söylenebilir.

Kurumun üretim aşamasındaki en büyük sorunu ise mevcut kurulu kapasitenin oldukça sınırlı bir kısmının kullanılmasıdır. Çalışmanın ilgili bölümünde elde edilen bulgular doğrultusunda düşük kapasite kullanımının en önemli nedenleri şunlardır:

- Öncelikle fabrika yerlerinin belirlenmesinde hammadde temini, ulaşım gibi faktörlerin yerine siyasi kaygılar belirleyici olmuştur.
- Fabrikalar genellikle sütün bol olduğu mevsim dikkate alınarak “aşırı kapasitelerde” kurulmuştur.
- Fabrikaların yönetimindeki tutarsız ve yanlış tutumlar uzun vadeli planlar yapılmasını ve bunlara uyulmasını güçleştirmiştir.
- Çoğu işletmede çiğ süt alım faaliyeti sadece bir ticari faaliyet olarak görülmüş; böylece kurum bürokratik bir kamu işletmesi halini alırken, bu durum üretici ile arasında güven problemini doğurmuştur.
- Dönem boyunca özellikle de 1980’li yılların ortalarına doğru uygulanan dış ticaret politikaları süt üreticisini ve üretimini oldukça olumsuz etkilemiştir.
- İlgili Bakanlıklar ve kuruluşlar arasında bir koordinasyon sağlanamamış; dolayısıyla çalışmalar birbirini tamamlayıcı olmaktan ziyade engelleyici nitelikte olmuştur.

Sonuç olarak özelleştirilmesine karşı ciddi bir toplumsal muhalefet olmasına karşın TSEK’in bütün varlıkları özelleştirme yoluyla satılmıştır. Satılan varlıklarının bir bölümünün değerinin oldukça altında fiyatlara satılması özelleştirme sürecinin sorunlu kısmı olmakla beraber; genellikle yüksek verimli kapasitelerde çalışan fabrikaların büyük süt endüstrisi kuruluşlarına satılmasıyla birlikte bu alanda tekelleşme eğilimi görülmüş; üretici artan masraflarına karşın sütünü daha ucuz fiyata satmak zorunda kalırken, tüketici yüksek fiyatlar karşısında süt ve süt ürünleri tüketimini sınırlandırma eğiliminde olmuştur. TSEK’in özelleştirme sürecinde öne sürülen yayınlarda kurumun sürekli zarar ettiği ve düşük kapasiteler ile çalıştığı vurgulansa da; bu durum kamu iktisadi teşekküllerinin yapısal sorunu olmaktan çok çalışmada incelenen yönetim hatalarının ve iktisat politikalarının sonucudur.

### **Kaynakça**

- Aksoy, A. R. (1987). Ankara Bölgesi Şartlarında Süt Sığırı Sürüsü İşletmelerinde Süt Alım Maliyeti ve Maliyeti Etkileyen Faktörler. 2.Seminer, Ankara.
- Aydın, M. (1977). *Sütçülük Politikaları*, Ankara, Ayyıldız Matbaası.
- Bakır, Ö. (1964). *Mera Vejetasyonunun Teşekkülü, Kompozisyonu ve Bozulması*, Ankara, Mars Matbaası.

- Başaran, A. (1991). Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu'nun Süt Üreticileri ile İlişkileri ve Bölgeler İtibariyle Çiğ Süt Üretiminin Değerlendirilmesinde Kurumun ve Özel Sektör İşletmelerinin Etkinliği, *İkinci Hayvancılık Kongresi*, Ankara, TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası.
- Demirbaş, N., Karagözlü, C. ve Akbulut, N. (2002). *Dünya ve Türkiye'de Süt ve Süt Ürünleri Sanayinde Gelişmeler*, İstanbul, İTO Yayınları.
- Durucan, G. (1994). Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Özelleştirilmesi ve SEK Süt Endüstrisi A.Ş. Edirne/Havsa İşletmesi İncelemesi, *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul, İstanbul Üniversitesi SBE.
- Güneş, T. (1974). Türkiye Sütçülüğünde Organizasyon ve Pazarlama. *Türkiye 1. Sütçülük Kongresi*, Ankara, TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası.
- Hansen, M. (1999). Süt Sektörünün Genel Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Türkiye 1. Besi ve Süt Hayvancılığı Sempozyumu*, İzmir.
- Kaptan, N. (1982). *Süt Endüstrisi ve Organizasyonu*. Ankara, Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları.
- Kurt, A. (1988). Türkiye Süt Sanayinin Durumu ve Geliştirme Politikaları. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 19 (1-4): 211-220.
- Ötker, O. (1974). Şehirlerde İçme Sütü Sorunu, *Türkiye 1. Sütçülük Kongresi*, Ankara: TMMOB ZMO.
- Russel, Sargent (1965). *Ankara'da Süt Arz ve Talebi*. (çev.) Turan Güneş. Ankara: Ziraat Fakültesi Yayınları.
- Saltık, Ahmet. *Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımı Açısından Kars'ta Hayvancılık, Süt Değerlendirme ve Kars Süt Fabrikası*. Ankara.
- Şahinöz, Ahmet (1996). GATT Politikaları Karşısında Türkiye Hayvancılık Sektörü, *Hayvancılık 2000 Kongresi 2*.
- T.C. Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu (1971, 1977, 1978, 1979, 1980, 1981, 1982, 1983). *Yüksek Denetleme Kurulunun Denetimine Giren Kamu İktisadi Teşebbüsleri Genel Raporu*, Ankara.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1974). *Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve İştirakleri Yıllığı*, Ankara.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1977). *Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve İştirakleri Yıllığı 1977*, Ankara.
- T.C. Maliye Bakanlığı (1978). *Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve İştirakleri Yıllığı 1978*, Ankara.
- Tamer, Meral. (10 Eylül 1983). Kutu Sütünü Her Alışımızda Ambalaj İçin de Azımsanamayacak Bir Para Ödüyoruz, *Cumhuriyet*.
- TBMM (1964-1965-1966). *Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Denetimi Sonuçları Hakkında Rapor*, Ankara.
- TBMM (1988). *Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Denetimine Ait 1986 Yılı Komisyon Raporu*. Ankara.
- TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası (1964). *Türkiye Hayvancılığı ve Problemleri*, Ankara.
- TMMOB ZMO (1978). *Türkiye 3. Sütçülük Kongresi*, Ankara.
- Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu (1983). *Atatürk'ün Doğumunun Yüzüncü Yılında Türkiye'de Süt Sanayi*. Ankara.
- Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu (1990). *Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu*. [Broşür].
- Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu (1979). *Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu 15. Yıl*. Ankara.
- Uraz, T. ve Alpar, O. (1978). Türkiye Süt Endüstrisi Kurumu Fabrikalarının Kuruluş Yerleri Üzerine Bir İnceleme, *Gıda Dergisi*, 3(6): 247-256.
- Uraz, T., Atamer, M., Koçak, C. Ve Karacabey, A. (1991). Türkiye'de Süt Üretimi, Sorunları, Dış Alımı ve Satımı, *İkinci Hayvancılık Kongresi*. Ankara: TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası.
- Uraz, Tümer (1993). Türkiye'de Süt Endüstrisinin Otuz Yılı, *5. Türkiye Sütçülük Kongresi*, Ankara, ZMO Yayını.
- Vardarlı, Doğan (1989). Cumhuriyet Döneminde Süt ve Süt Ürünleri Politikaları, *Milli Süt ve Süt Ürünleri Sempozyumu*. Ankara: Milli Produktivite Merkez Yayını.

### **Gazeteler**

- (12 Aralık 1973). Sütçüler 4 Liraya Aldıkları Pastörize Sütleri Su Katarak Kilosunu 4,5 Liraya Satıyor, *Cumhuriyet*.
- (15 Ekim 1978). Ankara Belediyesi, Süt Ürünlerini Halka Piyasa Fiyatından Yüzde 45 Ucuza Satacak, *Cumhuriyet*.
- (25 Mart 1983). TSEK Genel Müdürlüğünden Alüminyum Folyo Satın Alınacaktır, *Hürriyet*.
- (23 Eylül 1985). SEK Yoğurdu Piyasaya Verilecek, *Cumhuriyet*.
- (20 Kasım 1985). Kamuoyuna Duyuru, *Hürriyet*.
- (17 Mayıs 1986). Süt Fabrikaları Acınacak Halde, *Hürriyet*.
- (29 Ağustos 1986). İşçiye, Memura Taksitle Peynir ve Tereyağı, *Hürriyet*.
- (12 Haziran 1987). SEK'ten Faizsiz Kredi, *Milliyet*.
- (17 Aralık 1987). Kamuoyuna Duyuru, *Milliyet*.
- (22 Kasım 1989). Doğuda Fabrikalar Kışla Oldu, *Milliyet*.



## TÜRKİYE’NİN 1990-2015 DÖNEMİNDEKİ EKONOMİK PERFORMANSI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Serdar GÖCEN\*

### Öz

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin 1990-2015 dönemine ilişkin ekonomik performansını incelemek için şu sorulara cevap aranmıştır. Bir, Türkiye ekonomisinin büyüme performansı 1990-1998, 2002-2007 ve 2010-2015 dönemlerinde farklılık gösteriyor mu? İki, Türkiye ekonomisinin büyüme performansı bu üç dönemde, dünya ekonomisi, gelişmekte olan ülkeler, Euro Bölgesi ve özellikle BRICS ve MINT ülkelerine göre nasıl bir performans göstermiştir? Üç, Türkiye ekonomisindeki konjonktürel dalgalanmaları nasıl açıklanabilir? Yapılan analiz sonucunda, Türkiye’nin ekonomik performansının 2002-2007 döneminde 1990-1998 ve 2010-2015 dönemlerinde göre büyüme oranları ve istikrar açısından daha iyi olduğu, 2001 krizi sonrasında büyümenin finansmanında yabancı kaynak kullanımının arttığı belirlenmiştir. Türkiye’nin 2002 sonrasındaki ekonomik performansındaki trendin diğer ülke gruplarından farklılaşmadığı ve dünya ekonomisindeki gelişmelerin en belirleyici faktör olduğu tespit edilmiştir. Türkiye ekonomisinin konjonktürel dalgalanmalarının Avusturya İş Çevrimleri Teorisi ile analiz edilmesi sonucunda, ekonominin sermaye yoğunluğu yüksek olan sektörlerin canlanma ve durgunluk dönemlerinden daha fazla etkilendiği ve volatilitésinin daha yüksek olduğu bulunmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Ekonomik Performans, Büyüme, Konjonktür

**JEL Sınıflaması:** E30, F4, F44

## AN EVALUATION ON THE ECONOMIC PERFORMANCE OF TURKEY FOR THE 1990-2015 PERIOD

### Abstract

In this paper, the following questions were answered to analyze the economic performance of Turkish economy. First, is there a difference in economic performance of Turkey between periods 1990-1998, 2002-2007, 2010-2015. Second, does Turkey has a different economic performance in these three periods comparing with the world economy, advanced countries, Euro Area, and BRICS and MINT countries? Third, how can the business cycles in Turkish economy be explained? It was found that the best period is 2002-2007 which Turkey has higher economic growth rates and more stable economy than the other two periods. After the crisis in 2001, Turkey has used the foreign resources to finance its

---

\* Marmara Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, İstanbul. E-mail: serdar.gocen@marmara.edu.tr

economic growth. It was also found that Turkey has the similar economic performance trend with the other country groups and the conditions of the world economy have been the most important element in the period after 2002. Business cycles in Turkish economy were analyzed by Austrian Business Cycle Theory and it was found that the sectors with higher capital insensitivity were the most affected and had higher volatility.

**Keywords:** Economic Performance, Growth, Business Cycle

**JEL Classification:** E30, F4, F44

## I. Giriş

Türkiye'nin son 30 yılda sergilediği ekonomik performansı üzerine yapılan yorumlar incelendiğinde genel olarak iki dönüm noktasının öne çıktığı görülmektedir. Bu dönüm noktalarından ilki, 2001 krizi ve sonrasında yapılan reformlardır. Türkiye'nin iç dinamiklerinden kaynaklanan sebeplerle yaşadığı 2001 krizi (Akat ve Yazgan, 2013; Özel, 2015) sonrasında yapılan reformlar ve uygulanan ekonomik politikalar, dönemin politik olarak istikrarlı ortamı ile birleştiğinde ekonominin performansının 1990'lı yıllardan farklılaştığı kabul edilmektedir. İkinci dönüm noktası ise, 2008-2009 yıllarında gerçekleşen küresel krizdir. Bu kriz, 2001 krizinden farklı olarak, Türkiye'nin dünya ekonomisine entegre olması ve dünya ekonomisinde yaşanan finansal krizin ülke ekonomisini etkilemesinin sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Küresel kriz sonrası dönemde Türkiye'nin ekonomik performansının kriz öncesi döneme göre olumsuz manada farklılaştığı kabul görmektedir. 2010-2015 dönemine ilişkin ekonomik performansın 2002-2007 döneminin gerisinde kaldığı, ekonominin hem daha yavaş büyüdüğü hem de kırılganlığının arttığı bir dönem olarak yorumlanmaktadır<sup>1</sup> (Acemoglu ve Ucer, 2015; Rodrik, 2015).

1990'lı yıllar Türkiye'nin enflasyonun ve kamu açığının yüksek ve kamu borç yükünün ağır olduğu bir ortamda büyümeye çalıştığı yıllar olmuştur. Bu dönemde büyüme yüksek enflasyon oranı ile birlikte gerçekleşebilmiş, ülke uzun süre yüksek enflasyona ve dönem dönem krizlere maruz kalmıştır. Enflasyonla mücadelede 1999 yılında IMF ile yapılan stand-by anlaşması ile uygulanmaya konulan programın 2001'de kriz ile sonuçlanmasının ardından yapılan reformlarla başlayan enflasyonla mücadelenin yeni döneminde, ekonomi önceki döneme göre daha hızlı büyürken bu kez de büyüme yüksek cari açık ile birlikte mümkün olmuştur. Bu dönemde ekonomi kaynak ihtiyacını yurt dışından yabancı sermaye ile sağlamıştır. 2008-2009 küresel krizinin ardından, kişi başına düşen gelirdeki büyüme yavaşlarken, kaynak kullanımında ise kısa vadeli yabancı yatırım ve borçlanma önem kazanmıştır.

Türkiye'nin ekonomik performansını dönemsel olarak inceleyen çalışmalarda, ekonomik performansın farklılaşmasına yönelik açıklamalardan biri büyüme oranlarının yüksek olduğu dönemlerde (2002-2007) Türkiye'nin kurumsal olarak gelişmiş olduğu şeklinde yapılan yorumlardır. Acemoglu ve Ucer (2015), Türkiye'nin ekonomik büyümesindeki çıkış ve inişleri

1 Yenilenen GSYH verileri bu tespitler ile uyumlu olmasa da bu çalışmada yapılan karşılaştırmalarda kişi başına düşen gelir kullanılacaktır.

kurumsal çerçeveden incelemektedirler. Büyüme oranlarının yanı sıra, sağlık ve eğitim gibi verilere de yer verilen çalışmada, Türkiye'nin 2002-2007 dönemine ilişkin kapsayıcı bir büyümeye sahip olduğu tespiti yapılmıştır. Bu dönemin kurumsal gelişmeleri Doing Business Index ve Avrupa Birliği ile ilişkiler çerçevesinde ele alınmıştır. 2002-2007 dönemi ile 2010-2015 dönemi arasında yapılan karşılaştırmada ilk dönemde yaşanan kurumsal iyileşme ve AB ile yürütülen olumlu ilişkilerin 2010-2015 döneminde negatif bir görünüme dönmesi nedeniyle Türkiye'nin ekonomik performansını olumsuz yönde etkilediği belirtilmiştir.

Türkiye'nin ekonomik performansını değerlendiren diğer bir çalışmada ise Rodrik (2015) yüksek büyüme döneminin yükselen ekonomilerden farklı olmadığını, hatta bazı ülkelerin gerisinde kaldığını, bu dönemde ekonomide yapısal bir değişim yaşanmadığını, dünyadaki yabancı sermaye ve likidite bolluğu ile bu yüksek büyüme döneminin mümkün olduğunu belirtmiştir.

Rodrik (2012) 2001 krizi sonrasında uygulanan sağlam makroekonomik politikaları, 2002 sonrasında yakalanan yüksek ekonomik büyüme oranlarının nedeni olarak tespit ederken, aynı zamanda bu dönemde kaygı verici gelişmelerin de olduğunu belirtmektedir. Tasarrufların azalması, yeterli istihdamın yaratılmamış olması, dış açık ve düşük yatırım kaygı verici gelişmeler olarak sayılmaktadır (s.42-43).

Türkiye'nin ekonomik performansını değerlendirmek için; hem Türkiye'nin ekonomik performansını dönemsel olarak kendi içinde, hem de dünya ekonomisi ve diğer ülkelere nispetle incelemek daha sağlıklı bilgiler sağlayabilecektir. Bu nedenle bu çalışmada, Türkiye ekonomisi 1990-1998, 2002-2007 ve 2010-2015 olmak üzere üç döneme ayrılarak incelenecek ve aynı dönemlerde dünya ekonomisine, gelişmiş ülkelere, Euro Bölgesine ve Türkiye'nin içinde yer aldığı kırılğan ülke grupları olan BRICS<sup>2</sup> ve MINT<sup>3</sup> ülkelerine nazaran ekonomik performansının nasıl olduğu incelenecektir.

Bu amaçla çalışmada cevap aradığımız sorular şunlardır:

1. Türkiye ekonomisinin büyüme performansı 1990-1998, 2002-2007 ve 2010-2015 dönemlerinde farklılık gösteriyor mu?

Bu soruya cevap aranarak yüksek büyüme dönemi olarak kabul edilen 2002-2007 döneminin diğer iki dönemden ayrışıp ayrışmadığı ve 2000'li yılların 1990lardan farklılık gösterip göstermediği tespit edilmeye çalışılacaktır.

Ancak böyle bir tartışma tek başına yeterli olmayacağı için, uluslararası bir karşılaştırma yapmak gerekecektir. Bu nedenle ikinci soru şu şekildedir:

2. Türkiye ekonomisinin büyüme performansı bu üç dönemde, dünya ekonomisi, gelişmekte olan ülkeler, Euro Bölgesi ve özellikle BRICS ve MINT ülkelerine göre nasıl bir performans göstermiştir?

2 Brezilya, Rusya, India, Çin, Güney Afrika.

3 Meksika, Endonezya, Nijerya, Türkiye.

Bu soru Türkiye'nin ekonomik performansının dünya ekonomilerindeki genel trend ile uyumlu olup olmadığı anlamaya imkânı sağlayacaktır. Türkiye gibi dışa belli oranda açık ve iç ve dış dinamikleri itibariyle kırılğan bir yapıya sahip olan bir ekonominin küresel ekonomideki gelişmelerden, dalgalanmalardan, krizlerden etkilenmemesi mümkün değildir. Ayrıca 2002 sonrası dönemde yapılan reformlar sonrasında Türkiye'nin dünya ekonomisine entegrasyonunda artış olup olmadığının tespiti açısından da ikinci soruya cevap vermek önem taşımaktadır.

İlk iki soruya cevap verebilmek için kişi başına düşen gelir büyüme oranları, doğrudan yabancı yatırımların GSYH'ya oranı ve dış borç stokunun GSYH'ya oranı kullanılacaktır. Böylece bu verilerdeki dönemsel değişiklikler dünya ekonomisi, gelişmiş ülkeler, Euro Bölgesi ve BRICS ve MINT ülkeleri ile karşılaştırma yapılarak incelenecektir. Çalışmada, Türkiye gibi gelişmekte olan ve kırılğan ülkeler olmaları nedeniyle, BRICS ve MINT ülkeleri ile kıyaslama yapılacak, diğer ülke gruplarına ilişkin sadece büyüme oranlarına yer verilecektir.

### 3. Türkiye ekonomisindeki konjonktürel dalgalanmalar nasıl açıklanabilir?

Bu sorunun cevaplanmasında Avusturya İş Çevrimleri Teorisi (AİÇT) kullanılacaktır. Türkiye GSYH'sı iktisadi faaliyet kolları sınıflandırılarak bu soruya cevap verilmeye çalışılacaktır.

Çalışma çeşitli sınırlamalara sahiptir. Öncelikle, çalışmada likidite bolluğu ve kurumsal faktörlerin ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği ele alınmamaktadır. Bu nedenle likidite ve kurumların yıllar itibariyle değişimi incelenmemektedir. Bu durum Türkiye'nin ekonomik performansını dönemler itibariyle karşılaştırılmasına engel oluşturmamaktadır.

İkinci bir eksiklik, ülkenin ekonomisinin büyürken yarattığı kırılğanlıklardır. Çalışmada kırılğanlık göstergelerinin bir kısmına yer verilecek olsa da, bu değişkenler kırılğanlık ile ilişkili olarak değil, kaynak kullanımındaki değişimleri ortaya koymak için kullanılacaktır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmı şu şekilde organize edilmiştir: İkinci bölümde dışa açık bir ekonominin performansını etkileyen içsel ve dışsal etmenler incelenecektir. Üçüncü bölümde Türkiye ekonomisinin performansı üç döneme ayrılarak kendi içinde, dünya ekonomisine, gelişmiş ülkelere, Euro Bölgesine ve BRICS ve MINT ülkelerine nazaran incelenecektir

Dördüncü bölümde Türkiye'de iş çevrimleri incelenecektir. Öncelikle, AİÇT kısaca tanıtılacak, sonrasında Türkiye GSYH'sı alt sektörler itibariyle incelenecektir.

## 2. Ekonomik Performansı Etkileyen Faktörler

Dışa açık bir ekonominin performansını etkileyecek etmenleri Akat ve Yazgan (2013: 7-12)'in yaptığı ayrıma uygun olarak küresel ve yerel etmenler olarak ayırabiliriz. Akat ve Yazgan (2013) küresel etmenleri ticaret hadleri ve dünya ekonomisinde yaşanan dalgalanmalar olarak sınıflandırmaktadır.



Emtia fiyatlarındaki yükselme ekonomi üzerinde negatif bir etki yaratacaktır. Bu durum ticaret hadlerinin aleyhe dönmesi ile açıklanmaktadır. Diğer bir etki emtia fiyatlarındaki yükselişin üreticilerin ihtiyaç duydukları ara malı ve hammadde fiyatlarında artışa neden olarak üretim üzerinde olumsuz bir etki yaratması şeklinde ortaya çıkacaktır (Akat ve Yazgan, 2013: 7-12).

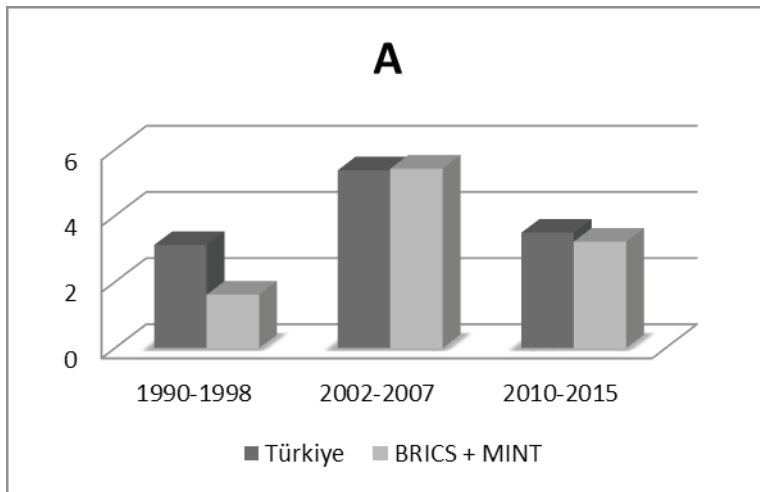
Dünya ekonomisindeki konjonktürün etkisi ise ticaret partnerleri ve büyümenin finansmanı olarak ikiye ayrılır. Dünya ekonomisi ve ülkenin ticaret partnerlerindeki büyüme, ülkenin ihracatını arttırarak büyümeyi olumlu etkiler. Finansal akımların yüksek olduğu dönemlerde ise, büyümenin finansmanı ucuzlayıp kolaylaştığı için büyüme olumlu etkilenecektir (Akat ve Yazgan, 2013: 7-12).

Ekonomik performansı etkileyen yerel gelişmeler ise kurumsal faktörler ve sağlam ekonomi politikaları olarak ayrılabilir (Acemoglu ve Ucer, 2015; Akat ve Yazgan, 2013; Rodrik, 2012). Acemoglu ve Ucer (2015) Türkiye'nin ekonomik performansını değerlendirdikleri çalışmalarında 2008 krizi öncesi dönemdeki yüksek oranlı ve kapsayıcı büyümeyi Türkiye'nin kurumsal yapısının iyileşmesi ve AB ile yaşanan olumlu ilişkilerle açıklamaktadırlar. Rodrik (2012) 2002 sonrasında yakalanan yüksek ekonomik performansa sağlam makroekonomik politikaların katkı yaptığını belirtmektedir.

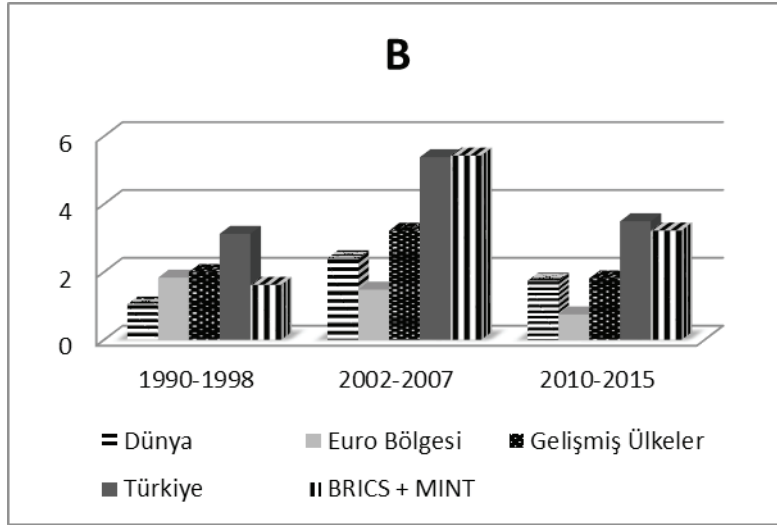
### 3. Türkiye'nin Ekonomik Performansı: 1990-2015

Bu kısımda Türkiye'nin ekonomik performansı çeşitli göstergelerle incelenecektir. Bunun için 1990-2015 dönemi üç ayrı periyoda ayrılmıştır. Bu ayırım makalenin amacıyla da uygun olarak 1990-1998, 2002-2007 ve 2010-2015 şeklinde yapılmıştır. Böylece 1990'lı yılları, 2001 krizi sonrası yapılan reformların ve küresel krizin ekonomiye etkilerini incelemek mümkün olacaktır.

**Grafik 1:** Dönemler itibariyle kişi başına düşen gelir büyümesi (A)



**Kaynak:** Dünya Bankası.

**Grafik 2:** Dönemler itibariyle kişi başına düşen gelir büyümesi (B)

**Kaynak:** Dünya Bankası.

Grafik 1'de (A kısmı) Türkiye'nin 2002-2007 döneminde diğer iki döneme göre daha yüksek bir büyüme oranı yakaladığı görülmektedir. Burada ilginç unsur 1990-1998 döneminde Türkiye'nin BRICS ve MINT ülkelerinin ortalamasından daha yüksek bir büyüme oranı yakalamış olmasıdır.

2010-2015 döneminde ise büyüme oranlarının tüm ülke gruplarında düşmüş olduğunu görüyoruz. Bu düşüş Türkiye için 1990lar seviyesine geri dönüş olarak gerçekleşmişken, BRICS ve MINT ülkelerinin düşüşe rağmen 1990'lı yıllardaki büyümenin üzerinde bir büyüme oranı yakaladıkları görülmüştür.

Grafik 2'de (B kısmı) kullanılan daha geniş ülke grubu ile yapılan karşılaştırma sonuçları da yukarıda yapılan tespit ile uyumludur. Üç dönem incelendiğinde Euro Bölgesi haricinde, dünya ekonomisinin ve gelişmiş ülkeler<sup>4</sup> grubunun da benzer bir eğilime sahip olduğu görülmektedir.

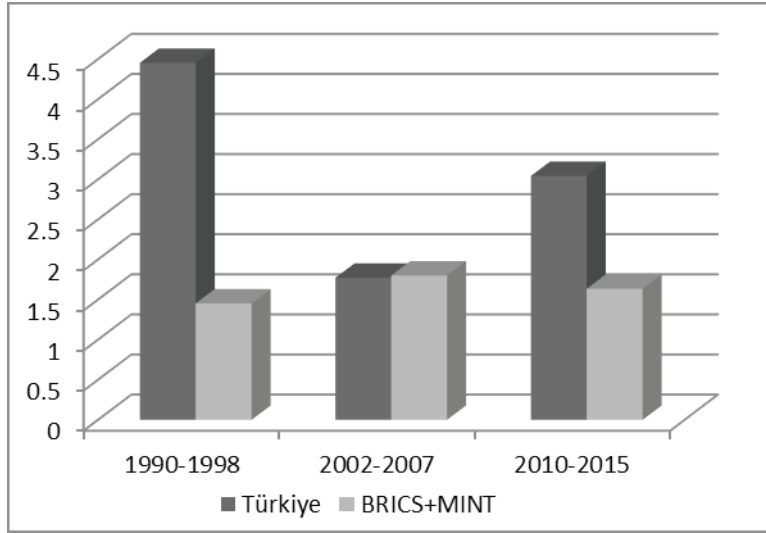
Kişi başına düşen gelir büyüme oranlarının karşılaştırılması sonucunda Türkiye'nin bu üç dönemdeki büyüme performansının genel trend ile uyumlu olduğu söylenebilir. Küresel ekonominin genel durumunun ve gelişiminin tüm ülkelerde ve dünya ekonomisinde yarattığı etkiyi Türkiye üzerinde de görebiliyoruz. 1990-1998 döneminde Türkiye'nin seçilen ülke grupları arasında en iyi performansı gösteren ülke olması ilginç bir bulgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ekonomik performansın değerlendirilmesinde diğer önemli bir gösterge ekonominin volatilitésidir. Akat ve Yazgan (2013)'in çalışmalarına uygun olarak, kişi başına düşen gelirdeki

4 Gelişmiş ülkeler sınıflandırması IMF'den alınmıştır. Avustralya, Kanada, Hong Kong, Macao, Danimarka, İzlanda, İsrail, Japonya, Güney Kore, Yeni Zelanda, Norveç, Singapur, İsveç, İsviçre, İngiltere ve ABD'den oluşmaktadır. Çek Cumhuriyeti ve San Marino veri eksikliği nedeniyle dışarda bırakılmıştır.

büyümenin standart sapması olarak hesaplanan Türkiye ve BRICS ve MINT ülkelerinin ekonomik volatilitesi Grafik 3'te gösterilmiştir.

**Grafik 3:** Ekonomik volatilitte



**Kaynak:** Dünya Bankası.

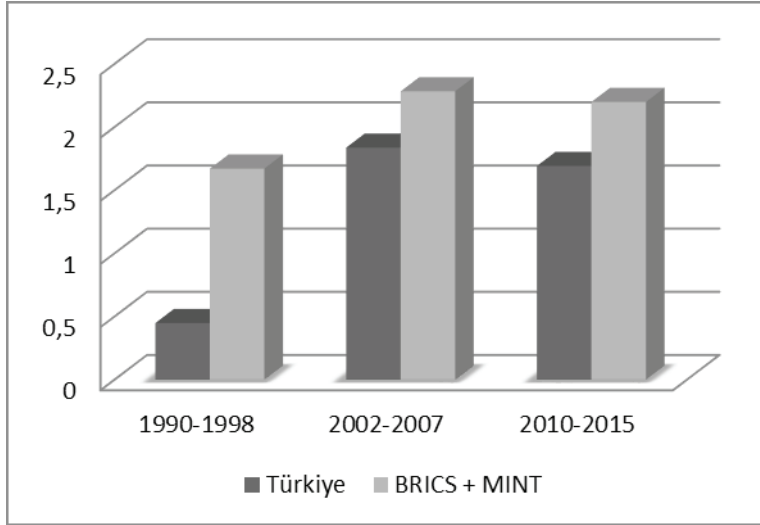
2002-2007 dönemi dışında, Türkiye ekonomisinin volatilitesinin çok daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu da ekonominin istikrarlı bir büyüme trendi yakalayamadığını göstermektedir.

2002-2007 dönemi yüksek büyüme oranlarının yanı sıra, Türkiye'nin ekonomik istikrarı da yakaladığı bir dönem olduğu görülmektedir. Ayrıca, BRICS ve MINT ülkeleri ortalaması ile karşılaştırıldığında, diğer iki dönemde Türkiye'nin çok daha dalgalı ve istikrarsız bir ekonomiye sahip olduğu görülmektedir. Diğer bir sonuç, 2010-2015 döneminde, önceki döneme göre, Türkiye'nin istikrarı bozulurken, BRICS ve MINT ülkeleri için küçük de olsa bir artışın yaşanmış olmasıdır.

Ekonomik performansla ilgili önemli bir diğer gösterge büyümenin finansmanının nasıl yapıldığıdır. 1990'lı yıllar Türkiye'nin yüksek enflasyon ile büyümeyi finanse ettiği yıllar olmuştur. Tasarrufların düşük olduğu ve enflasyonun düşürülmeye çalışıldığı dönemlerde ise büyümenin finansmanı yabancı kaynak kullanımı ile mümkün olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar büyümenin finansmanı açısından önem taşımaktadır. Ayrıca, doğrudan yabancı yatırımlar ile büyüme oranları arasında yüksek bir korelasyon olması, doğrudan yabancı yatırımların incelenmesinin önemini arttırmaktadır (Akat ve Yazgan, 2012: 5).

Grafik 4'te 2002 sonrası dönemde global gelişmelere uygun olarak, yabancı kaynak kullanımının önemli bir unsuru olan doğrudan yabancı yatırımların arttığı görülmektedir. Bu dönemde Türkiye'de doğrudan yabancı yatırım kullanımını BRICS ve MINT ülkelerine göre daha fazla artmıştır.

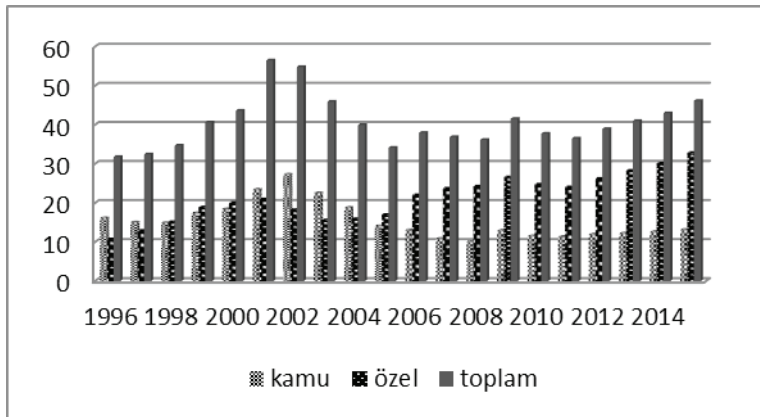
**Grafik 4:** Doğrudan Yabancı Yatırımlar/GSYH



**Kaynak:** Dünya Bankası.

Yabancı kaynak kullanımını ile ilgili diğer bir gösterge olan dış borç stoku Grafik 5'te görülmektedir.

**Grafik 5:** Dış borç stoku/GSYH



**Kaynak:** Turkish Data Monitor.

Dış borçlarla ilgili en çarpıcı gelişme, finansal kriz ile birlikte özel sektörün borçlarının yüksek düzeylere çıkmış olmasıdır.

Genel olarak, Türkiye'nin 2001 sonrasında yabancı kaynak kullanımını arttırdığı söylenebilir. 2001 yılında ABD'de yaşanan krizin ardından uygulanan gevşek para politikalarının sonucunda uluslararası likiditenin artması dünya ekonomisini etkilediği gibi Türkiye'yi de olumlu olarak etkilemiştir. Yurt dışı kaynaklara ulaşmanın daha kolay olması sayesinde Türkiye hem yüksek büyüme oranları yakalayabilmiş hem de kamu açıklarını ve enflasyonu düşürmeyi başarabilmiştir.

Türkiye'nin 2008/2009 krizi sonrasındaki performansı da dünya ekonomisinden farklı bir eğilim göstermemektedir. Büyüme oranlarındaki düşüş Türkiye'de daha fazla olmuş, yabancı kaynak kullanımını da doğrudan yabancı yatırımlardaki azalış ve dış borçlardaki artış ile daha olumsuz bir görünüm sergilemiştir.

Büyümenin yabancı kaynaklarla finanse edildiği bu dönem, Türkiye açısından 1980lerden sonraki ikinci dış açılma olarak değerlendirilebilir.

Türkiye'nin 2002'den sonra yaşadığı bu ikinci dış açılma ile daha yüksek büyüme imkânı sağlanmış, 1990larda enflasyon olarak kendini gösteren semptom, bu dönemden sonra cari işlemler açığı haline gelmiştir. Bu dönem Türkiye'nin yabancı kaynak kullanımını ile ikinci bir dış açılma yaşaması dünyadaki likidite bolluğunun yanı sıra kurumsal faktörlerle de açıklanabilir. BRICS ve MINT ülkelerine göre Türkiye yabancı kaynak kullanımını daha fazla arttırmıştır. Türkiye'nin dünya likidite ve sermaye bolluğundan daha fazla pay almaya başlamasında kurumsal faktörler de rol oynamış olabilir. Ancak kurumsal faktörler kullanılarak yapılan açıklamaların da sınırlamalar içerdiği unutulmamalıdır (Acemoglu ve Ucer, 2015; Akat ve Yazgan, 2013).

#### **4. Türkiye Ekonomisinin Konjonktürel Değerlendirilmesi**

##### **4.1. Avusturya İş Çevrimleri Teorisi**

Avusturya İktisat Okulu'na göre ekonomide üretim artışı için temel faktör sermaye birikimidir. Sermaye miktarının artması, ülke sakinlerinin gelirlerini ve refah seviyelerini arttıracaktır. Sermaye miktarının artması için ihtiyaç duyulan daha fazla yatırım ancak tasarruf ile mümkün olmaktadır. Bireylerin zaman tercihlerindeki azalma neticesinde artan tasarrufların girişimciler tarafından yatırımlara dönüştürülmesi üretim sürecinin uzamasına ve gelir seviyesinin artmasına neden olur.

Ancak yatırımların tasarruflar yerine kredi genişlemesi ile finanse edilmesi ülke ekonomisini sürdürülemez bir canlanma periyoduna sokacaktır. Mises (1953) altın para standardının geçerli olduğu dönemde kredi genişlemesinin kaynağı olarak oransal rezerv bankacılığına vurgu yapmıştır. Ekonomideki para miktarındaki değişmelerin para talebine göre ayarlandığı altın para standardında, kredi genişlemesinin tek yolu nispi rezerv bankacılığıdır. Ancak itibari para sistemi

ve merkez bankacılığına dayalı bir parasal sistemde nispi rezerv bankacılığına ek olarak, merkez bankalarının uyguladığı para politikaları da kredi genişlemesine neden olabilmektedir.

Kredi genişlemesi piyasa faizlerini doğal faizin altına inmesine neden olur ve bu üretici ve tüketicilere birbirleri ile uyumsuz sinyaller verir. Düşük piyasa faizi üreticilere daha önce kârlı olmayan yatırımları gerçekleştirerek üretim sürecini uzatmaları yönünde sinyal verirken, tüketiciler için daha fazla tüketmeleri yönünde sinyal vermektedir. Başlangıçta doğal faiz oranı ve piyasa faiz oranı birbirine eşitken üretici ve tüketicilerin zaman tercihleri uyumludur. Piyasa faizi düştüğünde tüketiciler daha fazla tüketim malı talebi ile üretimin geç dönemlerine yönelik taleplerini artırırken, üreticiler daha fazla sermaye malı üretimi ile üretimin daha erken dönemlerine doğru üretimlerini kaydırırlar. Bu durum, girişimciler ile tüketicilerin zaman tercihleri arasında uyumsuzluğun ortaya çıkmasına neden olmakta ve yatırımlar ile tasarruflar arasındaki fark, yaratılan ilave para ile finanse edilmektedir. Ekonomi başlangıçta bir canlanma dönemine girecektir. Ancak bu sürdürülemez bir canlanma dönemidir. Bu canlanma döneminin uzunluğu parasal genişlemenin ne kadar devam edeceğine bağlıdır. Parasal genişleme sonsuza dek sürdürülemez ve sona erdiğinde yatırımların durmasına, ekonominin durgunluk periyoduna girmesine ve krizle sonuçlanmasına sebep olur.

#### 4.2. Değerlendirme

Bu çalışmada Cachanosky (2014)'de kullanılan yöntem uygun olarak, iktisadi faaliyet kollarına göre GSYH verilerini sermaye yoğunluğu düşük (düşük dolambaçlı) ve sermaye yoğunluğu yüksek (yüksek dolambaçlı) olarak ayırarak, bunların kendi arasında ve GSYH'ya göre performansları karşılaştırılacaktır. Çalışmada kullanılan sınıflandırma şöyledir:

**Tablo 1:** Ekonomik aktivitenin sınıflandırılması.

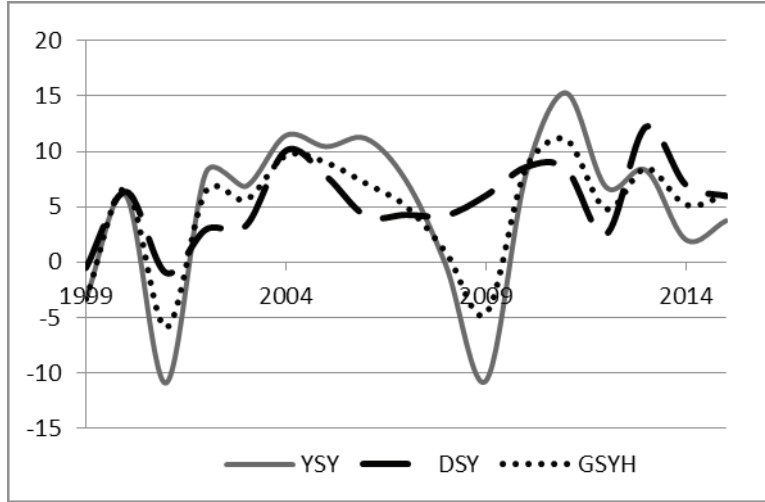
Madencilik ve Taşocaklığı	Yüksek Sermaye Yoğunluğu
İmalat Sanayi	Yüksek Sermaye Yoğunluğu
İnşaat	Yüksek Sermaye Yoğunluğu
Ulaştırma, depolama	Yüksek Sermaye Yoğunluğu
Toptan ve perakende ticaret	Düşük Sermaye Yoğunluğu
Finans ve sigorta hizmetleri	Düşük Sermaye Yoğunluğu
Gayrimenkul faaliyetleri	Düşük Sermaye Yoğunluğu

**Kaynak:** Cachanosky (2014)'den uyarlanmıştır.

Teorik beklentimiz sermaye yoğunluğu yüksek olan sektörlerin canlanma ve durgunluk dönemlerinde GSYH'ya ve düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerle nazaran daha önce ve daha sert tepki vermesi ve volatilitésinin yüksek olmasıdır.

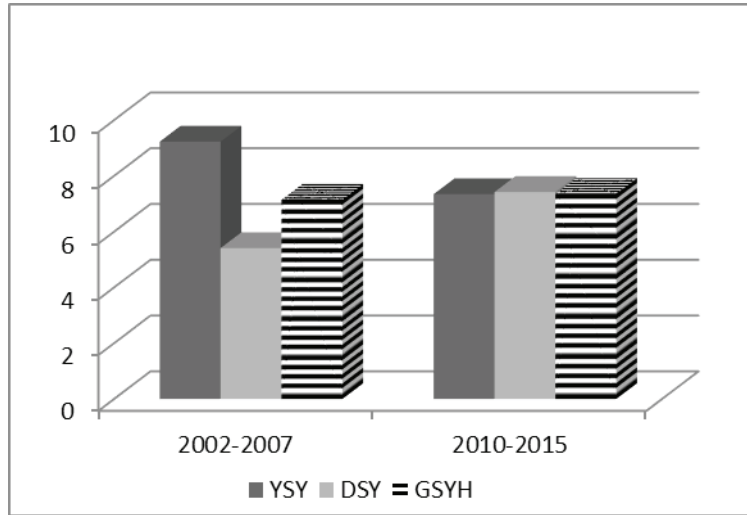
Grafik 6 ve 7 ekonomik büyümenin üretim açısından kaynaklarını göstermektedir. Yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerin (YSY), düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerin (DSY) ve GSYH'nın büyüme oranları ayrı ayrı görülmektedir.

**Grafik 6:** Ekonomik büyümenin kaynakları



**Kaynak:** TÜİK.

**Grafik 7:** Dönemler itibariyle ekonomik büyümenin kaynakları



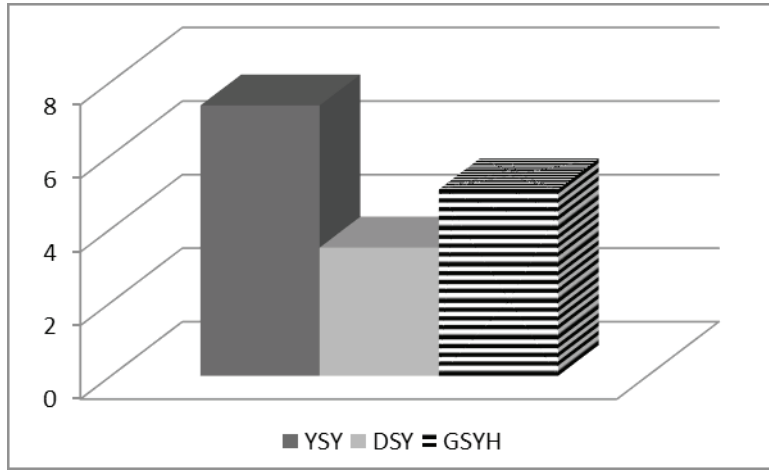
**Kaynak:** TÜİK.

Ekonominin canlanma, durgunluk ve kriz dönemlerinde daha sert tepki verdiği tespit edilmiştir. Bu tespit teorik beklentimizle uyumludur.

Grafik 7 dönemler itibariyle yüksek sermaye yoğunluğu ve düşük sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerin ortalama büyüme oranlarını göstermektedir. Özellikle 2002-2007 döneminde YSY sektörlerin büyüme oranları oldukça yüksektir. 2010-2015 döneminde ise bu oran azalırken, DSY sektörlerin büyüme oranları artmış, GSYH'da ise önemli bir değişiklik olmamıştır.

Ekonomik değerlendirme yapılırken istikrarın da önemli olduğuna daha önce değinilmişti. Türkiye ekonomisinin istikrarı büyümenin kaynakları bakımından ele alındığında Grafik 8'deki gibi bir durum ortaya çıkmaktadır.

**Grafik 8: Büyümenin kaynaklarının volatilitesi.**



**Kaynak:** TÜİK.

Yukarıda olduğu gibi standart sapma ile 2002-2015 dönemi için hesaplanan volatilitenin, teorik beklenti ile uygun olarak, YSY sahip sektörlerde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. DSY volatilitesi GSYH'nın da gerisindedir ve beklentimizle uygun olarak dalgalanmalardan en az etkilenen, daha istikrarlı sektör olarak görülmektedir.

## 5. Sonuç

Bu çalışmada Türkiye'nin 1990-2015 yılları arasındaki ekonomik performansı üç döneme ayrılarak incelenmiştir. 1990-2015 periyodu dönemlere göre kendi içinde ve dünya ekonomisi ve gelişmekte olan ülkelere göre incelenmiştir. Böylece Türkiye'nin dönemler itibariyle ekonomik



performansının nasıl farklılaştığının yanı sıra, dünya ekonomilerinden farklılık gösterip göstermediği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Türkiye 1990-1998 döneminde çalışmada kullanılan ülke gruplarının ortalamasından daha yüksek bir büyüme göstermiş olsa da, bu dönemdeki yüksek volatilité ekonominin oldukça yüksek bir istikrarsızlığa sahip olduğunu göstermektedir. En istikrarlı dönem ise 2002-2007 dönemidir. Ancak burada yapılan sınıflandırmada, 1990-1998 dönemi kriz yılı olan 1994 yılını da kapsadığı için volatilitéyi olumsuz olarak etkilemiş olabilir. Bu nedenle 1994 yılını kapsam dışı bırakarak incelediğimizde, 1990-1993 dönemi volatilitésinin diğer iki dönemden yüksek olduğu, 1995-1998 döneminin ise 2002-2007'den yüksek, 2010-2015 döneminden düşük volatilitéye sahip olduğu görülmektedir<sup>5</sup>. Yapılan yeni sınıflandırma 2002-2007'nin en istikrarlı dönem olma özelliğini etkilememiştir.

Yapılan inceleme neticesinde, Türkiye'nin 2001 krizi sonrası dönemde gösterdiği ekonomik performansın dünya ekonomisi ve gelişmekte olan ülkeler ile uyum içinde olduğu tespit edilmiştir. 2002-2007 döneminin olumlu gelişmelerinde kurumlar etkili olmuş olsa da ana belirleyici küresel ekonominin gelişimidir.

Büyümenin finansmanı incelendiğinde, 2001 sonrası dönemde yabancı kaynak kullanımının artması yukarıda yapılan tespiti doğrular niteliktedir. Türkiye dünyadaki ekonomik şartlardan yararlanarak, ucuz yabancı kaynaklara ulaşım imkânı ile daha rahat büyüebilmiştir.

Ekonominin konjonktürel dalgalanmaları incelendiğinde, Türkiye'deki dalgalanmaların AİÇT'nin açıklamaları ile uyumlu olduğu, bol ve ucuz para imkânlarının neden olduğu dalgalanmaların yaşanmakta olduğu tespit edilmiştir.

Çalışma giriş bölümünde belirtilen bazı sınırlamalara sahiptir. Dünya ekonomik şartlarının ve kurumların gelişiminin ekonomik performansı ne kadar etkilediği başka çalışmalarda ayrıca araştırılmalıdır.

---

5 Veriler Ek-2'de görülebilir.

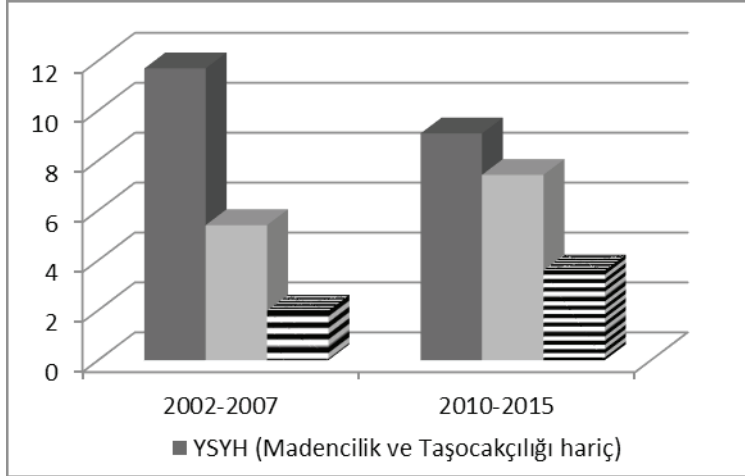
## **Kaynakça**

- Acemoglu, D., ve Ucer, M. (2015, October). The Ups And Downs Inyurkish Growth, 2002-2015: Political Dynamics, The European Union and the Institutional Slide. Nber Working Paper Series.
- Akat, A. S., ve Yazgan, E. (2013, March). Observations on Turkey's recent economic performans. Atlantic Economic Journal, 41(1): 1-27.
- Cachanosky, N. (2014). The effects of U.S. monetary policy on Colombia and Panama (2002–2007). The Quarterly Review of Economics and Finance, 54: 428-436.
- Cachanosky, N., ve Hoffmann, A. (2016). Monetary Policy, the Composition of GDP and Crisis Duration in Europe. Global Economic Review Perspectives on East Asian Economies and Industries, 45(2): 206-219.
- Mises, L. v. (1953). The Theory of Money and Credit. New Haven: Yale University Press.
- Özel, I. (2015, May). Reverting Structural Reforms in Turkey: Towards an Illiberal. Global Turkey in Europe Series Policy Brief, 22.
- Rodrik, D. (2015, April 16). Dani Rodrik's weblog Unconventional thoughts on economic development and globalization. Aralık 20, 2016 tarihinde [http://rodrik.typepad.com/dani\\_rodriks\\_weblog/2015/04/turkish-economic-myths.html](http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2015/04/turkish-economic-myths.html) adresinden alındı.
- Rodrik, D. (January/Ocak 2012). The Turkish Economy After the Global Financial Crisis. Ekonomi-tek, 1(1): 41-61.
- Üngör, M. (2013, July). Some Observations on the Convergence Experience of Turkey. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Working Paper No: 13/29.

## Ek-1

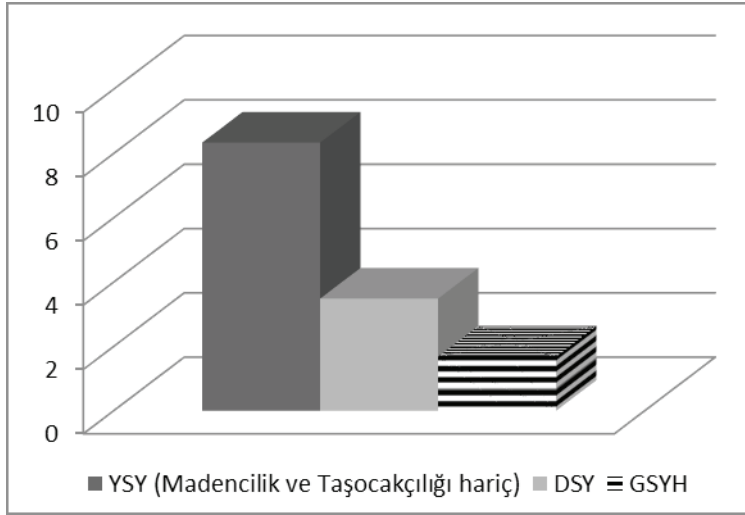
Dördüncü bölümde yapılan analizin sonuçlarını kontrol etmek için yüksek sermaye yoğunluğuna sahip sektörlerden GSYH içinde düşük bir payı olan Madencilik ve Taşocakçılığı sektörünü çıkararak yapılan analizlerden elde edilen sonuç, daha önce ulaşılan sonuçları daha çarpıcı hale getirmiştir.

**Grafik 9:** Dönemler itibariyle ekonomik büyümenin kaynakları



**Kaynak:** TÜİK.

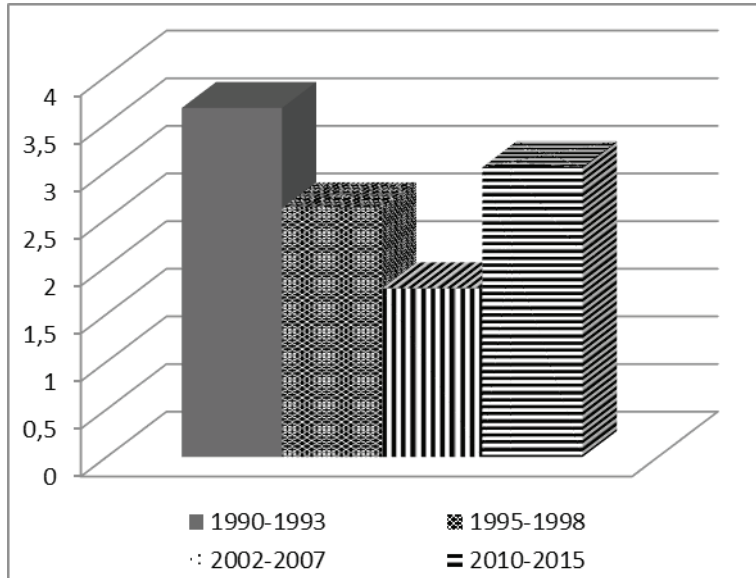
**Grafik 10:** Büyümenin kaynaklarının volatilitesi.



**Kaynak:** TÜİK.

## Ek-2

**Grafik 11:** Ekonomik volatilité.



**Kaynak:** TÜİK.

## THE EFFECTS OF ENERGETIC TRANSITION ON ECONOMIC GROWTH IN IRAN

Nathalie HILMI\*

Alain SAFA\*\*

Shekoofeh FARAHMAND\*\*\*

Majid SAMETI\*\*\*\*

Salahaldin SASSAN\*\*\*\*\*

### Abstract

In this paper, we study the effects of renewable energy consumption on economic growth in Iran in the period 1983 to 2013, through Autoregressive Distributed Lag (ARDL) method. Results show that an increase in renewable energy consumption increases economic growth. In other words, there is a positive and statistically significant relationship between renewable energy consumption and economic growth. The results show that in the long-run 1% increase in consumption of renewable energy leads to 4.06% increase in economic growth; they also show that in a short-run, 1% increase in it also can lead to 7.5% increase in economic growth.

**Jel Codes:** Q20, O47, C22

**Keywords:** Renewable Energy Consumption, Economic Growth, Autoregressive Distributed Lag Method.

## ENERJİK GEÇİŞİN İRAN'DA EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNE ETKİLERİ

### Öz

Bu makalede, yenilenebilir enerji tüketiminin İran'daki ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini 1983 - 2013 döneminde Otoregresif Dağıtım Gecikme (ARDL) yöntemi ile inceliyoruz. Sonuçlar, yenilenebilir enerji tüketiminde bir artışın ekonomik büyümeyi arttırdığını göstermektedir. Başka bir deyişle, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiksel olarak

---

\* Corresponding author. Centre Scientifique de Monaco, Monaco. E-mail: hilmic@centrescientifique.mc

\*\* Skillpartners, France. E-mail: safa@unice.fr

\*\*\* University of Isfahan, Department of Economics, Iran. E-mail: sh.farahmand@ase.ui.ac.ir

\*\*\*\* University of Isfahan, Department of Economic, Iran. E-mail: Ma.sameti@ase.ui.ac.ir

\*\*\*\*\* St Edwards University, Texas, USA. E-mail: alisassan@gmail.com

anamlı bir ilişki vardır. Elde edilen sonuçlar, uzun vadede yenilenebilir enerji tüketimeinde % 1'lik bir artışın ekonomik büyümede % 4.06'lık artış sağladığını gösteriyor. Ayrıca, kısa vadede % 1'lik bir artışın ekonomik büyümede % 7.5'lik bir artış sağlayabileceğini de göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Yenilenebilir Enerji Tüketimi, Ekonomik Büyüme, Otoresif Dağıtılmış Gecikme Yöntemi.

**JEL Sınıflaması:** Q20, O47, C22

## I. Introduction

After Cop 21 agreement on December, 12th 2015, UN Secretary General Ban Ki-Moon said: “We have entered a new era of global cooperation on one of the most complex issues ever to confront humanity. For the first time, every country in the world has pledged to curb emissions, strengthen resilience and join in common cause to take common climate action. This is a resounding success for multilateralism.” This builds on the momentum of the unprecedented effort which has so far seen 188 countries contribute climate action plans to the new agreement, which will dramatically slow the pace of global greenhouse gas emissions.

In this background of post-COP 21, low oil prices and development of renewable energies, studying the energy transition in an oil-exporting country such as Iran makes sense. There is strong political will to seize the moment, especially with the Paris Agreement on Climate Change now in force.

Energy transition means a long-term structural change in energy systems. Renewable energy serves as an alternative to fossil fuels (oil, coal, natural gas) and nuclear fuel (uranium) and encompasses wind, biomass (such as landfill gas and sewage gas), hydropower, solar power (thermal and photovoltaic), geothermal, and ocean power. ‘Energy transition’ also designates a significant change in energy policy: a reorientation of policy from demand to supply and a shift from centralized to distributed generation, which should replace overproduction and avoidable energy consumption with energy-saving measures and increased efficiency.

The Iranian economy is heavily dependent on the oil and gas sectors. The vagaries of oil markets and Iran’s reliance on a single resource for most of its income have created disincentives to develop a more diversified and globally integrated economy. Iran’s oil and gas sectors have faced key structural problems. On the demand side, subsidized prices and a population that has doubled since the 1979 revolution have created excessive demand. On the supply side, an aging oil resource base has been stymied by financial constraints, technical shortages, sanctions, and using gas to stimulate oil production. Iran is facing pressures to curb its greenhouse gas emissions and needs to explore alternative energy sources, including nuclear options. Iran government stopped to subsidize the fossil combustibles and they are preparing their economy to the energy transition.

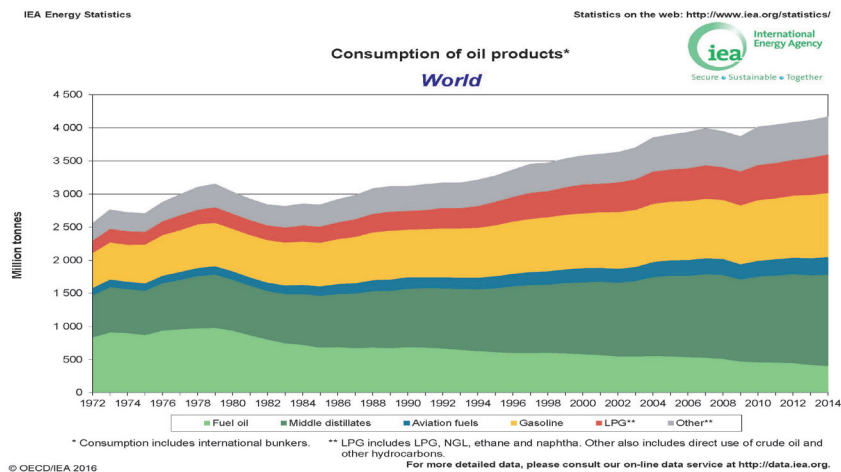
Using econometrics, we intend to assess the economic impacts of the energetic transition on the GDP. For our analysis, we will use data from local sources such as Iran Renewable Energy Organization (SUNA) under the Iranian Ministry of Energy and international sources like IAE, 2015: “World Energy Outlook 2015”. SUNA has begun to work on the renewable energy since 1996, so we completed our dataset with figures from the Central Bank of Iran.

Several questions are related to our study: What will be the impact of energy transition on the macroeconomic variables and policy? What would be the new objectives of the Iranian government? How the governance will consider the renewable energies? What will be the costs of adaptation at different levels: social, environmental and economic? Is Iran capable of founding a way towards a sustainable development with less emphasis on oil revenue?

## 2. The Evolution of the Sources of Energy in the World

Since the industrial revolution, the economies are highly dependent on low cost and easy access energy. More than 80% of the world energy is fossil, but because of the CO<sub>2</sub> emissions and their consequences on climate change, they should be mitigated and the population should adapt. The energy transition is crucial for fighting climate change and achieving the sustainable development. The term “energy transition” means a significant change in energy policy and solving the energy problem is regarded as the most important challenge facing humankind in the 21st century because oil products are main sources of energy (Figure 1).

**Figure 1:** Consumption of Oil Products (World)



Energy is essential for economic growth and preservation of the environment. To end extreme poverty and promote shared prosperity, access to affordable, reliable and sustainable energy

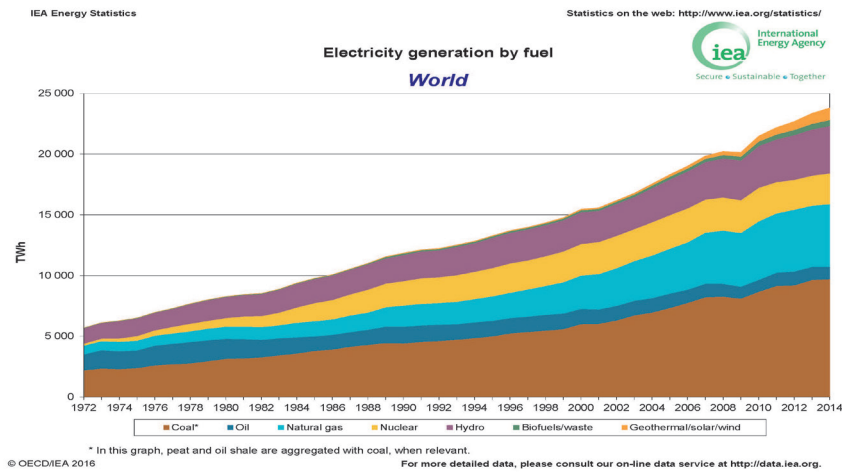
is vital. Modernizing energy services means improving the quality of life of millions of people around the world and bolstering progress in all areas of development. Globally, almost 1.1 billion people (about the equivalent of the Indian population) still do not have electricity. Most of these populations are concentrated in Africa and Asia. They are also \$ 2.9 billion dependent on wood or other biomass fuels for cooking and heating, resulting in indoor and outdoor air pollution that causes 4.3 million deaths each year. The World Bank's commitment to the energy sector aims to support developing countries in securing the reliable, sustainable and affordable energy supply they need to end extreme poverty and promote shared prosperity thanks to an environmentally, financially, fiscally and socially sustainable energy sector.

The United Nations' Sustainable Energy for All (SE4All) initiative, jointly led by the World Bank, aims to achieve three objectives by 2030: ensure universal access to electricity and clean fuels for cooking food, multiply by two the share of renewable energy in the global energy mix and double the improvement of energy efficiency. These three aspects are the basis of the seventh of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs), which set targets to be achieved by 2030 in order to incorporate the social, economic and environmental dimensions of sustainable development. Eighty-five countries subscribe to the SE4All initiative, whose implementation is supported by many public, private and non-governmental actors. The World Bank is working to achieve this by focusing on a comprehensive, long-term approach, with robust financial, operational and institutional arrangements, by stimulating private sector participation and investment, by supporting the development of energy projects using an inclusive and multi-stakeholder approach, and by assessing the different national contexts in order to adapt. Another project, "Readiness for Investment in Sustainable Energy" (RISE), provides indicators for comparing national investment climates in the three areas covered by the SE4All initiative.

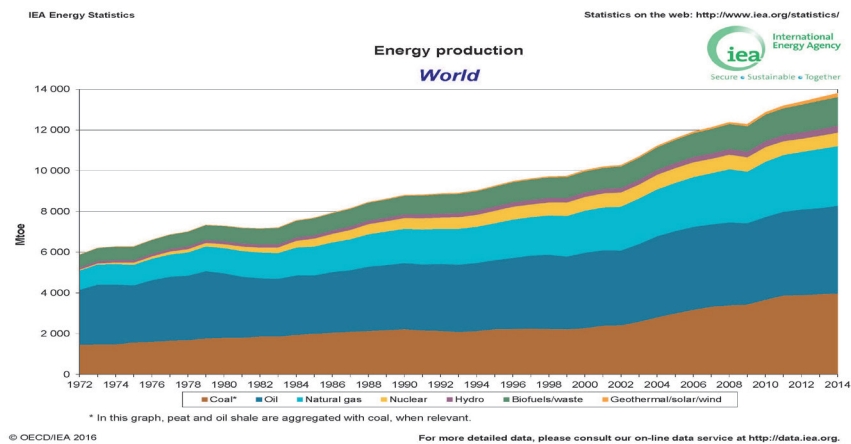
For the first time, renewable sources of energy have overtaken coal in terms of cumulative installed power capacity in the world (Figure 2). In 2015, an all-time record 153 gigawatts (GW) of capacity was added through renewables, with photovoltaic solar - which includes mini-grids and rooftop solar systems - accounting for nearly a third (49 GW) of the addition, according to the International Energy Agency (figure 3). About half a million solar panels were installed every day around the world last year. Solar power is a game changer for developing countries that are swiftly embracing this renewable source of energy to close their electricity access gaps and meet climate change mitigation goals. In June 2016, the World Bank Group signed an agreement with the International Solar Alliance, consisting of 121 countries led by India to collaborate on increasing solar energy use around the world and helping the alliance mobilize \$1 trillion in solar investments by 2030. Even the IMF advises fiscal reforms and carbon pricing to promote greener growth.



**Figure 2: Electricity Generation by Fuel (World)**



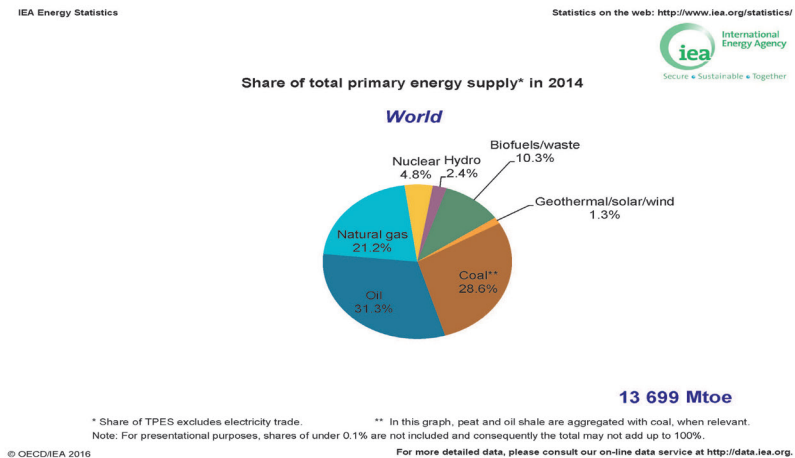
**Figure 3: Energy Production (World)**



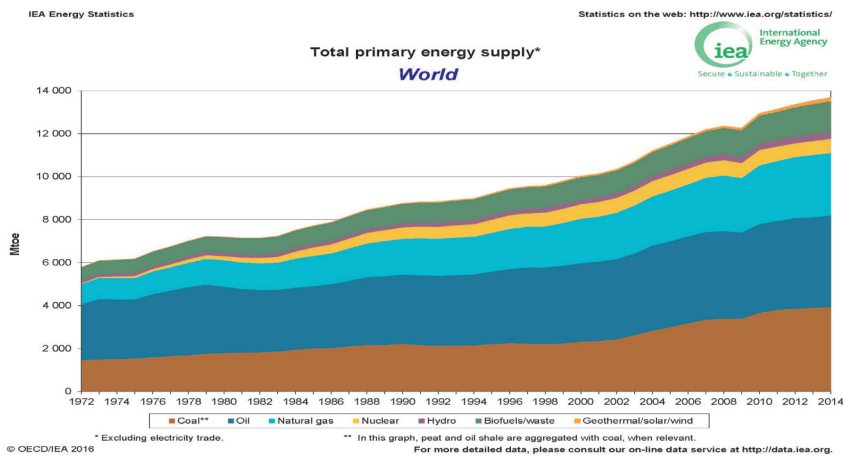
The global economy grew by around 3% in 2014, but energy-related CO<sub>2</sub> emissions stayed flat. Renewables accounted for about half of all new power generation capacity in 2014. Around 11% of global energy-related CO<sub>2</sub> emissions come in areas that operate a carbon market (like the European Union's Emissions Trading Scheme) and 13% in markets with fossil-fuel consumption subsidies (India, Indonesia, Malaysia and Thailand diminish their fossil-fuel subsidies thanks to lower oil prices). The link between economic output and energy-related GHG is weakening. China is supposed to decouple its economic expansion from emissions growth by around 2020 thanks to improvements of energy efficiency of industrial motors and the building sector. The

pace of this decoupling is 30% faster in the European Union (improved energy efficiency) and in the United States (development of renewable energy) (Figure 4 and 5).

**Figure 4: Share of Total Primary Energy Supply in 2014 (World)**



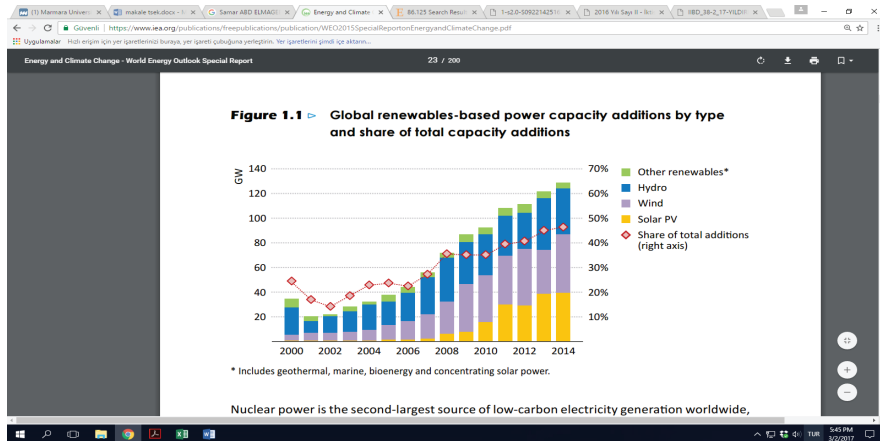
**Figure 5: Total Primary Energy Supply (World)**



An important change in the energy sector from 2014 to 2015 has been the rapid drop in world oil prices and, to a lesser extent, natural gas and coal prices. After a prolonged period of high and relatively stable prices, oil dropped from over \$100 per barrel in mid-2014 to below \$50 in early-2015. Natural gas prices also declined, but the pace and extent depended on prevailing

gas pricing mechanisms and other regional factors. At the global level, lower fossil-fuel prices are likely to act as a form of economic stimulus, which the International Monetary Fund (IMF) quantifies at between 0.3% and 0.7% of additional growth in global gross domestic product (GDP) in 2015 (IMF, 2015). Yet, so far regional impacts have varied hugely between net importers and exporters, large and small consumers and countries with fossil-fuel subsidy schemes and those without. Oil and gas exporters have seen their expectations of economic growth trimmed and many have revised government budgets as a result. For oil and gas companies, the drop in prices has prompted a significant reduction in planned upstream investments – estimated to be around 20% lower in 2015. Renewable technologies are becoming increasingly cost competitive in a number of countries and circumstances, but public support schemes are still required to support deployment in many others. Renewables-based power generation capacity is estimated to have increased by 128 GW in 2014, of which 37% is wind power, almost one-third solar power and more than a quarter from hydropower (Figure 6). This amounted to more than 45% of world power generation capacity additions in 2014, consistent with the general upward trend in recent years. The growth in wind capacity continued to be led by onshore installations (although offshore has also grown rapidly). Nuclear power is the second-largest source of low-carbon electricity generation worldwide, after hydropower. Nearly all new nuclear construction in recent years has taken place in price-regulated markets or in markets where government-owned entities build, own and operate the plants.

**Figure 6:** Global renewables-based power capacity additions by type and share of total capacity additions

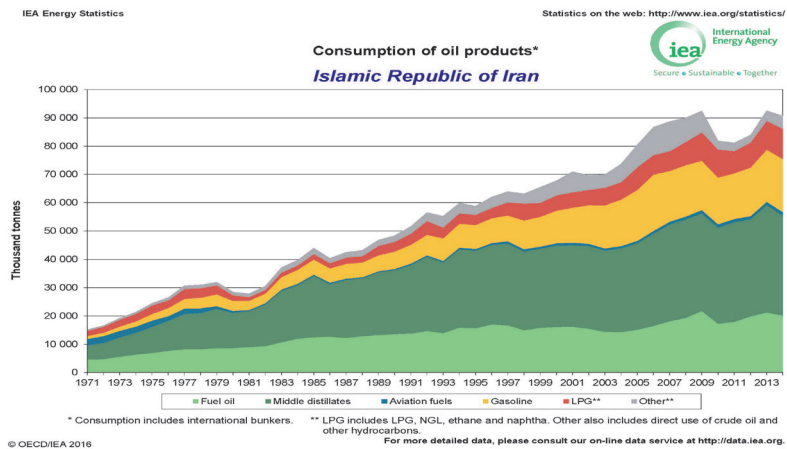


### 3. The Sources of Energy in Iran

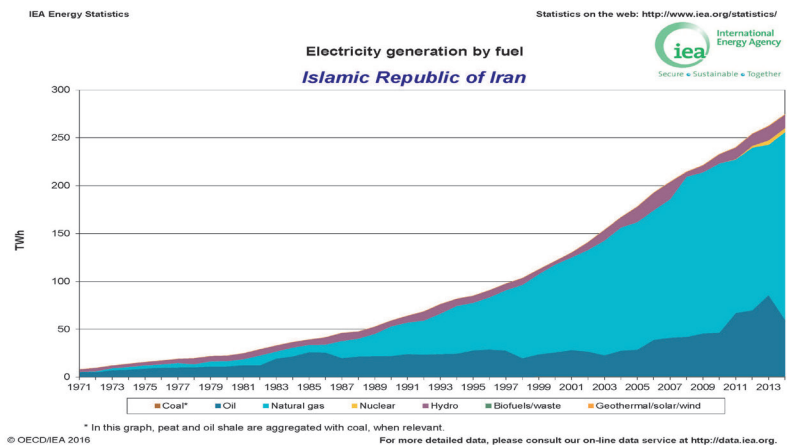
Having access to a variety of renewable energy for developing countries plays an essential role in their development processes. In some models, such as the biophysical growth model proposed

by Ayres and Nair (1984), energy has been considered as the most important factor of economic growth. Oil has a crucial role for the Iranian economy (Figure 7). For Iran, limited fossil resources, high increase in energy consumption per capita, reduction in oil exports and consequently an important reduction in oil revenues, in combination with absence of a long-run planning, has a very important impact on the development process of the country. In this case, using the renewable resources is inevitable (Figure 8).

**Figure 7: Consumption of Oil Products (Iran)**

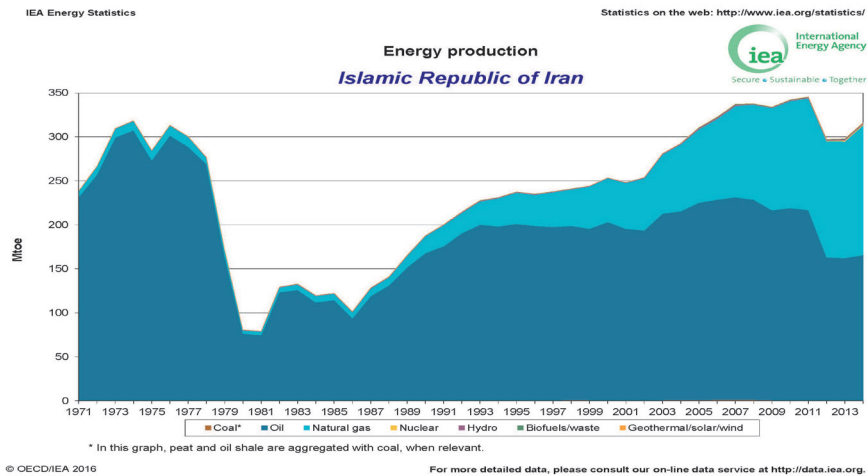


**Figure 8: Electricity Generation by Fuel (Iran)**

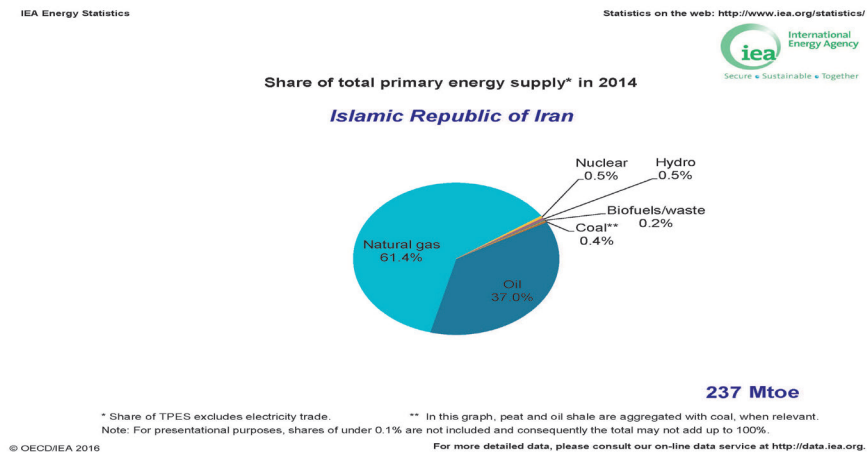


Unlike fossil fuels, renewable energies are able to return to environment. Most important resources of renewable energies are solar, wind, Hydroelectric and biomass (Figure 9 and 10). Keep healthy environment and reduce air pollution are the essential reasons to use the renewable energies. Political and economic crises, overcrowding population and environmental concerns are the universal problems for which scientists should find the sustainable solutions for the world's energy problems. Reduction of fossil fuels resources is not only a threat for oil exporting countries, but also a major concern for other countries as well.

**Figure 9: Energy Production (Iran)**

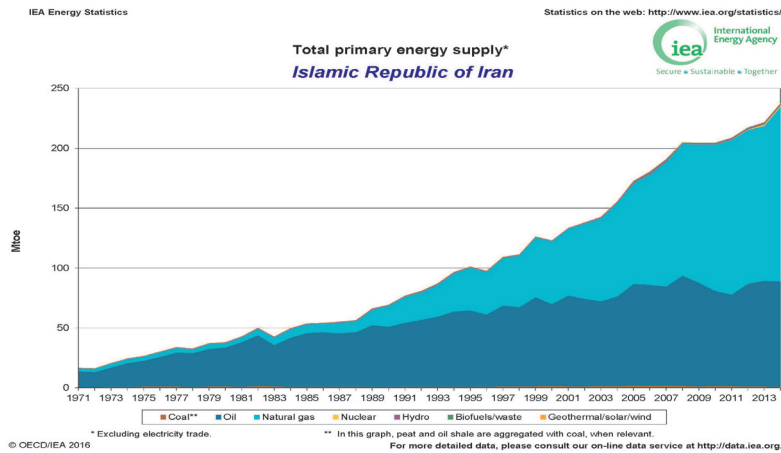


**Figure 10: Share of Total Primary Energy Supply in 2014 (Iran)**



Renewable energy development has several advantages in Iran, including enhancing the security of energy supply, reducing global warming, stimulating economic growth, creating jobs, increasing income per capita, protecting environment, etc. But it is still very limited (Figure 11).

**Figure 11: Total Primary Energy Supply (Iran)**



## 4. The Relationship Between Renewable Energy Consumption and Economic Growth in Iran

Thanks to our model, we try to find the effects of renewable energy consumption on economic growth for Iran. In the used model, log of GDP is the dependent variable whose changes indicate economic growth. Independent variables in this study are: occupation, capital formation and renewable energy consumption. The aim of the work is to examine the role of renewable energy on economic growth.

### 4.1. Theoretical Foundations and Literature Review

Many studies have investigated the relationship between energy resources and economic growth. Some of them like Lee and Chang (2005) and Wolde-Rufael (2009) are focused on a specific country, however some others like Akinlo (2008) and Fuinhas and Marques (2012) have chosen a group of countries for their researches.

Apergis and Payne (2010) have used a Vector Error Correction Model (VECM) to study the relationship between renewable energy consumption and economic growth on 20 OECD countries. Results show both short-term and long-term bilateral causal relationships between renewable energy consumption and economic growth in these countries.

Menegaki (2010) has used an Error Correction Model (ECM) to show the causal relationship between renewable energy consumption and economic growth for 27 European countries. According to the paper results, there are no evidences which confirm Granger causality from renewable energy consumption to economic growth in short term as well as in long term.

Oh and Lee (2004), in a paper entitled “Energy consumption and economic growth in Korea”, try to show the relationship between energy consumption and economic growth. The results show a causal bilateral relationship between energy consumption and economic growth in long term. In short term the causality goes from energy to GDP.

Fang (2011), in his paper named “Economic welfare impacts from renewable energy consumption: The China experience” shows a high correlation between economic welfare and renewable energy consumption.

Capital and labor are the most important factors of production. In recent theories, energy has been considered as a very important factor of production as well. In accordance to Biophysical economic growth theory proposed by Ayres and Nair (1984), energy is the most important factor of economic growth, and labor and capital are considered as the intermediate factors for growth so that they use energy themselves.

Renewable energies could affect the economic growth in two different ways. On one hand, an increasing use of this type of energy creates new jobs and increases the production and sales of the technology related to this type of energy. On the other hand, the increase in renewable energy production leads to a decrease in fossil fuel-based power productions, which causes unemployment and negative economic growth. Hence, its impact is ambiguous on economic growth.

According to the above model, if production is a function of physical capital, labor and energy, therefore, the general function of production is:

$$Y_t = F(K_t, L_t, EC_t) = A_t K_t^\alpha L_t^\beta EC_t^\gamma$$

Where  $Y_t$  indicates total production.  $A_t$ ,  $K_t$ , And  $L_t$  are representing technology, capital stock, and labor, respectively, and  $EC_t$  shows energy consumption.

#### 4.2. The Model

The model and the variables are discussed in this section. Two hypotheses are considered in the study:

- a. An increase in the use of renewable energy in short-term, has have no effect on economic growth in Iran.

- b. An increase in the use of renewable energy in long-term, has have no effect on economic growth in Iran.

In the study, we use a Cobb–Douglas production function as proposed by Knot-Wikas (1926), and tested by Cobb–Douglas. General form of the production function is:

$$Q=AL^{\alpha}K^{\beta}$$

By adding the consumption of renewable energy, the logarithmic shape of Cobb–Douglas function can be shown as:

$$\text{Log } Y_t = A + \alpha \log L_t + \beta \log K_t + \gamma \log EC_t + \xi_t$$

where:

Log  $Y_t$  is the logarithm of gross domestic product (GDP) (in accordance which we can calculate economic growth), Log  $L_t$  is the logarithm of Labor input, log  $K_t$  is the logarithm of capital stock (the amount of money used to take over the machinery, equipment and buildings), log  $EC_t$  is the logarithm of renewable energy consumption, and  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  represents production elasticity of labor, capital and renewable energy, respectively.

This model has been estimated for Iran for the period of 1983 to 2013. The data are taken from the Central Bank of Iran and International Energy Agency (IEA).

### 4.3. Model Estimation Method

In most time series models, economic variables tend to move in a same direction because of a common trend in them. Estimating of a regression model using non-stationary time series variables may lead to a spurious regression (Noferesti, 1999).

One way to avoid a spurious regression is to use the difference of variables (differential equations). But these equations do not provide any information on long-term relationship between the variables. In such circumstances, we can use the cointegration Methods and estimate the model without worrying about spurious regression problem. Autoregressive Distributed Lag (ARDL) is a cointegration method can be used in such models.

If the data sample is large and economic variables have been cointegrated, OLS estimators would be consistent. But, if the sample size is small, or variables are not cointegrated, using OLS method for estimating a long-run relationship, the estimators would be biased due to ignoring dynamic reactions. Therefore, it seems to be reasonable to use dynamic methods for estimating the exact coefficients. In this method, to eliminate the bias due to small sample size, the lags of depended variable are considered.



The mechanism of the ARDL, developed by Pesaran and Shin (1997) has several advantages. In fact the most important advantage is that it can estimate the model, regardless of whether that variable is I(0) or I(1). Another advantage of this model is that the dynamic Error Correction Model (ECM) can be calculated from an ARDL model by a simple linear transformation.

## 5. The Analysis of Results of Studies

In the estimation of a time-series regression model, it is important to check the stationary of the variables, which can be done through Augmented Dickey–Fuller test (ADF) test. According to the results of ADF statistics, and the comparison to critical values in Table 1, economic growth (G), is stationary in level. The log of labor (LL), the log of capital stock (LK) and the log of renewable energy consumption (LEC) are also became stationary through first order differencing.

**Table 1:** Stationary test of the model variables using the ADF test

Variable	ADF statistic	Critical value	Optimal lag	Convergence degree
G (economic Growth)	-3.61	-2.97	1	I(0)
LL (log of labor)	-4.60	-2.97	1	I(1)
LK (log of capital)	-5.47	-2.97	0	I(1)
LEC (renewable energy consumption)	-2.55	-2.97	1	I(1)

**Source:** Research results.

ARDL model analysis is based on three dynamic, long-term and error correction equations. The results of estimating the dynamic equation are summarized in table 2.

**Table 2:** The results of the dynamic equation estimation

Variable	Coefficient	t-statistic
Intercept	-43.99	-1.77
LL (log of Labor)	2.59	1.85
LK (log of capital stock)	13.6	2.51
LEC (log of renewable energy consumption)	7.58	2.59
R2 = 0.4		
DW = 2.6		

**Source:** Research results.

According to the results showed on table 2, renewable energy consumption has a positive and significant effect by a coefficient equal to 7.58 on economic growth in short-term. As expected, the impact of capital stock on economic growth is positive by a coefficient equal to 13.6. The

coefficient of active labor (LL) is also positive and equals to 2.59, and has a significant effect on the dependent variable, in a 90% confidence interval.

Table 3 shows the results of tests on classical assumptions for ensuring the efficiency of estimations. Results show a normal distribution for error term. Also, there is no autocorrelation in error term and there is no heteroskedasticity. Thus, according to results, classical assumptions are satisfied.

**Table 3:** Results of diagnostic tests

Test	LM test	F-test	Results
Autocorrelation hypothesis	0.07677 (0.782)	0.0577 (0.812)	Rejected
significant form	0.7296E (0.978)	0.542E (0.982)	Accepted
Normal distribution	0.344 (0.842)	-	Accepted
Variance heteroskedasticity	0.52081 (0.470)	0.4927 (0.489)	Rejected

**Source:** Research results.

After estimating the dynamic equation, we are going to test the presence or absence of cointegration hypothesis between variables of the model. For convergence test, we use Banerjee, Dolado and Mestre (1992) test. If the sum of estimated coefficients of lags of the dependent variable is less than 1 ( $\sum_{i=1}^p \alpha_i < 1$ ), then the dynamic model tends toward long-term equilibrium model. Null hypothesis is based on absence of cointegration, and the alternative hypothesis is based on integration between the variables. The t-statistics is calculated by:

$$t = \frac{\sum_{i=1}^p \hat{\alpha}_i - 1}{\sum_{i=1}^p 5\hat{\alpha}_i}$$

Since the estimated coefficients of the lags of dependent variable are -0.37 and -0.48, and their standard deviations are -0.21 and 0.22, then t-statistic is equal to -4.20. Since its absolute value is bigger than critical value (-3.91), which has been proposed by Banerjee, Dolado and Mestre (1992), hence the null hypothesis  $H_0$  reject, the alternative is accepted. In other words, there is a long-term equilibrium relationship between the variables in the model.

**Table 4:** The results of the estimation of the long-term model

Variables	Coefficient	t Indicator
Intercept	-23.59	-1.88
LL (log of Labor)	1.39	1.74
LK (log of capital)	7.30	3.20
LEC (log of renewable energy consumption)	-4.06	3.03

**Source:** Research results.

Based on the results summarized in table 4, the research model can be specified as follows:

$$LGDP = -23.59 + 1.39 LL + 7.3 LK + 4.06 LEC + e$$

in which  $e$  is the error term. According to table 4, all independent variables (Labor, Capital and renewable energy consumption) have positive and significant impacts on the dependent variable.

Cointegration relationships between a set of economic variables, provide a statistical base for using ECM. ECM connect short-term fluctuations to the long-term equilibrium values; it is the most important reason to use this method. According to table 5 the coefficient of the Error Correction Model or ECM(-1) is equal to -1.86. This coefficient shows that in each period, 1.86 of short-term disequilibrium would be adjusted to reach a long-term equilibrium.

**Table 5:** Results estimated from Error Correction Model

Variable	Coefficient	t-statistic
ECM (-1)	-1.86	5.31

**Source:** Research results.

## 6. Conclusion

The results of our study in Iran show that in short-term, as well as long-term, renewable energy consumption lead to increase GDP and economic growth. Indeed, these energies help macroeconomic productivity by providing employment and other economic benefits. Renewable energy consumption could also have indirect positive impacts on GDP by increase in capital formation. Hence, it is recommended increasing the use of this kind of energy and to replacing fossil fuels. This model can be replicated in other countries.

Renewable energy sources are more cost-competitive than ever, and the Middle East, driven by the GCC, has tripled its investments in renewables from 2015. There are key indicators showing a major shift in the regional dynamic for renewables for the next decade and beyond. Kuwait and Bahrain are targeting five percent of installed capacity from renewables by 2020. The United Arab Emirates (UAE) plans to derive 21 percent of its power from clean sources by 2021. The

solar power plant Shams 1 set in March 17, 2013 at Madinat Zayed in Abu Dhabi is the largest renewable energy project in the Middle East. Shams 1 covers 2.5 square kilometres in Madinat Zayed in the Western Region, and will generate 100 megawatts of clean and sustainable energy helping Abu Dhabi's goal of obtaining 7 percent of its energy from renewable sources by 2020. Jordan will connect 1,800 MW of renewable power to its national grid by the end of 2018 and Egypt plans to raise its share of renewable energy to 20 percent by 2022. In addition, Morocco is expected to have 42 percent of its installed energy capacity from renewable sources by 2020.

There is a paradigm shift in the pace of clean energy deployment in the GCC region. As the Paris Agreement includes a special support to developing countries for adaptation actions, MENA countries are motivated to receive the funds to face the new energy challenges. The 2° C goal should be translated into the energy policy and a low carbon economic growth thanks to the development of new technologies like wind and solar energy, but also energy storage, carbon capture and storage. Investments in energy efficiency need the development of new financing instruments to transform the world's energy system.

## References

- Akinlo, A. (2008). Energy consumption on economic growth: evidence from 11 Sub-Sahara African countries. *Energy Economics*, 30: 2391-2400.
- Apergis, N. and Payne, J. E. (2010A). Renewable Energy Consumption and growth in Euro-Asia, *Energy Economics*, 32:1392-1397.
- Apergis, N. and Payne, J. E. (2010 B). Renewable Energy Consumption – growth Nexus: evidence from a panel error correction model, *Energy Economics*, 88: 5226-5230.
- Ayres, R.U., Turton, H. and Casten, T. (2007). Energy efficiency, sustainability and economic growth. *Energy Economics*, 32: 634-648.
- Banerjee, A., Dolado, J. J. and Mestre, R. (1992). *On some simple tests for cointegration: The cost of simplicity*. Ed. Banco de España. Banco de España. Servicio de Estudios.
- Fang, Y. (2011). Economic welfare impact from renewable energy consumption: The China experience, *Renewable and sustainable energy Reviews*, 15: 5120-5128.
- Fuinhas, J.A. and Marques, A.C. (2012). Energy consumption and economic growth nexus in Portugal, Italy, Greece, Spain and Turkey: an ARDL bounds test approach (1965-2009). *Energy economics*, 34: 511-517.
- IMF (International Monetary Fund) (2015), World Economic Outlook - Update January 2015, IMF, Washington, DC.
- IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change) (2014), Climate Change 2014: Synthesis Report: Contribution of Working Group I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC, Geneva.
- Lee, C.C. (2006). The causality relationship between energy consumption and GDP in G-11 countries revisited. *Energy policy*, 34: 1086-1093.
- Lee, C.C. and Chang, C.P. (2007). The impact of energy consumption on economic growth: evidence from linear and nonlinear models in Taiwan. *Energy Economics*, 32: 2282-2294.

- Menegaki, A. N. (2011). Growth and Renewable in Europe: A random effect model with evidence for neutrality hypothesis, *Energy Economics*, 3: 57-63.
- Noferesti, M. (1999). *Unit Root and Cointegration in Econometrics*. Tehran, Rasa cultural Services Institute, (in Persian).
- Oh, W. and Lee, K. (2004), Casual relationship between energy consumption and GDP Revisited: The case of Korea 1970-1999, *Energy Economics*, 26(8): 973-981.
- Payne, J.E. (2010). Survey of the international evidence on the causal relationship between energy consumption and growth. *Journal of Economic studies*, 37: 53-95.
- Pesaran, M.H. and Shin, Y. (1998). An autoregressive distributed-lag modelling approach to cointegration analysis. *Econometric Society Monographs*, 31: 371-413.
- Pesaran, M.H and Shin Y. (1997). An Autoregressive Distributed Lag Modeling approach to cointegration analysis. Department of Applied Economics, University of Cambridge, England.
- Pesaran, M.H, Shin, Y. and Smith, R.J. (1996). Testing for existence of long run relationship. DAE working papers Amalgamated series. 9622. University of Cambridge.
- Stern, D.I. (1993). Energy and economic growth in the USA. *Energy Economics*, 15: 137-150.
- Stern, D.I. (2000). Multivariate cointegration analysis of the role of energy in the US macroeconomy. *Energy Economics*, 22: 267-283.
- Wolde-Rufael, Y. (2009). Energy Consumption and economic growth: The experience of African Countries revisited. *Energy Economics*, 31: 217—224.



## DISTRIBUTIONAL DYNAMICS OF REGIONAL INCOMES IN TURKEY: 1987-2014

Burhan Can KARAHASAN\*

### Abstract

This study examines the evolution of regional disparities in Turkey during a period of continuous turmoil and transformation. Given natural differences between pre and post 2001; 1987-2001 and 2004-2014 episodes are explored separately. First set of results from Markov Chain analysis show that sizable regional disparities exist in Turkey regardless of the investigated time interval. That said, post 2001 period shows higher stability and rising regional income inequality. Moreover convergence towards steady states is slower during the 2004-2014 period. Our second set of analyses from spatial conditioning indicate that spatial networks are quiet divergent, as regions locked in relatively poor areas are getting even more isolated and losing their chances to increase their income levels. This finding is stronger for the 2004-2014 period; indicating that post 2001 witness rising spatial heterogeneity and persistent regional inequalities.

**Keywords:** Inequality, Spatial Markov Chain, Turkey

**JEL Classifications:** R11, R12

## TÜRKİYE'DE BÖLGESEL GELİRLERİN DAĞILIM DİNAMİĞİ: 1987-2014

### Öz

Bu çalışma Türkiye'de dönüşüm ve değişimin sürekli olarak yaşandığı bir dönemde bölgesel eşitsizliklerin oluşumunu incelemektedir. 2001 yılı öncesi ve sonrası ortaya çıkan doğal farklılıklardan ötürü iki farklı zaman aralığı ele alınmış; 1987-2001 ve 2004-2014 dönemleri ayrı ayrı incelenmiştir. Markov Zincirleri analizlerinden elde edilen ilk bulgularda Türkiye'de bölgesel eşitsizliklerin her iki dönemde de şiddetli olduğu görülmektedir. Ancak 2001 sonrası dönemde bölgesel eşitsizliklerin arttığı ve dağılımın sabitliğinin yükseldiği görülmektedir. Ayrıca 2004-2014 döneminde bölgelerin uzun dönem denge seviyelerine yaklaşma hızının da azalmaya başladığı tespit edilmiştir. Çalışmanın mekânsal koşullandırmaya dayalı olan ikinci bulguları incelendiğinde ise mekânsal ilişkilerin farklı farklı sonuçlar ortaya çıkarttığı anlaşılmaktadır. Gelir seviyesi düşük alanlara kapalı kalan bölgelerde daha yüksek bir gelir grubuna çıkma şansı daha düşük olmaktadır. Bu bulgunun özellikle 2004-2014

---

\* Piri Reis University, Department of Economics and Finance, Istanbul. E-mail: bckarahasan@pirireis.edu.tr

döneminde daha şiddetli olduğu görülmüş; 2001 sonrası dönemin mekânsal heterojen yapının ve bölgesel eşitsizliklerin kalıcı hale gelmeye başladığı bir dönem olduğu anlaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Eşitsizlik, Mekânsal Markov Zincirleri, Türkiye

**JEL Sınıflaması:** R11, R12

## I. Introduction

Regional inequalities and the endogenous link with socio-economic environment stand as a core debate for development economist. Even regional differences are investigated in details; still different approaches exist to define inequalities. More importantly measurement of inequalities at regional scale stands as a long lasting question. Even origins of these discussions go back to location theory, recent attempts to understand regional inequalities mostly gather around the neo-classic framework. Solow (1956) emphasizes the notions of decreasing return and steady states; both of which represent benchmark for understanding the level and path of regional disparities.

The so-called convergence framework relies on the expectation that rich nations/regions will realize decreasing returns to capital unlike some other relatively poor nations/regions. Capital accumulation will differ in size and speed until returns are equalized as regional differences will eventually vanish in the long run. Therefore regions that have disadvantageous initial conditions will realize higher growth; which in return will explain the growth slow-down in relatively more developed locations. Barro and Sala-i Martin (1992) underlined that convergence exists for US regions as well as a set of countries. Later on convergence framework becomes a generalization to most of the growth models investigating the roots of inequalities at regional scale.

Even convergence framework is exhaustively studied among regional scholars, it is Quah (1993) to react by indicating the possibility of club-convergence. Club convergence and formation emphasizes that different set of regions may have different steady states and convergence that is captured by the traditional neo-classic framework can actually be a convergence to different steady states by different set of regions. This in turn explains the cross country/region differences prevailing in different geographies of the globe. Quah (1993) underlined that rather than comparing initial conditions with growth potentials, it is more useful to observe the structure of regional income distribution. For instance detecting convergence implies that regions with initially bad conditions (i.e. poor regions) are realizing higher growth within a given time interval. However this pattern does not explain whether these poor regions are increasing their relative position within the distribution (i.e. moving to a higher income group). Therefore rather than observing the relationship between initial conditions and growth potential, Quah (1993) re-defined the inequality measurement and advised to use transition probability analysis within Markov Chain framework. The basic idea is to trace the chances of moving within the regional income distribution and to assess whether poor regions are able to move to higher income groups within a time interval.



Originating from these developments this study focuses on Turkey as a case study and investigates the regional disparities by not only implementing Markov Chain Analysis but also augmenting the framework by incorporating spatial conditioning. An important contribution will be on the time dimension of the study, which covers 1987-2014. Even 1987-2001 era is investigated in details, our knowledge on the post 2001 period is quiet limited. However as now new data sets are supplied by the national statistical authorities (Turkish Statistics Office, TurkStat) it is necessary to use different approaches in order to understand what happened (is happening) during the post 2001 era, in which Turkey realized massive transformation in its social and economic life. Therefore two time intervals will be considered (1987-2001 and 2004-2014) and pattern of inequalities in these time episodes will be evaluated from a comparative perspective. A second important contribution is the use of Markov Chain analysis together with spatial conditioning. To our knowledge this has not been attempted for Turkey. Keeping in mind the existence of sizable spatial spillovers for regional incomes (See Gezici and Hewings, 2007 among others) neglecting the impact of spatial hinterland will underestimate the true transition probabilities.

## **2. Regional Inequalities in Turkey**

Regional inequalities and origins of imbalances are both subject to discussions among scholars and policy makers. From economic policy side Priority Development Areas (PDA), Industrial Zones Implementations, Rural Development Plans and State Incentive Mechanisms for Investment are on the agenda for decades. More recently new measures are taken in order to activate Regional Development Agencies by Ministry of Development. Meanwhile regional scholars investigated historical origins of regional disparities, suggesting the rising east-west dichotomy. Filiztekin (1998), Doğruel and Doğruel (2003), Karaca (2003) and Karahasan (2014) underlined that even there are signs of convergence; still sizable gap between poor-east and rich-west exists among the territory of Turkey. Karahasan (2014) remarks that convergence is not global for Turkey; as it is mostly the growth slow-down in the developed areas rather than a catch-up attempt of the less developed eastern areas of the country. Similarly Doğruel and Doğruel (2003) underlined that even there is convergence in general (i.e. beta convergence), it is far away from successfully closing the gap between east and west side of the country.

An important dimension of the literature on regional inequalities in Turkey originates from data concerns. As regional Gross Domestic Product (GDP) data was supplied for 1987-2001; studies fail in investigating the post 2001 era. Karahasan (2014) used descriptive and exploratory tools to shed light on the post 2001 period; suggesting that there is lack of evidence for improvement of imbalances during an era of continuous restructuring. Similarly Karahasan (2015) used 26 economic areas (NUTS II regions) and remark that there is no evidence on an improvement of regional wage income distribution. However given that TurkStat now produces regional GDP data for 2004-2014 period, interest will focus on different dimensions of regional inequalities in Turkey.

Table 1 gives the summary of inequality measures for the regional income distribution and suggests that historically there is a tendency for regional inequalities to diminish considering per capita GDP.<sup>1</sup> While this period coincides with an increase in average income, there is evidence that both deviation as well as variation of regional incomes decrease during the time interval. Other than the standard deviation and variation measures; inequality indices (Min/Max, Gini, Theil) also validate that inequalities are falling in both time intervals. A final measure that could be considered is spatial concentration. Moran's I and Geary's C statistics are computed for cut-off years.<sup>2</sup> This time; while we detect falling spatial concentration during 1987-2001 period, very limited yet significant rise (and persistence) in spatial concentration is observed for the post 2004 period. This reminds that locations are getting more connected within their hinterlands but seem to lose their ties with other proximity areas.

**Table 1: Inequality Measures**

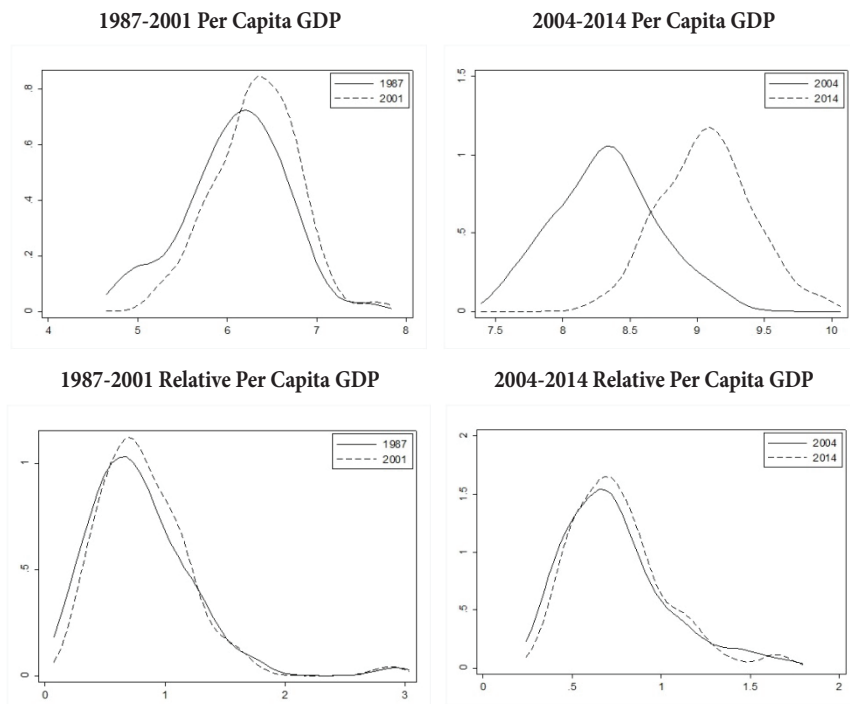
	1987	2001	2004	2014
<b>Standard Deviation (ln)</b>	0.54	0.47	0.37	0.33
<b>Coefficient of Variation</b>	0.55	0.51	0.39	0.35
<b>Min./Max.</b>	0.06	0.09	0.18	0.19
<b>Gini Coefficient</b>	0.28	0.24	0.21	0.19
<b>Theil Index</b>	0.14	0.10	0.07	0.05
<b>Moran's I</b>	0.50	0.47	0.28	0.30
<b>Geary's C</b>	0.43	0.46	0.69	0.69

While these analyses are helpful to have an overall idea for regional differences, they do not describe the shape of the regional income distribution. Figure 1 illustrates the regional per capita income distribution for different years. Both regional per capita income but also relative regional per capita income is plotted (relative to overall GDP).<sup>3</sup> These kernel density functions contain interesting findings. First considering per capita incomes, 1987-2001 seems to witness an episode of improvement considering the left tail of the distribution. This fat left tail seems to shift towards the mid of the distribution from 1987 to 2001. It is also true that distribution is getting tighter which is suggesting a fall in the inequalities. However given limited rise in the average per capita incomes,

- 1 Note that 1987-2001 and 2004-2014 regional GDP measures have methodology differences. This makes it difficult to make a healthy comparison between 1980s and 2000s. Therefore two intervals of 1987-2001 and 2004-2014 are going to be evaluated based on their own fundamentals. This we believe should not bias our overall aim which is basically to compare regional inequalities between 1987-2001 and 2004-2014.
- 2 Moran's I lies between -1 and 1, where a rise in the statistic indicates rising spatial concentration. Meanwhile Geary's C is between 0 and 2. Values lower than 1 indicates rising spatial concentration. Note that all spatial concentration values are significant at 1% significance level.
- 3 Number of provinces change between 67 and 81 throughout the 1987-2001 period. In order to observe the shape of the distribution new provinces are added backed to their departure provinces. For this reason kernel density functions as well as the remaining analysis use 67 and 81 provinces for 1987-2001 and 2004-2014 periods respectively. Note that given that these new regions share more or less similar socio-economic structures with their departures, we do not see any problem for using 81 provinces for the second time interval.

regions located in the upper income groups witness very limited change in the distribution. This makes one feel that if there is any sign of convergence (or fall in inequalities) during the 1987-2001, it mostly comes from an upgrading of the less developed regions. However 2004-2014 give us a different picture. This time jump in the average per capita incomes is more visible, however considering the shape of the distribution very limited change can be detected. If there is any significant change in the shape, it mostly comes from the enlargement observed in the left-side of the distribution. This makes one think that density of regions with below average income is rising. Keeping these analyses on one side, figure 1 also contains the kernel density functions for relative per capita figures. Once per capita of each region is observed relative to Turkey's per capita income, kernel density functions give us less mobility and change in the shape of the distribution (within both time intervals). Specifically for both set of analyses density of poor regions seems to be stable while there is limited but significant change among the density of the relatively rich regions. More remarkably this pattern is stronger for the post 2004 period as the enlargement and the existence of small hills in the right-tail of the distribution signals the presence of outlier rich regions with an income level far above the average income level of the country.

**Figure 1: Kernel Density Functions**



**Source:** TurkStat, Author's own calculations.

**Notes:** Straight Lines represent 1987 and 2004; Dashed Lines represent 2001 and 2014.

In general while descriptive analyses signal a fall in equalities for both time intervals; based on spatial concentration measures as well as kernel density analyses possible clustering and club formations should be examined in more details. Revisiting Karahasan (2015) it is vital to remember that post 2000s have different fundamentals which could not be directly handled by neglecting the distributional dynamics in Turkey. Next sections aim to widen this discussion.

### 3. Markov Chains and Transition Probability

In order to better understand behavior of the distribution following Quah (1993) traditional Markov Chain analysis is implemented.  $F_t$  denotes the distribution of income across regions at time  $t$  and  $F_{t+1}=M.F_t$  represents the evolution by the law of moment. This represents some way of a first order auto-regressive framework.  $M$  represents a transition probability matrix in each elements  $(i,j)$  indicates the probability that a region in class  $i$  in one period ends up in class  $j$  in another period (see equation 1). As formalized by Quah (1993) this presentation can be used to understand the future cross section distributions as in equation 2. Note that; as reaction towards the traditional convergence framework accelerates, use of Markov Chain Analysis gains interest among scholars. See Quah (1993) for a cross section of countries, Quah (1996a; 1996b) for US and EU, Lopez-Bazo et al. (1999) and Le Gello (2004) for EU.

$$(1) \quad M = \begin{bmatrix} P_{1,1} & P_{1,2} & \cdot & \cdot & P_{1,k} \\ P_{2,1} & P_{2,2} & \cdot & \cdot & P_{2,k} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ P_{k,1} & P_{k,2} & \cdot & \cdot & P_{k,k} \end{bmatrix}$$

$$(2) \quad F_{t+s} = (M.M.....).F_t = M^s.F_t$$

Based on the defined Markov Chain framework two separate transition probability matrices are constructed for 1987-2001 and 2004-2014 intervals (See Table 2 and 3 respectively).<sup>4</sup> Transition probability analysis contains sizable information on the mobility of regions. First of all; diagonal elements of the matrices indicate that there is significant and sizable persistence in the regional income distribution. Note that during the 2004-2014 era persistence of the distribution is higher as for each income class probability of staying in the same income group is higher during the post 2004 period. Even extent of stability is remarkable destination of the remaining mobilities also contains additional information. For instance, during the 1987-2001 era upward mobility probability is around 7% for the poorest set of regions. Same probability is around 6.6% during 2004-2014. Considering the upward mobility of regions for 2<sup>nd</sup>, 3<sup>rd</sup> and 4<sup>th</sup> income group probabilities are 10.4%, 10.2% and 8.8% respectively for 1987-2001 period. Remarkably these

4 Note that all Markov Chain Analysis use 5 equal class rule for grouping the regions between different income classes. Rather than using per capita income directly, provincial per capita figures are taken relative to national income. Also note that all analyses are carried out for provincial regions (NUTS III).

probabilities fall during the post 2004 episode. For the same income classes upward mobility probabilities are 6.9%, 7.4% and 5.7% respectively during the 2004-2014 period. On contrary considering downward mobility, regions in the richest income group have 8.8% probability of moving to 4<sup>th</sup> income group during 1987-2001. Meanwhile during 2004-2014 same probability is just 5.6%. Moreover downward mobility from 4<sup>th</sup>, 3<sup>rd</sup> and 2<sup>nd</sup> income groups are 11.6%, 10.2% and 7.7% during 1987-2001 period respectively. For the same incomes groups probability of observing a downward mobility is 7.6%, 6.8% and 6.9% during 2004-2014. Comparing these sub-periods show that net effect for the 2<sup>nd</sup> income class is 2.7% of chances of downgrading and 0% of mobility, for the 3<sup>rd</sup> income group 0% mobility and 1% probability of upgrading and finally for the 4<sup>th</sup> income class 2.8% chances of downgrading and 1.9% probability of again downgrading (1987-2001 and 2004-2014 respectively). This overall picture is quiet remarkable and shows that given sizable stability of the distribution, remaining mobilities underline a worsening specifically for poor regions during the 2004-2014 period.

**Table 2:** Transition Probability Matrix: 1987-2001

Past State	Current State				
	1	2	3	4	5
1	0.929	0.066	0.005	0.000	0.000
2	0.077	0.819	0.099	0.005	0.000
3	0.000	0.102	0.797	0.102	0.000
4	0.000	0.000	0.116	0.796	0.088
5	0.000	0.000	0.000	0.088	0.912

**Table 3:** Transition Probability Matrix: 2004-2014

Past State	Current State				
	1	2	3	4	5
1	0.935	0.065	0.000	0.000	0.000
2	0.069	0.863	0.069	0.000	0.000
3	0.000	0.068	0.858	0.074	0.000
4	0.000	0.000	0.076	0.867	0.057
5	0.000	0.000	0.000	0.056	0.944

While transition probability analysis contains sizable information, in order to understand roots of the inequalities they can also be used to produce some specific inequality measures. For instance Monfort (2008) underlines that an indicator of speed can be calculated by using the second eigenvalue  $\lambda_2$  obtained from the transition probability matrix. Equation 3 is the half-life of convergence ( $t^0$ ) which is obtained from the transition probabilities.

$$(3) \quad t^{\circ} = \frac{-\ln(2)}{\ln(\lambda_2)}$$

Similarly stability of the distribution can also be calculated by using the same transition probability matrix. As discussed in Monfort (2008) stability index in equation 4 yields information on the stability of the distribution, where  $Tr(P)$  is the summation of the all elements of the main diagonal of the matrix ( $n$  represents number of states). Finally as discussed in Pellegrini (2002) a convergence index is calculated which proposes that probability of movement from the original distribution towards the final one is increasing towards the limiting stationary distribution (See Monfort, 2008 for an application). Results are given in table 4. In general they are supporting the transition mobility analyses. For all measures 2004-2014 period witness higher stability and longer duration for closing half of the gap to the steady states. Moreover convergence index is slightly lower for the 2004-2014 period. These results support the view of the Markov Chain Analysis and indicate that 2000s witness an ongoing polarization despite the overall rise in the per capita income of Turkey.

$$(4) \quad S = \frac{Tr(P)}{n}$$

**Table 4:** Markov Chain Analysis: Index Calculations

	1987-2001	2004-2014
Half-Life of Convergence	16.980	27.378
Stability Index	0.85	0.89
Convergence Index	0.234	0.225

#### 4. Spatial-Lag Markov Chains and Transition Probability

Even Markov Chain Analysis explains the distributional dynamics of the regional incomes; they can also be developed further by considering different dimensions of regional structures. For instance earlier findings on descriptive analysis (See Table 1) show that for both time intervals there is significant amount of spatial concentration. Meaning that, regions that are in close proximity have similar per capita incomes suggesting the formation of clusters. Even these spatial patterns are heavily investigated among regional scholars (See Rey and Montouri, 1999 for application of spatial convergence framework; Le Gallo and Ertur, 2003 for use of Exploratory Spatial Data Analysis) considering spatial dimension of mobility within regional income distribution is mostly neglected. Rey (2001) is a first attempt to consider different spatial variants of the traditional Markov Chain Analysis (See also Rey, 2014). Within this study spatial lag procedure offered by Rey (2001) is going to be preferred and mobility within the distribution will be conditioned

on the relative income level of the neighbor regions (spatial lag and hinterland).<sup>5</sup> Our point is similar to Rey (2001) as we would like to assess whether calculated transition probabilities for the two time intervals (See Table 2 and 3) change when regions are grouped based on the per capita income level of their surroundings. Three groups of neighbors are considered; rich, middle income and poor regions (based on equal number of regions in each income class). Results are given in Table 5 and 6.

First we consider the 1987-2001 period in table 5. Results show that income level of the hinterland effects the stability of the distribution. For instance for the poorest set of regions (income class 1) having poor neighbors gives 5% upward mobility probability (to income class 2). Note that for the same income class probability of upward mobility is around 7% if spatial conditioning is neglected. Interestingly, for those poorest set of regions with middle income neighbors upward mobility chances jumps to 12%. Moreover it is remarkable that for the entire 1987-2001 period having middle income regions decreases the chances to stay in the same income class, notifying that spatial spillovers coming from higher income levels influences the probability of upgrading within the distribution.

**Table 5:** Spatial Markov Chain Analysis: 1987-2001

Past State	Neighbours Income	Current State				
		1	2	3	4	5
1	Rich	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Middle	0.88	0.12	0.00	0.00	0.00
1	Poor	0.94	0.05	0.01	0.00	0.00
2	Rich	0.00	0.91	0.09	0.00	0.00
2	Middle	0.06	0.81	0.12	0.01	0.00
2	Poor	0.11	0.81	0.07	0.00	0.00
3	Rich	0.00	0.04	0.75	0.21	0.00
3	Middle	0.00	0.13	0.82	0.06	0.00
3	Poor	0.00	0.09	0.79	0.12	0.00
4	Rich	0.00	0.00	0.04	0.84	0.12
4	Middle	0.00	0.00	0.22	0.69	0.08
4	Poor	0.00	0.00	0.25	0.75	0.00
5	Rich	0.00	0.00	0.00	0.08	0.92
5	Middle	0.00	0.00	0.00	0.12	0.88
5	Poor	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00

Next, once 2004-2014 period is investigated we end up more or less similar results. For the poorest set of regions with poor neighbors we identify 3% probability of upward movement towards

5 See Filiztekin and Karahasan (2015) for a different application of spatial Markov Chain Analysis via local spatial statistics of human capital endowments of Turkish districts.

the second income class. During the post 2004 era this probability is around 6.5% if we do not condition for the spatial surroundings. Once again having middle income regions increases the chances of upgrading during this period. However impact of the middle income regions is visible only for the 1<sup>st</sup> and 4<sup>th</sup> income classes.

Note that for both time intervals it is difficult to assess the impact of spatial proximity for the richest set of regions. This mostly originates from the relatively stronger persistence of the richest set of regions (See also Table 2 and 3 for details). Still some of the findings stand interesting for the richest set of regions. For instance during the 1987-2001 period, high income regions may fall by one income class with a probability of 12% if they have middle income regions in their surroundings. However during the 2004-2014 period we report that downward mobility of rich regions are lower even if they have middle income or poor regions in their spatial proximity. This finding validates the traditional Markov Chain analysis which shows higher stability among high income regions especially during the post 2004 period.

**Table 6:** Spatial Markov Chain Analysis: 2004-2014

Past State	Neighbours Income	Current State				
		1	2	3	4	5
1	Rich	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Middle	0.56	0.44	0.00	0.00	0.00
1	Poor	0.97	0.03	0.00	0.00	0.00
2	Rich	0.00	0.81	0.19	0.00	0.00
2	Middle	0.06	0.88	0.06	0.00	0.00
2	Poor	0.11	0.85	0.04	0.00	0.00
3	Rich	0.00	0.05	0.86	0.09	0.00
3	Middle	0.00	0.07	0.88	0.05	0.00
3	Poor	0.00	0.09	0.77	0.14	0.00
4	Rich	0.00	0.00	0.05	0.85	0.10
4	Middle	0.00	0.00	0.18	0.79	0.03
4	Poor	0.00	0.00	0.02	0.96	0.02
5	Rich	0.00	0.00	0.00	0.06	0.94
5	Middle	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00
5	Poor	0.00	0.00	0.00	1.00	0.00

A final remark which would clarify the impact of neighbors' income level is to summarize the transition probabilities based on the pre-defined indices. Results of the Markov Chain Index calculations based on spatial conditioning are given in table 7. Stability index shows that regions with rich neighbors exhibit higher mobility during 1987-2001; whereas it is the regions with middle income neighbors showing higher mobility during the 2004-2014 period. This finding seems to contradict with the initial remarks from previous set of transition probability analyses (from spatial version) that having middle income regions increases the chances of upward



mobility. However note that stability index calculations do not control for the direction of the relationship, rather tends to describe the general pattern. We believe convergence index calculations also contain a similar problem as for spatial conditioning analysis convergence index is interestingly higher for the regions with poor neighbors. This contradiction originates from the fact that convergence index is unable to differentiate the mobility between mean of the distribution and the 2<sup>nd</sup> and 4<sup>th</sup> income classes. That is a downward mobility from the 4<sup>th</sup> income class to the mean of the distribution can be over valuing the convergence index. Therefore final remarks on the convergence should be done via half-life of convergence analysis which aims to identify the necessary time period to reach the half way to the long run steady state income levels. Results underline that having lower income neighbors increases the necessary time period to reach to the steady state income level. Remarkably for the 2004-2014 period regions with middle income and poor neighbors need more than 50 and 80 years respectively to close half of the gap between their current income level and long run steady state income levels. These results together with the transition probability analysis of the spatial lag framework underline that poor regions are getting more isolated during the 2004-2014 period. In general chances of escaping from the lowest income groups are falling compared to 1987-2001 period. Given rising per capita income of Turkey during 2000s, this reminds the concerns on the extent to which economic growth is distributed regionally.

**Table 7:** Spatial Markov Chain Analysis: Index Calculations

Neighbours Income	1987-2001		
	Stability Index	Convergence Index	Half-Life of Convergence
Rich	0.68	0.192	9.426
Middle	0.82	0.279	8.769
Poor	0.82	0.434	10.480
Neighbours Income	2004-2014		
	Stability Index	Convergence Index	Half-Life of Convergence
Rich	0.87	0.232	10.480
Middle	0.82	0.311	>50
Poor	0.89	0.373	>80

## 5. Conclusion

Turkish Statistics Office announced new GDP series in 2016. In addition to the change in the GDP calculation methodology, an important dimension is the announcement of regional GDP figures (for post 2001). Given that last available data on regional GDP belongs to 2001, economists as well as social scientist from different disciplines are highly enthusiastic on using the new data set

to explore different dimensions of regional socio-economic environment in Turkey. Meanwhile given the change in the GDP calculations' methodology there is an ongoing discussion on the comparability of the previous data set (1987-2001) with the new data set which covers the 2004-2014 period. In order to escape from the possible biases these two time intervals are investigated separately and path of regional inequalities are explored by focusing on individual (and separate) results obtained from both time intervals.

Results obtained from traditional Markov Chain analyses show that regional disparities are persistent in both time intervals. However a careful observation also indicates that distributional dynamics are quite different. Even stability persists from 1987-2001 to 2004-2014 poor regions are getting more isolated as their chances to move upwards within the regional income dispersion is declining. This finding is also highlighted once the proximity of regions to their steady state income levels is investigated. After 2004 regions start to need more time to close half-way of the gap between their initial and long run income levels. These findings become more remarkable once spatial conditioning is considered. In general for both time intervals spatial proximity significantly matters. Regions with low income level, especially spatially linked with some set of poor regions are getting worse-off and losing their chances to move towards a higher income group. Note that this pattern is stronger during the 2004-2014 period. Once the duration towards the steady state is investigated results highlight that those regions (mostly low income regions) with middle income and poor neighbors are getting more distant to steady state income levels. This pattern validates the concerns on clustering and club formation both of which is linked with persistence of regional inequalities. Therefore even average regional incomes as well as the national income is rising for the post 2001 period, results underline the presence of continuous income duality. Given objectives of increasing the extent of inclusive growth for sustainable development, this pattern should also be discussed as intolerable from the economic policy point of view.

To our knowledge investigating the post 2000s on regional basis as well as implementing an augmented version of transition probability analysis for Turkey is quiet new. Therefore an important expectation (remaining objective) of this study is to help in opening up new debates in order to explore and understand different dimensions of regional disparities for the post 2000s in Turkey.

## References

- Barro, R., and Sala-i, Martin X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100 (2): 223-251. doi: 10.1086/261816
- Doğruel, F. and Doğruel, S. (2003). Türkiye'de Bölgesel Gelir Farklılıkları ve Büyüme. In A.Köse, F. Şenses and E.Yeldan (Eds.), *İktisat Üzerine Yazılar I Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar Korkut Boratavâ Armağan*, Turkey, İletişim Yayınları.
- Filiztekin, A. (1998). Convergence across Industries and Provinces in Turkey. *Koç University Working Paper*, No. 1998/08, İstanbul.

- Filiztekin, A., and Karahasan, B.C. (2015). Mapping the Educational Attainment in Turkey. *Proceedings of Ekonomik Yaklaşımlar International Congress of Economics II-Growth, Inequality and Poverty*, No. 285.
- Gezici, F. and Hewings, G.J.D. (2007). Spatial Analysis of Regional Inequalities in Turkey. *European Planning Studies*, 15: 383-403. doi: 10.1080/09654310601017091
- Karaca, O. (2004). Türkiye’de Bölgeler Arası Gelir Farklılıkları: Yakınsama Var mı? *Turkish Economic Association Discussion Paper*, No. 2004/7.
- Karahasan, B.C. (2014). Türkiye’de Bölgesel Eşitsizlikler: Mekansal Bağlar ve Yerel İstikrarsızlıklar. In B.C. Karahasan, F. Bilgel and A. Soydan (Eds.), *Son On Beş Yılda Türkiye Ekonomisi*, Turkey, Okan Üniversitesi Yayınları.
- Karahasan, B.C. (2015). Regional Inequalities in Turkey: Post 2001 era. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi*, 37(1): 125-147. doi: 10.14780/iibd.83419
- Le Gallo, J., and Ertur, C. (2003). Exploratory spatial data analysis of the distribution of regional per capita GDP in Europe, 1980-1995. *Papers in Regional Science*, 82: 175-201. doi: 10.1111/j.1435-5597.2003.tb00010.x
- Le Gallo, J. (2004). Space-Time Analysis of GDP Disparities Among European Regions: A Markov Chain Approach. *International Regional Science Review*, 27(2): 138-163. doi: 10.1177/0160017603262402
- Lopez-Bazo, E., Vaya, E., J. Mora, A., and Surinach, J. (1999). Regional economic dynamics and convergence in the European Union. *Annals of Regional Science*, 33: 343-370. doi: 10.1007/s001680050109
- Monfort, P. (2008). Convergence of EU Regions Measures and Evolution. *European Union Regional Policy Working Papers*. No. 01/2008.
- Rey, S. J., and Montouri, B. D. (1999). US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective. *Regional Studies*, 32(2): 143-156. doi: 10.1080/00343409950122945
- Rey, S. J. (2001). Spatial Empirics for Economic Growth and Convergence. *Geographical Analysis*, 33(3): 195-214. doi: 10.1111/j.1538-4632.2001.tb00444.x
- Rey, S. J. (2014). Rank-based Markov chains for regional income distribution dynamics. *Journal of Geographical Systems*, 16: 115-137. doi: 10.1007/s10109-013-0189-0
- Pellegrini, G. (2002). Proximity, Polarization, and Local Labor Market Performances. *Networks and Spatial Economics*, 2: 151-173. doi: 10.1023/A:1015313212056
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1): 65-94. doi: 10.2307/1884513
- Quah, D. (1993). Empirical cross-section dynamics in economic growth. *European Economic Review*, 37: 426-434. doi: 10.1016/0014-2921(93)90031-5
- Quah, D. (1996a). Empirics economic growth and convergence. *European Economic Review*, 40: 1353-1375. doi: 10.1016/0014-2921(95)00051-8
- Quah, D. (1996b). Regional convergence clusters across Europe. *European Economic Review*, 40: 951-958. doi: 10.1016/0014-2921(95)00105-0



# MARMARA İKTİSAT DERGİSİ

## TEKNİK ÖZELLİKLER

### Sayfa Yapısı

**Kenar Boşlukları:** Alt, Üst, Sağ, Sol: 2 cm

**Cilt Payı:** Cilt payı: 0,5 cm Cilt payı yeri: Sol

**Kâğıt Boyutu:** Özel boyut; Genişlik: 16 cm Yükseklik: 24 cm

**Düzen:** Tek ve çift sayfalarda farklı, Üstbilgi: 1,2 cm Altbilgi: 1,2 cm

### Yazı Karakteri

**Ana Başlık:** Tamamı BÜYÜK harf. Times New Roman, 12 punto, Kalın (Bold), ortalanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 6 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; 1,5 satır Girinti; yok.

**Diğer Başlıklar:** Sadece ilk harfi BÜYÜK karakter. Times New Roman, 10 punto, Kalın (Bold), sola dayalı ve numaralandırılmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; 1,5 satır Girinti; Özel; İlk satır; 1,25 cm.

**Yazar Bilgisi:** Soyadı BÜYÜK harf. Times New Roman, 11 punto, Kalın (Bold), sağa dayalı. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 0 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; yok.

**Özet Metni:** Türkçe ve İngilizce (Abstract başlığı ile) Times New Roman, 10 punto, İtalik, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; İlk satır; 1,25 cm.

**Anahtar Kelimeler ve JEL Sınıflaması:** Times New Roman, 10 punto, İtalik, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; İlk satır; 1,25 cm.

**Asıl Metin:** Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; İlk satır; 1,25 cm.

**Tablo ve Şekil Başlığı:** Times New Roman, 10 punto, Kalın (Bold), Ortalı. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 3 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; yok.

**Tablo ve Şekil Kaynak Bilgisi:** Times New Roman, 9 punto. Sadece kaynak yazısı Kalın (Bold). Sola dayalı. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 3 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; yok.

**Dipnot:** Times New Roman, 9 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 3 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; yok.

**Kaynakça:** Times New Roman, 10 punto, İki yana yaslanmış. Paragraf aralıkları; Önce: 0 nk, Sonra: 6 nk. Satır aralığı; Tek Girinti; Özel; Asılı; 1 cm.

# MARMARA İKTİSAT DERGİSİ

## MAKALE YAZIM KURALLARI

Yazar adı, yazara ait kişisel bilgilere yer verilmeksizin makalenin başlığı altına sağa yaslatılarak yazılacaktır. Yazara ait adres bilgileri ve elektronik posta adresi, ilk sayfada sayfa altı dipnot olarak verilecektir.

Makale başlığı ve yazar adından sonra Türkçe ve İngilizce özet metni yer alacaktır. Özet metinlerinin altında anahtar kelimeler (keywords) ve JEL Sınıflandırması (JEL Classification) yer alacaktır.

Dergimize gönderilen makalelerin ilgili teknik özellikler üzerinden 25 sayfayı aşmayacak şekilde tasarlanması beklenmektedir.

Makalenin bölümlerinin çalışma içeriği dikkate alınarak konu başlıklarına göre bölüm ve alt bölümlere ayrılarak ondalık sisteme göre düzenlenmesi gerekmektedir.

İfade edilmesi gerekli görülmele birlikte konunun gelişimini kesintiye uğratacağı düşünülen ya da belirtilen bir hususu daha detaylı açıklayan bilgilerin dipnotta ya da ekte gösterilmesi uygundur. Dipnotlar sayfa altında yer alacaktır.

Metin içi referanslama da parantez içinde kurum adı ya da yazar soyadı ve tarih bilgisi yer almalı, doğrudan alıntı varsa iki nokta üst üste işaretinden sonra ilgili sayfa bilgisi veilmelidir. Örnek: (FAO, 1957), (Aydın, 1977: 45), (Gezici ve Hewings, 2007; Filiztekin ve Karahasan, 2015).

Kaynak göstermede APA referans sistemi kullanılmalıdır.

Tablo ve Şekil başlıkları üstte yer almalıdır. Hemen altta kaynak bilgisi, altında gerekli ise not yer almazdır. Örnek:

**Tablo 1:** Dünyada EPZ'lerin Gelişimi

Yıllar	1975	1986	1997	2002	2006
EPZ bulunan ülke sayısı	25	47	93	116	130
EPZ ve benzeri bölge sayısı	79	176	845	3000	3500
İstihdam (milyon)	n.a.	n.a.	22,5	43	66
-Çin	n.a.	n.a.	18	30	40
-verisi mevcut diğer ülkeler	0,8	1,9	4,5	13	26

**Kaynak:** ILO Veritabanı (2007)

Not: n.a.: mevcut değil

## **Kaynakça Örnekleri:**

### **Makale Örneği:**

Soyadı, Adının ilk harfi. ve Soyadı, Adının ilk harfi. (Yıl). Makale adı. İtalik olarak Dergi adı, Cilt sayısı(Sayı no): Sayfa aralığı

Barro, R. and Sala-i, Martin X. (1992). Convergence. *Journal of Political Economy*, 100(2): 223-251.

### **Çalışma Tebliği:**

Soyadı, Adının ilk harfi. (Yıl). Makale adı. İtalik olarak Kongre-Seminer adı, Sayı numarası, Şehir adı.

Filiztekin, A. (1998). Convergence across Industries and Provinces in Turkey. *Koç University Working Paper*, No. 1998/08, İstanbul.

### **Kitap Örneği:**

Soyadı, Adının ilk harfi. (Yıl). İtalik olarak Kitap adı. Basım şehri: Basım Yeri.

Kaptan, N. (1982). *Süt Endüstrisi ve Organizasyonu*. Ankara: Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları.

### **Kitap içinde makale Örneği:**

Soyadı, Adının ilk harfi. (Yıl). Kitap içindeki bölüm adı. Editör Adı (Ed.), İtalik olarak Kitap adı, içinde: sayfa aralığı. Basım şehri: Basım Yeri.

Kejanlıoğlu, B. (2005). Medya Çalışmalarında Kamusal Alan Kavramı. Meral Özbek (Ed.), *Kamusal Alan*, içinde: 689-713. İstanbul: Hil.

### **İnternet Kaynağı:**

[www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/MM\\_/d01/c016/mm\\_01016068ss0066.pdf](http://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/MM_/d01/c016/mm_01016068ss0066.pdf), Erişim Tarihi: 6 Haziran 2013.

Makale yazım kuralları ile ilgili daha ayrıntılı bilgi için web sayfamızdan faydalanabilirsiniz.