

## EKONOMİDE 75 YIL

Erdinç TOKGÖZ\*

### Özet:

Bu incelememizde Türkiye Cumhuriyeti ekonomisinin 75 yıllık gelişme veya sanayileşme tarihinin belirleyici iktisat politikalarını dönemlere ayırarak ortaya koymaya çalıştık.

İlkel bir tarım toplumundan yarı-sanayileşmiş ve dışa açık bir ekonomik düzene geçişte, dönem dönem iktidarların iktisat ve maliye politikalarındaki öncelikler, büyük farklılıklar göstermiştir. Bu nedenle inceleme şu ana bölümler başlıkları altında yürütülmüştür: (1) Atatürk Dönemi: Ulusal ekonomiye geçiş ve devletçilik dönemi; (2) İkinci Dünya Savaşı Yılları: Siyasal ve iktisadi istikrarsızlığın egemen olduğu dönem; (3) Demokrat Parti Dönemi: Neo-Liberal veya anti-devletçi dönem; ve (4) Planlı Kalkınma Dönemi: Beş yıllık kalkınma planları uygulamaları ve değerlendirmeler.

### Abstract:

### 75 YEARS OF TURKISH ECONOMY

In this study, we tried to identify the dominant economic policies pursued in different periods during the 75 years history of economic growth and industrialisation of the Republic of Turkey.

During this transition of Turkey from an agricultural society to a semi-industrialised and open economic society, the governments' priorities concerning the economic and public finance policies sometimes showed wide discrepancies. For this reason, we proceed our evaluation under the following main headings: (1) Atatürk's Period: Transition to a national economy and etatist period; (2) Second World War Period: Period of widespread instabilities in political and economic arena; (3) Democrat Party's Period: Neo-liberal and anti-etatist period; and (4) Planned Growth Period: Applications of five-year growth plans and their evaluation.

---

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

**Anahtar Sözcükler:** Türkiye ekonomisi, devletçilik, neo-liberalizm, planlı kalkınma, iktisat politikası

**Keywords:** Turkish economy, etatism, neo-liberalism, planned development, economic policy

## GİRİŞ

Osmanlı Devleti tarım ürünleri ve bazı maden cevherleri ihraç edip, tüketim, ara ve yatırım malları ithal eden bir ekonomik yapıya sahipti. Batı Avrupa ile yakın ilişkiler içinde olunmasına karşın, Osmanlı Yönetimi sanayileşme ve modernleşme sürecinin dışında kalmayı başarmıştı! Ülkede Saray'ın ve Ordu'nun ihtiyaçlarını karşılamak için kurulan birkaç fabrikadan ve yabancıların kurduğu ve işlettiği küçük ölçekli az sayıda sınai işletmeden başka sınai faaliyet yoktu.

Osmanlı İmparatorluğu Batı Avrupa ülkelerinin tarımsal ve sınai malları için tam bir açık pazar durumundaydı. Sadece yıkıcı ve haksız rekabete dayanabilen halıcılık, bakırcılık, saraçlık, dokumacılık... faaliyetleri Cumhuriyet dönemine kadar gelebilmiştir.

Osmanlı Devleti XIX. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren dış ticaret ve bütçe açıklarını kapatmak için içeriden ve dışarıdan sürekli borçlanmaktaydı. Lozan Antlaşması sırasında toplam dış borç miktarı 161,3 milyon lira olarak belirlenmişti.

Kurtuluş Savaşı başlangıçta Müdafaa-i Hukuk Cemiyeti'nin halktan topladığı aynı ve nakdi yardımlarla finanse edilmişti. Ankara'da Büyük Millet Meclisi Hükümeti kurulduktan sonra ilk önlem, Anadolu halkının Osmanlı Hükümeti'ne ödediği vergilere el konması şeklinde olmuştur.

Kurtuluş Savaşı ile düzenli bir ordunun ihtiyaçlarını günü gününe karşılamak zorunda kalan Ankara Hükümeti'nin yoksul Anadolu insanından başka yardım isteyebileceği dostu yoktu. Büyük Millet Meclisi 5 Ağustos 1921'de olağanüstü bir yetki yasası ile, Mustafa Kemal Paşa'yı Başkomutan yaptı. Atatürk 7-8 Ağustos 1921 tarihinde yayınladığı (Tekalifi Milliye) duyurularla, halktan mal, para ve hizmet talep etmiştir.

Bu kısa açıklamalarımızdan sonra incelememizi dört ana başlık altında yürütmeye çalışacağız: 1) Atatürk Dönemi, 2) İkinci Dünya Savaşı Yıllarında ve Sonrasında Ekonomik Durum, 3) Anti-Devletçi veya Demokrat Parti Dönemi, 4) Planlı Kalkınma Dönemi...

## I - ATATÜRK DÖNEMİ (1923-1938)

### 1 - Ulusal Ekonomiye Geçiş Dönemi

Büyük Kurtarıcı Lozan Antlaşması ile kazanılan siyasal bağımsızlığın kaybedilmemesi için İktisadi bağımsızlığın da sağlanmasını kaçınılmaz sayıyordu. Bu görüşünü 17 Şubat 1923'de toplanan Türkiye İktisat Kongresi'ni açış konuşmasında şu veciz cümleyle açıklıyordu: "Ulusal egemenlik iktisadi egemenlik ile pekiştirilmelidir".

Anadolu halkı ardı ardına gelen Balkan Savaşı, Birinci Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı nedeniyle insanını, hayvanını ve malını kaybetmiş yoksul ve çaresizdi. Halkın %80'den fazlası geçimini tarıma dayalı faaliyetlerden sağlamaktaydı. Ülkede yetişmiş işgücü, deneyimli girişimci, sermaye ve altyapı olmadığı gibi yol gösterecek düzenli çalışan kamu kurum ve kuruluşları da yoktu.

Cumhuriyet'in ilk yıllarında yani ulusal ekonomiye geçiş süreci içinde Hükümet demiryolu yapımını öncelikle ele almıştı. Kamu kaynakları çok yetersiz olmakla birlikte, yabancı şirketlerin millileştirilmesi başlatılmıştır. Devlet dış ekonomik ilişkileri denetim altına almaktan uzaktı. Birinci nedeni ülkenin bir "merkez bankası" yoktu. İşleri yabancı bir banka olan Osmanlı Bankası yürütüyordu. Ayrıca Lozan Antlaşması'na bağlı "Ticaret Sözleşmesi"ne göre 1929 yılına kadar Türkiye gümrük tarifelerini değiştirme hakkından yoksundu.

Ana hantlarıyla belirlemeye çalıştığımız bu olumsuz koşullar "ulusal ekonomiye geçiş dönemi" diye nitelediğimiz (1923-1930) dönemde, atılım yapmayı engellemişti. Atatürk ve arkadaşları "Modern Türk Devleti Projesi"ne uygun olarak laik Türkiye Cumhuriyeti'nin yaşamasını sağlayacak kurum ve kuruluşların yasalarını (Atatürk İnkılapları) yürürlüğe koydular. Ana hedefleri halk egemenliğine dayanan, çağdaş ve bilimi rehber alan yeni bir devlet düzeni kurmaktı.

Ülke içinde siyasal, sosyal kültürel ve ekonomik sorunlar aşılmaya çalışırken, "1929 Büyük Buhranı" patlak verdi. Bu dünyayı sarsan ekonomik kriz, özellikle tarım ürünleri piyasalarında fiyatların hızla düşmesine neden oldu. Geleneksel tarım ürünleri ihracatçısı olan Türkiye'nin döviz gelirleri hızla düştü. Dolayısıyla tarımsal ürünlerin üreticileri büyük bir yoksullaşma süreciyle karşı karşıya kaldılar. Ulusal ekonomik düzenini kurmaya çalışan genç Türkiye Devleti, bir çeşit "ekonomik seferberlik" ilan etmek zorunda kaldı. Atatürk'ün önderliğinde başarıyla yürütülen siyasal, toplumsal, ve kültürel reformlar yanında, bu kez hızlı ve köklü iktisadi reformlar başlatıldı.

## 2 - Devletçilik Dönemi

Dünya'nın ve Türkiye'nin karşı karşıya bulunduğu iktisadi sorunları çok iyi değerlendiren Atatürk ve yakın çalışma arkadaşları ülkenin sosyo-ekonomik yapısına uygun önlemleri 1930 yılının başından itibaren yürürlüğe koymaya başladılar. Başka bir deyişle "Devletçilik"ın gereği olan ekonomik yasalar ve kurumla hayata geçirildi.

T.C. Merkez Bankası'nın 1931 yılından itibaren faaliyete geçmesiyle ülkede kurulmakta olan "yeni ekonomik düzen"ın kendisini koruması kolaylaşmıştı. Böylece Osmanlı Bankası ve azınlıkların ulusal ekonomik çıkarlarına ters düşen karar ve davranışları son buldu.

SÜMERBANK, Atatürk'ün köşe taşlarını koyduğu "Devletçilik" in temel ögesi ve sürükleyici gücü olmuştur. Bugünkü anlamda bir "kalkınma bankası" gibi kurulan ve çalışan SÜMERBANK çağını aşan Türkiye'ye özgü bir banka modeliydi. Tamamı kamuya ait 20 milyon sermayeyle faaliyete geçen banka, 4 sanai işletme, bir satış mağazası ve iki banka şubesini devralmıştı. Sümerbank'ın kaynak kullanımında ve faaliyetlerinde öncelikleri nasıl belirleyeceği kuruluş yasasında açıklanmıştı. Örneğin hammaddesi ülke içinden sağlanacak sanai yatırım projelerine bankanın öncelik vermesi öngörülmüştü.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (1934-1938) uygulamaya konduktan sonra "Devletçilik" in temel kurum ve kuruluşlarının tamamlanmasına devam edilmişti. Devletçilik uygulamaları ile tarımı geliştirme yönünde nitelikli tohum, damızlık, fide ve fidan yetiştirip çiftçiye dağıtmak üzere, Hazine arazisi üstünde devlet sermayesiyle örnek çiftlikler kuruldu. Ankara'daki Gazi Orman Çiftliği'nin kurulmasında bizzat Atatürk işin başında bulunmuştur. Devletçilik döneminde dış ticaret ikili anlaşmalara göre yürütülmüş yasaklama ve kontenjanlarla ithalat denetim altında tutulmuştu. Dış denge sağlanınca, dış borçlanma ihtiyacı doğmamış ve Türk Lirası'nın değeri korunmuştur. Bu sonuç içerde enflasyonun dizginlenmesini kolaylaştırmıştı.

Devletçilik'le ilgili uygulamaların ana ilkeleri 1935'de ülkede tek siyasal örgüt olan C.H.P. nin programına kondu. Laiklik, cumhuriyetçilik, halkçılık, milliyetçilik, devletçilik ve devrimcilik olarak adlandırılan altı temel ilke, devletin temel nitelikleri sayılarak 1937'de Anayasa'ya dahil edildi.

### 3 - Planlı Sanayileşme

Devletçilik modelinin ana ögesi ve hedefi "Devlet öncülüğünde planlı sanayileşme" idi. Tarıma dayalı geri kalmış bir ülkede Atatürk'ün başlattığı "planlı sanayileşme" uygulaması 1930'lu yılların dünyasında öncü ve örnek bir modeldi. 17 Nisan 1934 de yürürlüğe giren "Birinci Sanayi Planı" 1934-1938 yıllarını kapsayacak biçimde hazırlanmış bir sektör planıydı.

Plan üç temel ilkeye dayandırılmıştı: 1) Temel hammaddeleri yurt içinde üretilen veya üretilecek olan sanai tesislere, 2) Büyük sermaye ve ileri teknoloji gerektiren projelere, 3) Kuruluş kapasitelerinin iç tüketimi karşılayacak düzeyde tutulmasına, öncelik verilmişti. Bu ilkelere uygun olarak altı temel sanai faaliyet alanında 20 fabrika kuruldu.

Birinci Sanayi Planı'nın uygulaması devam ederken, İkinci Plan'ın hazırlıklarını görüşmek üzere 20-24 Ocak 1936'da İktisat Vekili Celal Bayar'ın başkanlığında Sanayi Kongresi toplandı. Belirlenen ilke ve öneriler çerçevesinde İkinci Plan hazırlandı. Bu plan birinciye göre tesis sayısı ve kapsadığı alan yönünden daha geniş tutulmuştu.

Ancak 1938 yılında dünyada savaş rüzgarlarının esmeye başladığını gören Türk Hükümeti, Atatürk'ün ölümünden iki ay önce, İkinci Plan'ı dört yıllık olarak yeniden düzenlemişti. İkinci Dünya Savaşı başlamadan önce bu Plan'dan vazgeçilerek yerine "İktisadi Savunma Planı" yürürlüğe konmuştu.

Atatürk'ün, döneminin öncüsü olarak geliştirdiği ve başarıyla uyguladığı iktisat politikalarının olumlu sonuçları şöyle özetlenebilir:

- 10 milyondan 16 milyona çıkan nüfusun tamamı açlıktan kurtulmuş, yoksulluk göreceli olarak azalmıştır. Ununu, şekerini, ve basmasını ithal eden ülke, dönem sonunda bu alanlarda kendi kendine yeterli hale gelmiştir.
- GSMH, 15 yıllık dönemde ortalama olarak %8 oranında büyümüştür.
- Dönemin ikinci yarısından itibaren, dış ticaret sürekli fazla vermiş ve liranın dış değeri korunmuştur. Merkez Bankası'nda 36 milyon liralık döviz ve 26 ton altın birikmiştir.
- Ekonominin gelişmesini ve bütünleşmesini hızlandıran altyapının kurulmasında ve ulaştırma ağının örülmesinde şaşırtıcı sonuçlar alınmıştır.
- Devletin öncülüğünde başlatılan sanayi yatırımları başarıya ulaşmış ve ülke dönem sonunda 17 sınaî işletmeye kavuşmuştur. Öz kaynaklara dayanarak gerçekleştirilen bu tesisler, Türkiye'nin sanayileşme hareketine her bakımdan yön veren temel kuruluşlar niteliğinde olmuşlardır. Örneğin bu kamu kuruluşlarında yetişen yöneticiler ve işçiler, sonraki yıllarda özel sektörün kurduğu ilk sınaî işletmelerin başarıya ulaşmasında görev almışlardır.
- Başarıyla uygulanan anti-enflasyonist bütçe ve para politikasıyla, iç fiyatlarda ve paranın değerinde istikrar sağlanmıştır. Bu sonuçla, bozuk olan gelir dağılımının kötüleşmesi önlenmiştir. Ayrıca vergi sisteminde yapılan reformlarla yoksul kesimlerin yükü azaltılmıştır.
- Çıkarılan mali, iktisadi ve sosyal yasalarla ekonominin işleyişini düzenleyen kurallar ve kurumlar oluşturulmuştur.

## II - İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI YILLARINDA VE SONRASINDA EKONOMİK DURUM

Atatürk öldüğünde, Celal Bayar başbakan idi. T.B.M.M. Cumhurbaşkanlığına İsmet İnönü'yü seçti. Ancak C. Bayar kısa bir süre sonra Ocak 1939'da görevinden istifa etti. İnönü Dr. Refik SAYDAM'ı hükümeti kurmakla görevlendirdi. Saydam Hükümeti'nin programında üç konu ağırlık ve öncelik taşıyordu: Demiryolu yapımının devamı, denk bütçe politikası ve "Devletçilik" ilkelerine bağlılık.

Avrupa'da savaş başlayınca Türk Hükümeti bir milyon genç insanı silah altına aldı. Sanayi ve hizmetler sektöründe yetişmiş işgücü kıtlığı üretim ve verimliliğin düşmesine yol açtı. Toplam talep hızla artarken toplam arz yetersiz kalınca fiyatlar genel düzeyinde artış denetimden çıktı. 1929 Büyük Bunalımı'nın tersine bu kez tarım ürünleri fiyatları sürekli yükseldi. Örneğin buğdayın fiyatı 13,5 kuruştan 100 kuruşa, zeytinyağının fiyatı 85 kuruştan 359 kuruşa çıkmıştı.

Ülkede özellikle büyük kentlerde yaygın hale gelen mal kıtlıkları çok sayıda üretici ve aracının karaborsa yoluyla hızla zengin olmasına fırsat yarattı. Savaş'ın üçüncü yılına, yani 1942 yılına gelindiğinde ülkede karaborsa ve stokçuluk dizginlenemez olmuştu. Bu nedenle Ocak 1942'de önce Ankara'da sonra İstanbul'da ekmek karneye bağlandı. Bu uygulama Eylül 1944'e kadar devam ettirilerek, haksız kazanç peşinde koşanlara tepki gösterildi. Bu dönemde Avrupa'da kamu ve özel sektör tam bir dayanışma ve işbirliğinin en iyi örneğini verirken, Türkiye'de bu iki kesim arasında çatışmalar Kasım 1942'de güç gösterisine dönüştü. Başbakan Şükrü Saraçoğlu'na destek veren C.H.P. Meclis Grubu 12 Kasım 1942'de Varlık Vergisi'ni kabul etti. Yasa olağanüstü ekonomik ve mali koşullar çerçevesinde "... bir defaya mahsus" olarak çıkarılmıştı.

Bu uygulama ile yaklaşık 3877'si yabancı olan 114 bin kişiye vergi tahakkuk ettirildi. Büyük çoğunluğu azınlıklardan olmak üzere, yükümlülerin %70'i İstanbul'lu idi. Ancak içten ve dıştan gelen yoğun baskılar karşısında Hükümet 1943 yılında uygulamayı durdurdu.

Savaşın ilk dört yılı boyunca Türkiye'nin dış ticaret hacmi daralmıştı. Ancak 1943 yılından itibaren savaş öncesi düzey aşımaya başlandı. Fakat 1939-1946 arasında dalgalanmaya rağmen dış ticaret sürekli fazlalık vermişti. Aynı dönem içinde tarım ve sanayi sektörlerinde toplam üretim toplam talebi karşılamakta yetersiz kaldığından, enflasyon ve karaborsa ile mücadele başarılı olmamıştı. Küçük bir azınlık hızla zenginleşirken, büyük çoğunluk, özellikle yoksullar daha da yoksullaşmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'nın bitmiş olduğu Mayıs 1945 günlerinde bütün dünya sevinçten uçarken, Türkiye'de "siyasal güç" ile "ekonomik güç" arasındaki çatışma yeni boyutlar kazanıyordu. Örneğin Hükümet karşı koymalara aldırış etmeden "Çiftçiye Topraklandırma Kanunu" nu çıkarmıştı. Yasa, özel ormanların ve büyük toprak sahibi ailelerin arazilerinin bir kısmının kamulaştırılmasını öngörmekteydi. Temel amaç topraksız çiftçileri toprak sahibi yapmaktı. Ancak yasanın çıkmasına ve uygulamaya konmasına karşı çıkan büyük toprak sahibi ünlü politikacılar A. Menderes, Emin Sazak, Cavit Oral ve Fevzi Karaoğlu'nu mücadelelerini sürdürdüler. C.H.P. yönetimi A. Menderes ve Fuat Köprülü'yü basın yoluyla Parti'ye ve Hükümete ağır eleştiriler yönelttikleri için Parti'den ihraç etti. Bu ihraç kararına karşı çıkan C. Bayar ve R. Koraltan'da Parti'den istifa ettiler.

Ülkede her türlü yokluğun, kıtlığın ve yoksulluğun nedenini "Devletçilik" olarak gösteren bu dört politikacı, bir yanda yoksul halk kitlelerinin umudu olurken, diğer yandan "Savaş Zenginleri" nin büyük maddi desteğini sağladılar. C.H.P. içinde üst düzeyde görevlerde bulunmuş olan bu dört politikacı, ortamı uygun görüp 7 Ocak 1946'da Demokrat Parti'yi kurdular. Anti-devletçi iktisat politikalarını savunan D.P. kurucuları, Hükümeti erken genel seçime gitmeye zorladı. 21 Temmuz 1946'da yapılan seçimlerde anılan parti 62 milletvekili ile Meclis'e girmeyi başardı.

Seçim sonrasında istifa eden Ş. Saraçoğlu yerine Recep PEKER yeni hükümeti kurmakla görevlendirildi. PEKER Hükümeti dünyada meydana gelen yeni siyasal, askeri ve ekonomik dengeleri de dikkate alarak, ülkenin dış ekonomik ilişkilerinde ve sanayileşme hedeflerinde yeni düzenlemelere girişti. Örneğin gerçekçi kur politikası arayışı içinde 7 Eylül 1946'da, TL., A.B.D. Doları karşısında %50 oranında devalüe edildi. Yani, bir A.B.D. Doları 280 kuruş oldu. Öngörülen yatırımların finansmanında A.B.D.'den sağlanacak yardım ve kredilere bel bağlandı. Ancak PEKER Hükümeti devalüasyon kararına ve büyük sermayeye verilen tavizlere karşın, kamuoyunda aradığı desteği bulamadı. Zira, dış ticaret açık vermeye devam etti. A.B.D.'den beklenen mali destek sağlanamadı. Artık siyasal istikrarsızlık öyle boyutlardaydı ki, ülkede ekonomik istikrara yönelme mümkün olmuyordu. PEKER Hükümeti istifa edince, Eylül 1947'de yeni Hükümeti Hasan SAKA kurdu. Fakat, akımlar toplumun her kesiminde ve ülkenin her yerinde Demokrat Parti etrafında toplandıkça, Hükümet iş yapamaz hale gelmişti. Muhalefetin ve İstanbul basınının baskı ve karşı çıkmalarına dayanamayan SAKA Hükümeti istifa etmek zorunda kaldı. C.H.P.'nin 27 yıllık yönetiminin son hükümetini Şemsettin GÜNALTAY Ocak 1949'da kurdu. Artık ülkede iktisadi yatırımlar, politikalar ve konular değil siyasal konular ve reformlar tartışılıyordu. Bu tartışma ve çatışmalar 14 Mayıs 1950 tarihinde yapılan dürüst ve demokratik seçimle son buldu. Oyların %53'ünü alan Demokrat Parti tek başına iktidar oldu.

### III - DEMOKRAT PARTİ DÖNEMİ (1950-1960)

Gerek iktisat biliminin yeni teori ve ilkelerinden ve gerekse Batı Avrupa ülkelerindeki uygulamalardan etkilenmiş görünmeyen Türk halkı ve kamuoyu tam tersine 1950'de anti-devletçi bir siyasal partiyi iktidara getirmişti. Türk Milletinin çoğunluğunun bu karara varmasında, Savaş yıllarında çekilen sıkıntıların, kıtlıkların ve yönetimin dış politikada gösterdiği başarıyı içerde gösterememesinin etkisi büyük olmuştu.

Birinci MENDERES Hükümeti'nin göreve başlamasından bir ay sonra Dünya beklenmedik bir savaşa sahne oldu. 25 Haziran 1950'de Kore Savaşı başladı. Savaşla birlikte uluslararası piyasalarda hammadde ve tarım ürünleri fiyatları hızla yükseldi. Bu beklenmedik koşullar Menderes Hükümetinin tarım sektöründe üretimi arttırmaya yönelik önlemleri hızla yürürlüğe koymasına olanak vermişti. Ardından Hükümet iki temel iktisadi hedefini de şöyle açıklamıştı: 1) Sanayileşme özel kesim öncülüğünde yürütülecek 2) Dış ekonomik ilişkilerde Devlet müdahaleleri asgariye indirilecek. Dönem içinde büyük iniş ve çıkışlar göstermesine rağmen Demokrat Parti'nin veya Menderes Hükümetlerinin yukarıda belirlenen 3 temel iktisat politikasına bağlı kaldığı söylenebilir. Şimdi bu üç belirleyici politika çerçevesinde anılan dönemin gelişme sürecinin inceleyebiliriz.

## 1 - Tarım Sektörüne Öncelik

Menderes Hükümeti, iktidara gelmesinde büyük payı olan köylü kesimini memnun etmek için, ilk yıllarda başlıca şu önlemleri yürürlüğe koymuştu:

- Yeni toprakların tarıma açılması sağlandı. Özellikle Doğu, Güneydoğu ve İç Anadolu'da meraların sürülmesine, tahıl ekimine açılmasına göz yumuldu. Bu durum tahıl üretimini artırırken, hayvancılığı sınırlandırmıştı. Örneğin buğday ekili alan 1949'da 4 milyon hektar iken, 1960'da 7,7 milyon hektara yükselmişti.
- Çiftçinin ürettiği buğday dünya fiyatları üstünde bir fiyatla alınırken, tüketicilere fiyat artışları yansıtılmadı. Toprak Mahsulleri Ofisi aradaki farkı sürekli karşılamak zorunda bırakıldığından zarardan kurtulamıyordu. Ofis açıklarını T.C. Merkez Bankası'na borçlanarak kapatıyordu. Bu uygulama enflasyonu besleyen bir kaynağa dönüşmüştü.
- Tarımın makineleşmesi hızlandırıldı. Elverişli koşullarla sağlanan dış kaynakla traktör ithalatı büyük ölçüde gerçekleştirildi. 1950 yılında 16 bin civarında olan traktör sayısı 1955'de 40 bini aşmıştı. Bu hızlı makineleşme tarımda hızlı işgücü fazlası doğurdu. Bu işsizler büyük kentlere göçe zorlandı.

Bu üç temel politika yanında ucuz kredi, düşük vergi, uygun iklim koşulları ve elverişli ihraç fiyatlarıyla, Hükümet çiftçinin refahını 1953 yılının sonuna dek arttırmayı başarmıştı. Bu kez büyük kentlere toprak zengini çiftçiler akın etmeye ve kentlerde arsa, bina ve işyeri almaya başladılar. "Savaş Zenginleri"nden sonra bu kez "toprak zenginleri" ortaya çıkmış oluyordu.

1954 yılından itibaren elverişsiz hava koşulları, tarımsal üretimin azalmasına ve ekonominin tarıma dayalı iç ve dış dengelerinin bozulmasına neden olmuştu. Ülke ihraç ettiği bazı tarım ürünlerini ithal eder hale gelmişti. Yani dış ticaret açığı artarak büyümüşü.

Böylece Menderes Hükümeti'nin "tarıma dayalı büyüme modeli" işlemez hale gelince, Hükümet tarım yerine sanayiye öncelik vermek, yani strateji değişikliği yapmak zorunda kaldı.

## 2 - Özel Sektör Öncülüğünde Sanayileşme

Nasıl ki, "Devletçilik" döneminin temel kurumu SÜMERBANK'tır, "Neo-liberal" dönemin yani Demokrat Parti döneminin temel kurumu da Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'dır. 1950'de kurulan ve 1951'de faaliyete geçen bu banka, özel kesime orta ve uzun vadeli sanayi yatırım kredisi vermek üzere, büyük ticaret bankalarınca örgütlenmişti. Banka onayladığı projelerin ithal girdileri için, döviz sağladığı gibi yatırımcıya teknik yardım da veriyordu. Dünya Bankası'nın teknik ve mali yardımlardan yararlanan bu banka, 1960 yılına dek, "ithal ikamesi" stratejisine uygun olarak kurulan ve daha çok



tüketim malı üreten sınıai işletmelere destek vermiştir. 1950-1960 arasında özel sektörün tekstil, gıda, inşaat malzemeleri ve demir dışı metal endüstrileri alanında yatırımları yoğunlaştırılmasında T. Sınıai Kalkınma Bankası'nın yol göstericiliği etkili olmuştur.

1954 yılından itibaren baş gösteren döviz darboğazını aşmak için, Hükümet, ithalatta liberalizme son verdi. İthal ikamesi yoluna gidilmesi için KİT'lere yeniden yatırım yapma yetki ve izini verildi. Öncelikle iki kıtlığı çekilen temel malın şeker ve çimentonun üretimi ele alındı. Yani, yeniden Türkiye'de devlet fabrika kurmaya ve işletmeye başladı. Artık sanayi sektöründe kamu ile özel kesim yan yana ve işbirliği içindeydiler.

### 3 - Dış Ekonomik İlişkilerde Liberalleşme

Menderes Hükümeti, OECE ve A.B.D.'nin ekonomik ve teknik yardımları olmadan ülkenin kalkınamayacağı görüşündeydi. Bu nedenle ve Batı'lı dostların telkinlerine hatta isteklerine uyararak, dış ekonomik ilişkilerde liberalleşme süreci başlatılmıştı. Dönemin başında Kore Savaşı'nın yarattığı olumlu konjonktür, izlenen dışa açılma politikaların olumlu sonuçlar vermesini sağlamıştı. Konjonktür tersine dönünce ve ekonominin iç ve dış dengeleri bozulunca, Hükümet dış ekonomik ilişkileri denetim altına almak zorunda kalmıştı.

### 4 - Ağustos 1958 İstikrar Kararları

Menderes Hükümeti boğulmakta olan Türk ekonomisini kurtaramayacağını anlayınca üyesi buldukları Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı'ndan (OECE) yol göstermesini, teknik ve mali yardımda bulunmasını resmen talep etmişti. Kuruluşun uzmanlarının hazırladıkları rapor, yetkili organlarca kabul edildikten sonra, Türkiye'ye bir "istikrar paketi" verilmişti. Türk Hükümeti'nin kabullenip uygulamaya koyduğu istikrar önlemleri şöyleydi:

- Türk Lirası'nın değeri düşürülecek. Katlı kur sistemine geçilerek ihraç malının cinsine göre prim uygulanacak. İthalatta da ek olarak 620 kuruş prim tahsil edilerek, 1 Dolar 900 kuruş olacak. Böylece Dolar bazında %120'ye yakın oranda bir devalüasyon yapılmıştı.
- Para arzı sıkı kontrol altına alınacak. Bu nedenle emisyon hacmi ve kredi hacmi daraltılacak...Selektif kredi politikasına geçilecek.
- Kamu İktisadi Kuruluşların ürünlerinin fiyatları yükseltilecek, açıkları azaltılacak. Dolayısıyla kamu transfer harcamaları azaltılacak.
- İthalat rejimi yeniden düzenlenecek, ihtiyaçlar üç aylık kotalarla ve bir program içinde yürütülecek.
- İhracatı hızlandırmak ve artırmak için farklı kur sistemine geçilecek.

- Bütçe denkliliği için gelirler arttırılırken harcamalar kısıllacak.
- Yatırım projelerinde verimli ve kısa vadeli olanlara öncelik verilecek.

Yürürlüğe konan ve başlıcalarını saydığımız bu istikrar önlemleri karşılığında OECE ülkelerine olan vadesi gelmiş 400 milyon Dolar borcun ertelenmesi sağlanmıştı. Ancak başta A.B.D. olmak üzere Batı Avrupa ülkelerinden ek yardım ve kredi alamayacağını anlayan Menderes Hükümeti, bu kez Doğu Bloku ülkeleriyle takas yoluyla ticarete girişti.

“Ak Devrim” yaparak iktidara gelen DP on yıl sonra, 27 Mayıs 1960’da Silahlı Kuvvetlerin müdahalesiyle, iktidardan uzaklaştırılmış oldu. Ülkeyi “halka rağmen halk için” veya “benim yaptığım herşey doğrudur” gibi “katılımcı ve özgürlükçe demokrasi” ye ters düşen anti-demokratik bir zihniyetle, yönetmekte ısrar eden DP üst yönetimi, kaçınılmaz sonucu davet etmiş oldu.

#### IV - PLANLI KALKINMA DÖNEMİ

##### 1 - Planlı Döneme Geçiş

27 Mayıs 1960 İnkılabı’nın ertesi günü hazırlanan “Anayasa Ön Projesi Hazırlama Komisyon”unun raporunda silahlı kuvvetlerin müdahalesinin adı bir hükümet darbesi” olmadığı ileri sürülerek şöyle deniyordu:

“Hukuk, adalet, ahlak, amme menfaati ve hizmet fikrini temsil etmesi gereken siyasi kudret, senetlerden beri bu vasfını kaybetmiş, zümre menfaatini temsil eden maddi bir kudret, Devlet ise ihtiras ve nüfusun tahakkuk vasıtası haline getirilmişti.”

Askeri yönetiminin “27 Mayıs İnkılap Hareketi Niçin Yapıldı?” adını taşıyan 8 Temmuz 1960 tarihli açıklamasının “Plansız bir yatırım politikası ve suistimaller” başlıklı ikinci kısmında ekonomik durum şöyle eleştiriliyordu:

“Düşük iktidarın takip ettiği iktisadi ve mali politika maalesef memleketi mali bir uçuruma sürüklemiştir. Her iktidar memleketinin kalkınması için çalışmak ve eserler meydana getirmek mevkiindedir. Ancak bu kalkınmanın herşeyden evvel bir plana, bir hesaba dayanması gerekir. Eski iktidarın “Görülmemiş kalkınma” diye vasıflandırdığı kalkınma hiçbir plan ve hesaba istinat etmiyordu”.

Asker ve sivil yöneticilerin ortak görüş ve çalışmaları çerçevesinde ülke kalkınmasının belli planlara göre yürütülmesi kararlaştırılmıştı. Bu amaçla öncelikle bir “teşkilat” (örgüt) kurulması çalışmaları başlatıldı.

Yerli yabancı uzmanların yoğun çalışmaları sonunda hazırlanan Devlet Planlama Teşkilatı’nın kuruluş ve görevlerini belirleyen yasa tasarısı Hükümet ve Millî Birlik Komitesi’nce onaylanmış ve Ekim 1960’da yürürlüğe (91 sayılı) girmişti. Kısa adı DPT olan planlama örgütüne yasa iki temel görev vermişti: Birincisi Hükümete iktisadi ve sosyal konularda danışmanlık yapmak,

ikincisiyse “Hükümetçe kabul edilen hedefleri gerçekleştirecek uzun ve kısa vadeli planları hazırlamak.” Görülüyor ki, DPT’nin yasa ve yürütme yetkisi yoktur. 1961 Anayasası DPT’yi bir anayasal kuruluş (madde129) sayarken, “kalkınma planları”nın hazırlanmasını da Devlet’e bir görev olarak vermişti.

DPT örgütlenmeyi ve kadrolaşmayı tamamladıktan sonra “Plan Hedefleri ve Stratejisi”ni hazırlayıp Haziran 1961’de Yüksek Planlama Kuruluna sunmuştu. Kurul’un önerisi Bankalar Kurulu’da 30 Haziran’da kabul edilmiş ve 5 Temmuz’da Resmi Gazete’de yayınlanmıştı. Bu belgeden Türkiye’nin seçtiği ve başlattığı planlı kalkınmanın temel özelliklerini belirlemek mümkün olmaktadır:

- Özgürlükçü ve çoğulcu demokrasi içinde kalkınma planı yapılacak,
- On beş yıllık perspektif içinde beş yıllık planlar hazırlanacak,
- “Karma ekonomi düzeni” içinde “plan”, kamu kesimi için emredici özel kesim yönünden yol gösterici nitelik taşıyacak,
- Plan tüm sektörleri kapsayan “makro plan” niteliğinde olacak.

1961 Anayasası yürürlüğe girdikten sonra yapılan genel seçim sonrasında İsmet İnönü başkanlığında C.H.P. Adalet Partisi koalisyon hükümeti kurulmuştu. Zaman ve hazırlıkların yetersiz olması nedeniyle, Hükümet “Birinci Beş yıllık Kalkınma Planı” öncesinde 1962 yılını kapsayan bir “geçiş programı” hazırlayıp yürürlüğe koymuştu.

1962 yılı içinde hazırlanan ve onaylanan Birinci Beş Yıllık Plan (1963-67) on beş yıllık perspektif planının birinci dilimi olarak hazırlanmıştı. Plan’ın teknik modelini Prof. J. Tinbergen kurmuştu. Seçilen model sektörel boyutları olan basit Harrod-Domar tipi büyüme modeliydi. Bu teknikte büyüme hızı, yatırım, tasarruf hacmi hesaplanmakta, sonra girdi-çıkıtı tablosu aracılığıyla sektörlerin büyüme hedeflerine göre, proje seçilmekte... Yani aşamalı bir plan tekniği uygulanmaktadır.

## 2 - Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1963-1967)

Birinci Beş Yıllık Plan’ı İsmet İnönü Hükümeti hazırlayıp yürürlüğe koymuştu. Ancak Hükümet Plan’ın birinci programını 1963 yılı başında yürürlüğe koymamıştı. Zira o zaman “Mali Yıl” 1 Mart’da başlıyordu. Bütçe yıllık programa uygunluğu sağlandıktan sonra Şubat 1963’de yürürlüğe konmuştu. Bu arada “Plan”dan ürken yerli ve yabancı sermaye çevreleri ilk iki yılın uygulamasını gördükten sonra tavır değiştirmişti. Özellikle 1 Aralık 1964’de AET ile imzalanan Ankara Antlaşması Hükümete itibar kazandırmaktaydı. 29 Kasım 1964’de Adalet Partisi Genel Başkanlığına seçilen Süleyman DEMİREL, kısa bir süre sonra Meclis’de, etkili bir siyasal kurnazlıkla, İnönü Hükümeti’nin bütçesinin reddedilmesini sağlayıp, İ. İnönü’yü istifa ettirdi. Bunun üzerine S. H. ÜRGÜPLÜ başkanlığında tarafsız bir hükümet kuruldu ve ülkeyi 20 Ekim 1965’de erken genel seçimlere götürdü.

Seçimler sonunda S. Demirel'in başkanlığındaki Adalet Partisi çoğunluğu sağladı ve Demirel 42 yaşında Başbakan oldu. Böylece Plan'ın üçüncü yılında üçüncü başbakan ve hükümet değişikliği yaşanıyordu. Demirel Hükümeti kendi iktisadi ve sosyal hedeflerini Plan'ın son iki yılında yıllık programlarla uygulamaya koymuştu.

Anti-komünist sloganlara büyük önem veren Demirel Hükümeti, Ürgüplü Hükümetinin Sovyetlerle kurduğu ekonomik ilişkileri geliştirmekte sakınca görmemişti. Plan'ın öngördüğü "temel sanayi projeleri"nin gerçekleştirilmesinde Kuzey Komşumuzdan teknik ve mali yardım sağlanmıştı. Batı Avrupanın mali desteği gelmeyince, Plan'ın kaynak sorunu Sovyet yardımıyla çözülmüştü. Bunun sonucu ve diğer koşulların da elverişli olmasıyla 1966 yılında son 30 yılın en yüksek büyüme hızı (%12) gerçeklemiştir.

**Tablo 1: Birinci Beş Yıllık Plan Döneminin Temel Göstergeleri**

Yıllar	Büyüme Hızı (Sabit fiyat)	Enflasyon (%)	İthalat (000\$)	İhracat (000\$)
1963	9,7	4,3	687.616	368.087
1964	4,1	1,2	537.229	410.771
1965	3,1	8,1	571.953	463.738
1966	12,0	4,8	718.269	490.508
1967	4,2	7,6	684.669	522.334
Ortalama	6,6	5,2		

Birinci Plan döneminde siyasal iktidarsızlığa karşı ekonomide "istikrar içinde hızlı büyüme" sağlanmış ve enflasyon oranı ortalama %5,3 civarında gerçekleşmiştir. Planlı dönemin iz bırakan başarılarından birincisidir denebilir. Ayrıca bu dönemde Türk Devleti ve halkının "Plan" ve "Planlama" konularında engin bir deneyim kazandığını da unutmamamız gerekir. Ancak ülke kalkınmasını hızlandıracak temel reformlar (vergi, KİT, toprak ve eğitim, gibi) ihmal edilmiştir.

### 3 - İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1968-1972)

Birinci Plan'ın son iki yılını başarıyla tamamlayan Demirel Hükümeti, kendisinden önce İnönü Hükümeti'nin hazırladığı planı uygulamıştı. Bu kez 1968-1972 yıllarını kapsayacak Plan'ı iktidarda bulunan Adalet Partisi'nin Hükümeti yani Demirel Hükümeti hazırlayacaktı. 1967 yılında İkinci Plan hazırlıkları yapılırken Demirel'in iki önemli kozu vardı. İşçi dövizlerinin yıldan yıla artması, ikincisi S. Rusya'nın teknik ve mali yardımının devam etmesi. Üstelik özel sektörün tedirginliği giderilmiş ve deneyimli bir teknokrat kadro oluşturulmuştu.

Demirel Hükümeti, özel olarak sınıai yatırımları, genel olarak tüm özel sektör yatırımlarını desteklemeyi kolaylaştırmak ve yasallaştırmak için 933

sayılı Kalkınma Planının Uygulanması Esaslarına Dair Kanun'u yürürlüğe koymuştu. Bu yasa uyarınca DPT içinde "Teşvik ve Uygulama Dairesi" Ocak 1968'den itibaren, "Teşvik Belgesi" dağıtmaya başlamıştı. Bu belgeyi alan girişimciler kredi, döviz bulmakta Devlet'ten yardım gördüğü gibi, "vergi indirimi", "yatırım indirimi"nden de yararlanıyorlardı. Yasanın uygulamasıyla ortaya çıkan tartışmaları Ana Muhalefet Partisi Anayasa Mahkemesi'ne götürdü. Mahkeme yasanın bazı süistimallere yol açan maddelerini iptal etti.

İthal ikamesine ve korumacılığa dayalı sanayileşme nedeniyle ülke döviz darboğazına girmişti. İlk tedbir olarak Ağustos 1970'de %66 oranında devalüasyon yapıldı. Yani 1 Dolar 15 TL oldu. Fakat giderek artan siyasal, sosyal ve ekonomik huzursuzluklar sokaklara taşmaya başlayınca Hükümet yönetim ve denetimi sürdüremez hale düşmüştü. 12 Mart 1971'de Silahlı Kuvvetler duruma müdahale etti.

19 Mart 1971'de yeni hükümeti kurmakla Prof. Nihat Erim görevlendirildi. Erim daha çok deneyimli teknokratlara ağırlık veren bir hükümet kurdu. Erim Hükümeti siyasal ve sosyal düzeni kurtarmak için 6 Nisan 1971'de 11 ilde sıkıyönetim ilan etti. Daha sonra askerlerin ve büyük sermayenin desteğini de alarak 1961 Anayasası'nın "temel hak ve özgürlüklere" ait maddelerinde değişiklik yapılarak bazı siyasal partiler, dernekler ve dergilerin faaliyetleri yasaklandı.

*Tablo 2: İkinci Plan Dönemin Gerçekleşen Temel Göstergeleri*

Yıllar	Büyüme Hızı (%)	Enflasyon (%)	Dış Ticaret Açığı	(Milyon Dolar) İşçi Dövizleri
1968	6,7	3,2	-267,2	+107
1969	5,4	7,2	-264,4	+141
1970	5,8	6,7	-359,1	+273
1971	10,2	15,9	-494,2	+471
1972	7,4	18,0	-677,6	+740

Bu dönemde ilginç olduğu kadar önemli ekonomik olaylar yaşanmıştır. Bütün olumsuzluklara rağmen İkinci Plan'da öngörülen ortalama büyüme hızına ulaşılmış, yani gerçekleşme %7 olmuştur. Verilen tablodan da görüleceği gibi, ilk üç yılda gerçekleşen büyüme hızı ortalama altında kalırken son iki yılda ortalama aşılmıştır. Tarım ve sanayide ortalamanın altında kalırken "Hizmetler" de hedef aşılmıştır.

İkinci Plan döneminde "dış ticaret" açığı yıldan yıla artmış, ve bu nedenle ihracatın ithalatı karşılama oranı dönem başında %65 iken 1972 sonunda %56,6'ya düşmüştü. İzlenen "sabit kur" politikası, ithalatı özendirici, ihracatı caydırıcı sonuç doğurmuştu. 1970 devalüasyonu ile Dolar 15 TL olarak uygulanırken, 12 Mart 1971 Askeri Müdahale sonrasında kurulan hükümet, kuru 15 liradan, tırmanan enflasyona rağmen, 14 liraya indirmişti. Oysa dünyada Ağustos 1971'den itibaren Doların altın paritesinden ayrılmasına ve

fiilen başlıca ülkelerin paralarında “dalgalı kur” sisteminin uygulanmasına geçilmişti.

#### 4 - Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1973-1977)

Üçüncü Plan'ın temel ilke ve hedefleri Nihat Erim Hükümeti zamanında hazırlanmış ve Mart 1972'de Yüksek Planlama Kurulunda kabul edilmişti. N. Erim Hükümetinin 22 Mayıs 1972'de istifası üzerine kurulan F. Melen Hükümeti yeni bir perspektife göre hazırlanmış bulunan Üçüncü Planı 16 Haziran 1972'de onayladı ve TBMM'nin kabulüne sundu. Adı geçen hükümet Üçüncü Plan'ın birinci dilimi olan 1973 yılı Programını hazırladı ve Ocak 1973'de yürürlüğe koydu.

Bir yıl dolmadan Melen Hükümeti istifa etti ve yerine Naim Talu Hükümeti geldi. Bu hükümet ülkeyi 14 Ekim 1973'de Genel Seçimlere götürdü. Bu seçimde ilk kez İsmet İnönü siyaset sahnesinde yoktu. Zira B. Ecevit parti içi bir darbeyle, İ. İnönü'yü devirmiş ve C.H.P.'nin başına geçmişti. Seçim sonunda C.H.P. 185, A.P. 149, M.S.P. 48, D.P. 45, C.G.P. 13 milletvekili çıkarmıştı. Hiçbir parti çoğunluğu sağlayamadığı için koalisyon hazırlıkları başladı ve çok uzun sürdü. Nihayet 26 Ocak 1974'de C.H.P.-M.S.P.koalisyonu göreve başladı.

Yeni Hükümet içte ve dışta çok ciddi iz bırakan sorunlarla karşı karşıya gelmişti. Ekim 1973'de Arap-İsrail savaşı yeniden başladı. Petrol ihraç eden Arap ülkelerinin girişimleriyle ham petrol fiyatı 1973 yılı başında 2,5 Dolar iken 24 Aralık 1973'de 11,6 Dolara yükselmişti. Dünya ekonomisinin altüst eden bu “petrol şoku” petrol ithalatçısı olan Türkiye'nin dış ticaret açığının üç misli artmasına neden olmuştu. Hükümet “petrol krizinin” yıkıcı etkilerini aşmaya çalışırken Kıbrıs'da faşist bir Rum'un öncülüğünde darbe oldu ve anayasal düzen askıya alındı. Türk asıllı Kıbrıs'lılara karşı yağma, işkence ve öldürme olayları başladı. Bunun üzerine 20 Temmuz 1974'de birinci, 16 Ağustos 1974'de ikinci “Barış Harekati” ile Kıbrıs'a asker çıkarıldı ve bugünkü K.K. Türk Cumhuriyeti'nin sınırları çizildi.

Koalisyon Hükümeti, milleti çok büyük siyasal, ekonomik ve askeri açıdan sorumlulukların altına soktuğu halde; tamamen iç politika hesapları üzerinde anlaşılmadıkları için 16 Eylül 1974'de dağıldı.

İki yılı aşan bir süre sonra 5 Haziran 1977'de Genel Seçimler yapıldı. C.H.P. milletvekili sayısını arttırarak birinci parti olma özelliğini korudu. Ecevit bir “azınlık hükümeti” kurdu ve güvenoyu alamadı. Bu kez beşinci kez başbakan olan S. Demirel “Milliyetçi Cephe” Hükümetini kurdu. 21 Temmuz 1977-5 Ocak 1978 tarihleri arasında görevde kaldı.

Üçüncü Plan matematiksel bir modele dayandırılmış ve bu modelden türetilen veriler Plan'ın temelini oluşturmuştu. Bu yönüyle İkinci Plan'dan farklıydı. Özünde Harrod-Domar tipi büyüme modeliyse de, ilk kez 37 sektörlü bir “girdi-çıkıtı” tablosu kullanılmıştır. Plan'ın öngördüğü temel hedefler 22 yıllık bir perspektife uygun olarak belirlenmişti. Yani planlı dönem

başlatılırken belirlenmiş 15 yıllık perspektif plan anlayışı terk edilmişti. AET ile imzalanan Katma Protokol uyarınca 22 yıl sonra gümrük duvarlarının tamamen kalkması öngörülmüştü. Bu açıdan plan hızlı sanayileşmeyi ve tüketim malları yerine ara ve yatırım malları üretiminin ağırlık kazandığı bir sanayi yapısına ulaşmayı hedef almıştı. Bu ana hedefin Türkiye'yi 1955'de 1970'li yılların İtalya'sının sahip olduğu sanayileşmişlik düzeyine çıkaracağı hesaplanmıştı. Yani GSMH'nin oluşumunda tarım %11,6 sanayi %35 ve hizmetler %53,4 olacaktı.

Şimdi bu temel sosyal ve ekonomik hedeflere hangi oranda ve niçin varılıp varılamadığını aşağıda verilen tablolar yardımıyla açıklayabiliriz.

**Tablo 3: Üçüncü Plan Dönemi ve Gerçekleşmeler**

Yıllar	Enflasyon	Büyüme Hızı	Dış Ticaret Açığı	İşçi Dövizleri (Milyon Dolar)
1973	20,5	5,4	-769	1183
1974	19,9	7,4	-2245	1426
1975	10,1	8,0	-3338	1312
1976	15,6	7,9	-3168	983
1977	24,1	3,9	-4043	982

Üçüncü Plan döneminde GSMH'nin ortalama yıllık büyüme hızı %6,5 olarak gerçekleşmiştir. Oysa öngörülen hedef %7,9 idi. Böylece hedefin altında bir büyüme hızı gerçekleşirken ilk iki planın ortalamalarının da altında kalmıştır. Tablodan görüldüğü gibi yıllık büyüme hızında büyük dalgalanma vardır. Bu olumsuzluk birinci derecede tarım sektörünün doğa koşullarına büyük çapta bağlı kalmasından kaynaklanmıştır. Plan döneminde ortalama olarak "Tarım" %3,5 oranında büyümüştür. Sınırlı büyümeye rağmen çift rakamlı enflasyon yerleşmiştir.

1974 Yılında bir yandan petrol krizi diğer yandan "Kıbrıs Barış Harekatı" dış açığın yaklaşık üç misli büyümesine neden olmuştur. Bu eğilim sonucu dış ticaret açığının GSMH'ya oranı 1975 yılında planlı dönemin en yüksek oranına, %8,7'ye çıkmıştır. Bunun diğer yüzü ekonomi tarihimizde ilk defa ihracatın ithalatı karşılama oranı %29,6'ya düşmüştür.

Bu olumsuz gelişmeler yanında çok önemli olumlu gelişmeleri de hatırlamak gerekmektedir. Örneğin 1973 yılında işçi dövizlerinde giriş %50 civarında artış ve dış ticaret açığını bu döviz geliriyle karşılamak mümkün olmuştur. Ardından 1974 yılında işçi dövizleri ilk üç plan döneminin en yüksek düzeyine, yaklaşık 1,5 milyar Dolara çıkmıştır. 1971 Yılından itibaren izlenen yanlış kur politikası sonucu Türk Lirasının değeri yüksek tutulmuş ihracat ve turizm gelirlerinin artması mümkün olmamıştır.

Plan dönemi sonunda (1977) Türkiye'nin toplam dış borçları 11.439 milyon Dolar düzeyine çıkmıştır. Bunun %58'i kısa, geri kalanı da orta ve uzun vadeli dış borçtur.

### 5 - Dördüncü Plan Dönemi (1979-1983)

Üçüncü Plan'ın son yılı olan 1977 yılı içinde IV. Plan hazırlıkları S. Demirel'in başında bulunduğu "İkinci Milliyetçi Cephe Hükümeti" tarafından başlatılmıştı. Çok hassas bir çoğunlukla yeni hükümeti B. Ecevit kurmuştu. Ecevit Hükümeti önce 1978 yılı için bir yıllık geçiş programı hazırlayıp yürürlüğe koymuş ve daha sonra da bu tabandan hareket ederek IV. Plan'ın hazırlıklarını başlatmıştı. Bu arada Devlet kurum ve kuruluşlarının üst yöneticileri başta DPT Müsteşarı olmak üzere değiştirilmişti.

Plan'ı hazırlayıp yürürlüğe koyan hükümet ve teknik kadro daha Plan'ın birinci yılı tamamlanmadan Kasım 1979'da görevden ayrılmak zorunda kalmıştı. Çünkü 14 Ekim 1979 ara seçimlerinde başarısız olan Ecevit istifa etmişti. S. Demirel altıncı kez başbakan olurken T. Özal'ı da Başbakanlık Müsteşarlığına ve DPT Müsteşar Vekilliğine getirmişti. Birlikte "24 Ocak Kararları" diye anılan istikrar programını hazırlamışlardı. Tıpkı Ecevit gibi Demirel'de bir yıl dolmadan 12 Eylül 1980'de Silahlı Kuvvetlerin, "emir komuta zinciri" içinde, müdahalesiyle görevden ayrılmak zorunda kalmıştı.

Ara rejimin özelliklerini yansıtan ve çoğunun teknokratların oluşturduğu yeni Hükümeti, Emekli Oramiral Bülent Ulusu kurmuştu. Bu hükümette ekonomik işlerde sorumlu başbakan yardımcılığı görevini T. Özal yüklenmişti. Özal'ın isteği üzerine Maliye Bakanlığına Kaya Erdem, DPT Müsteşarlığına da Yıldırım Aktürk getirilmişti.

Dördüncü Plan'ı hazırlayan Hükümet ve teknik kadronun bir yıl geçmeden görevden ayrılmış olmaları "Plan"ın uygulanabilirliğini ortadan kaldırmıştı. Sonraki Hükümetler yıllık programlarla kendi iktisadi ve sosyal politikalarını belirleme yoluna girmişlerdir. İçten ve dıştan kaynaklanan olağanüstü koşullara, özellikle "yer altı ekonomik güçlerin" in egemenliğine karşın IV. Plan döneminde açıklıktan kitle halinde ölümler veya yaygın bulaşıcı hastalıklar olmamıştır. Buna karşılık aşağıda verilen tablodan da görüleceği gibi bu dönemde Türk insanı yoksullaşmış, ekonomi gerilemiştir.

*Tablo 4: Dördüncü Plan Döneminin Temel Göstergeleri*

Yıllar	Enflasyon (Top.Eşya.F.)	Büyüme Hızı	Dış Açık (Milyon \$)	İşçi Dövizleri (Milyon \$)	Turizm (Milyon \$)
1978	52,6	2,9	-2311	923	127
1979	63,9	-0,4	-2808	1694	185
1980	107,2	-1,1	-4999	2071	212
1981	36,8	4,1	-4231	2490	277
1982	27,0	4,5	-3097	2187	261
1983	30,5	3,3	-3508	1554	283

1) Plan döneminin ilk iki yılında enflasyon kontrolden çıkmış, 24 Ocak 1980'de yürürlüğe konan "istikrar tedbirleri"ne rağmen ekonomi tarihimizde ilk kez 1946 da %104 olan üç rakamlı enflasyon 1980'e %107 olmuştur. Sanki ülke savaş içindeymiş gibi anılan yıllarda büyüme hızı negatif sonuç vermiştir. Yaşanan döviz kıtlığı Kasım 1979'da petrol fiyatlarının 24



Dolara çıkmasıyla daha da büyümüş yatırımların ertelenmesine, üretimim daralmasına, mal kıtlıklarının ve kuyruklarının yaygınlaşmasına neden olmuştu. “Yeraltı ekonomisi” aracılığıyla kaçak ithalat ve ihracat büyük boyutlara ulaşmıştı.

2) Silahlı Kuvvetlerin desteğinde (Sıkıyönetim) B. Ulusu Hükümeti 1981 yılı başından itibaren “çalışma barışı”nı, can ve mal güvenliğini sağlayınca, “yer altı ekonomisi”nin beli kırılınca ulusal ekonominin makro göstergeleri hızla ve büyük ölçüde olumlu yönde gelişme gösterdi. Enflasyon oranı büyük oranda düşmüş, büyüme hızı negatif iken %4,1’lik pozitif bir orana yükselmişti. Dış ticaret açığı ihracatta sağlanan önemli artışla küçülmüştü. Dolar kuru 1980 yılında 35 TL’den 77,% TL’ye çıkarılmıştı. 1981’de %100’e yakın bir ayarlama ile 1\$=142TL olmuştu. Bu ayarlama ihracatın, işçi dövizleri girişinin ve net turizm gelirlerinin önemli ölçüde artmasında etkili olmuştu. Çok daha önemlisi İran-Irak arasında 1980 yılı sonunda başlayan hızla genişleyen savaş, Türkiye’nin bu iki sınır komşusuna yönelik ihracatının hızla artmasına neden olmuştu. Ayrıca petrol ihracatıyla birden bire zengin olan Körfez Ülkelerinden de büyük mal ve hizmet talebi gelmişti. Ülke darboğazını aşarken dış borç aramaya da çıkılmamıştı. 1979’da 9,2 milyar Dolar iken 1980’de 15,2 milyar Dolara çıkan dış borçlar 1981’de 15,6 milyar düzeyinde kalmıştı. Net yabancı sermaye girişi, Plan döneminde ortalama 50 milyon Dolar gibi düşük bir düzeyde gerçekleşti.

3) Dördüncü Plan döneminde 24 Ocak 1980’de yürürlüğe konan “İstikrar Programı”nın mimarları Başbakan S. Demirel ile T. Özal idi. Bugün “24 Ocak Kararları” diye anılan bu istikrar programının kısa vadede öngördüğü hedefler şöyleydi:

- Mal darlıklarını gidermek kuyrukları kaldırmak,
- Enflasyonu aşağıya çekmek,
- İhracatı artırarak dış ticaret açığını küçültmek,
- Büyüme hızını pozitif yapmak ve yükseltmek,
- Piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak,
- Para arzının kısılması ve “serbest faize” geçilmesi,
- Türk lirasının yüksek oranda devalüe edilmesi,
- Kamu harcamalarının kısılması, bütçe açığının küçültülmesi,
- KİT’lere açıklarını kapatmaları için zam yapma yetkisinin verilmesi,
- Sübvansiyonların asgariye indirilmesi ve fiyat kontrollerinin azaltılması,
- Esnek kur, günlük döviz kuru uygulamasına geçilmesi,
- Yabancı sermaye girişini hızlandıracak önlemler alınması,

- İhracata dayalı sanayileşmeyi özendirirken, ihracata (vergi, ucuz kredi ve döviz kullanım kolaylıkları) sürekli destek verilmesi.

Anti enflasyonist ve dışa açılmayı özendiren bu önlemler 1981 yılının başından itibaren olumlu sonuçlar vermiştir. Ayrıca 1981 yılında özel sektörün beklediği iki yeni uygulama başlamıştı. Merkez Bankası 30 Nisan'dan itibaren "günlük döviz kuru" ilanına başladı. 30 Temmuz'da da Sermaye Piyasası Kanunu yürürlüğe girdi.

### 6 - Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1985-1989)

1982 Anayasası yürürlüğe girdikten sonra yapılan ilk genel seçimde (6Kasım 1983) T. Özal'ın başkanı olduğu Anavatan Partisi seçimi kazandı ve 1. Özal Hükümeti Aralık 1983'de göreve başladı. V. Plan'ın Ocak 1984'de yürürlüğe girmesi gerekiyordu. Özal kendi partisinin ve kurduğu hükümetin programına uygun bir "Plan" hazırlamak ve zaman kazanmak için önce 1984 yılını kapsayan bir "geçiş programı" hazırlayıp yürürlüğe koydu. Ardından da 1985-1989 yıllarını kapsayacak biçimde V. Plan'ın hazırlıklarına girişti. 1984 Programı büyüme hedefi %6,1 idi. Fakat gerçekleşme %7,1 düzeyinde oldu.

Özal Hükümeti 1984 yılı başından itibaren iki ana hedefe yönelik önlemlere öncelik vereceğini her fırsatta belirtmişti: 1) Enflasyonu aşağıya çenmek, 2) Ödemeler bilançosu sorununu çözmek.

Özal Hükümetinin uygulamaya koymaya çalıştığı politikaların ortak hedefi "piyasa ekonomisi"ne geçişi hızlandırmak ve tamamlamaktı. Fakat Hükümet bu kararları uyum içinde taviz vermeden uygulamayı sürdürmemiş sık sık değişikliklere gitmişti. Çünkü ekonominin yönetiminde "ekip çalışması" yerine "tek adam" modeli egemen olmuştu. Özellikle DPT, Hazine, Maliye ve Merkez Bankası üst yöneticileri arasında uyum içinde bir çalışma düzeni sağlanamadığı için kamuoyunun yönetime güveni sarsılmıştı.

V. Plan'ın hedefleriyle gerçekleşme sonuçlarını karşılaştığımızda ortaya çıkan olumlu olumsuz gelişmeleri şöyle sıralamak mümkündür:

Önce başlıca olumsuz sonuçları hatırlamaya çalışalım:

1) Özal, enflasyonu %10'lara indireceğini ve "orta direği" güçlendireceğini söyleyerek halkın oyunu almıştı. Özal iktidarı devraldığından yani 1983 yılı sonunda, enflasyon oranı %30 civarındaydı. V. Plan döneminin son yılı olan 1989'da bu oran % 69,6'ya çıkmıştı.

2) Halkın büyük çoğunluğunun (ortadireğin) özverisine dayandırılan ekonomik büyüme hızı ortalama %5,1 düzeyinde gerçekleşmişti. Oysa Özal Hükümetinin plan hedefi %6,3 idi.

Ayrıca ihracata yönelik mal üretenleri değil de doğrudan ihracatçıyı yani aracıyı Hükümetin desteklemesi, sınai yatırımlar üzerinde caydırıcı etki yapmıştı. Bu uygulama kısa zamanda ve çok sayıda hayali ihracatçıların ortaya çıkmasına yol açmıştı.

Diğer yandan çok sınırlı sayıda mal dışında her türlü ithalat serbest bırakılarak, sanayici olmak yerine, ithalatçı olmak çok cazip hale getirilmişti.

3) Türkiye 1970-1989 yılları arasında çift rakamlı enflasyon'dan kurtulamamış bir ülkedir. Oysa V. Plan döneminde "Sanayileşmiş Ülkeler"de enflasyon %5'e ulaşmamıştır. Adı "serbest piyasa ekonomisi" olan ülkelerde eğer enflasyon veya hayat pahalılığı düşürülemiyorsa, o ülkede gelir dağılımı nızla tüm boyutlarıyla bozuluyor demektir. Bu açıdan, V. Plan dönemi "zengininin daha zengin, yoksulun daha yoksul"laştığı dönemlerden biridir.

### 7 - Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi (1990-1994)

Planlı kalkınma döneminde ilk kez bir başbakan, yani T. Özal, uyguladığı planı izleyen ikinci planı da, hazırlamak olanağına kavuşmuştu.

VI. Plan yürürlüğe girmeden T. Özal Cumhurbaşkanı oldu ve Kasım 1989'da Başbakanlıktan ayrıldı. Başbakan Yıldırım Akbulut atandı. Dolayısıyla VI. Plan'ın uygulamaya konması Akbulut Hükümetince gerçekleştirildi. Fakat her düzeyde ekonominin yönlendirilmesinde ve yönetiminde Özla etkili ve belirleyici olmaya devam etti.

Türkiye VI. Plan'ın birinci yılını tamamlarken Dünya'da siyasal, ekonomik ve askeri dengeler altüst olmuştu. Doğu Bloku ülkeleri başta S.Rusya olmak üzere teker teker "sosyalizm"i terk ettiklerini ve Batı tipi çoğulcu demokrasiye geçmeye karar verdiklerini ilan etmeye başladı.

1990 yılında Türkiye'yi çok yakından ilgilendiren dış olayların sonucusu fakat en kanlısı Irak diktatörü Saddam'ın 2 Ağustos 1990'da Kuveyt'işgal etmesidir. A. B. D. ve Suudi Arabistan öncülüğünde kurulan "Koalisyon Güçleri" 15 Ocak 1991'de Kuveyt'i kurtarma hareketına girişti. Savaş Irak'ın büyük yenilgiye uğramasıyla 28 Şubat 1991'de sona erdi. Türkiye askerleriyle bu savaşa katılmadı, fakat iktisadi açıdan çok büyük külfeti, tıpkı İkinci Dünya Savaşı yıllarında olduğu gibi yüklenmek zorunda kaldı.

#### A - DEMİREL-İNÖNÜ Koalisyonu

Anavatan Partisi çoğunluğuna dayanan Mesut Yılmaz Hükümeti'nin 20 Ekim 1991'de erken genel seçime gitme kararı alması sonucunda Türk siyasal yaşamında büyük dalgalanmalar oldu. Kasım 1983'den beri tek başına kurduğu hükümetlerle ülkeyi yöneten Anavatan Partisi iktidardan muhalefete düştü. Ancak hiçbir parti çoğunluğu sağlayamadı. Cumhurbaşkanı T. Özal seçimden birinci parti olarak çıkan DYP Genel Başkanı Süleyman Demirel'e hükümeti kurma görevi verdi.

S. Demirel T.B.M.M.'de üçüncü parti durumunda olan Erdal İnönü'nün partisi ile (S.H.P.) koalisyon hükümeti kurma girişimlerini başlattı. İki partinin üst yöneticilerinin tahminlerin aksine kısa zamanda hazırladıkları "koalisyon protokolü" çerçevesinde DYP-SHP Koalisyon Hükümeti kuruldu ve Meclis'den güven oyu alarak, 30 Kasım 1991'de göreve başladı.

Koalisyon Hükümeti içte ve dışta oluşan çok elverişli koşulların belirlediği göreve başlamıştı. Halk enflasyon, işsizlik ve terörle mücadelede

başarılı olamayan ANAP hükümetinden desteğini çekmişti. Kamuoyu Türk demokrasisinde yeni bir dönemin başlangıcı saydığı DYP-SHP koalisyonuna büyük destek vermekteydi. Uluslararası düzeyde çok büyük olumlu gelişmeler vardı. Doğu Blokunun dağılması, Dünya’da komünizmin bir tehlike olmaktan çıkması, Türkiye’de yıllardır süre gelen kısır ideolojik kavgaların bitmesini sağladı.

17 Nisan 1993’de Cumhurbaşkanı Turgut Özal geçirdiği bir “kalp krizi” sonunda öldü. Anayasa’nın 102. Maddesi uyarınca TBMM Başbakan Süleyman Demirel’i Cumhurbaşkanı seçti. Böylece yaklaşık 30 yıldan beri aktif politikanın içinde olan S. Demirel DYP’nin genel başkanlığından istifa ederek aktif politikaya veda etmiş oldu.

Hükümetin büyük ortağı olan DYP, olağanüstü genel kurulu topladı ve devlet bakanı ve İstanbul milletvekili Prof. Dr. Tansu ÇİLLER’i genel başkanlığa seçti. Böylece demokrasi tarihimizde yeni bir sayfa açılıyordu. Bir hanım siyasetçi Başbakan oluyordu. Hemde küçük illerin ve ilçelerin seçmenlerine dayanan muhafazakar bir partinin seçtiği ve desteklediği bir kadın başbakan... Cumhurbaşkanı Demirel, 14 Haziran 1993 de Cumhuriyet’in 50. Hükümetini kurmakla T. Çiller’i görevlendirdi. Ancak Çiller’in gerek bilgi birikimi ve gerekse devlet deneyimi açısından bir koalisyon hükümetini yönetmesi mümkün değildi. Bu geçeceği o günkü koşullar içinde medya görmezlikten geldi ve Çiller’in çizdiği çağdaş Türk kadını imajını öne çıkararak destek verdi.

### **B- Büyük Kriz ve Ekonomik Seferberlik Yılı (1994)**

Bu olumsuz koşullar içinde, ÇİLLER-KARAYALÇIN Hükümeti, 27 Ocak 1994 tarihinde Merkez Bankası’nın TL’yi Dolar karşısında %13,6 oranında devalüe ederek kuru 17.250 TL ilan etmesini onayladı. 24 Ocak 1980’den sonra bu, alınan ilk devalüasyon kararı oldu. Hemen ardından döviz tevdiat hesaplarının munzam karşılık oranı artırıldı.

Merkez Bankası para piyasalarındaki yönlendirme ve denetim görevini yapmayınca spekülörler etkili olmaya başladı. Mali piyasalarda yaşanan çalkantılar yetmezmiş gibi, Hükümet 27 Mart 1994’de Yerel Yönetimler Seçimini yapmak durumunda kalınca, ülke “seçim ekonomisi” havasına girdi.

Seçimlerden iki uç parti RP ile MHP kazançlı çıktı. RP Ankara ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı kazandı. Koalisyon Hükümeti siyasi prestijini korudu, fakat mali piyasalardaki çalkantıları dizginleyemedi. Bankalar yıllık faiz oranını %115’e çıkarınca Hazine’nin vadesi gelen iç ve dış borçlarını ödeyebilmek için daha yüksek faizle borçlanması gerekiyordu. Bu durum kısa vadeli dış sermayeye girişi hızlandırırken, artan ithalatlara dış sermaye tekrar dışarıya gidiyordu. Dolayısıyla yerli ve yabancı mali kurumlar ucuza alıp devlete pahalı satarak büyük karlar elde etmekteydiler.

### **C - 5 Nisan Kararları**

Başbakan T. Çiller 4 Nisan akşamı tüm TV kanallarından aynı anda yaptığı “Ulusa Sesleniş” konuşmasında “ekonomik kurtuluş savaşı” ilan etti. Ve her kesimden yardım ve destek istedi. 5 Nisan günü Başbakan basın toplantısıyla “Olağanüstü İstikrar Tedbirlerini” açıkladı. Bu programın üç ana hedefi vardı:

1) Enflasyonu hızla düşürmek, Türk Lirasına istikrar kazandırmak, ihracat artışını hızlandırmak, ekonomik ve sosyal kalkınmayı, sosyal dengeleri de gözeten sürdürülebilir bir temele oturtmak,

2) Bir taraftan ekonominin hızla istikrara kavuşturulması amaçlanırken, diğer taraftan istikrarı sürekli kılacak yapısal reformları gerçekleştirmek,

3) Kamu açıkları hızla aşağı çekilirken, kamunun ekonomideki rolünün yeniden tanımlanması ve yeniden örgütlenmesini sağlamak; üretim yapan sübvansiyon dağıtan bir devlet yapısından, piyasa mekanizmasının tüm kurum ve kurallarıyla işlenmesini sağlayan ve sosyal dengeleri gözetin bir devlet yapısına geçmektir.

Sıralanan amaçlara ulaşmak için “Ekonomik Önlemler Uygulama Planı” gerekli önlemleri iki bölümde toplanmıştı: İstikrar programı ve yapısal önlemler:

1) İstikrar Programı’nın kapsadığı önlemler şöyle sıralanabilir:

a) Kamu gelirlerini artıran kamu giderlerini kısın ve kamu borçlanma gereğini aşağıya çeken önlemler,

b) KİT’lerin zararlarını aşağıya çeken önlemler,

c) Özel sektör ve işçi kesimine yönelik bir fiyat ve ücret disiplini getiren önlemler,

d) Döviz Piyasalarında güven ve denge sağlayacak önlemler,

e) TC Merkez Bankası’nın denetim gücünü artıracak önlemler,

f) İhracatı ve döviz kazandırıcı faaliyetleri özendiren önlemler.

2) Yapısal Düzenlemeler’in kapsadığı önlemler ise şöyleydi: “Orta vadede ekonomik kalkınmanın sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması, istikrar programının yanı sıra, kamunun yeniden yapılandırılmasını hedefleyen yapısal düzenlemeleri zorunlu kılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda VERGİ REFORMU, ÖZELLEŞTİRME, TARIMSAL DESTEKLEME POLİTİKALARI ve KAMU KESİMİNDE İSTİHDAMIN RASYONALİZASYONU konularında köklü değişiklikleri sağlayacak önlemler alınacaktır.” Ayrıca Sosyal Güvenlik Kurumları’nın mali dengeye kavuşturulmaları ve Yönelik Yönetimlerin idari ve mali açıdan güçlendirilmelerine yönelik önlemler de öngörülmüştür.

#### **D - 5 Nisan Kararlarının Yol Açtığı Gelişmeler**

Hükümetin açıkladığı “istikrar tedbirleri”ne rağmen aşırı kar peşinde koşan yabancı ve yerli mali kuruluşları dizginlemek mümkün olmadı. Uluslararası rating kuruluşu olan Moody’s’in Türkiye’nin kredi notunu düşürmesi, Merkez Bankası rezervlerinin azalmaya devam etmesi ve para

piyasalarında 2 milyar Dolar kadar likidite fazlası bulunması, 6 Nisan günü Dolar'ın 40 bin TL'ye yükselmesine neden oldu. Merkez Bankası anında "İnterbank'ta gecelik faizi %1000'e çıkardı. Bu şokun yaşanmasında Hazine Müsteşarı ile Merkez Bankası Başkanı arasında işbirliği eksikliğinin etkili olduğu kamuoyunda egemen görüş haline gelince, Müsteşar Osman ÜNSAL görevden alındı ve yerine Osman BİRSEN atandı. 8 Nisan günü Dolar serbest piyasada 32 bin TL'ye düştü. Bankalar üç aylık Hazine Bonosu faizlerine paralel olarak, üç aylık mevduat faizini %140'a çıkardılar.

Hükümet TL'ye güveni arttırmak ve tasarrufların bankalara dönmesini sağlamak amacıyla 6 Mayıs 1994'de bankalardaki tüm mevduatların sigorta kapsamına alındığını ilan etti. Ardından bankalar arasında faiz yarışı başladı ve küçük bankalar 3 aylık faizi %160'a kadar çıkardı.

Hazine 13 Haziran'da mali tarihimizin en yüksek "şok faiz"ini uygulayarak yıllık bileşik faizi %406 olan üç aylık %200 faizli Hazine Bonosu çıkardı. Bu şok faizle döviz piyasaları bütünüyle durgunluğa itildi. Böylece Haziran Aralık döneminde Hükümet IMF'e beyan ettiği kur hedefi olan 1\$=38 bin TL'yi tutturmayı başardı. Aynı dönemde Bono ve vadeli mevduat faizlerinin de tedricen düşmesi mümkün oldu. Bu olumlu sonuç, bankalarda toplam mevduatın %100'e yakın bir artışı yapıldı.

Ağustos ayı sonunda gelindiğinde büyüme dışında tüm göstergelerde olumlu gelişmeler olduğu görüldü. Özellikle ihracatın hızlanması Merkez Bankası rezervlerinin beklenenin üstüne çıkması ve döviz piyasalarında istikrar sağlanması Hükümet'in itibarını artırdı. Bu gelişmede Uluslararası Para Fonu (IMF) ile Stand-By anlaşmasının 8 Temmuz'da yürürlüğe girmesinin olumlu ve çok yönlü etkileri olmuştur.

### E - VI. Plan Döneminin Değerlendirilmesi (1990-1994)

Altıncı Plan'ı hazırlayan ÖZAL hükümeti ortalama yıllık % 7 oranında bir büyüme hızı öngörmüştü. Ancak Planın ikinci yılından itibaren yıllık programlarda büyüme hızı hedefi %5'lere düşürülmüştü. Tablo 5'den görüleceği gibi ve önceki sayfalarda açıklanan nedenlerle, büyüme hızı yıldan yıla büyük dalgalanma göstermiştir. "1994 Bunalım"ı nedeniyle 1979 ve 1980 de yaşanan negatif büyüme, Planın son yılında bütün acı sonuçlarıyla yeniden yaşanmıştır. Bu gerilemede tarım sektöründe yaşanan kuraklığa bağlı daralma (%2,4) yanında, sanayide ithal mallarının fiyatlarının ve kredi faizlerinin büyük sıçrama göstermesi, birinci derecede etkili olmuştur.

Tablo 5: VI. Plan Döneminde Ekonomik Durum (Milyar\$)

Yıllar	Enflasyon Dış Borç (Top%)	Büyüme Hızı (%)	Dış Ticaret Açığı	Cari İşlem Açığı	Toplam
1990	48,6	9,4	-9,3	-2,6	49,0
1991	59,2	0,3	-7,5	0,3	50,5
1992	61,4	6,4	-8,2	-0,9	55,6
1993	60,3	8,1	-14,1	-6,4	67,4

1994	149,6	-6,1	-5,2	2,0	65,6
1995	64,9	8,0	-14,1	-2,3	73,2

Plan döneminin ilk dört yılında %50-60 arasında bir enflasyona razı olmuş bir ekonomik yapı görülürken, 1994 yılında patlak veren krizle fiyatlar rekor düzeyde artmıştır. Toptan Eşya Fiyatlarıyla %150, Tüketici Fiyatlarıyla %125 lik bir enflasyona teslim olunmuştur.

Dış ekonomik ilişkilerde 1994 yılı başına kadar TL'nin yabancı dövizler karşısında değer kazanması ithalatı cazip hale getirirken, ihracatı caydırmış ve dış ticaret açıkları dizginlenemez olmuştur. Ancak 1994 yılında TL'nin yapılan devalüasyonlarla büyük değer kaybetmesi durumu tersine çevirdi. İthalat daralmış ihracat rekor düzeyde yükselerek 18 milyar Dolara çıkmıştır.

Altıncı Plan'ın sonunda Türkiye üç rakamlı enflasyon ve negatif büyüme dolayısıyla "stagflasyon" içinde ayakta durmaya çalışmaktadır. İç borçlar 800 trilyonu, dış borçlar 65 milyar Doları aşmış, buna rağmen büyüme negatif iken işsizlik ve yoksullaşma devam ediyordu. Küçük bir azınlık ise faiz, temettü, kira ve kar gelirlerini katlamaya devam ediyordu. "Kayıt dışı ekonomi" giderek büyüyor, "çeteler" ulusal ekonomik kaynakların kullanımında ve paylaşımında yönlendirici olmayı sürdürüyordu.

### **F - 1995 Yılı Geçiş Programı**

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın 1995-1999 yıllarını kapsayacak biçimde hazırlanıp, 1 Ocak 1995'de yürürlüğe konması gerekiyordu. Oysa ülke, 1994 yılında ekonomi tarihimizin en büyük krizini aşmak için olağanüstü önlemler yürürlüğe koymuştu. Yaşanan deprem sonrasında dengeler yeniden kurulmadan ileriye dönük hedef ve kararlar ortaya koymak mümkün olmayacağı düşünülmüş olmalı ki, PLAN'ın yürürlüğe girmesini bir yıl erteleyen yasal bir düzenleme yapıldı. Ardından "1995 Yılı Geçiş Programı" hazırlandı ve Bakanlar Kurulu'nun onayından sonra yürürlüğe kondu.

Olumsuz gelişme, yılın ikinci yarısından itibaren ülkenin siyasal belirsizliklere doğru sürüklenmeye başlaması ve sonunda 24 Aralık'da erken genel seçime gidilmesidir. Bu yüzden yılın son üç ayında kamu harcamaları kontrolden çıktı. Ayrıca Parlamento ve Hükümet arasında işbirliği olmadığı için, 1996 Mali Yılı Genel ve Katma bütçelerinin yasallaşması mümkün olmamış ve üç aylık "Geçici Bütçe" ile devletin yönetilmesi kararlaştırılmıştır. Bu sonuç ülkenin iç ve dış piyasalarda itibar kaybetmesine yol açtığı için, borçlanmanın maliyetini yükseltti.

### **8 - Yedinci Beş Yıllık Plan Dönemi (1996-2000)**

VII. Plan "demokratikleşme, hukukun üstünlüğü, insan hakları ve liberalizm gibi kavramların ortak değerler olarak önem kazandığı; mal ve finans piyasalarının, bilgi ve teknolojinin ülke sınırlarını aştığı ekonomik ve bir anlamda da siyasal ve kültürel bir küreselleşmeye doğru..." gidildiği bir dönemde hazırlanmış ve yürürlüğe konmuştur. Ayrıca Avrupa Birliği ile imzalanan Gümrük Birliği Antlaşması Plan'la birlikte yürürlüğe girmekte ve yeni bir dönem başlatmaktadır.

Plan geçiş yılı olarak kabul edilen 1995 yılının ilk yarısı içinde DYP-CHP Koalisyon hükümeti tarafından hazırlandı. Başbakan Çiller ile eski bir plancı olan Başbakan Yardımcısı Hikmet Çetin'e, DTP Müsteşarı Necati Özfirat ve ekibi yardımcı oldu.

#### **A - Yedinci Plan'ın Gümrük Birliği'nin Birinci Yılı (1996)**

Türkiye ve Türk halkı için 1 Ocak 1996 sadece yeni bir yılın başlama tarihi değildi. Bu tarihte ülke ekonomisi için alınan çok önemli iki karar yürürlüğe giriyordu: Birincisi "Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı" diğeryse "Gümrük Birliği Anlaşması" idi. Plan'ın ilk uygulama yılının programını yani "1996 Yılı Programı"nı ÇİLLER'in başında bulunduğu koalisyon hükümeti hazırlayıp yürürlüğe koymuştu. Ancak erken genel seçim kararı olan ve 24 Aralık 1995'de seçimlerin yapılmasını sağlayan DYP-CHP koalisyonu, parlamentoda çoğunluğu kaybetmişti. Ülke 1996 yılına yeni koalisyon hükümeti arayışı içine girmişti.



28 Haziran 1996'da RP ile DYP Koalisyon Hükümeti Necmettin ERBAKAN'ın başkanlığında kuruldu. ÇİLLER Hükümette Başbakan Yardımcısı ve Dışişleri Bakanı olarak görev aldı.

Başbakan Erbakan 18 Ekim'de yaptığı açıklamada "denk bir bütçe tasarısını" Meclise sunduklarını ilan etti. Cumhuriyet tarihinde ilk kez bir başbakan matematiksel olarak gelirleri kadar harcama yapacaklarını gösteren bir bütçe tasarısı hazırladıklarını ilan ediyordu. Kamu harcamalarında bir azalma eğilimi yok, vergi gelirlerinde olağan dışı bir artış öngörülüyor, geriye vergi dışı kamu gelirlerinde önemli artışa dayanan bir denklik kalıyordu.

Türkiye 1996 yılına girdiğinde piyasalar üzerinde etkili olan üç önemli gelişmeyle karşı karşıyaydı. 1995 Yılı sonunda yapılan genel seçimler sonrası siyasal belirsizlik, Gümrük Birliği uygulamalarının başlaması ve IMF ile yapılan Stand-By anlaşmasının sona ermesi. Yedinci Plan'ın ve Gümrük Birliği'nin birinci uygulama yılı olan 1996'da meydana gelen temel gelişme ve değişimler şöyledir:

1) Yedinci Plan GSMH'nin büyüme hızının %5,5-7,1 aralığında bir oranda kalmasının diğer makro hedeflerle tutarlı olacağını öngörmüştü. Ancak Türkiye 1995 yılında olduğu gibi 1996 yılında da, program ve plan hedefinin üstünde %7,1'lik bir büyüme hızı gerçekleştirdi.

2) Türkiye yüksek enflasyonla yaşamaya alışmış görünüyor. 1995 yılında (yıl sonuna göre) %65,6 olan enflasyon 1996 sonunda %84,9 oldu. Toplam harcamaların dizginlenememesi "ekonominin soğutulmaması", açıklanması zor bir sonuç doğuruyordu: Yüksek enflasyon, yüksek büyüme hızını besliyordu.

3) Türkiye 1996 yılında Avrupa Birliği ülkelerinden ithal ettiği sanayi mallarına sıfır gümrük uygularken; üçüncü ülkelere karşı "Ortak Gümrük Tarifesi"ni yürürlüğe koydu.

Gümrük Birliği Anlaşması'nın birinci yılında, AB ülkelerinden yapılan ithalattaki artış oranı toplam ithalata göre daha hızlı bir gelişme gösterirken, aynı ülkelere yapılan ihracattaki artış oranı toplam ihracat artışının gerisinde kalmıştır. Kısacası yıllardır tekstil ürünleri ihracatçılarının beklediği "ihracat patlaması" gerçekleşmemiştir.

## **B - Yedinci Plan'ın İkinci Yılı ve Refahyol Hükümeti**

Yedinci Plan'ın ikinci yılı uygulama programını REFAHYOL Koalisyon Hükümeti hazırladı ve yürürlüğe koydu.

Türkiye 1997 yılına iyimser beklentiler içinde girdi. Çoğunluğa sahip bir hükümet görev başında bulunuyordu. Para ve sermaye piyasalarında çok olumlu gelişmeler yaşanıyor. Örneğin İMKB'da ilk kez "Bileşik endeks" bir Dolar düzeyini yakaladı. Hükümet "denk bütçe" uygulamaları çerçevesinde yeni kaynak ararken, daha uygun koşullarda borçlanma olanağına (vadeyi uzatıp faizi düşürerek) kavuşmuştur.

Anayasa'nın 118. Maddesine göre oluşan ve görev yapan Milli Güvenlik Kurulu'nun "28 Şubat Kararları" açıklandıktan sonra Türk ve Dünya kamuoyu, Silahlı Kuvvetler üst kademesinin, ne derecede rahatsız olduğunu ve hangi karşı tedbirlerin alınmasını ısrarla istediklerini öğrendi.

Çiller, Koalisyon Protokolü'nde yazılı olduğu gibi "dönüşümlü başbakanlık" ilkesi uyarınca başbakanlığı kendisine bırakmasını, aksi takdirde hükümetten çekileceklerini söyleyerek, Erbakan'ı ikna etti. Erbakan, Cumhurbaşkanı'na istifasını sunarken, "ülkenin içinde bulunduğu krizden çıkış için bu değişikliği düşündük" diyerek, istifasının gerekçesini açıklamıştı. Demirel iki gün sonra Çiller'in hayallerini boşa çıkararak hükümeti kurma görevini ANAVATAN Partisi Genel Başkanı Mesut Yılmaz'a verdi. Çiller, Demirel'in kararını "Çankaya Darbesi" olarak nitelerken yeni hükümeti askerlerin gölgesinde kurulmuş bir hükümet olarak niteledi.

M. Yılmaz başkanlığındaki 55. Hükümet 13 Temmuz günü yapılan oylamada 281 oy ile (256 Hayır) güvenoyu aldı. Koalisyonu dışardan destekleyen CHP tam kadro "Evet" oyu vererek bunalımın aşılmasına büyük destek vermiş oldu.

55. Hükümeti oluşumunda ve güven oyu almasında, REHAFYOL hükümeti döneminde savsaklanan Milli Güvenlik Kurulu kararlarıyla sık sık gündeme getirilen, "Sekiz Yıllık Kesintisiz Eğitim Yasa Tasarısı'nın TBMM'ce öncelikle görüşülüp yasallaştırması ortak isteği, belirleyici olmuştu. M. Yılmaz Hükümeti'nin hazırladığı ve TBMM'ce kabul edilen bir eğitim reformu özelliği taşıyan yasa ile, ilköğretim 8 yıla çıkmış ve tüm ortaokullar kapanmış oldu.

### **C - 1997 ve 1998 Sonunda Ekonomik Durum**

Gümrük Birliği Antlaşması'nın ikinci yılı olan 1997 yılı tamamlandığında Türkiye ekonomisinin belirleyici makro göstergeleri şöyleydi:

1) Türkiye ekonomisi yüksek enflasyona karşın Plan'ın öngördüğü azami %6,6 oranının üstünde büyümeye devam ediyordu. 1996 yılında %7,1 olan büyüme hızı, 1997'de %8'e çıkmıştı. 1997 yılında "kayıt dışı ekonomi"nin bavlul ve sınır ticaretinin beslediği iç ve dış talep, sanayi katma değerinin hızlı büyümesini sağlamıştı.

2) M. Yılmaz Hükümetinin yılın ikinci yarısında aldığı anti-enflasyonist önlemler yetersiz kalmış ve 1997 yılı sonunda enflasyon %91 düzeyine çıkmıştı. Önceki yıl %84,9 ile kapanmıştı.

3) Yıl sonunda Konsolide Bütçe açığı 2,2 katrilyon liraya ulaşırken, iç borç stoğu 6,2 katrilyon olarak kapandı. Emisyon hacmi 395 trilyondan 719 trilyona çıktı. Hazine yüksek faizle borçlanmaya devam etti.

4) Dış ekonomik ilişkilerde 1997 yılı sonunda bazı olumlu gelişmeler görüldü. TCMB'nin kabul ettiği hesaba göre "bavlul ticareti" dahil 1997 yılı dış ticaret açığı 15.466 milyon Dolar, yaklaşık 5849 milyon Dolar bavlul ticareti hariç tutulursa, dış açık 21.415 milyon Dolar olarak gerçekleşti.

Hazine'nin yeni dış borç verilerine göre 1996'da 84,6 milyar Dolar olan borç stoğu, 1997 yılı sonunda 92,2 milyara ulaşmış bulunuyor. Buna karşılık ülkenin "uluslararası rezervleri" 1997 yılı sonunda 27,1 milyar Dolara yükselmiştir. Dolayısıyla döviz piyasalarında 1997 yılı sonlarında başlayan "Asya Krizi"ne rağmen, istikrar sürdü.

Türkiye yurt içinde Refah Partisi'nin kapatılma davasının ve yurt dışında "Asya Krizi"nin sonuçlarını bekleyerek 1998 yılına girdi.

Hükümet enflasyonla mücadele kararlılığını göstererek, TCMB'nın açıkladığı %50 enflasyon oranını hedef alan "para programı"nı destekleyen "borçlanma programı" ilan etmeye başladı. Bu tutum para piyasalarında olumlu gelişmelere yol açınca, Hazine daha düşük faizle borçlanma olanağına kavuştu. Bu ortam Hükümet'in özelleştirme çalışmalarını hızlandırmasına olanak verdi.

Kamuoyunda yoğun tartışmalara yol açan vergi yasa tasarısı 22 Temmuz 1998 tarihinde kabul edildi ve 29 Temmuz'da yürürlüğe girdi. Türk Vergi Sistemi'ne yenilikler getiren bu yasa özellikle "vergi tabanı"nın genişlemesini sağlayacak önlemler getirmektedir.

Asya ülkelerinde başlayan Brezilya ve Rusya Federasyonu'na ulaşan finansal ağırlıklı "Global Kriz" dünya ticaretinde ve sermaye hareketlerinde mevcut dengeleri altüst etti. Rusya Federasyonunun yaşadığı mali krizin giderek derinleşmesi, bu ülkeyle çok yönlü ve önemli ekonomik ilişkileri olan Türkiye'nin ciddi sıkıntılar içine girmesine yol açmıştır.

Asya Krizi'nden etkilenmeyen Türk ekonomisinde 1998 yılının birinci yarısında yüksek büyüme hızı devam etmiştir. Rusya Krizi ile birlikte, Türkiye'de özellikle yılın son üç ayında büyüme durmuş ve hatta bazı alt sektörlerde işyeri kapatma işten çıkarmalar (deri eşya, pamuk ipliği, pamuklu dokuma,... gibi) yaygınlaşmıştır.

Rusya, OECD ülkelerinin katı reform önerilerini yerine getirmediği için IMF'nin desteğini kaybetti. Bu durum Rusya'da iş yapan Türk müteahhitlerini mali krize soktu. Ayrıca bu ülkeye yönelik "bavul ticareti" hemen hemen durdu. Bu durum deri eşya sanayine büyük zarar verdi.

Ekonomide yaşanan belirsizlikler yılın son iki ayında yoğunlaşan siyasal krizi dahada derinleştirdi. TBMM 18 Nisan 1999'da erken genel seçim yapılması kararını aldıktan sonra çalışamaz hale geldi. Üstelik 17 aydan beri görev yapan Mesut Yılmaz azınlık hükümeti gensoru oylamasında güven oyu alamadı. M. Yılmaz istifasını Cumhurbaşkanı'na sundu.

S. Demirel 56. Cumhuriyet Hükümetini kurmak üzere önce B. Ecevit'i sonra bağımsız Muğla milletvekili Yalım Erez'i görevlendirdi. İkiside başaramadı ve hükümet krizinin çözümü 1999 yılına kaldı.

TBMM'de güvensizlik oyu veren partiler; M. Yılmaz Hükümeti'nin getirdiği 1999 yılı Bütçe Kanun Tasarısı'nı genel kurul gündemine almayarak güvensizliklerini tazelerken, 1999 yılı için altı aylık "geçici bütçe" kanun tasarısını onayladılar.

Bütün bu olumsuzluklara karşın ekonomi üst düzey yöneticilerinin akıllı ve tutarlı uygulamaya yansıyan kararlarıyla, özellikle enflasyonu aşağı çekme savaşı kazanıldı. 1997 yılı sonunda %90'ı bulan toptan eşya fiyatlarındaki artış, 1998 yılı sonunda %54,3 düzeyine indirildi. Tüketici fiyatları itibarıyla %99,1'den %69,7'e düşürüldü. Bu sonucu Meclis'de çoğunluğu olmayan bir azınlık hükümetinin sağlaması başta IMF olmak üzere uluslararası mali kuruluşların ilgisini çekti. Enflasyonun önemli oranda aşağı çekilmesi 1998 yılı büyüme hızının da yavaşlamasını ve %4,5 civarında kalmasına yol açtı. Bunu olağan saymalıyız. Teorik olarak toplam talebi kısmadan ve ekonomide bir "soğuma" sağlamadan enflasyonu ciddi olarak dizginlemek mümkün görülüyordu.



## KEYNES'İN İSTİHDAM VE ÜCRET ANALİZİ

İbrahim TANYERİ\*

### Özet:

Bu çalışma Keynes'in istihdam ve ücret analizini irdeleyip değerlendiren bir çalışmadır. Çalışmada önce neoklasik okulun istihdam ve ücret teorileri kısaca özetlenmektedir. İkinci bölümde Keynes'in neoklasik istihdam ve ücret teorilerinin temel varsayımlarına ve postülalarına yönelttiği temel eleştiriler sunulup değerlendirilmektedir. Üçüncü bölümde Keynes'in istihdam ve ücret analizinin neoklasik analizden farklı olmasına yol açan belirsizlik ile belirsizliğin temelinde yatan sermaye birikimi sürecinin özellikleri değerlendirilmektedir. Belirsizlik ve sermaye birikimi sürecine bağlı olarak ortaya çıkan efektif talep değişmelerinin istihdam hacmi ile ücret düzeyini nasıl değiştirdiği incelendikten sonra, Keynes'in iktisat yöntemine ilişkin görüşlerine de kısaca değinilmektedir.

### Abstract:

#### KEYNES'S EMPLOYMENT AND WAGE ANALYSIS

This paper discusses and evaluates Keynes's employment and wage analysis. In the first section a brief summary of employment and wage theories of neoclassical school is given. In the second section Keynes's critical evaluation of the basic assumptions and postulates of the neoclassical school is presented. In the third section a detailed examination of Keynes's employment and wage analysis is undertaken. In Keynes's analysis, the role of uncertainty and priority given to capital accumulation process has some important consequences, such as the emergence of effective demand as a critical and important variable which in turn determines the volume of employment and wage level. Furthermore a brief discussion of Keynes's method is offered.

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

**Anahtar Kelimeler:** Keynes, istihdam, ücret, efektif talep, belirsizlik, bölüşüm.

**Keywords:** Keynes, employment, wages, effective demand, uncertainty, income distribution.

## GİRİŞ

Kapitalist ekonomilerde elde edilen karların ve diğer gelirlerin tasarrufa ayrılan kısmı parasal fonlar olarak biriktirilir. Biriken bu parasal fonlar ya ekonominin üretken kapasitesini arttırmak amacı ile sermaye malları satın almak için kullanılırlar veya belirsizlikten korunmak için para ya da finansal varlıklar olarak muhafaza edilirler. Özellikle iktisadi genişlemenin doruk noktasına yaklaşılrken parasal fonlara sahip olanlar ellerinde bulunan fonları, ortaya çıkması muhtemel sermaye kayıplarından korkarak, yatırımlar yolu ile üretken sermayeye dönüştürmekten çekinirler. Biriktirilmiş parasal fonlar, özellikle belirsizliğin arttığı dönemlerde daha yüksek getiri elde etme umuduyla, para olarak veya likiditesi yüksek finansal varlıklar olarak muhafaza edilirler. Tasarruf sahipleri ellerinde bulunan parasal fonları sermaye malları gibi üretilebilir reel varlıklara dönüştürmek yerine, para, bono, tahvil ve diğer alacak senetleri gibi üretilemeyen finansal varlıklara plase ederek bekletebildikleri her durumda ekonomide gönülsüz işsizliğin varlığı için gerekli ve yeterli koşullar sağlanmış olur (Keynes, 1936: 212-13; Hahn, 1977: 183; Lawson, Lawson, 1990:121; Davidson, 1998:827.) Parasal fonların elde para olarak tutulması veya üretilemeyen finansal varlıklara plase edilmesi ekonomide toplam tasarrufların toplam yatırımlardan daha fazla olmasına, bir başka deyişle efektif talep yetersizliğine neden olur. Efektif talep yetersizliği ise ekonomide gönülsüz işsizliğin gözlenmesine ve ekonominin tam istihdam düzeyinin altında çalışmasına yol açar.

Ekonomide mevcut teknikleri, zevk ve alışkanlıkları, sermaye ile işgücünün niceliği ve niteliğini ve rekabet düzeyini veri kabul ederek kısa dönem analizi yapan Keynes'e göre, istihdam düzeyi ile reel ücret düzeyi işgücü piyasasında belirlenmez. İstihdam düzeyini, işgücünün marjinal verimini ve reel ücret düzeyini belirleyen temel etken efektif talep düzeyidir (Keynes, 1936:23-32; Davidson, 1983:106-107; Davidson, 1998:817.) Keynes, efektif talebin temel öneme sahip bileşeni olan yatırım düzeyinin nasıl belirlendiğini faiz oranı ve sermayenin marjinal etkinliği analizlerine dayanan yatırım analizi ile irdelemiştir. Bu bakımdan, Keynes'in istihdam ve ücret analizi, yatırım ve efektif talep analizi üzerine inşa edilmiş bir analiz olarak görülebilir.

Bu çalışma, bu dergide daha önce yayımlanmış olan bir makaleyi (Tanyeri, 1994) tamamlayan bir çalışmadır. Çalışmanın temel amacı Keynes'in istihdam ve ücret analizini inceleyip değerlendirmektir. Birinci bölümde, neoklasik okulun istihdam ve ücret analizi kısaca özetlenecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde neoklasik analizin temel varsayımlarının eleştirisi yapılmaktadır. Bu bölümde Keynes'in analizinin neoklasik analizden farklı bir analiz olmasına yol açan nedenler irdelenmektedir. Üçüncü bölümde Keynes'de istihdam ve ücret analizi incelenmekte ve sonuç kısmında ise Keynes'in istihdam ve ücret analizinin özgünlüğü ve bu özgünlüğe kaynaklık eden belirsizlik ile belirsizliğin sonuçları özetlenmektedir.

## I-NEOKLASİK OKULUN İSTİHDAM VE ÜCRET ANALİZİ

Keynes'in **Genel Teori**'de ortaya koyduğu faiz ve yatırım analizi ile istihdam ve ücret analizi, Keynes'in de içinde eğitildiği dönemin egemen<sup>1</sup> iktisadi analizinden farklı bir analizdir. Keynes'in istihdam ve ücret analizini neoklasik iktisadi analizden ayıran temel fark, neoklasik analizin tam istihdam durumunu kaçınılmaz kılan parametreleri ile bazı varsayımlarıdır. Keynes, neoklasik iktisadın istihdam ve ücret analizine ilişkin temel postüllarını incelediği **Genel Teori**'nin ikinci bölümüne neoklasik fiyat ve üretim teorilerinin genel bir değerlendirmesi ile başlar. Keynes'e göre neoklasik fiyat ve üretim teorileri temel olarak üretim faktörlerinin hacmi veri iken bu faktörlerin ve özellikle işgücünün tamamen istihdam edildiğini varsayarak, farklı kullanım alanlarına ne oranda tahsis edildiği ve bu faktörlerin elde ettikleri görece kazançlar ile üretilen malların görece fiyatlarının nasıl belirlendiğini araştırır (Keynes, 1936:4.) Başka bir biçimde ifade etmek istersek neoklasik analiz, insanların isteklerini tatmin etmek için üretilen malların denge üretim miktarları ile fiyatlarının nasıl belirlendiğini araştırırken zevk ve tercihler, teknoloji düzeyi, faktör donanımı ve faktör bölüşümünü veri parametreler olarak kabul etmektedir. Neoklasik analiz ayrıca: (i) paranın daima nötr olduğu (en azından uzun dönemde), yani reel değişkenleri etkilemediği, (ii) geleceğin, geçmiş ve cari fiyatlar kullanılarak (istatistiksel olarak) tahmin edilebilebileceği, dolayısı ile iktisadi karar birimlerinin beklemeyle, en azından uzun dönemde gerçekleştiği; yani belirsizliğin olmadığı veya ekonomik sistemin ergodik olduğu, (iii) her şeyin diğer her şeye ikame olduğu varsayımlarını yapar (Davidson, 1998:822; ayrıca bakınız Davidson, 1996.) Neoklasik analizin yukarıda belirtilen parametreleri ile yaptığı varsayımlar üretim faktörlerinin ve özellikle işgücünün tam istihdamını kaçınılmaz kılarak kabul etmiş olur. Bu bakımdan neoklasik analizin veri üretim faktörlerinin fiilen hangi oranda istihdam edildiğini belirleyen etkenleri ayrıntılı olarak incelemediği söylenebilir. Zira tam istihdamın yukarıda açıklandığı anlamda varsayıldığı görülmektedir. Bu varsayımlara bağlı olarak Say kanunu gereği her arzın kendi talebini yaratacağı, üretim faktörlerinin tam istihdamının sağlanacağı ve tam istihdam gelirinین gerçekleşeceği kabul edilir. Neoklasik analiz veri kabul ettiği parametreler ile varsayımlarının sınırlaması altında, tımdengelim yöntemini kullanarak denge fiyat ve miktarlarının nasıl

<sup>1</sup> Egemen iktisadi analizi 'klasik' teori olarak nitelendiren Keynes, klasik okula Ricardo ve Mill yanında Marshall ve Pigou'yu da dahil etmektedir. **Genel Teori**'de, özellikle istihdam ve ücret konuları incelenirken Marshall ve Pigou'nun eleştirildiği hatırlanırsa klasik okulun neoklasik okulu da içine aldığı anlaşılmaktadır. Bu çalışmada neoklasik okul bu anlamda kullanılmaktadır.

belirlendiğini açıklar. Denge fiyat ve miktarları veri parametreler ile varsayımların mantıksal sonucu olarak bulunur (Okyar, 1948:99; Carabelli, 1991:109-110.) Onun içindir ki Keynes neoklasik teoriye yönelttiği eleştirilerle bu teoride mantıksal kusurlar bulmak amacını taşımadığını, eleştirilerinin neoklasik teorinin temel bazı varsayımlarının içinde yaşadığımız dünyada geçerli olmadığını yada ender olarak geçerli olduğunu ve neoklasik teorinin varsayımları nedeni ile içinde yaşadığımız dünyanın iktisadi sorunlarını çözemediğini belirtir (Keynes, 1936:378.)

Keynes'e göre neoklasik istihdam ve ücret teorisi iki temel postülaya dayanır. Bu postülalardan birincisi işgücü talebine, ikincisi işgücü arzına ilişkindir. Keynes'in kabul ettiği birinci postülaya göre 'ücret işgücünün marjinal verimine eşittir' (Keynes, 1936:5.) Başka bir biçimde ifade edersek, istihdam edilen son işgücü biriminin firma hasılatında meydana getirdiği artış ya da işgücünün marjinal ürününün hasılatı ücrete eşittir. İstihdam edilen son işgücü biriminin marjinal ürün hasılatı ücret oranını aştığı sürece istihdam talebi ve istihdam hacmi artacaktır. Bu bakımdan neoklasik teoriye göre işgücünün talep edilen miktarı ile işgücünün marjinal verimi ve dolayısı ile işgücünün reel ücreti arasında ters yönlü fonksiyonel bir ilişki vardır. Bu fonksiyonel ilişki işgücü talep fonksiyonu olarak bilinir.

Neoklasik iktisatçıların ikinci postülası işgücü arzına ilişkin bir postüladır. Bu postülaya göre işgücünün arz edilen miktarı, işgücünün marjinal zahmetinden (marjinal eksi faydasından) hareketle bulunur. Keynes ikinci postülayı şöyle ifade etmektedir: 'Belirli bir işgücü miktarı istihdam ediliyor iken, ücretin sağladığı fayda bu istihdam miktarının marjinal zahmetine eşittir.' Bu postüla istihdam edilen işgücünün reel ücretinin, fiilen istihdam edilen işgücü miktarının işgücü piyasasına arz edilmesini sağlamaya ancak yettiğini ifade etmektedir. İşgücü miktarını çok küçük bir miktarda arttırdığımızda ortaya çıkacak olan marjinal zahmet yada marjinal eksi fayda reel ücretin işgücü sahibine, işçiye, sağladığı faydadan daha fazla ise işçi bu reel ücret karşılığında işgücünü arz etmekten vazgeçer. O halde işgücünün arz edilen miktarı ile reel ücret arasında doğru yönlü bir ilişki vardır. Bu fonksiyonel ilişki işgücünün arz fonksiyonu olarak bilinir.

Neoklasik teori işçi ile işveren arasındaki parasal ücret sözleşmelerinin, paranın nötr olduğunu yani reel değişkenleri etkilemediğini varsayarak, reel ücreti belirlediğini kabul etmekte ve reel bir analiz yapmaktadır. Neoklasik teori firmaların işgücü taleplerinden toplam işgücü talebi fonksiyonunun ve işçilerin işgücü arzlarından toplam işgücü arzı fonksiyonunun bulunacağını varsayar. İşgücü arz ve talep fonksiyonlarının kesiştiği noktada oluşan ücret denge ücret düzeyi, istihdam da denge istihdam düzeyidir. Neoklasik işgücü piyasasında belirlenen denge istihdam düzeyi, istihdam edilen işgücünün



marjinal veriminin sağladığı marjinal faydayı işgücünün marjinal zahmetine eşitler. Bu bakımdan denge istihdam düzeyi tam istihdam düzeyidir. İşçilerin işgücü piyasasında belirlenen denge istihdam düzeyindeki reel ücrete razı olmayıp işgücü arz etmemeleri işsizlik sayılamaz. Zira bu tür bir işsizlik gönüllü işsizliktir. Bu anlamda denge istihdam düzeyi tam istihdam düzeyine eşittir.

Keynes'in **Genel Teori**'de geliştirdiği analiz; paranın nötr olmadığı, belirsizliğin var olduğu ve paranın ikame edilir bir nesne olmadığı, parasal bir girişimci ekonomisini varsayan bir analizdir. Bu nedenle **Genel Teori**'nin ilk bölümleri neoklasik istihdam ve ücret analizinin temel varsayımlarının eleştirilmesine ayrılmıştır. Bu bakımdan Keynes'in istihdam ve ücret analizini irdelemeden önce neoklasik analizin temel varsayımlarına yönelttiği eleştirileri incelemek gerekir.

## II. NEOKLASİK ANALİZİN VARSAYIMLARININ ELEŞTİRİSİ

Keynes'e göre neoklasik iktisatçılar iktisadi analizlerinde bir ülkede mevcut olan üretim faktörlerinin ne oranda istihdam edildiğini belirleyen etkenlerin neler olduğunu ayrıntılı bir biçimde incelememiştir. Zira neoklasik iktisadi analiz, parametreleri ve varsayımlarından hareketle, üretim faktörlerinin ve özellikle işgücünün tam olarak istihdam edilmesi gerektiğini mantıksal olarak göstermiştir. Ancak sürekli bir iktisadi değişme içinde olan iktisadi hayat bir yandan neoklasik analizin parametrelerinin veri olarak kabul edilmesini imkansız kılmış öte yandan bu analizin varsayımlarının geçerli olmasını önlemiştir. Zira iktisadi faaliyet kesinliğe imkan vermeyen belirsizlikler içinde gerçekleşmektedir. Bu durum paranın ikame edilebilir bir nesne olmasını önlemekte ve böylece para nötr olmaktan çıkmaktadır. Bu nedenlerle içinde yaşadığımız dünyada, ne işgücünün veriminde ve ne de işgücünün asgari reel taleplerinde hissedilir herhangi bir değişme olmadan, istihdam hacminde<sup>2</sup> geniş dalgalanmalar gözlemlendiğini ve cari ücret düzeyinde çalışmak isteyen insanların, çoğu zaman, istedikleri kadar çalışmadıklarını belirten Keynes (Keynes, 1936:7-9), toplam istihdam ile toplam gelir düzeyinin tam istihdam düzeyinde oluşacağını kabul etmemiştir. Bu nedenle **Genel Teori** kısa dönemde büyük değişmeler gösterebilen toplam istihdam hacmi ile toplam gelir düzeyinin nasıl değiştiğini ve bu değişmelere yol açan etkenlerin neler olduğunu inceleyen bir eser olmuştur.

<sup>2</sup> Keynes toplam istihdam hacminin emek birimi cinsinden ifade edilebileceğini belirtir (Keynes, 1936:41.)

Keynes **Genel Teori**'deki analizine, neoklasik analizin temel bazı varsayımlarının içinde yaşadığımız dünyada geçerli olup olmadığını sorgulayarak başlar. Bu temel varsayımlardan ilki paranın nötr olduğu bir reel ücret (takas ya da kooperatif) ekonomisi varsayımıdır (Keynes, 1979:66-67; Gerrard, 1995:447.) Neoklasik teori, paranın nötr olduğu bir reel ücret ekonomisi varsayımına bağlı olarak reel ücretin işgücünün marjinal zahmetine eşit olduğu bir işgücü arz eğrisinin varlığı sonucuna ulaşır. Keynes'in **Genel Teori**'de yaptığı analiz ile neoklasik analiz arasındaki temel ayrılık, bu analizlerin varsayımlarındaki farklılıktan kaynaklanır. Bu varsayımlardan en önemlisi paranın nötr olduğu varsayımı yada bütün arz ve talep fonksiyonlarının homojen olduğu varsayımıdır. Bu varsayım, matematiksel terimlerle, herhangi bir mal veya hizmetin bir firma veya bir kişi tarafından arz ya da talep edilen miktarının bağımlı olduğu fiyatlar aynı oranda artar veya azalır ise arz ya da talep edilen miktarın değişmeden kalması biçiminde ifade edilir (Leontief, 1936:115-116.) Leontief, Keynes'in özellikle işgücü arz fonksiyonunun homojen bir fonksiyon olduğu varsayımını, fiyat değişimleri karşısında istihdam edilen işgücü miktarının değiştiğinin gözlenmesine dayanarak reddettiğini belirtir. Belirsizliğin varlığı para talebinde değişmelere neden olarak malların fiyatlarının farklı oranlarda değişmesine yol açmakta ve paranın nötr olmasını engellemektedir. Böylece arz ve talep fonksiyonlarının, özellikle işgücü arz fonksiyonunun homojen oldukları varsayımı geçersiz olmaktadır. Farklı oranlarda değişen mal ve hizmet fiyatlarına bağlı olarak değişen fiyatlar genel düzeyi, işgücü istihdam düzeyinin belirlenmesinde toplam işgücü talep fonksiyonu ile işgücü arz fonksiyonunu kullanılabilir tahlil aletleri olmaktan çıkarır. Zira işgücü arz fonksiyonu fiyatlarda ortaya çıkacak her değişme ile kayacak ve bir işgücü arz fonksiyonundan söz edilemeyecektir (Keynes, 1936:8-9; Keynes, 1979:66.) Ücretin işgücünün marjinal verimine eşit olduğuna dair birinci neoklasik postülayı kabul eden Keynes'in işgücüne ait bir talep fonksiyonu olduğunu kabul etmez. Zira Keynes'in analizinde işgücü talebini belirleyen işgücünün marjinal verimi değil **efektif talep** düzeyidir. Etkif talep işgücü talebini ve istihdam hacmini belirler. Bu istihdam hacminde kar maksimizasyonu yapmak isteyen girişimciler, ücreti işgücünün marjinal verimine eşitleyecekleri için ücret işgücünün marjinal verimine eşit olacaktır. Ancak işgücünün marjinal veriminden ve ücretten hareketle bir işgücü talep fonksiyonu oluşturulamaz. Zira işgücünün marjinal verimi işgücü talebini ve istihdam hacmini belirlemez. Tersine işgücünün marjinal verimini efektif talep tarafından belirlenen istihdam hacmi belirler.

Finansal piyasaların mevcut olduğu parasal bir ekonomide bu piyasaların ilk görevi, tasarruf sahiplerinin hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetleri doğrudan ihraç eden kurumlardan satın almalarına yardımcı olarak yatırımları 'fonlama'görevidir. Finansal piyasaların ikinci görevi ise, belirsizliğin kendini şu veya bu biçimde hissettirdiği durumlarda, parasal fonları üretken yatırımlara dönüştürmek istemeyen fon sahiplerine farklı

derecelerde likid olma imkanları sunan ikinci el piyasalarında finansal varlık alıp satma imkanını sağlamaktır (Davidson, 1990: 613.) İkinci el piyasalarında alınıp satılan finansal varlıklar veya menkul kıymetler yeni ihraç edilen finansal varlıklara mükemmel ikameler oldukları için yeni ihraç edilmiş finansal varlıklara ait piyasalar ile ikinci el finansal varlık piyasaları çok yakın bir etkileşim içindedirler. Bu durum üretken kapasitenin artmasını sağlayan sermaye malları piyasaları ile ikinci el finansal varlık piyasasının aynı piyasalar gibi görülmesi anlamına gelir (Keynes, 1937b:217.) Mevcut finansal varlıklar üretilebilir reel sermaye mallarına mükemmel ikameler oldukları için finansal varlık fiyatları reel sermaye malları fiyatlarını yakından etkiler (Townshend, 1937:157-58; Rotheim, 1993:200-202.) Bu bakımdan iktisadi değişiminin oluşturduğu belirsizlik ortamında kolayca değişebilen beklentiler finansal varlıkların fiyatlarını, piyasa faiz oranını ve sermayenin marjinal etkinliğini etkilemekte, böylece parasal bir ekonomide gelecek tahmin edilebilir olmaktan çıkmakta ve rasyonel hesap yapma imkanları önemli ölçüde zayıflamaktadır. Bir başka deyişle belirsizlikler ve sürekli değişim, sonuçları uzun dönemde ortaya çıkacak yatırım kararlarının kesin ve titiz matematiksel hesaplara dayalı olmasını engellemektedir. Zira belirsizlik bu tür hesaplar yapmak için gerekli bilgilerin yokluğu anlamına gelir (Keynes, 1936:162-63; Keynes, 1937a:113-14.) Belirsizlik ortamı akılla açıklanamadığı ve rasyonel hesaplamalara imkan vermediği oranda geleceğe ilişkin tahmin edilebilirlik ve dolayısı ile rasyonel davranışlar önlenmiş olur (Butos, Koppl, 1997:342-43.) Belirsizlik ortamında oluşturulan beklentiler finansal varlık fiyatlarının, faiz oranının ve sermayenin marjinal etkinliğinin kolayca değişmesine yol açar. Bu durum dayanıklı malların fiyatlarının bile değişmesine neden olabilir (Townshend, 1937:161.) Böyle bir ortamda para, genel satın alma gücünü geleceğe taşıma niteliği dolayısı ile, belirsizlikten korunmanın bir aracı durumuna gelir (Davidson, 1977:542.) Bu durum paranın nötr olmasını engeller ve birikmiş parasal fonların yatırımlara, yani üretilen sermaye mallarına akmasını erteleyebilir. Parasal fonlara olan talep artar veya parasal fonlar daha yüksek getiri elde etme umuduyla finansal varlıklara yönelebilir. Bu durum paranın kolayca ikame edilebilir bir nesne olmadığı anlamına gelir. Belirsizlik ortamı para ile para kazanmaya dönük spekülasyon davranışlarının önem kazanmasına yol açar. Spekülasyon davranışlar ise üretken yatırımların azalmasına, efektif talebin yetersizliğine ve ekonominin tam istihdam düzeyinin altında çalışmasına neden olur. Bu durum 'Say Kanunu' olarak bilinen kanunu geçersiz kılar. Kısaca 'her arz kendi talebini yaratır' biçiminde ifade edilen Say kanununa göre üretilen malların arz fiyatlarına bağlı olarak elde edilen gelirlerin tamamının her üretim düzeyinde tüketim ve yatırım malları satın almak üzere harcadığı kabul edilir (Keynes, 1936:26.) Başka bir biçimde ifade edilirse, tüketim mallarına yapılan harcamalar azaldığında serbest kalan işgücü ile diğer üretim faktörlerinin kaçınılmaz olarak yatırım malları harcamaları için kullanılacağı

varsayılmaktadır. Ancak tüketim mallarına yapılan harcamaların azalması ile artan tasarruflar, yatırım malları satın alarak istihdam hacmini arttırmak yerine elde para veya tahvil ve benzeri alacak senetleri halinde tutulmak istenirse, paranın üretim ve istihdam esnekliği sıfır veya sıfıra çok yakın olduğu için istihdam hacmi artmaz (Davidson, 1998:827-28.) Bu nedenle, Keynes, Say kanununu reddeder. Tüketim mallarına yapılan harcamalar azaldığında serbest kalan işgücü ile diğer üretim faktörlerinin istihdam edilmesini sağlayacak yatırım malları harcamalarının yada yatırım talebinin otomatik olarak oluşması, geleceğe ilişkin belirsizliğin varlığına bağlı olarak paranın ikame edilebilir ve nötr olmaktan çıkması ile, imkansız hale gelir. Böyle olunca neoklasik teorinin kaçınılmazlığını mantıksal olarak gösterdiği tam istihdam durumu, ekonomide fiilen oluşması muhtemel olan çok sayıda farklı istihdam durumlarından sadece biri olacaktır. Dolayısı ile gönülsüz işsizlik ekonomide genel olarak gözlenen bir durumu temsil edecektir (Keynes, 1936:9 ve 50.)

Neoklasik iktisadi analiz; paranın nötr olduğunu, geleceğin tahmin edilebilir yani ergodik olduğunu ve paranın ikame edilebilir olduğunu varsayarak paranın istihdam, gelir ve yatırım düzeyi gibi reel değişkenleri etkilemediğini kabul eden bir analizdir. Bu temel varsayımlara dayanan neoklasik analiz girişimciliğin temel öneme sahip olduğu kapitalist bir ekonomiyi bir takas ekonomisi veya bir reel ücret ekonomisi gibi tasarlamaktadır. Bu nedenle neoklasik istihdam ve ücret teorileri, içinde yaşadığımız kapitalist dünyanın iktisadi sorunlarını açıklamaktan uzak kalmaktadır. Neoklasik analizin bu temel varsayımlarının içinde yaşadığımız dünyada geçerli olmadığını belirten Keynes, istihdam ve ücret düzeyinin toplam işgücü arz ve talep fonksiyonlarından hareketle belirlendiği görüşünü reddeder. Keynes'in neoklasik istihdam ve ücret analizinin birinci postülasını kabul etmesini işgücüne ilişkin bir toplam talep fonksiyonunun varlığını kabul ettiği anlamına geldiğini söylemek doğru değildir. Zira Keynes birinci postülayı işgücü için bir talep fonksiyonu olarak görmek yerine bir **istihdam fonksiyonu** yada **işgücü için piyasa denge eğrisi** olarak görür (Keynes, 1936:ch.20; Davidson, 1998:824-826; ayrıca Davidson, 1983'e bakınız.) Efektif talebe bağlı olarak ortaya çıkan fiyat değişimleri sonucu cari parasal ücretin satın alabileceği ücret malları(reel ücret) işgücünün marjinal zahmetinin doğru bir ölçüsü olmaktan çıktığı için ikinci neoklasik postülayı reddeden Keynes'e göre işgücü için bir toplam arz eğrisi de söz konusu değildir. Zira belirsizlik paranın ikame edilebilir bir nesne olmasını engeller ve parayı nötr olmaktan çıkarır. Böyle bir ortamda işgücüne ilişkin bir arz ve talep fonksiyonu bulunamaz. Bunun içindir ki Keynes'in analizinde işgücü için bir arz ve bir talep fonksiyonu bulmak mümkün değildir (Keynes, 1979:83.) Keynes'de istihdam ve ücret düzeyinin belirlenmesinde temel bağımsız değişken **efektif taleptir**. Keynes'in efektif talep analizi ile istihdam ve ücret analizi üçüncü bölümde irdelenmektedir.

### III. KEYNES'İN EFEKTİF TALEP, İSTİHDAM VE ÜCRET ANALİZİ

Paranın kullanıldığı kapitalist bir ekonomide iktisadi faaliyetin temel amacı kar elde etmektir. Böyle bir ekonomide iktisadi faaliyet sonucunda elde edilmesi umulan parasal karların ne oranda gerçekleşeceği efektif talep düzeyine bağlıdır. Efektif talep düzeyinin belirlenmesinde toplam arz ve toplam talep fonksiyonları etkilidir. Toplam arz fonksiyonu, kısa dönemde mevcut sermaye ile işgücünün niceliği ve niteliğine bağlı olarak belirlenir. Keynes'e göre toplam arz fonksiyonu farklı istihdam düzeyleri ile bu istihdam düzeylerinde gerçekleştirilen toplam üretimin maliyetleri yada toplam arz fiyatları arasındaki fonksiyonel ilişkiyi gösterir. Toplam talep fonksiyonu ise bu farklı istihdam düzeylerinde üretilen toplam üretime halkın ne kadar harcama yapacağı hakkında oluşan girişimci bekleyişlerine göre bulunur. O halde toplam talep fonksiyonu, farklı istihdam düzeyleri ile bu istihdam düzeylerinde üretilen mallar için beklenen talep (beklenen harcamalar) arasındaki fonksiyonel ilişkiyi gösterir (Keynes, 1936:24-25; Ülgener, 1966:90-93; Üstünel, 1966:185.) Görüldüğü gibi toplam talep fonksiyonu fiilen gerçekleşmiş harcamaları değil beklenen harcamaları göstermektedir. Toplam talebin iki önemli bileşeni vardır. Bunlardan ilki, beklenen tüketim harcamaları talebi, temel olarak cari gelir düzeyine bağlıdır. Toplam talebin ikinci önemli bileşeni olan beklenen yatırım harcamaları talebi bir yandan kar bekleyişlerine öte yandan yatırımın arz maliyetine bağlı olup genel olarak cari gelir düzeyinden bağımsızdır. Yatırımlara ilişkin bekleyişler genel olarak uzun dönem bekleyişleridir. Bu nedenle yatırım hacmini, efektif talebi, umulan kar oranını ve istihdam hacminini uzun dönem bekleyişlerinin belirlediğini söyleyebiliriz.

Belirli bir istihdam hacminde beklenen toplam talep düzeyi (toplam talep fiyatı) toplam arz düzeyinden (toplam arz fiyatından) büyük ise kar oranı girişimcilerin bekledikleri orandan fazla olacağı için girişimciler istihdam hacmini toplam talep toplam arz eşit oluncaya kadar arttıracaklardır. Böylece istihdam hacmi ve gelir düzeyi toplam talep ile toplam arz fonksiyonunun kesiştiği noktada belirlenir. Zira girişimciler beklenen kar oranına bu noktada ulaşırlar. Keynes toplam talep fonksiyonunun toplam arz fonksiyonunu kestiği noktadaki toplam talebin değerini, **efektif talep** olarak tanımlar (Keynes, 1936:23-25.) Bu anlamda efektif talep **ex post** bir büyüklüğü ifade eder. Satış hasılatının fiili değeri, **ex post** efektif talep, kar maksimizasyonunu sağlayan talep düzeyidir. Geleceğe ilişkin bekleyişlere bağlı olan, beklenen satış hasılatının şimdiki değeri olarak **ex ante** efektif talep, yatırım ve istihdam

hacmini belirler (Keynes, 1973a:424-425.) Keynes'e göre bir reel ücret ekonomisini kabul eden neoklasik teori, girişimcinin üretim miktarını arttırmasının veya yeni bir üretim süreci başlatmasının, kendi payına düşeceğini umduğu ürün miktarına bağlı olduğunu varsayar. Habuki bir girişimci ekonomisinde yada bir parasal ekonomide bu varsayım geçerli olmaktan çıkar. Zira girişimci, üretim sonucunda kendi payına düşen ürün miktarı ile değil para miktarı ile ilgilenir. Anlık (spot) ve gelecek (forward) fiyat yapısının, para tutma ile mevcut diğer servet tutma biçimleri arasındaki avantajları eşitlediği varsayılırsa, girişimcilerin belirli bir zamanda para kullanarak üretim miktarını arttırması veya bir üretim sürecini başlatması daha avantajlı duruma geldiğinde daha fazla işgücü istihdam edilmek istenecektir (Keynes, 1979:82-83.) Bekleyişlere bağlı olarak değişen gelecek fiyat yapısı, beklenen karları ve efektif talebi değiştirerek, istihdam hacminin değişmesine neden olur.

Efektif talep düzeyi filen gerçekleşen tüketim harcamaları ve yatırım harcamaları tarafından belirlenir. Tüketim harcamaları talebi temel olarak kısa dönem bekleyişlerine göre belirlenen cari gelir düzeyine bağlı olduğu için, uzun dönem bekleyişlerine göre belirlenen yatırım harcamaları talebine göre daha istikrarlı sayılabilir. Kısa döneme ilişkin bekleyişler ile uzun dönem bekleyişlerinin birbirlerini karşılıklı olarak etkilediği kabul edilmekle birlikte uzun döneme ilişkin bekleyişlerin daha kolayca değiştiği düşünülür. Zira kısa dönem bekleyişleri, üreticinin genel üretim kapasitesi veri iken ürettiği nihai ürünün fiyatına ilişkin bekleyişlerdir. Kısa dönem bekleyişlerini cari arz ve talep koşulları ile yakın bir uyum içinde tutacak geri besleme mekanizmaları mevcut iken uzun dönem bekleyişleri için bu tür bir geri besleme mekanizması mevcut değildir (Butos, Koppl, 1997:341.) Bu durum uzun dönem bekleyişlerin istikrarlı olmasını önler ve Keynes'in belirttiği gibi uzun dönem bekleyişlerinin ani değişmeler göstermesine yol açar (Keynes, 1936:51.) Böyle olunca, parasal bir ekonomide, yatırım hacminin ve böylece efektif talep düzeyinin ani değişmeler göstermesi mümkün hale gelir.

Uzun dönem bekleyişlerinden etkilenen yatırım hacmi, istihdam ve gelir düzeyini belirleyen temel bağımsız değişken olduğu gibi kar oranını da etkileyen önemli bir değişkendir. **Genel Teori**'de sunulan yatırım analizinde yatırımları belirleyen etkenler hakkında bazı önemli açıklamalar ve değerlendirmeler yapılmakla birlikte Keynes'in yatırım hacminin belirlenmesi konusunu açık bıraktığı söylenebilir. Uzun dönem bekleyişleri geleceğe ilişkin belirsizlik ve bilinemezlik ortamında olduğu için Keynes'in yatırım analizi mantıksal kesinliğe imkan vermez. Böyle olunca Keynes'in analizi açık bir sistemi kabul ediyor demektir. Açık bir sistemde mantıksal kesinlik sınırlıdır. Zira ilgili bütün değişkenler hakkında gerekli bütün bilgiler mevcut değildir. Öte yandan ampirik kesinlik de sınırlıdır. Zira açık sistemlerde evrimsel süreçler ve süreksizlikler tekrarlanabilir olayların meydana gelmesini sınırlar.

Bu nedenlerle Keynes'de istihdam ve gelir düzeyini belirleyen yatırım ve efektif talep analizinin bir açık sistem analizi olduğu söylenebilir (Keynes, 1937a:113-115; Dow, 1997:87.) Açık sistemlerde, sistemi meydana getiren değişkenleri ve bu değişkenlerin karşılıklı ilişkilerini ve etkileşimlerini bir bütün olarak tanımlamak mümkün olmadığı için açık sistemlerin nasıl çalıştığına ilişkin bilgiler kesin olmaktan uzaktır.

Keynes'in analizinde işgücü talebi ve istihdam hacmi mal piyasalarında ve belirsizlik ortamında oluşan bekleyişlere göre belirlenen ve bekleyişlerin değişmesine bağlı olarak değişen efektif talep düzeyine bağlıdır. Keynes'e göre ücret-birimi ile ölçülen ve her efektif talep düzeyine karşı gelen istihdam hacmini gösteren bir istihdam fonksiyonu bulunabilir (Keynes, 1936:280.) Bu fonksiyon istihdam hacminin efektif talep düzeyine bağlı olarak nasıl değiştiğini gösteren bir fonksiyondur. Efektif talep düzeyine göre belirlenen istihdam hacmi, girişimcilerin kar maksimizasyonu yapmalarına imkan veren bir istihdam hacmi olduğu için istihdam edilen son işgücü biriminin firma hasılatında meydana getirdiği artış, yani işgücünün marjinal ürününün değeri, ücrete eşit olacaktır. Keynes ücretin işgücünün marjinal verimine eşit olduğunu bu anlamda kabul etmektedir. Ancak bu kabul işgücünün marjinal verimine bağlı bir işgücü talep fonksiyonunun kabul edildiği anlamına gelmez. Keynes ücretin işgücünün marjinal verimine eşit olduğu kabulünden hareketle, işgücü için bir toplam talep fonksiyonunun varlığı sonucuna ulaşmaz. Bir başka deyişle işgücünün marjinal verimi ve dolayısı ile reel ücret istihdam hacmini belirlemez. Keynes'de istihdam hacmi ile bu istihdam hacmine karşı gelen reel ücreti belirleyen **efektif talep** düzeyidir.

Her istihdam hacminde mal piyasalarının dengede olduğunu gösteren bir istihdam fonksiyonun varlığından söz eden Keynes, ülke ekonomilerinde efektif talep yetersizliğinin sonucu olarak gönülsüz işsizliğin gözlemlendiğini belirtir. Gönülsüz işsizliğin varlığına rağmen cari ücret düzeyinde çalışmak isteyenlerin istihdamını sağlayacak, veya cari ücret düzeyinde var olan işgücü arzı fazlasını ortadan kaldıracak, bir talep fazlası herhangi bir piyasada mevcut değildir. Zira gönülsüz işsizlik, işsiz kalanlar gelir elde edemedikleri için, herhangi bir piyasada ilave bir talebin oluşmasına yol açmaz. Böyle olunca diğer piyasalarda, kavramsal olarak oluşması beklenen talep fazlası gerçekleşmiyor demektir (Clower, 1969:287-294; Hahn, 1977:182; Akyüz, 1977:203.)

Neoklasik analiz her piyasada olduğu gibi işgücü piyasasında da işgücünün arz fiyatının işgücünün talep fiyatına eşitleneceğini ve böylece tam istihdam dengesinin sağlanacağını, yukarıda belirtilen iki temel postülaya dayandırır. Ancak yetersiz efektif talebin bir sonucu olarak ortaya çıkan gönülsüz işsizlik, işgücü talep fiyatının tam istihdam düzeyinde oluşacak talep

fiyatından daha fazla, işgücü arz fiyatının ise daha az olması anlamına gelir. Gönülsüz işsizliğin varlığı, ücretin hem işgücünün arz fiyatına ve hem de talep fiyatına eşit olmasını engeller. Kar maksimizasyonunu sağlamak isteyen bir firmanın işgücüne ödeyeceği ücret, işgücünün marjinal verimine, parasal olarak ifade edilirse işgücünün marjinal ürününün değerine eşit olacaktır. Bu durumda ücret işgücünün talep fiyatına eşittir ve birinci neoklasik postüla kabul edilmektedir. Gönülsüz işsizliğin varlığı, işgücüne ödenen ücret işgücünün talep fiyatına eşit iken aynı zamanda işgücünün arz fiyatına da eşit olmasını engeller. İşgücünün ücretinin işgücünün arz fiyatına eşit olmadığı bir durumda, ücretin işgücünün marjinal zahmetine eşit olduğunu belirten ikinci neoklasik postüla geçerli olmaktan çıkar (Akyüz, 1977:203.) Keynes ikinci postülanın gönülsüz işsizliğin varlığı durumunda geçerli olmaktan çıkmasını parasal bir ekonomide işçilerin ücretlerini reel olarak belirleme gücüne sahip olmamalarına bağlar. Gönülsüz işsizlik durumunda işçilerin parasal ücret düzeyini azaltarak reel ücret düzeyini azaltmak istemeleri, çoğu zaman efektif talebin azalmasına ve böylece istihdam hacminin azalmasına ve de reel ücret düzeyinin yükselmesine yol açabilir. İkinci neoklasik postülada önerildiği gibi işgücü arzının sadece reel ücretin bir fonksiyonu olduğu kabul edilirse, işgücü arz eğrisinin fiyat düzeyinde meydana çıkacak her değişmeye bağlı olarak kayması gerekir (Keynes, 1936:9; Okyar, 1948:111.) Efektif talep değişmelerine bağlı olarak bir yandan istihdam hacmi ve gelir düzeyi öte yandan fiyat düzeyinin değişmesi söz konusu olacaktır. Fiyat düzeyinde ortaya çıkan değişmelerin işgücü arz fonksiyonunda kaymalara yol açması, parasal bir ekonomide işgücü toplam arz fonksiyonunun varlığının sorgulanmasına neden olur.

Efektif talep yetersizliğine bağlı olarak belirlenen istihdam hacminde, gönülsüz işsizliğin varlığına rağmen, Keynes işgücünün marjinal verimine eşit bir ücret aldığını kabul etmektedir. Ancak bu eşitlikten hareketle, Keynes işgücü talebinin reel ücrete bağlı olduğu sonucunu çıkarmaz. Gönülsüz işsizliğin varlığı ise bu ücret düzeyinin işgücünün marjinal zahmetine eşit olmadığı anlamına gelir. Bu nedenle Keynes'in analizinde işgücü için bir arz fonksiyonu olduğu söylenemez. Keynes'e göre işgücü için bir arz fonksiyonu olduğunu ileri sürmek kısa dönemde sermaye kazancının (rant benzerinin) hiç değişmediği anlamına gelir (Rotheim, 1998:359.) Halbuki Keynes kısa dönemde, istihdam hacmi artıyor iken, reel ücretin genel olarak azalması ve karın (rant benzerinin) artması gerektiğini belirtir (Keynes, 1936:17; Wells, 1987:508-509.) Bu durum üretim faktörlerinin reel getirilerinin toplam olarak efektif talepteki değişmelerden etkilenen ve efektif talebi etkileyen bölüşümdeki değişmelerden bağımsız olmadığını gösterir (Rotheim, 1998:360.) Bu yorum ücretin işgücünün marjinal verimine eşit olduğunu kabul eden Keynes'in, en azından istihdam hacmi ile gönülsüz işsizlik analizinde, marjinal kavramlara dayalı arz-talep analizinin dışına çıktığını gösterir.



Keynes'in **Genel Teori**'de ortaya koyduğu analizin bir birinden temel olarak farklı iki düşünce okulunun veya iktisadi hayatın iki farklı algılanış biçiminin etkisi altında kaldığı söylenebilir. Bunlardan ilki fiyat ve bölüşüm teorilerini marjinal kavramlara ve arz-talep analizine dayandıran neoklasik düşünce okuludur. Bu düşünce okulu kapitalist toplumda temel iktisadi sürecin **kaynak tahsisi süreci** ya da veri kit kaynakların etkin kullanım süreci olduğunu kabul eder. Buna karşılık kapitalist toplumun temel iktisadi sürecinin **sermaye birikimi süreci** olduğunu kabul eden farklı bir yaklaşım daha vardır. Analizinin özgün yanı bir ekonomideki yatırım tasarruf eşitliğinin temel olarak efektif talep tarafından sağlandığını göstermek olan Keynes'in bu iki düşünce okulunun etkisi altında kaldığı söylenebilir. Efektif talep ve özellikle yatırım hacmi Keynes'in analizinin temel bağımsız değişkenleridir. Bu durum arz-talep yaklaşımı yerine, özellikle yatırım harcamaları talebinin analizde merkezi öneme sahip bir konuma geldiği bir yaklaşımın benimsendiğini gösterir. Yatırım harcamaları analizinin, temel olarak sermaye birikimi sürecinin analizi olduğu açıktır. Efektif talep ve yatırım harcamaları analizi ile bu değişkenlerde ortaya çıkan değişmelerin toplam üretimde değişmeye neden olduğunu gösteren Keynes, üretim ve gelir düzeyinde meydana gelen değişmelerin yatırımlara eşit bir tasarrufu oluşturacağını göstermiştir. Keynes'in analizinin, reel ücret veya takas ekonomisi kabulü üzerine kuran neoklasik okulun veri kaynakların etkin kullanımına ve kaynak tahsisine dayalı yaklaşımı yerine, varlığını sürdürebilmek için üretimde kullanılan sermaye miktarını sürekli arttırmak, yenilikler yapmak ve teknolojik gelişmeyi sağlamak zorunda olan sermaye sahiplerinin iktisadi faaliyetin yönlendirilmesinde etken olduğu, parasal bir kapitalist ekonomiyi irdelemek için geliştirilmiş bir yaklaşımı benimsediği ileri sürülmektedir (Keynes, 1979:81-82; Shapiro, 1978:211-13; Levine, 1985:116.)

Üretimde kullanılan sermaye miktarını arttırmak için yatırımlar yapmak zorunda olan sermaye sahipleri, yatırımlarını geleceğe ilişkin uzun dönem beklentilerine bağlı olarak ve belirsizliğin mevcut olduğu bir ortamda yaparlar. **Genel Teori**'nin 12. bölümünde uzun dönem beklentilerine bağlı olarak yatırımların nasıl belirlendiğini irdeleyen Keynes yatırımların, üretimde kullanılan sermaye miktarını arttırmak ve yatırım yapmış olmak için yatırım yapmak dışında bir rasyoneli olmadığını, sermaye sahipleri için yatırım yapmanın bir yaşam biçimi olduğunu, toplum için olumlu bir şeyler yapma içgüdülerinin yatırımlarda etkili olduğunu belirtmektedir (Keynes, 1936:161-163.)

Yatırımların ve efektif talebin temel bağımsız değişken olduğu, yatırımların ve sermaye birikiminin sermaye sahipleri için olmaz ise olmaz bir koşul veya bir yaşam biçimi olarak görüldüğü, sermaye birikimi sürecinin temel iktisadi süreç olduğu kapitalist bir ekonomide neoklasik okulun marjinal kavramlara ve arz-talep analizine dayanan fiyat ve bölüşüm teorilerinin geçerliliğinin önemli ölçüde sınırlandırılmış olacağı söylenebilir. Hatta bu yaklaşımın neoklasik bölüşüm teorisi ile çelişki içinde olduğu bile ileri sürülebilir. Keynes neoklasik marjinal analizin postülalarından ilkinin, işgücü hariç diğer faktörler veri iken, işgücünün istihdam edilen miktarını arttırdığımızda işgücünün marjinal verimine eşit olan reel ücretin azalacağını, kabul etmiştir. Ancak **Genel Teori**'nin 19 ve 20. bölümlerinde yapılan analizlerle, bu kabulün işgücü için bir talep fonksiyonunun kabul edilmesi anlamına gelmediği gösterilmiştir (Garegnani, 1978:58-59; Rotheim, 1998:362.) Neoklasik marjinal analizin ikinci postülasını, işgücünün marjinal

zahmetinin işgücünün reel ücretine eşit olduğunu ve işgücüne ilişkin bir arz fonksiyonunun varlığını da kabul etmeyen Keynes'in, reel ücretin işgücünün talep edilen miktarını, arz edilen miktarına eşitlediği görüşünü reddettiği ileri sürülebilir.

Keynes'in istihdam ve ücret analizine ilişkin bu analizi bitirirken bölüşümün bir etik ve siyaset sorunu olup olmadığı sorulabilir (Kılıçbay, 1998.) İktisadi analiz tarihinde bölüşüme ilişkin olarak yazılanlardan verilecek bazı örnekler bölüşümün temel olarak bir etik ve siyaset sorunu olduğuna işaret etmektedir. Örneğin D.Ricardo 'işgücünün doğal fiyatının mutlak olarak sabit olduğunu düşünmek yanlıştır, doğal ücret farklı ülkelere ve farklı zamanlara göre değişir, temel olarak halkın alışkanlıklarına ve geleneklerine bağlı olarak belirlenir', demektedir (Ricardo, 1965:54-55.) J.S.Mill bölüşümün 'toplumun yasalarına ve geleneklerine bağlı olduğunu' yazmaktadır (Mill, 1970:350.) Marx ücretlerin fiziki geçimlik düzeyde sabit olmadığını, ülkenin tarihsel gelişme ve uygarlık düzeyine bağlı olarak belirlendiğini belirtir (Baumol, 1983:303-306.) Marshall bölüşüm analizinin duragan (stationary) duruma ilişkin olduğunu (Marshall, 1969:418) ve bölüşüme ilişkin açıklamalarda, döngüsel bir akıl yürütme yoluna girmeden faiz veya ücret teorisi kurulamayacağını ifade eder (Ibid:429-430.) Sraffa'nın fiyat analizinde fiyatların belirlenebilmesi için kar oranının üretim sisteminin dışında, muhtemelen parasal faiz oranı tarafından, belirlenmesi gerektiği belirtilir (Sraffa, 1960:33.) Önemli bir neoklasik iktisatçı olan Hahn, 'işgücünün marjinal ürünü reel ücreti belirler' gibi bir cümlenin anlamsızlığına ve sermayenin marjinal ürünü ile kar oranının eşit olduğu gibi bir önermeye, neoklasik iktisatçıların itibar etmediğine işaret eder (Hahn, 1982:361-362.)

Keynes'e göre para ücretin belirlenmesi iktisatçının idraki dışında kalır ve dışsal olarak verildiğini kabul etmek gerekir (Hahn, 1987:12.) Parasal bir ekonomide, duragan (stationary) denge analizine dayalı olan etkin kaynak kullanımı veya kaynak tahsisi teorisi yerine, sermaye birikimi sürecini temel iktisadi süreç kabul eden Keynes'in kayan (shifting) denge analizini tercih ettiği söylenebilir. Bu tercih, sermaye birikimi sürecinin ve iktisadi değişiminin olmazsa olmaz koşulu olan yenilikler ve teknolojik gelişmenin ortaya çıkardığı içsel değişmeye bağlı belirsizlik ve bekleyişlerin üzerinde önemle durma ihtiyacını doğurmuştur. Kayan denge analizinin parasal ekonomi terimlerini kullanmak zorunda olduğu açıktır. Ancak bu yaklaşımla geliştirilen kayan denge teorisi ayrı bir 'para teorisi' olmaktan çok bir değer ve bölüşüm teorisi olacaktır (Keynes, 1936:294.)

Keynes'in analizini değerlendiren bazı makalelerde ileri sürüldüğü gibi (Townshend, 1937; Rotheim, 1993:199-207), Keynes'in analizi mantıksal sonuçlarına götürülürse, parasal değer ve bölüşüm teorileri kurmak imkansız hale gelebilir. Zira parasal bir ekonomide geleceğe ilişkin bekleyişler, mevcut finansal varlıklar ile yeni çıkartılacak finansal varlıkların fiyatlarını belirlemede temel etken durumuna gelir ve böylece diğer dayanıklı varlık fiyatlarının belirlenmesini de etkiler. Belirsizliğe bağlı olarak değişen bekleyişler ve bekleyişlerin değişmesi ile değişen efektif talep ve üretim hacminin bir yandan parasal sermaye kazancını, öte yandan fiyatları ve reel ücreti değiştireceği söylenebilir. Böyle olunca malların fiyatları da bekleyişlere ve efektif talebe bağlı duruma gelir. Fiyatların nasıl belirlendiği hakkında genelleme yapmak zorlaşır. Bu koşullarda sermayenin marjinal etkinliğinin faiz oranını

belirlediğini söylemek yerine, faiz oranının sermayenin marjinal etkinliğini belirlediğini söylemek daha doğru olur (Keynes, 1937a:123.) İktisadi akıl yürütme yapabilmek için ücret biriminin kısa dönemde esnek olmadığı ve malların arz esnekliğinin mükemmel olduğu varsayılırsa, fiyatların tam istihdama kadar sabit kalacağı söylenebilir. Ancak Keynes, gönülsüz işsizliğin var olduğu durumlarda, ücret birimi sabit iken bile, kaynaklar homojen olmadıkları ve birbirleri için mükemmel ikame olmadıkları için, azalan getirinin çalışacağı ve fiyatların artmaya başlayacağını ileri sürer (Keynes, 1936:296.) Efektif talep yetersizliğine bağlı olarak oluşacak gönülsüz işsizlik durumunda, tam istihdam düzeyinde oluşması beklenen reel ücret düzeyine göre daha yüksek bir ücret düzeyi ve daha düşük bir kar oranı söz konusu olur. Değişen bekleyişlere göre efektif talep artarsa, istihdam hacmi ve fiyatlar artacağı için reel ücret düzeyinin azalması ve kar oranının düşmesi beklenir. Belirli bir bekleyiş düzeyi, ekonomide belirli bir faiz oranı ile belirli bir sermayenin marjinal etkinliği düzeyi ile marjinal tüketim eğilimini ve dolayısı ile yatırım ve tüketim harcamaları düzeyi ile efektif talep düzeyini belirler (Keynes, 1936:248-49; Neville, Rao, 1996:193.) Efektif talep düzeyi, istihdam hacmi ile gelir düzeyini ve reel ücret ile kar oranını belirler. Bu şekilde belirlenen istihdam hacmi ile gelir düzeyi genel olarak tam istihdam düzeyinde oluşmaz. Gönülsüz işsizliğin varlığı durumunda, tam istihdam düzeyinde oluşması beklenen reel ücret düzeyi ile kar oranının gözlenmesi söz konusu olmayacaktır. Bu nedenle Keynes faiz oranının, psikolojik olmaktan çok önemli oranda geleneksel bir oran olduğunu, sürdürülebilir ve dayanıklı olduğu yeterli ölçüde kabul edilen **her hangi** bir faiz oranının sürdürülebilir olacağını belirtir (Keynes, 1936:203.)

Keynes'in iktisadi faaliyeti anlamak için sermaye birikimi sürecini ön plana çıkaran bir yaklaşımı benimsediği kabul edilirse, belirsizlik ve bekleyişlerin iktisadi faaliyeti etkileyen **sürekli** ve **sistematik** güçler arasına girmesi gerektiği anlaşılır. Bu durumda iktisadi hayata ilişkin analizler kesin sonuçlar veremez. Parasal bir girişimci ekonomisinde iktisadi olayların sonucu ve yönü ne kısa dönemde ve ne de uzun dönemde kestirilemez hale gelir (Keynes, 1973a:408-409.) Belirsizlik hayata ilişkin bir gerçek ise de, piyasa ekonomilerinin belirsiz bir dünyada geleneksel kurum ve davranışların varlığına bağlı olarak, sistematik bir biçimde işlediği ve bu sistematik işleyişe ilişkin analizler yapılabileceği söylenebilir (Eatwell, Milgate, 1983:12-14.) Keynes de iş hayatına ilişkin geleneklere sadık kaldığı süreçte süreklilik ve kararlılığın gözleneceğine ve sistematik analizin imkan dahilinde olduğuna dair düşüncelere sahiptir (Keynes, 1936:152.) Ancak Keynes iktisadi analize ilişkin yanılmaz çözümler olmadığını, sembolik düzmece-matematiksel yöntemlerle bir iktisadi sistemi resmetmenin büyük bir hata olduğunu belirtir. Belirli iktisadi sorunları analiz edebilmek için geliştirilmiş düzenli bir düşünce yöntemi ile yetinilmesi gerektiğini belirten Keynes'e göre, karmaşıklığa yol açan etkenleri soyutlayarak elde edilen geçici sonuçlara ulaştıktan sonra iktisadi olayların ortaya çıkmasında etkili olan etkenler arasındaki muhtemel karşılıklı etkileşimleri de ele almak gerekir (Keynes, 1936:297.) İktisatın doğal bir bilim olmadığını, esas olarak iç gözlem ve değer yargıları kullanılan bir **ahlak bilimi** olduğunu belirten Keynes'in (Keynes, 1973b:297), istihdam ve ücret analizini bu düşüncelerle ve böyle bir yöntemsel yaklaşım içinde geliştirdiği anlaşılmaktadır.

## SONUÇ

Parasal bir ekonomide parasal fonlara sahip olanlar, belirsizlik ortamında muhtemel sermaye kayıplarından korkarak, bu fonları ellerinde para veya likiditesi yüksek finansal varlıklar olarak tutmak isteyebilirler. Parasal fonlar yatırım malları gibi üretilebilir reel varlıklara dönüştürülmek yerine; para, bono, tahvil ve diğer benzer alacak senetleri gibi üretilemeyen veya ihmal edilir miktarda üretim faktörü kullanarak üretilen finansal varlıklara plase edilip bekletildiklerinde ekonomide efektif talep yetersizliği ve gönülsüz işsizlik gözlenir. Paranın en önemli özellikleri üretim esnekliği ile ikame esnekliğinin sıfır veya sıfıra yakın olmasıdır. Bu özellikler parasal fonların para veya likid finansal varlıklar olarak tutulması halinde tüketim harcamalarına yöneltilmeyen gelirlerin tasarruf edilmeleri ile serbest kalan işgücü ile diğer üretim faktörlerinin istihdam edilmelerini önler. Keynes'in **Genel Teori**'de ortaya koyduğu istihdam ve ücret analizi, parasal bir girişimci ekonomisinde geleceğin belirsiz ve tahmin edilemez olması temeli üzerine kurulmuş bir analizdir. Geleceğin belirsiz ve tahmin edilemez olması, paranın üretim ve ikame esnekliklerinin sıfır ya da sıfıra çok yakın olma özellikleri ile birleşince, belirsizlikten korunmak isteyen parasal fon sahiplerinin, bu fonları para olarak veya likid finansal varlıklar olarak ellerinde tutmak istemeleri durumunda, ekonomide efektif talep yetersizliği ve gönülsüz işsizlik görülür.

Ekonomide gönülsüz işsizliğin varlığı, tam istihdam koşullarında kaynak tahsisi analizi yapan neoklasik teorinin istihdam ve ücret teorilerini geçersiz duruma düşürür. Keynes'in parasal bir girişimci ekonomisini analiz etmek için geliştirdiği efektif talep ve yatırım analizi, iktisadi faaliyetin bir kaynak tahsisi süreci olarak değil, paranın öncelikle yatırım hacmi olmak üzere reel değişkenleri etkilediği bir sermaye birikimi süreci olarak algılanması gerektiğini işaret eder. Böyle bir yaklaşımın sonucu olarak girişimci, kaynak tahsisi sürecini incelemek için geliştirilmiş olan neoklasik teorinin öne sürdüğü gibi kendi payına düşecek ürün miktarı ile değil, para miktarı ile ilgilenecektir. Tam istihdam düzeyi dışında, efektif talebin değişmesi ile, bir yandan istihdam hacminin öte yandan ücret, parasal kar ve fiyatların değişmesi imkan dahiline girecek ve kaynak tahsisi analizinin bölüşüme ilişkin sonuçları geçersiz duruma düşecektir. Keynes'in 'sermayenin marjinal etkinliğinin faiz oranını belirlediğini söylemek yerine, faiz oranının sermayenin marjinal etkinliğini belirlediğini söylemek daha doğru olur' ifadesinin bu düşünceleri yansıttığı söylenebilir.

Keynes'in analizi mantıksal sonuçlarına götürülürse fiyatların nasıl belirlendiği hakkında genelleme yapmak bile imkansız hale gelebilir. Bu nedenle Keynes parasal bir girişimci ekonomisinde iktisadi olayların sonucunu ve yönünü ne kısa dönemde ve ne de uzun dönemde kestiremeyeceğimizi yazar. Ancak Keynes iş hayatına ilişkin geleneklere sadık kalındığı sürece ve mesela ücret-biriminin sık sık değişmediği bir ortamda, süreklilik ve kararlılık gözleneceğini ve sistematik analizim imkan dahilinde olacağını kabul eder. Ancak iktisadi analiz bir değişme ortamı içinde yapıldığı için iktisadi analizin kesin ve yanılmaz çözümler üretmeyeceğini de ifade eder. Bu düşüncelerle Keynes, genel çözümler yerine, belirli iktisadi sorunları çözmek için geliştirilmiş düzenli bir düşünce yöntemi ile yetinilmesi gerektiğini belirtir.

## KAYNAKÇA

- Y. Akyüz (1977) **Sermaye Bölüşüm Büyüme**, Ankara SBF Yayını.
- W.J. Baumol (1983) "Marx and the Iron Law of Wages" **AER Papers&Proceedings** 73(2)
- W.N. Butos, R.G. Koppl (1997) "The Varieties of Subjectivism" Keynes&Hayek on Expectations" **History of Political Economy** 29(2)
- A. Carabelli (1991) "The Methodology of the Critique of the Classical Theory: Keynes on Organic Interdependence" in B.W. Bateman, J.B. Davis (eds.) **Keynes and Philosophy**, Aldershot, Edward Elgar.
- R.W. Clower (1969) "The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal" in R.W. Clower (ed.) **Monetary Theory**, Middlesex, Penguin.
- P. Davidson (1977) "Money and General Equilibrium" **Economic Appliquée** tome XXX
- P. Davidson (1983) "The Marginal Product Curve is not the Demand Curve for Labor and Lucas's Labor Supply Function is not the Supply Curve for labor in the Real World" **JPKE** 6(1)
- P. Davidson (1990) "Financial Markets, Investment and Employment" in L. Davidson (ed.) **Money and Employment. The Collected Writings of Paul Davidson**, vol. 1 London, Macmillan.
- P. Davidson (1996) "Reality and Economic Theory" **JPKE** 18(4).
- P. Davidson (1998) "Post Keynesian Employment Analysis and the Macroeconomics of OECD Unemployment" **EJ** 108 (May).
- S.C. Dow (1997) "Mainstream Economic Methodology" **Cambridge Journal of Economics** 21(1).
- J. Eatwell, M. Milgate (1983) "Introduction" in J. Eatwell & M. Milgate (eds.) **Keynes's Economics and the Theory of Value & Distribution**, New York Oxford University Press.
- P. Garegnani (1978) "Notes on Consumption, Investment and Effective Demand" in J. Eatwell, M. Milgate.(eds.)
- B. Gerrard "Keynes, the Keynesians and the Classics: A Suggested Interpretation" **EJ** 105 (March).
- F. Hahn (1977) "Keynesian Economics & General Equilibrium Theory: Reflections on Some Current Debates" in F.Hahn, **Equilibrium and Macroeconomics**, Cambridge, The MIT Press 1984.
- F. Hahn (1982) "The Neo-Ricardians" **Cambridge Journal of Economics** 6(4).
- F. Hahn (1987) "On Involuntary Unemployment" **EJ** 97 (Supplement).
- J.M. Keynes (1936) **The General Theory of Employment Interest and Money**, London, Macmillan 1961.
- J.M. Keynes (1937a) "The General Theory of Employment" in D. Moggridge (ed.) **The Collected Writings of John Maynard Keynes**, vol. XIV, London Macmillan 1973.
- J.M. Keynes (1937b) "The 'Ex Ante' Theory of the Rate of Interest" in D. Moggridge (ed.) vol XIV.
- J.M. Keynes (1973a) **The Collected Writings of John Maynard Keynes**, vol. XIII. Edited by D. Moggridge, London Macmillan.
- J.M. Keynes (1973b) **The Collected Writings of John Maynard Keynes**, vol XIV. Edited by D. Moggridge, London Macmillan.

- J.M. Keynes (1979) **The Collected Writings of John Maynard Keynes**, vol XXIX. Edited by D. Moggridge London Macmillan.
- M.A. Kılıçbay (1998) "Economica'nın Dublörü Ethica" **Doğu Batı** 1(4).
- C.L. Lawson & L.L. Lawson (1990) "Financial System Restructuring: Lessons from Veblen, Keynes & Kalecki" **Journal of Economic Issues** 24 (1).
- D. Levine (1985) "What Can we Do With Money" in G. Deleplace & P. Maurisson (eds.) **L'Heterodoxie Dans La Pensee Economique**, Paris Éditions Anthropos.
- W. Leontief (1936) "The Fundamental Assumption of Mr. Keynes's Monetary Theory of Unemployment" in J.C. Wood (ed.) **John Maynard Keynes, Critical Assesments**, vol. II London, Routledge 1990.
- A. Marshall (1969) **Principles of Economics**, 8<sup>th</sup> ed. London Macmillan 1969.
- J.S. Mill (1970) **Principles of Political Economy**, Edited by D. Winch, Middlesex, Penguin 1970.
- O. Okyar (1948) "Neo-Klasik Teoriyle Keynes Teorisinin Karşılaştırılması" **İ.Ü. İktisat Fakültesi Mecmuası** 10(1-4) 1948-49.
- D. Ricardo (1965) **The Principles of Political Economy and Taxation**, London, Everyman's Library.
- R.J. Rotheim (1993) "On the Indeterminacy of Keynes's Monetary Theory of Vaule" **Review of Political Economy** 5(2).
- R.J. Rotheim (1998) "Keynes and the Marginalist Theory of Distribution" **JPKE** 20(3).
- N. Shapiro (1978) "Keynes and Equilibrium Economics" **AEP** 17(Dec.)
- P. Sraffa (1960) **Production of Commodities by Means of Commodities**, Cambridge, Cambridge University Press 1963.
- İ. Tanyeri (1994) "Keynes'de Faiz Oranı, Sermayenin Marjinal Etkinliği ve Yatırım Analizi" **H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, cilt 12.
- H. Townshend (1937) "Liquidity Premium and the Theory of Value" **EJ** 47 (March).
- S. Ülgener (1966) **Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme**, 2.baskı, İstanbul, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını.
- B. Üstünel (1966) **Makro Ekonomi**, Ankara, SBF Yayını.
- P. Wells (1987) "Keynes's Employment Function and the Marginal Productivity of Labor" **JPKE** 9(4).

## METHODOLOGICAL INDIVIDUALISM IN CARL MENGER: AN EVALUATION\*

Hüseyin ÖZEL\*\*

### *Abstract:*

Although Carl Menger, the founder of the Austrian school of economics, is known as a leading figure in the "marginal revolution," his views on the methodology of economics deserve even more attention. In particular, the two very foundations of the Austrian school, namely subjectivism and methodological individualism, directly come from Menger. In this paper, after briefly pointing out the subjectivist elements in Menger's economic analysis, I examine Menger's views on the methodology of economics, which takes methodological individualism as the main basis, and evaluate both his version of individualism and one of the attempts, made by Ludwig Lachmann, to provide rigorous foundations to Menger's arguments. It is argued in this paper that both of these versions exhibit the same inconsistency between methodological individualism and the hypothesis of unintended consequences of intentional human behavior, which has generally been used as an argument in favor of the methodological individualistic social theory.

### *Özet:*

#### **CARL MENGER'de METODOLOJİK BİREYCİLİK:BİR DEĞERLENDİRME**

Avusturya iktisadi okulunun kurucusu olan Carl Menger "marjinal devrimin" önde gelen isimlerinden birisi olarak bilinse de, onun iktisat metodolojisine ilişkin görüşlerinin çok daha ilginç olduğu söylenebilir. Özellikle, Avusturya okulunun iki temel unsuru olan sübjektivizm ve metodolojik bireycilik Menger'in temel katkılarından. Bu çalışmada öncelikle Menger'in analizindeki sübjektif unsurlara değinilmekte ve onun iktisat metodolojisine ilişkin görüşleri irdelenmektedir. Bu bakımdan metodolojik bireycilik, Menger'in kendi yaklaşımının temelini oluşturduğundan, özel bir önem taşımaktadır. Bunun yanında, Menger'in yaklaşımına sağlam analitik temeller kazandırma amacıyla olan Ludwig Lachmann'ın bireycilik konusundaki görüşleri de incelenmektedir. Çalışmada, gerek Menger'in ve gerekse Lachmann'ın görüşlerinin aynı güçlükten, yani metodolojik bireycilik ile insanların özgür iradelerine dayanan "istendik davranışlarının istenmedik sonuçları" hipotezi arasındaki tutarsızlıktan kurtulamadıkları öne sürülmektedir.

\* I wish to express my appreciation for the comments made by Prof. İbrahim Tanyeri for the first draft of the paper. All errors and shortcomings are, needless to say, mine.

\*\* Ass. Prof. Dr. Hacettepe University, Department of Economics.

**Keywords:** Carl Menger, Methodological individualism, Austrian Economics School, exact science, Ludwig Lachmann, hermeneutics, unintended consequences.

**Anahtar Sözcükler:** Carl Menger, Metodolojik bireycilik, Avusturya İktisat Okulu, kesin bilim, Ludwig Lachmann, yorumsamacılık, istendik davranışın istenmedik sonuçları.

## Introduction

One of the distinguishing characteristics of the Austrian school of economics is its emphasis on the methodological foundations of economics and the social sciences in general. Although there are significant differences in the views of different Austrian economists concerning the methodology of economics, the two very foundations of the Austrian school have always been subjectivism and methodological individualism, and these two foundations directly come from Carl Menger, the founder of the Austrian school.

As is well known, Menger's significance in the history of economic analysis lies in his introduction, together with Jevons and Walras, of the idea of marginal utility, in his *Principle of Economics*, published in 1871 (Menger 1981), though he never used this term. In this book, he conceptualized the operation of a market system as governed by subjective valuations of individuals which determine the entire structure of production and allocation of resources and the corresponding enumerations of scarce resources (Kirzner 1990: 103). That is, methodologically speaking, the *Principle* is founded on a subjectivist framework. Another significant aspect of Menger's views is that they rest almost exclusively on methodological individualism, developed especially in his *Investigations into Method*, a book published in 1883 (Menger 1985).

The main focus of this paper is thus methodological: in the first section. After briefly pointing out the subjectivist elements in Menger's economic analysis, I concentrate on his views on the methodology of the "exact" science of economics, which is clearly founded upon methodological individualism. In the second section, I compare and criticize two different perspectives on social theory, or two different versions of methodological individualism within the Austrian school, namely, Menger's version, and Ludwig Lachmann's version which adopts an hermeneutic framework. It is the argument of this paper that both of these versions suffer from the same problem: The tension, if not contradiction, between methodological individualism and the hypothesis of unintended consequences of intentional human behavior, even though this hypothesis has been used in both Menger and the other Austrians as an argument for the methodological individualistic position.

### 1. Subjectivism and Methodological Individualism In Menger's Writings

#### 1.1. Subjectivism and Economic Analysis

According to Wicksell, "since Ricardo's *Principles*, there has been no book—not even excepting Jevon's brilliant if rather aphoristic achievement and Walras' unfortunately difficult work—which has exercised such great influence on the development of economics as Menger's *Grundsätze*." (quoted by Hayek 1981: 21)



In the Preface of this book, Menger asserts that economic theory is concerned with the satisfaction of material needs of individuals. For him, "economic theory is concerned, not with particular rules for economic *activity*, but the *conditions* under which men engage in provident activity directed to the satisfaction of their needs." (Menger 1981: 48)

The needs of individuals are, of course, satisfied by goods. If a thing is to become a good, four prerequisites must be present simultaneously: A human need, the capability of that thing to satisfy this need, human knowledge of this "causal connection" between that thing and satisfaction of this need, and finally, sufficient amount of that thing for the satisfaction of the need: "...from this it is evident that goods-character is nothing inherent in goods and not a property of goods, but merely a relationship between certain things and men, the things obviously ceasing to be goods with the disappearance of this relationship" (Menger 1981: 52).

In this respect, there is no essential difference between consumer goods, or in Menger's terms "goods of first order," and production goods, being "goods of higher order," including land and labor services, because both kinds of goods possess the causal connection between things and the satisfaction of needs. The only difference between them is that "goods of first order have a direct and goods of second order an indirect causal relation with the satisfaction of our needs." (Menger 1981: 57) According to one interpreter (Garrison 1990: 135), this difference can be attributed to the time element involved in production process. Higher order goods are transformed sequentially into goods of lower and lower order until they emerge as consumer goods. For example, some of these higher order goods, such as seed grain, which could be used for immediate consumption, become capital goods if they are used in the production process. In other words, capital goods arise as an outcome of the time preference; the choice between the satisfaction of the needs at present or in a more distant time period (Menger 1981: 155)<sup>1</sup>.

On the other hand, the *economic* character of goods arises from the "quantitative relationship" between the needs and the available quantity of that good. If the "requirements" for goods are larger than the available quantities of those goods, some of the needs will remain unsatisfied, and therefore, a choice between needs with respect to their importance must be made, and furthermore, in this choice one must try "to obtain the greatest possible result with a given quantity of the good or a given result with the smallest possible quantity" (Menger 1981: 95-96). These kinds of goods will be "economic" goods; others, the goods whose available quantities are greater or equal to the requirements for them, are "noneconomic" goods (Menger 1981: 97). The exchange value of an "economic" good is determined by this relationship between requirements for and available quantities of goods. The most important principle in the determination of value is marginal utility, which illuminates a "difficult and previously unexplored field of

psychology" (Menger 1981: 128). On this conception, equilibrium ("economic") prices of consumer goods are determined by supply and demand, which in turn are determined by utility; that is, by the equality of respective marginal utilities of the goods in question<sup>2</sup>. On the other hand, the prices of production goods, goods of higher order, "is always and without exception determined by the prospective value of the goods of lower order in whose production they serve" (Menger 1981: 150; quoted in Hunt 1992: 320). The prices of production goods are determined, again, by their utilities, which ultimately govern the supply of and the demand for them. In other words value, which "does not exist outside the consciousness of men" (Menger 1981: 121), is entirely a subjective phenomenon. Value is "nothing inherent in goods, no property of them, but merely the importance that we first attribute to the satisfaction of our needs, that is, to our lives and well-being, and in consequence carry over to economic goods as the exclusive causes of the satisfaction of our needs" (Menger 1981: 116).<sup>3</sup>

It can be inferred from this presentation that the most significant aspect of Menger's economic views is not the idea of marginal utility *per se*, but the foundation of this idea, namely, subjectivism. Nonetheless, such a subjectivism, still widespread in the contemporary neoclassical economics, as a rule couples with the view known as methodological individualism. This is particularly true for Menger. According to Streissler (1990: 60), for example, almost the whole of the "protoneoclassical" strain of German economics at the day had a subjective value theory. Menger's contribution was to develop a new variant of subjective value theory which is founded on methodological individualism. For this reason, I now want to turn to Menger's arguments as to the appropriate methodology of economics, and social science in general, which require methodological individualism as the main basis.

## 1.2. On The Methodology of Exact Science

In his later book, *Investigations into the Method*, Menger aims at developing a consistent methodology of social sciences. This book is in fact a polemic against the "German Historical School" which had exerted a great influence on the social scientific discourse in Germany at the day, even though his *Principles*, was dedicated, somewhat ironically to Wilhelm Roscher, a leading member of this school.<sup>4</sup> Menger starts his *Investigation*, with a distinction between two kinds of scientific knowledge or two "orientations of research": the *individual* orientation, dealing with the concrete aspects of the phenomena, and the *general* orientation, aiming at cognition of the general character of the phenomena in question (Menger 1985: 35). However, here, the word individual as opposed to general must not be confused with "singular" as opposed to "collective." For example,

A definite nation, a definite state, a concrete economy, an association, a community, etc., are examples of individual phenomena, but by no means of singular phenomena (but of collective phenomena instead); whereas the phenomenal forms of the commodity, of the use value, of the entrepreneur, etc., are indeed general, but not collective phenomena. (Menger 1985: 37 n).

This distinction between individual and general is essential in distinguishing the "historical" sciences from the "theoretical" or "exact" sciences. In this regard, there are three groups of sciences in the field of economy: 1) Historical sciences, "which have the task of investigating and describing the individual nature and the individual connection of economic phenomena"; 2) "theoretical economics, with the task of investigating and describing their general nature and general connection (their laws)"; 3) practical sciences of national economy, "with the task of investigating and describing the basic principles for suitable action (adapted to the variety of conditions) in the field of national economy (economic policy and the science of finance)." (Menger 1985: 38-39) In this sense, economics is a theoretical or exact science which "has the task of investigating the *general nature* and the *general connection* of economic phenomena, not of analyzing economic *concepts* and of drawing the logical conclusions resulting from this analysis." (Menger 1985: 37, n.4)

With respect to empirical phenomena within the general sphere, we must distinguish between empirical *types*, such as "the phenomena of purchase, of money, of supply and demand, of price, of capital, of rate of interest", and the relationships between different types, which is called *typical* relationships, such as "the regular drop in price of a commodity as a result of the increase in supply, the rise in price of a commodity as a result of the increase in currency, the lowering the rate of interest as result of considerable accumulation of capital etc." (Menger 1985: 36). These typical relationships designate "laws" in economic sciences, which illuminate the "essence" or "nature" of these phenomena:

Without cognition of the typical relationship we would be deprived not only of a deeper understanding of the real world, ... but also, as may easily be seen, of all cognition extending beyond immediate observation, i.e., of any *prediction* and *control* of things. All human prediction and, indirectly, all arbitrary shaping of things is conditioned by that knowledge which we previously have called *general*. (Menger 1985: 36)

According to Hutchison (1973: 17-18), two points are important in this distinction between the general and the individual orientation. First, general knowledge is concerned with "prediction and control"; and second, Menger's conception of economic theory seems to be an "essentialist" position, a view,

according to Popper, that “scientific research must penetrate into the essence of things in order to explain them” (quoted by Hutchison 1973: 18). But even though he may be a methodological essentialist, Menger should not be characterized as an “instrumentalist”, because, as both the above and the following passages show, he emphasizes “a deeper understanding” of the nature of the phenomena, “the real world,” before making any predictions!<sup>5</sup>

The purpose of the theoretical sciences is understanding of the real world, knowledge of it extending beyond immediate experience, and control of it. We understand phenomena by means of theories as we become aware of them in each concrete case merely as exemplifications of a general regularity. We attain a knowledge of phenomena extending beyond immediate experience by drawing conclusions, in the concrete case, from certain observed facts about other facts not immediately perceived.... We control the real world in that, on the basis of our theoretical knowledge, we set the conditions of a phenomenon which are within our control, and are able, in such a way to produce the phenomenon itself. (Menger 1985: 56)

The types and the typical relationships (the laws) of the world of phenomena can be divided into two parts; those regularities without any exception (“*laws of nature*”), and those regularities in which exceptions are possible (“*empirical laws*”) (Menger 1985: 50). However, this is not to say that the “laws of nature” can only be observed in nature whereas to social phenomena only “empirical laws” apply, because “the number of natural sciences which absolutely comprise strict laws of nature is also small, and the value of those which show only empirical laws is nevertheless beyond question” (Menger 1985:52). Even more importantly, especially regarding economics, he believes that “whatever the degree of strictness of the laws characteristics of the realm of social phenomena may be, ... the character of economics as a *theoretical* science is by no means affected” (Menger 1985: 51), for

the *theory* of economy must in no case be confused with the *historical* sciences of economy, or with the *practical* ones. Only the person who is completely in the dark about the formal nature and the problems of theoretical economics could perceive in it a *historical* science because the general (theoretical) knowledge which it embraces ostensibly, or really, shows less strictness than in the natural sciences. (Menger 1985: 51)

According to Menger, the degree of the strictness of laws is significant only from the point of view of understanding, and predicting and controlling the phenomena, because “the greater the strictness of the laws, the greater also the degree of certainty which, on the basis of the laws, conclusions can be drawn

beyond direct experience about the occurrence of future phenomena, or about the coexistence of simultaneous phenomena not directly observed.” (Menger 1985: 52) Still, “all these differences, ... are, in respect to the prediction and control of phenomena, differences in degree, not in principle” (Menger 1985: 52). Thus, the correct contrast under discussion should be between “empirical” and the “*exact*” laws, and not between empirical laws and the laws of nature. In this regard, the aim of the “exact” orientation

is the determination of strict laws of phenomena, of regularities in the succession of phenomena which do not present themselves to us as absolute, but which in respect to the approaches to cognition by which we attain to them simply bear within themselves the guarantee of absoluteness. (Menger 1985: 59)

Based on this distinction, he maintains that “there are natural sciences which are not exact ones (e.g., physiology, meteorology), and, conversely, there are exact sciences which are not natural sciences (e.g., pure economics)” (Menger 1985: 59n). The laws of theoretical economics are “*exact laws of the ethical world*” (p. 59n), that is, theoretical economics is “an *exact ethical science*” (p. 60n). However, here the term ethical should not be taken to imply that economics cannot be free from value judgments. Such an argument, according to Menger, simply contradicts the nature of the exact orientation of theoretical research (Menger 1985: 236), even a practical science of economy must be free from moral judgments, for otherwise such an enterprise can never be anything more than moral writings about economy. Thus, “the so-called ‘ethical orientation’ of political economy is ... a vague postulate devoid of any deeper meaning, ... a confusion of thought” (Menger 1985: 237, quoted in Hunt 1992: 323-24).

On the other hand, regarding the epistemological status of exact laws which can be verified both by experience and “laws of thinking,” we have one “rule of cognition” (Menger 1985: 60) such that:

*whatever was observed in even only one case must always put in an appearance again under exactly the same actual conditions; or, what is in essence the same thing, that strictly typical phenomena of a definite kind must always, and indeed in consideration of our laws of thinking, simply of necessity, be followed by strictly typical phenomena of just as definite and different a type. Phenomena A and B must under the same conditions always be followed by the strictly typical phenomenon C in so far as A and B are thought of as strictly typical and the succession of phenomena under discussion here has been observed even in only a single case. This rule holds true not only of the nature of phenomena, but also of their measure, and experience not only offers us no exception to it, but such a thing simply seems inconceivable to the critical mind.*

A second rule is that “a circumstance which was recognized as irrelevant only in one case in respect to the succession of phenomena will always and of necessity prove to be irrelevant under precisely the same actual conditions in respect to the same result.” (Menger 1985: 60) Although such a conception implies an empiricist epistemology,<sup>6</sup> according to Menger the knowledge of exact laws are not attainable through an “empirical-realistic orientation” like that of Bacon. That is to say, the propositions of an exact science are not, in Popper’s language, “falsifiable.” For Menger, testing the pure theory of economy by sense experience is “analogous to that of the mathematician who wants to correct the principles of geometry by measuring real objects, without reflecting that the latter are indeed not identical with the magnitudes which pure geometry presumes or that every measurement of necessity implies elements of inexactitude” (Menger 1985: 70). Likewise, natural sciences, like chemistry, “does not teach us ‘real concepts’ of definite groups of concrete phenomena. Its elements and compounds are, rather, unempirical in their complete purity, they are not to be observed in nature uninfluenced by human art; indeed, to some extent, they cannot be prepared synthetically” (Menger 1985: 85). Then, the knowledge of exact laws can only be attained through examining these constitutive elements and compounds “in their complete purity” which in turn requires a methodological individualist position, as we are about to see.

### 1.3. Methodological Individualism and Unintended Consequences

According to Menger, the correct method in an exact science is to try “to ascertain the *simplest elements* of everything real, elements which must be thought of as strictly typical just because they are the simplest” (Menger 1985: 60). With respect to the “laws” of phenomena the same is true: Exact science examines “how more complicated phenomena develop from the simplest, in part even unempirical elements of the real world in their (likewise unempirical) isolation from all other influences, with constant consideration of exact (likewise ideal!) measure” (Menger 1985: 61). That is to say, the correct method of an exact science of economy is methodological individualism, and the nature of exact orientation

consists in the fact that we reduce human phenomena to their most original and simplest constitutive factors. We join to the latter the measure corresponding to their nature, and finally try to investigate the laws by which *more complicated* human phenomena are formed from those simplest elements, thought of their isolation. (Menger 1985: 62)

The simplest unit in economics is the “individual economy”: “By *economy* we understand the precautionary activity of humans directed toward covering their material needs; by *national economy*, the social form of this activity” (Menger 1985: 62). This distinction is defined with reference to exchange relations: If there is no exchange between individuals, the term “national economy,” if permissible in

this case at all, is just the summation of individual economies in a nation. However, when the members of a nation come into “economic communication” with each other, the concept of “national economy” gains a different meaning. Here we cannot even speak of national economy (Menger 1985: 193) since

under our present social conditions the nation is simply not *the* economic subject (nor are its functionaries). The leaders of the individual and common economies are really the economic subjects. The goal of the latter is on the whole not the meeting of the material needs of the nation in its totality, but the meeting of *their* material needs or of those of other definite actual or potential persons. Finally, the economic means at hand do not serve to secure the needs of the nation as a unit, but merely those of actual or potential people. (Menger 1985: 193-194)

Therefore, economics is concerned with the self-interested behavior of individuals. However, the thesis of private interest in the form that “humans truly are guided in their *economic* activity exclusively by consideration of their individual interest” (Menger 1985: 83) is erroneous, because other motives, like “public spirit, love of one’s fellow men, custom, feeling for justice, and other similar factors determine man’s economic actions.” (Menger 1985: 84) Then, it would be fair to claim that “the circumstance that people are not guided exclusively by self-interest prohibits ... the strict regularity of human action in general, and of economic action in particular —and thereby eliminates the possibility of a rigorous economic theory” (Menger 1985: 84). Another factor that prevents strict regularity in human sphere is the existence of *error*: Even if human beings are guided by their self-interests, “in innumerable cases they are in error about their economic interest, or in ignorance of the economic state of affairs” (Menger 1985: 84). That is to say, although economics is an exact science, it

cannot provide understanding of human phenomena in their totality or of a concrete portion thereof, *but* it can provide understanding of *one of the most important sides of human life*. “*The exact theory of political economy*” is a theory of this kind, a theory which teaches us to follow and understand in an exact way the manifestations of human self-interest in the efforts of economic humans aimed at the provision of their material needs. (Menger 1985: 87)

The central concern in economic analysis is therefore self-interested behavior of the individual “economies.” The “national economy,” on the other hand, is merely a result of the innumerable individual economic actions; in order to understand this “fiction,” we must split it into its “true” elements, namely individuals (Menger 1985: 93). Yet, even though the national economy emerges from individual behavior, it is something different:

National economy in the common sense of the word, is *by no means a juxtaposition of isolated individual economies*. The latter, rather, are closely tied together by traffic with one another.... [the economy] is really, on the contrary, a complex, or if one wishes, an *organism of economies* (of singular and common economies), but, we repeat, it is not itself an economy.... It is the same as in a machine which presents a unit made up of wheels, and so on, without being a wheel itself. (Menger 1985: 194)

This issue carries us directly to the problem of “spontaneous order,” to use Friedrich A. Hayek’s term, or “the unintended consequences of intentional behavior.” According to Menger, both the functions and the origins of social structures and institutions can be explained on the basis of an “organicist” analogy between these structures and natural organisms, an analogy which focuses on the relations between the whole and the parts:

The normal function and development of the unit of an organism are thus conditioned by those of its parts; the latter in turn are conditioned by the connection of the parts to form a higher unit; and finally the normal function and the development of each single organ are conditioned by those of the remaining organs.

...  
The same is true with respect to the *origin* of a series of social phenomena. Natural organisms almost without exception exhibit, when closely observed, a really admirable functionality of all parts with respect to the whole, a functionality which is not, however, the result of human *calculation*, but of a *natural* process. Similarly, we can observe in numerous social institutions a strikingly apparent functionality with respect to the whole. But with closer consideration they still do not prove to be the result of *intention aimed at this purpose*, i.e., the result of agreement of members of society or of positive legislation. They too, present themselves to us rather as “natural” products (in a certain sense), *as unintended results of historical development*. (Menger 1985: 130)

Therefore, the organicist analogy is somewhat inadequate, because only a part of social phenomena is similar to natural ones. “A large number of social structures are not the result of a natural process.... They are the result of a purposeful activity of humans directed toward their establishment and development (the result of agreement of the members of society or of positive legislation)” (Menger 1985: 131). Secondly, whereas natural organisms function in a mechanical way, the social ‘organisms’ “simply cannot be viewed and interpreted as the product of purely mechanical force effects. They are, rather, the result of human efforts, the efforts of thinking, feeling, acting human beings” (Menger 1985: 133). In other words, “some social phenomena are the results of a *common will* directed toward their establishment (agreement, positive legislation, etc.), while others are unintended result of human efforts aimed at attaining essentially *individual* goals (the unintended results of these)” (Menger 1985: 133).



A perfect example to the unintended consequences of individual self-interested behavior is the origin of money as a medium of exchange. According to Menger (1892), money arises from the fact that there is a difference in magnitude between the price at which one can buy at a given market, and the price at which one is willing to sell the same commodity (Menger 1990: 243). On the basis of this difference, it is possible to define the concept of the *saleability* of a commodity. Goods can be identified as “*more or less saleable*, according to the greater or less facility with which they can be disposed of a market at any convenient time at current purchasing prices, or with less or more diminution of the same...” (Menger 1990: 244). At a given time, some of the existing goods are more desirable to individuals within the market system, that is, effective demand for them is greater than that of others. In this case, any seller in principle will want to exchange these specific goods which are more “saleable” than others with the commodity he or she wishes to sell, even if that seller does not need that commodity for his or her own immediate consumption. Therefore, the most “saleable” commodity will gain a universal acceptance in the markets as a medium of exchange; and as soon as it is accepted as a medium of exchange, its “saleability” will increase cumulatively (Menger 1990: 230). Historically speaking, precious metals have been more or less the most saleable commodities, and therefore they have become money. Besides this, the properties of these metals, such as their low costs of transportation as compared to their value, their unlimited durability, divisibility, homogeneity, and the relatively slight cost of hoarding them have contributed to their becoming a medium of exchange (Menger 1990: 253). This development, according to Menger, has taken place without any state compulsion or voluntary convention of traders. It is purely spontaneous:

Money has not been generated by law. In its origin it is a social, and not a state institution.... On the other hand, however, by state recognition and state regulation, this social institution of money has been perfected and adjusted to the manifold and varying needs of an evolving commerce, just as customary rights have been perfected and adjusted by state law. (Menger 1990: 255)

As can be seen from this example, according to Menger, pure economic theory as an exact science, which aims at understanding the general “nature” of economic phenomena, is specifically concerned with the unintended consequences of purposeful, intentional behavior of individuals. On this conception, scientific analysis must proceed as abstracting the essential features of empirical phenomena, starting from the simplest elements, namely individual economies, and proceeding to more and more complex relations by tracing the unintended consequences of intentional individual action.

As a last word, it is interesting to note that the views on methodology by the members of the contemporary Austrian school is profoundly different from those of Menger. Although all the members defend subjectivism and methodological individualism, in many respects the School has outgrown or rejected Menger's methodological outlook, and it cannot be said that current Austrian methodological views derive predominantly from Carl Menger. For example, the early chapters of von Mises', who defends rationalism as the methodology of Austrian school, *Human Action*, which discusswes methodology, contains no single reference to Menger's *Investigations*. (White 1985: ix). Furthermore, there are some differences between the methodological views of different Austrians, though there is a certain tendency towards rationalist epistemology (Ebeling 1990: 368-370; Kirzner 1976). For example, whereas Böhm-Bawerk defends the "deductive" method, Friedrich von Wieser emphasized the "introspective" source of economic analysis, believing that it gave economics a stronger foundation than those found in the natural sciences. Along the same lines, Ludwig Lachmann, following Max Weber, emphasized the significance of the principle of "understanding" (Verstehen), as a view that leads to the "interpretative" or "hermeneutic" social theory, for he believed that the aim of the analysis is to make the purposeful human activity intelligible. On the other hand, F. A. Hayek emphasized the "unintended consequences" of human behavior, so that social scientists must be careful about making predictions. Yet, the unifying principle for all of them is methodological individualism, which is Menger's outlasting contribution not only to the Austrian school, but also, more generally, to the neoclassical economics.

## 2. Methodological Individualism and Hermeneutics

### 2. 1. A Note on Menger's Methodological Individualism

As we have seen, there are two closely related aspects of Menger's views of the methodology of social science; methodological individualism and the idea of unintended consequences of intentional, purposeful human behavior. However, these two aspects must be kept distinct from each other, and there is a certain tension between them. But before proceeding to this discussion, I would firstly like to consider Menger's methodological individualism. For this reason, it would be helpful to consider methodological individualism at a general level.

According to Anthony Giddens (1984: 214), for example, the doctrines that advocate methodological individualism involve one or more of the following theses:

- (1) "Truistic social-atomism": the view which holds, that it is self evident that social phenomena can be explained only in terms of the analysis of the conduct of individuals;
- (2) The idea that all statements about social phenomena can be reduced, without loss of meaning, to descriptions of the qualities of individuals;
- (3) The assertion that only individuals are really implying that any concept which refers to properties of collectivities or social systems are abstract models,

constructions of the theorist, in some way that the notion of "individual" is not; (4) The allegation that there cannot be laws in the social sciences, save in so far as there are laws about the psychological dispositions of individuals.<sup>7</sup>

It is evident that Menger's position can be characterized as holding all these four propositions. However, with respect to the conduct of the analysis in an "exact" science, we need to distinguish between three related but distinct theses within methodological individualism; to use Little's (1991:183-188) taxonomy, for such a distinction can reveal the weaknesses in Menger's arguments concerning (1) *Ontological thesis*: all social entities are reducible without remainder to logical compounds of individuals. Social entities are *nothing but* ensembles of individuals in various relations to one another; (2) *The meaning thesis*: social concepts must be *definable* in terms of concepts that refer only to individuals, and their relations and behavior; (3) *The explanation thesis*: there are no autonomous social explanations; instead all social facts and regularities must ultimately be *explicable* in terms of facts about individuals--their motives, powers, beliefs, and capacities.

The ontological thesis is literally true; society is made up or consists of people. But since this is a truism, it does not yield us interesting insights for an adequate social theory; it can be used to defend any kind of social theory. More importantly, the ontological thesis does not entail the theses about meaning and explanation (Little 1991: 200). The meaning thesis, on the other hand, makes sense if the facts refer only to individuals and their psychological properties. But there is no reason to think that such a reduction is possible. Facts about individuals always make reference to social contexts. The predicates designating properties special to persons all presuppose a social context for their employment: "A tribesman implies a tribe, the cashing of a cheque a banking system" (Bhaskar 1989: 28). Secondly, the facts about individuals, such as the motives of a criminal, are not necessarily either more observable or easier to understand than social facts, such as the procedures of a court; while comparison of the concepts like love and war shows that those properties that apply to individuals are not necessarily either clearer or easier to define than those that designate social phenomena (Bhaskar 1989, p.28).<sup>8</sup> Considering the explanation thesis, we can assert that there are some *emergent* properties of societies irreducible to the dynamics of individuals. In fact, with respect to explanation, there are two possibilities: (a) Laws might exist among phenomena at the higher level of description that are not derivable from laws at the lower level, and (b) It might be that regularities at the higher level are in fact determined by regularities at the lower level, but pragmatic features of explanation make it preferable *not* to perform the reduction (Little 1991:187). Still, from an ontological point of view, if it is the case that there are some emergent properties in society, or there is a discontinuity between the level of individual and the level of social., then we need another view to explain social processes, irrespective of the pragmatic features of explanation.

Although Menger's whole system rests on methodological individualism, as far as I can see, he has no argument for *methodological* individualism, to be conceived as consisting all these three theses. He, together with almost the whole of the Neoclassical economists, takes the "truistic social atomism" granted, and in fact defends only *ontological* individualism, that is, the thesis that all social *entities* are reducible to logical compounds of individuals, and social *entities* are nothing but ensembles of individuals. Even if a society is just a collection of individuals, the meaning and the explanation theses do not follow from this, as we have just seen. That is to say, Menger confuses between these two distinct levels.<sup>9</sup> But even more importantly, the ontological thesis itself is not necessarily immune to criticism, if one accepts the claim that societies have some *emergent* properties irreducible to the dynamics of individuals. A society has a different ontological status than those of the individuals that constitute the society (Bhaskar 1989, especially chapter 2). Generally speaking, social structures or relations cannot be explained on the basis of facts about individuals; on the contrary, facts about individuals always make reference to social contexts. Without such a context we cannot even define a specific individual. Nevertheless, it should be stressed, as Giddens (1984: 220) does, upon that while "the methodological individualists are wrong in so far as they claim that social categories can be reduced to descriptions in terms of individual predicates ... they are right to insist that 'social forces' are always nothing more and nothing less than mixes or intended and unintended consequences of action undertaken in specifiable contexts." In this regard, we should bear in mind that Menger's position accommodates the fact that even if human behavior is characterized by intentionality, some social phenomena emerges as unintended consequences of intentional behavior -as we have seen when considering his analysis of money. However, what we call as the "unintended consequences" are nothing but the "emergent" properties of social structures. That is, social structures, relations, etc. arise from intentional behaviors of individuals but they cannot be reduced to these behaviors, the social level must have a different ontological status than its constituents, individual actions. For this reason, it is in principle the case that we cannot explain social phenomena merely on the basis of individuals. In other words, there is a certain tension between Menger's individualism and the idea of the "spontaneous order." It can be argued that Menger was aware of the problem, for he thought of a social entity as a form of "organism" constituted by individual "economies" which "are closely tied together by traffic with one another." Nevertheless, such a conception of "organism", with the idea of "traffic" at its center, which emerges as a result of the unintended consequences, implies that the ontological status of these "organisms" is different from that of the individual behavior. In other words, the level of "organisms" is as real as the level of individual, for these organisms too have the power of "making a

difference,” a shorthand but convenient definition of the concept of “agency.” On this conception, “anything which is capable of bringing about a change in something (including itself) is an agent.” (Bhaskar 1975: 109). That is, the notion of agency implies that in order for something to be an “agent” it must have some “causal power” in the sense that it has the potency “to produce an effect in virtue of its nature, in the absence of constraint and when properly stimulated.” (Harré and Madden 1975: 16).<sup>10</sup> Then it should be clear that Menger’s “organisms” are endowed with causal powers and hence the level of “organisms” must also be incorporated into the scientific endeavor. Despite this, Menger still wishes to found his economic analysis exclusively on methodological individualism. Therefore, in so far as Menger is reluctant to admit the importance of the reality of the “social” level, his “exact” orientation which is concerned with the “essences” of economic phenomena will ultimately fail.

Nevertheless, Menger’s own arguments are not the only ones defending methodological individualism in the Austrian tradition; some Austrian economists, especially Ludwig M. Lachmann, develop arguments using also an hermeneutic framework, whose central category is the idea of “*interpretation*.” Therefore, I would like to turn now to the hermeneutic tradition within the Austrian school.

## 2. 2. Hermeneutic Social Theory and the Austrian Subjectivism

As is well known, hermeneutics, from the Greek word *hermeneus*, “interpreter,” had arisen as efforts to interpret the Biblical texts. Later it was to become the name of a specific social theory, which asserts that society is essentially conceptual in character, and social life does not exist independently of the concepts about how individuals perceive it. This social theory asserts that social world must be understood from within, rather than explained from without; that is, social science should be concerned with the clarification of meaning and conceptual connections.<sup>11</sup> In this regard, the method of social sciences is *conceptual* and their central category is *meaning*, whereas the method of natural sciences is *empirical* and their central category is *causality* (Bhaskar 1989: 134-135; Winch 1958: 95).<sup>12</sup> The aim in social science is not to include human action under a causal law, but to discover the *rules* (or goals or meaning) which guide the action and render it meaningful. And the effort for understanding these rules requires *interpretation*. In other words, hermeneutic approach treats social phenomena as a text to be decoded through imaginative reconstruction of the significance of various elements of the social action (Little 1991: 68). For example, according to Peter Winch, a leading hermeneuticist, social sciences are concerned with meaningful, or “rule following” behavior, and they must be based on the understanding of the rules which constitute the forms under study (Winch 1958:

51-52).<sup>13</sup> Because of this difference in the social sphere, hermeneuticists, following Max Weber, make a sharp distinction between causal explanation (*erklären*) and “interpretative understanding” (*verstehen*), and thus between science of physical non-human world of nature and the science of the mind, culture, and the history (Winch 1958: 95, 111). Social phenomena can only be rendered intelligible, they cannot be explained in a causal framework. The principle of *verstehen* is both a necessary and sufficient method for the social scientific endeavor (Bhaskar 1989: 135).

Having rejected causal explanation as an appropriate category in social science, hermeneutic theory may proceed along two possible lines (Hollis 1994: 18-19):

(1) *Holistic or “top down”*: The games absorb the players. If actors, at least in their social capacities, desire, believe and therefore do only what is socially expected of them, then they need no separate understanding. If, for instance, they are solely the bearers of social roles, which derive entirely from determinate social positions and dictate all that role-players do, then the method of understanding can proceed exactly as the explanation which would proceed in a pure systems-theory adopting a “structuralist” position.

(2). *Individualist or “bottom up”*: If meanings are subjective first and intersubjective only by mutual accord, an opposite account of understanding is needed. The players construct the games of social life, perhaps in the spirit of the social contract, or of the idea of unintended consequences, often postulated to account for economic, moral, or political order.

Now, if we return to Menger after these brief remarks, some of the above ideas are similar to his views, especially to his emphasis on subjectivism. Menger’s methodological individualism as the method of the exact science of economics requires that the explanation of economic phenomena must be made by rendering those phenomena intelligible in terms of the nature of plans and activities of individuals which give rise to them. If the observation includes subjective or interpretative understanding, Menger’s work can be understood as an hermeneutical attempt (Addleson 1986: 10). Likewise, according to Ludwig Lachmann, if we interpret Menger’s insistence on the “essence” of economic phenomena as the “interpretation of meaning”, we may conclude that Menger defended the possibility of an economic theory designed to interpret meaning (Lavoie 1990: 362). For Lachmann, economics is a social science, that is, it tries to establish systematic generalizations about observable phenomena; and it is a science of human choice which is the manifestation of the free will (Lachmann 1950: 166-167). The free will, or the purposeful human behavior, is the main difference between natural and human sciences. The difference between them does not lie in the differences in material natures of the objects studied, but in the

difference in questions that different sciences ask. Economics can be defined in terms of means and ends. But the means and ends have no material existence; they are simply categories of mind. Therefore, all economic phenomena must be interpreted as manifestations of the human mind, of decisions to seek certain ends with given means. In other words, an economist asks what human choices have caused a given phenomenon. (Lachmann 1950: 168).<sup>14</sup> Therefore, any attempt to explain economic phenomena without any reference to the plans and purposes of individuals will ultimately fail, because such a formalism, as opposed to subjectivism, contradicts the very idea of a social science:

... in the study of the human action we are able to achieve something which must forever remain beyond the purview of the natural sciences, viz. to make events *intelligible* by explaining them in terms of the plans which guide action. (Lachmann 1969: 152)

This is the real meaning of the method of *verstehen*; in studying economics we must ask what consequences are brought about by individuals' plans (Lachmann 1969: 154). This is also an argument about methodological individualism, if a different one from that of Menger's.

Methodological individualism, then, ... means simply that we shall not be satisfied with any type of explanation of social phenomena which does not lead us ultimately to a human plan. This entails that explanations couched in terms of so-called "behavior variables" are not satisfactory explanations of human conduct. (Lachmann 1969: 154)

Such an argument for methodological individualism is analytically more powerful than Menger's own position, for it can recognize the reality and effectiveness of ideas, intentions, and plans in the social sphere, in short the "reconstructed" nature of the social reality and it rests on the notion of human intentionality. Unfortunately, the application of the hermeneutic social theory to the Austrian economics as done by Lachmann also creates important problems. First of all, Lachmann's version of hermeneutics does not seem to be compatible with the main hermeneutic arguments. In Lachmann's views, there is no distinction between interpretation and causal explanation; for example he asserts that a purely formal approach "cannot *explain*, i.e. *make intelligible*, a single human act..." (Lachmann 1950: 169) In this regard, it is interesting to observe that no Austrian seem to be bothered with the difference between explanation and interpretation. Even more curiously, Richard Ebeling (1986: 46) argues that all sciences are human sciences, for all the "facts" are theory laden, that is, they must be interpreted. Although it is correct to say that the "facts" of any science are not only "theory laden" but also "theoretical" in a more radical sense, that is, they are essentially analytical

constructs of the scientist,<sup>15</sup> this does not however entail a hermeneutic position, for the leading hermeneutic argument clearly stresses the method of *verstehen* as the appropriate method only for the social science. The issue here is not simply that of the nature of the scientist's perceptions, but of the nature of the reality itself, no matter how the scientist perceives it. That is to say, in the hermeneutic social theory the emphasis is ontological: the social reality itself is constituted through meaning or rules, and hence it is essentially conceptual.

Another, more serious, problem of this approach is that it does not even question the rational choice model of explanation. However, for most of the hermeneuticists, the rational choice model adopts a particularly "thin" and abstract perspective on agency, emphasizing causal beliefs, material interests and instrumental reasoning (Little 1991: 69). Such a model does not, and cannot, consider the social context in which an intentional behavior occurs. This idea is clearly in contradiction with the hermeneutic social theory. According to Winch, for example, "generally, both the ends sought and the means employed in human life, so far from generating forms of social activity, depend for their very being on those forms" (Winch 1958: 55). That is to say, keeping in mind that the rational choice theory in principle couples with methodological individualism, a hermeneutic position does not necessarily imply methodological individualism. For example, Wilhelm Dilthey, who is regarded as the originator of the hermeneutic social theory, and who adopts a "holistic" view, argued, following Hegel, that the category of "meaning" must be considered as "the category which is peculiar to life and to the historical world." For him, human life can be understood only by means of categories, not applicable to the physical world, like "purpose," "value," and "ideal" as different aspects of "meaning." Dilthey believed that the connectedness of life can be understood only through the meaning that individual parts have for understanding the whole. But what we call "the whole" is in fact internal to the whole of humanity. "Life does not mean anything other than itself. There is nothing in which points to a meaning beyond it" (quoted in Hollis 1994: 17). Again, according to Charles Taylor, one of the leading hermeneuticists, what the atomistic view of human beings

hides from the view, is the way in which an individual is constituted by the language and culture, which can only be maintained and renewed in the communities he is a part of. The community is not simply an aggregation of the individuals; nor is there simply a causal interaction between the two. The community is also constitutive of the individual, in the sense that the self-interpretations which define him are drawn from the interchange which the community carries on. A human being alone is an impossibility, not just *de facto*, but as it were *de iure*.... On our own, as Aristotle says, we would be either beasts or Gods (Taylor 1985a: 8).



Another problematic aspect of the “Austrian hermeneutics” is its belief that human action cannot be predicted and controlled, whereas prediction and control is the central category in natural sciences (Lachmann 1950: 171). The main difficulty of this view, quite apart from the fact that it adopts a positivist conception of science for the natural sciences, is that it does not seem to be compatible, again, with the idea of the unintended consequences. As Kirzner (1976: 48-50) correctly points out, the unpredictability of human knowledge and hence human action is inconsistent with the requirement that economic explanations trace the unintended consequences of human action (Kirzner 1976: 50). In regard to the unintended consequences, the relevant question seems to be whether it is possible to reach a compromise between holism and individualism in this hermeneutic framework, for the idea of unintended consequences, as we have seen, requires a “holistic” or “organicist” level as well. Such a compromise would propose that “the rules of the game constrain the players but also enable them to pursue their own ends. The players make their own history, in part by creating their own rules, but they do not do it in conditions entirely of their own choosing. Action may presuppose structure and yet also shape it” (Hollis 1994: 19).<sup>16</sup> But once such a framework is adopted, methodological individualism ceases to become a possible avenue to proceed. In other words, even though it seems possible to see Menger as belonging to the hermeneutic tradition, like Lachmann did, we still have the same problem: both Menger’s and Lachmann’s own versions of methodological individualism fail to solve the problem of intentionality and unintended consequences satisfactorily.

### Conclusion

In this paper, I have presented and pointed out to the weaknesses of the methodological individualism of Carl Menger, including the attempt made by Lachmann to provide more rigorous foundations to Menger’s arguments. In this regard, although Menger is one of the most important figures in the Neoclassical framework, to be conceived broadly, for his views about methodology of social sciences are much more sound than those of many contemporary Neoclassical economists, he has an argument only for ontological individualism, which, contrary to his beliefs, does not necessarily imply methodological individualism, and the framework he defends cannot consider the emergent properties of societies and the social context within which intentional behavior is carried out. On the other hand, Lachmann’s argument for individualism seems more powerful than that of Menger, for it adopts a hermeneutic framework which emphasizes intentional human behavior. Nevertheless, such an “Austrian hermeneutics” has been shown to be inconsistent with the main arguments of the hermeneutic social theory. Furthermore, both of Menger’s and Lachmann’s approaches suffer from the same

difficulty, namely, the inconsistency between subjectivism and the idea of the unintended consequences, and the absence of the social context -which is of absolute importance in social sciences because no individual can even be defined without such a context. In this regard, although most Austrians do not like to be equated with the Neoclassical economics, or with the Chicago orthodoxy for that matter, they are no different in their reductionism, i.e. individualism, and the rational choice framework.

### Notes:

- 
- <sup>1</sup>. This interpretation is the point of departure for the later Austrian capital theory. In this regard, interest rate is a payment for this time preference, not for "abstinence" (Menger 1981: 156). Nevertheless, Menger criticizes Böhm-Bawerk's capital theory, which is based on the notion of time preference, as "one of the greatest errors ever committed" (quoted by Garrison 1990: 133). But it seems that what Menger criticizes is not the idea of time preference but the "formalism" of Böhm-Bawerk's theory, in the sense that economic magnitudes can be related to one another without specific reference to plans and actions of individuals, an opposite approach of subjectivism (Garrison 1990: 134).
  - <sup>2</sup>. However, whereas for Menger the equilibrium at which the utility is maximized is characterized by the equality of marginal utilities of different commodities, by Jevons, and in the contemporary Neoclassical economics, the equilibrium condition is the equality between the ratios of marginal utilities to prices.
  - <sup>3</sup>. As a critique of the labor theory of value, Menger asserts that "the objectification of the value of goods, which is entirely *subjective* in nature, has nevertheless contributed very greatly to confusion about the basic principles of our science" (Menger, 1981: 121). A labor theory of value is an error because "whether a diamond was found accidentally or was obtained from a diamond pit with the employment of a thousand days of labor is completely irrelevant for its value" (Menger 1981:146).
  - <sup>4</sup>. Nevertheless, he is highly critical of the English classical economics of Adam Smith and his followers too, because this tradition "lacks any assured basis, ... even its most elementary problems have found no solution, and ... it is especially an insufficient basis for the practical sciences of national economy, and thus also of practice in this field." (Menger 1985: 27)
  - <sup>5</sup>. In other words, Menger's position should be interpreted as a "realist" one, which is concerned with the real relations ("essences") behind the empirical phenomena. For an argument of this type, and a critique of Menger's realism, see Lawson (1996). Although Lawson believes that there is no essential link between Menger's realism and his individualist position, I argue that Menger's views on the methodology of economics cannot be separated from his individualism. Still, I agree with Lawson that Menger cannot provide a coherent argument for methodological individualism.
  - <sup>6</sup>. Note the similarity between this formulation and John Stuart Mill's famous "canons of induction," namely, the canon of agreement and the canon of difference. For a brief discussion of Mill's canons, see Harré (1985: 38-42). Still, it should be borne in mind that Menger rejects the extreme empiricist

"orientation" of the German Historical school, even though he was anxious to stress that the true contrast between the Austrian and the German Historical schools "is not even remotely characterized as that between an empirical and a rationalist approach or an inductive and deductive one. Both recognise that the necessary basis for the study of real phenomena and their laws is that of experience. Both recognise ... that induction and deduction are closely related, mutually supporting, and complementary means of knowledge" (Hutchison 1973: 35).

<sup>7</sup>. As we can see from these elements, methodological individualism is actually a special case of the view known as "reductionism". Reductionism asserts that (a) it is possible to provide a rigorous specification of a hierarchy of entities, from higher to lower ones, and hence rank any pair of domains, and (b) the entities and laws of higher levels can be reduced to facts about entities and laws at lower levels (Little 1991: 191). In this framework, then, some higher order entities, properties or powers can be defined, explained, or predicted on the basis of some lower order ones.

<sup>8</sup>. In other words, as Giddens rightly argues: "what the 'individual' is, cannot be taken as obvious. The question here is not that of comparing predicates but of specifying what human agents are like" (1984: 220). Without such an account of the notion of agency, methodological individualism does not make much sense. Unfortunately, the methodological individualists, and Menger for sure, fail to provide such an account.

<sup>9</sup>. Behind such a confusion is the view of what Bhaskar calls the *epistemic fallacy*, namely that "statements about being can be reduced or analysed in terms of statements about knowledge; i.e. that ontological questions can always be transposed into epistemological terms" (Bhaskar 1975: 36). Since according to Bhaskar, the questions of ontology must always be kept distinct from the questions of epistemology, such a view that "being can always be analysed in terms of our knowledge of being" (*ibid.*) is a fallacy.

<sup>10</sup>. For fuller discussions of the notions of agency, power and nature, see Bhaskar (1975), Bhaskar (1989), and Harré and Madden (1975, especially chapters 6 and 7).

<sup>11</sup>. The term "meanings" of the actions is an ambiguous term ranging from what is consciously and individually intended to what is communally and often unintendedly significant (Hollis 1994:17).

<sup>12</sup>. For a brief introduction to hermeneutical social theory, see (Little 1991, pp. 68-69). One of the best formulations of the hermeneutic social theory is given by Taylor (1985b).

<sup>13</sup>. Winch in fact follows Ludwig Wittgenstein with respect to the definition of "rules." Wittgenstein's *Philosophical Investigations* uses the notion of a "game" in discussing human action. The rules of a game not only regulate how it is played but, more importantly, define or constitute the game itself. Moves in a game have meaning only within the rules, as, for instance, words have meaning only within a language and within practices of communication (Hollis 1994:18). For a critique of Winch's ideas, see Bhaskar (1989: 132-152).

<sup>14</sup>. However, here we do not have to seek the psychological causes that lead to particular decisions, but we must be concerned with the logical consequences of these decisions (Lachmann 1950: 173; Lachmann 1969: 155).

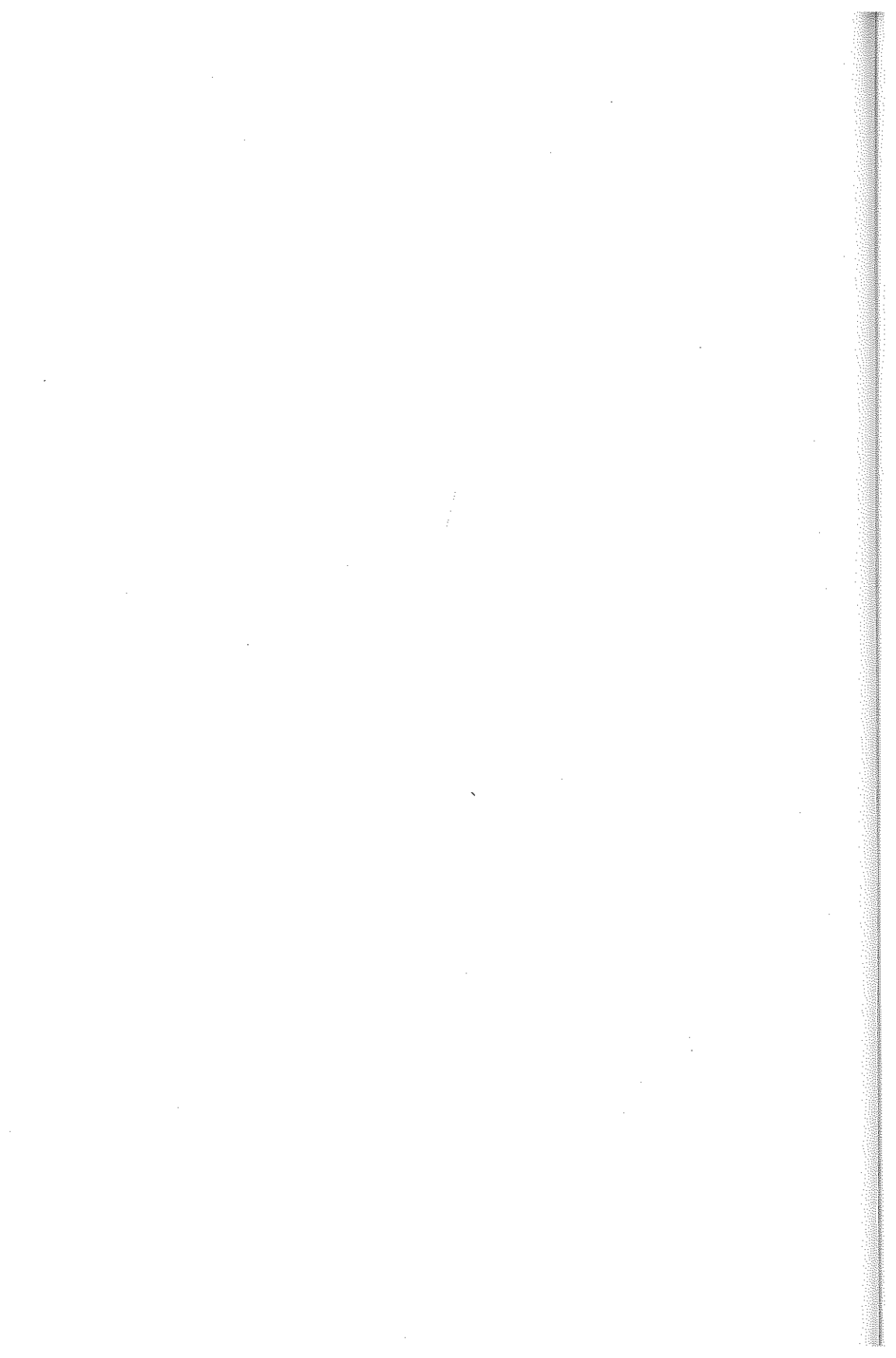
<sup>15</sup>. One of the main ingredients of the hermeneutical social theory is the assertion that there are no "brute," atomistic facts, existing independent of the observer, in the social science; they are culture-specific. By this account too, Menger's position can be seen as supporting the hermeneutical argument. As can be seen from one of the above quotations, Menger believes that the elements and compounds constituting the exact science are "unempirical in their complete purity, they are not to be observed in nature uninfluenced by human art; indeed, to some extent, they cannot be prepared synthetically" (Menger 1985: 85). Nevertheless, that the "facts" are culture-bound creates an important problem for the Austrian hermeneutics: the existence of relativism, because conceptualizations and meanings of social life vary across cultures in the interpretive framework. But Austrian or in general rational choice framework is not bothered with this problem, because for them human kind is the same at all times and places.

<sup>16</sup>. Such a compromise is arguably reached in Anthony Giddens's "structuration theory." For the outlines of this theory, see Giddens (1984).

## References

- Addleson, Mark. " 'Radical Subjectivism' and the Language of Austrian Economics," in Kirzner (1986), pp. 1-15.
- Bhaskar, Roy. *A Realist Theory of Science*, Leeds: Leeds Books Ltd., 1975.
- \_\_\_\_\_. *The Possibility of Naturalism: A Philosophical Critique of the Contemporary Human Sciences*, 2<sup>nd</sup> ed., New York, Harvester Wheatsheaf, 1989.
- Caldwell, Bruce J. (ed.). *Carl Menger and His Legacy in Economics*, Annual supplement to vol. 22, *History of Political Economy*, Durham: Duke University Press, 1990.
- Ebeling, Richard. "Toward a Hermeneutical Economics: Expectations, Prices and the Role of Interpretation in a Theory of the Market Process," in Kirzner (1986), pp.39-55.
- \_\_\_\_\_. "Austrian Economics: An Annotated Bibliography," in *Austrian Economics*, vol. I, Stephen Littlechild (ed.), Edward Elgar, 1990, pp. 367-370.
- Garrison, Roger W. "Austrian capital Theory: the Early Controversies," in Caldwell (1990), pp. 133-154.
- Harré, Rom. *The Philosophies of Science*, 2<sup>nd</sup> ed., Oxford: Oxford University Press, 1985.
- Harré, Rom and Edward Madden. *Causal Powers*, Oxford: Basil Blackwell, 1975.
- Hayek, Friedrich A., "Carl Menger," Introduction in Menger (1981), pp. 11-36.
- Hollis, Martin. *The Philosophy of Social Science: An Introduction*, Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Hunt, E.K., *History of Economic Thought: A Critical Perspective*, 2nd ed., New York, Harper Collins, 1992.
- Hutchison, Terence W., "Some Themes from *Investigations into Method*," in J.R. Hicks and W. Weber (eds.), *Carl Menger and the Austrian Schools of Economics*, London: Oxford University Press, 1973, pp. 15-37.

- 
- Kirzner, Israel M. "On the Method of Austrian Economics," in E. G. Dolan (ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed & Ward Inc., 1976, pp. 40-51.
- \_\_\_\_\_. (ed.), *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding*, New York: New York University Press, 1986.
- \_\_\_\_\_. "Menger, Classical Liberalism, and the Austrian School of Economics," in Caldwell (1990), pp. 93-106.
- Lachmann, Ludwig M. "Economics as a Social Science," (1950) in Lachmann (1977), pp. 166-180.
- \_\_\_\_\_. "Methodological Individualism and the Market Process," (1969), in Lachmann (1977), pp. 149-165.
- \_\_\_\_\_. *Capital, Expectations, and the Market Process: Essays on the Theory of the Market Economy*, Walter E. Grinder (ed.), Kansas City, Sheed Andrews and McMeel Inc., 1977.
- Lavoie, Don. "Understanding Differently: Hermeneutics and Spontaneous Order of Communicative Process," in Caldwell (1990), pp. 359-378.
- Lawson, Clive. "Realism, Theory, and Individualism in the Work of Carl Menger," *Review of Social Economy*, vol. 54, no. 4, Winter 1996, pp. 445-464.
- Little, Daniel. *Varieties of Social Explanation: An Introduction to the Philosophy of Social Science*, Boulder: Westview Press, 1991.
- Menger, Carl, *Principles of Economics*, New York: New York University Press, 1981.
- \_\_\_\_\_. *Investigations into the Method of the Social Sciences With Special Reference to Economics*, ed. by Louis Schneider, New York: New York University Press, 1985.
- \_\_\_\_\_. "On the Origin of Money," *Economic Journal*, vol. 2, June 1892, pp. 239-255, reprinted in *Austrian Economics*, vol. II, Stephen Littlechild (ed.), Edward Elgar, 1990, pp. 179-195.
- Streissler, Erich W. "The Influence of German Economics on the Work of Menger and Marshall," in Caldwell (1990), pp. 31-68.
- Taylor, Charles. *Human Agency and Language, (vol. 1 of) Philosophical Papers*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985a.
- \_\_\_\_\_. "Interpretation and the Sciences of Man," in *Philosophy and the Human Sciences, (vol. 2 of) Philosophical Papers*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985b, pp. 15-57.
- White, Lawrence H. "Introduction to the New York University Press Edition," in Menger (1985), pp. vii-xviii.
- Winch, Peter. *The Idea of a Social Science*, London: Routledge & Kegan Paul, 1958.



# İHRACAT PAZARLAMA STRATEJİSİ İLE PERFORMANSI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN BELİRLENMESİNE YÖNELİK KAVRAMSAL BİR İNCELEME

M. Mithat ÜNER\*

Osman M. KARATEPE\*\*

## Özet:

Bu çalışma, ihracat performansı literatüründen hareketle, ihracat pazarlama stratejisi ile performansı arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik kavramsal bir incelemenin yapılmasını amaçlamaktadır. Çalışmada, ihracat performansı konusunda gerçekleştirilmiş araştırmaların kavramsal ve metodolojik açıdan yetersiz olduğunun üzerinde durulacak ve Cavusgil ve Zou (1994) tarafından geliştirilen "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli" detaylı bir şekilde açıklanacaktır. Çalışmada, ayrıca, "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli"nin kavramsal ve metodolojik sorunları en aza indirebileceği ve bu modelden işletme yöneticileri için birtakım sonuçların çıkarılabileceği de ifade edilmektedir.

## Abstract:

\* Doç. Dr. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü.

\*\* Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Öğretim Görevlisi.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat Pazarlama Stratejisi, İhracat Performansı, İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli.

**Key words:** Export Marketing Strategy, Export Performance, Operational Model of Export Marketing Strategy and Performance.

## A CONCEPTUAL EXAMINATION ON DETERMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN EXPORT MARKETING STRATEGY AND PERFORMANCE

This study aims to make a conceptual examination on determining the relationship between export marketing strategy and performance on the basis of export performance literature. The inadequacy of the existing researches on export performance resulting from the conceptual and methodological problems will be emphasized and the "Operational Model of Export Marketing Strategy and Performance" proposed by Cavusgil and Zou (1994) will be explained in detail in the study. Furthermore, the conceptual and methodological problems to be minimized by the "Operational Model of Export Marketing Strategy and Performance" and some implications for business managers to be derived from the model is also expressed in the study.

### Giriş

1970'li yıllarla beraber oluşmaya başlayan ve 1990'lı yılların sonlarında bir hayli kabaran işletmelerin ihracat davranışları ile ilgili literatürün üzerinde yoğunlaştığı alanlar arasında işletmelerin ihracat performansı, ihracat başarısını etkileyen faktörler, ihracat pazarlama stratejisi ve her bir pazarlama stratejisi kaynağı, yani pazarlama karması elemanı ve sıralanan unsurlar arasındaki ilişkiler önemli bir yer tutmaktadır.

İhracatın ülkelerin milli gelirleri üzerindeki olumlu etkileri dikkate alındığında, ihracat pazarlarında sergilenen performans ve bu performansı etkileyen faktörler de özel bir önem kazanmaktadır (Madsen 1989; Christensen, Da Rocha ve Gertner 1987). Her ne kadar stratejik kararlar, işletmelerin kendilerine özgü şartları altında alınsa ve işletmelerin amaçlarına ulaşabilme doğrultusunda en sık kullandıkları pazarlama karmasının en iyi pazarlama karması veya en nadir kullanılan pazarlama karmasının en kötü pazarlama karması olmadığı bilinse de (Bilkey 1989), mikro düzeyde işletmelerin ihracat performansına etki eden faktörlerden hareket edilerek, makro düzeyde istenilen hedeflere ulaşmayı sağlayabilecek ihracatı teşvik ve/veya geliştirme programları yürürlüğe konulabilecektir. Başka bir ifadeyle, mikro düzeyde ihracatçı işletmelerin performansları, bu performansı şekillendiren faktörler ve pazarlama stratejilerinden esinlenerek, makro düzeyde ülkenin ihracat hacmini genişletici tedbirler alınabilecektir (Cavusgil ve Naor 1987; Cavusgil 1982).

İhracat performansı ile ihracat pazarlama stratejisi arasındaki ilişkiler, bu çalışmanın ilgi alanını oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında, ihracat performansı ile ilgili literatür tarafından tartışılmakta olan kavramsal ve



metodolojik sorunlar gündeme getirilecek, gerek adı geçen sorunların çözümüne rehberlik edebilecek, gerekse ihracat performansı ile ihracat pazarlama stratejisi arasındaki ilişkileri net bir şekilde ortaya koyabilecek olan "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli" detaylı açıklanacak ve işletme yöneticileri için bazı önemli ipuçları da verilecektir.

### **İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı ile İlgili Literatür Bulguları**

İhracat yapan işletmeler için pazarlama çevresini tartışan "İhracat Pazarlama Karması Teorisi" (Bilkey 1985a), ihracat pazarlaması için çevreyi, klasik pazarlama çevresinden farklı bir şekilde yorumlamaktadır. Teoriye göre, pazarlama çevresi; yöneticiler tarafından kısa dönemde kontrol edilebilir iç çevre (ki, bu çevre ihracat pazarlama karması şeklinde isimlendirilir ve fiyat, dağıtım kanalı, aracı desteği, ürün modifikasyonu, ihracat kredisi, ihracat yapısı şeklinde sıralanabilecek değişkenlerden oluşur), işletme yöneticileri tarafından kısa dönemde kontrol edilemeyen işletme özellikleri (ki, bu özellikler arasında işletme büyüklüğü, ihracat tecrübesi, ürün türü ve işletmenin rekabet gücü sıralanabilir), işletme tarafından kontrol edilemeyen kendi ülkesine ait dış çevre ve ihracat yapılan ülkeye ait dış çevre değişkenleri (ki, dış çevre değişkenleri ekonomik, politik, yasal, sosyal, kültürel, teknolojik ve benzerleri gibi unsurlardan oluşur) olmak üzere dört aşamalı bir çevreden meydana gelir.

Temel olarak "İhracat Pazarlama Karması Teorisi"nin rehberliğinde, ihracat performansı, ihracat başarısını etkileyen faktörler, ihracat stratejisi (veya münferit olarak ihracat stratejisi kaynaklarını, yani ihracat pazarlama karması elemanlarını ya da kısa dönemde kontrol edilebilir faktörleri) ve yukarıda sıralanan unsurlar arasındaki ilişkileri sorgulayan çok sayıdaki araştırmayı gözden geçiren veya entegrasyonunu gerçekleştiren çalışmalardan amacımız doğrultusunda çıkarılabilecek en önemli sonuç, ihracat performansı konusunda kavramsal ve metodolojik sorunlardan dolayı, ortak sonuçlara ulaşılamaması ve ihracat pazarlama stratejisi ile performansı arasındaki ilişkinin belirlenememesidir (Al-Khalifa ve Morgan 1995<sup>1</sup>; Gemünden 1991<sup>2</sup>; Aaby ve Slater 1989<sup>3</sup>; Madsen 1987<sup>4</sup>

İhracat performansı ile ilgili literatür incelendiğinde, araştırmaların genellikle dar örneklem, düşük geri dönüşüm oranlarından elde edilen araştırma sonuçları, anlaşılması güç hipotezler, farklı veri toplama ve istatistiksel analiz yöntemleri, değişik analiz birim ve süreleri, eksik geçerlilik ve güvenilirlik testleri, ihracat performansına yönelik kısır literatür entegrasyonu ve performans ölçümünde kullanılan çok çeşitli değişkenler gibi sıralanabilecek yetersizliklerle karşılaşmaktadır.

İhracat performansı literatüründe gözlenen kavramsal kargaşanın temel nedeni, araştırmacıların performans ölçümünde çok farklı değişkenler kullanarak, birbirinden değişik ihracat performansı tanımları geliştirmeleridir. Yani, ihracat performansı literatüründe ortaya çıkan kavramsal kargaşanın

nedeni, araştırmalar kapsamında farklı değişkenlerin kullanılmasıdır. İhracat performansının ölçümünde ‐ihracatın yoğunluğu‐, ‐ihracat satışlarındaki büyüme‐, ‐ihracatın karlılığı‐, ‐işletmelerin ihracata yönelik tutumları‐, ‐ihracat seviyesi,‐ ‐ihracat güdüleyicileri‐ gibi değişken gruplarının kullanıldığı görülmektedir (Al-Khalifa ve Morgan 1995; Cavusgil ve Zou 1994; Samiee ve Walters 1991; Gemünden 1991; Madsen 1987; Johnston ve Czinkota 1985, 82; Cavusgil 1984a, 84b; Joynt 1982; Brady ve Bearden 1979; Bilkey 1978 gibi).

İhracat performansının ölçülmesinde başvuru alan değişkenlerden ‐ihracatın yoğunluğu‐, toplam satışlar içinde ihracat satışlarının oranı (Reid 1987; Cooper ve Kleinschmidt 1985; McGuinness 1983; Sarathy 1982; Lall ve Kumar 1981; Cavusgil ve Nevin 1981), ihracat satışlarının düzeyi (Reid 1986; Rosson ve Ford 1982; Johnston ve Czinkota 1982; Lall ve Kumar 1981) ve işletmelerin ihracat eğilimleri (Cavusgil ve Naor 1987; Christensen, Da Rocha ve Gertner 1987; Roux 1987; Reid 1986, 82; Dennis ve Depelteau 1985; O'Rourke 1985; Kaynak ve Kothari 1984; Kaynak ve Stevenson 1982; Brooks ve Rosson 1982; Piercy 1981b; Garnier 1982; Cavusgil, Bilkey ve Tesar 1979; Crookell ve Graham 1979; McConnell 1979; Fenwick ve Amine 1979) gibi alt değişkenler yardımıyla ölçülmeye çalışılmıştır.

İhracat performansının ölçülmesinde dikkate alınan bir diğer değişken olan ‐ihracat satışlarındaki büyüme‐ ise, araştırmacılar tarafından farklı zaman dilimlerinde incelenmiştir (Cavusgil ve Zou 1994; Madsen 1989; Christensen, Da Rocha ve Gertner 1987; Reid 1986; Schlegelmilch 1986; Lall ve Kumar 1981; Kirpalani ve MacIntosh 1980). Bir başka deyişle, ihracat performansı literatüründe başvuru alan ‐ihracat satışlarındaki büyüme‐ değişkeni, üç (Schlegelmilch 1986; Cooper ve Kleinschmidt 1985), dört, beş yıl (Gemünden 1991) gibi farklı zaman dilimlerinde ele alınarak, işletmelerin ihracat performanslarının ölçülmesine gayret edilmiştir.

İhracat performansının belirlenebilmesinde kullanılan değişkenlerden ‐ihracatın karlılığı‐ (Cavusgil ve Zou 1994; Koh 1991), işletmenin ihracat karlılığı ile adı geçen işletmenin ulusal pazardaki satışlarının karlılığının karşılaştırılması (Bilkey 1985b, 82), son iki yılda ulusal pazarda elde edilen toplam net gelir ile ihracat satışlarından elde edilen toplam net gelirin karşılaştırılması (Madsen 1989) gibi alt değişkenlere başvurulmuştur.

İhracat performansı literatüründe performans ölçümü için tercih edilen değişkenlerden ‐işletmelerin ihracata yönelik tutumları‐ (Johnston ve Czinkota 1985, 82; Lee ve Brasch (1978), saldırgan ihracatçı ile pasif ihracatçı (Tesar ve Tarleton 1982), aktif ihracatçı ile tepki veren ihracatçı (Piercy 1981a) gibi alt değişkenlerden faydalanılarak kapsamlı bir şekilde irdelenmiştir. Diğer taraftan, ihracat performansı literatürünün öngördüğü ihracat performansı değişkenlerinden ‐ihracat güdüleyicileri‐ ve ‐ihracat seviyesi‐ de, çeşitli araştırmalar dahilinde incelenmiştir (Cavusgil 1984a, 84b; Joynt 1982).

İhracat performansı literatürüne katkı veren araştırmacılar, ampirik çalışmalarında farklı sayılardaki örnek hacimleri üzerinde çalışmışlardır. Diğer bir ifadeyle, ihracat performansının ölçülmesi amacıyla gerçekleştirilen ampirik araştırmalarda, Koh (1991) 233, Reid (1986) 89, Rosson ve Ford (1982) 21,

Fenwick ve Amine (1979) 48 gibi değişik sayıdaki örnek hacimlerinden hareket etmişlerdir.

Metodolojik sorunlardan bir diğeri olan düşük geri dönüşüm oranları ile elde edilen birçok araştırma sonuçlarına ise , %16.0 (Schlegelmilch 1986), %18.5 (Bilkey 1985b), %11.1 (Garnier 1982), %12.1 (Bilkey 1982), %18 (Johnston ve Czinkota 1982) gibi oranlar örnek olarak gösterilebilir.

İhracat performansının belirlenmesinde farklı veri toplama ve istatistiksel analiz yöntemlerinin kullanılması da, bir diğeri metodolojik sorunu ortaya çıkarmaktadır. İhracat performansı literatürü, ampirik araştırmalarda veri toplama yolu olarak, örneğin; posta yoluyla anket, yüz yüze görüşme gibi çeşitli yöntemlere başvurmuştur (Cavusgil ve Zou 1994; Roux 1987; Cooper ve Kleinschmidt 1985; McGuinness 1983; Tesar ve Tarleton 1982; Rosson ve Ford 1982; Crookell ve Graham 1979). Ayrıca, farklı istatistiksel analiz yöntemleri olarak da, örneğin; regresyon analizi (Reid 1986, 82; Bilkey 1982; Tesar ve Tarleton 1982), faktör analizi (Cavusgil ve Zou 1994; Kaynak ve Stevenson 1982; McGuinness ve Little 1981; Kirpalani ve MacIntosh 1980), Ki-Kare testi (Yaprak 1985; Piercy 1981a; Lee ve Brasch 1978), varyans analizi (Cooper ve Kleinschmidt 1985; Brady ve Bearden 1979), çarpaz tablolama (Johnston ve Czinkota 1982; Piercy 1981b) gibi teknikler sıralanabilir.

İhracat performansının ölçümünde kullanılan farklı analiz birim ve süreleri ise, ihracat performansı literatüründe bir diğeri metodolojik sorunu doğurmaktadır. İhracat performansının ölçülmesinde işletme (Cavusgil ve Naor 1987; Bilkey 1985b; Johnston ve Czinkota 1982; Fenwick ve Amine 1979 gibi.), ürün (McGuinness 1983; McGuinness ve Little 1981), bir ürün-bir işletme-bir ülke (Cavusgil ve Zou 1994; Christensen, Da Rocha ve Gertner 1987) gibi farklı analiz birimleri ve bir, üç, dört, beş yıllık gibi farklı analiz sürelerinin (Gemünden 1991; Schlegelmilch 1986; Cooper ve Kleinschmidt 1985) tercih edilmesi, ihracat performansına yönelik karşılaştırmalı literatür entegrasyonunun yapılmasını zorlaştırmaktadır.

İhracat performansı literatürünün öngördüğü metodolojik sorunlardan eksik geçerlilik ve güvenilirlik testleri de, çok az sayıda ampirik araştırma dahilinde ele alınmıştır. Hem güvenilirlik hem de geçerlilik testlerinin yapıldığı araştırmaya Madsen (1987), sadece güvenilirlik testinin yapıldığı araştırmaya ise, Cooper ve Kleinschmidt (1985) örnek olarak verilebilir.

## İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli

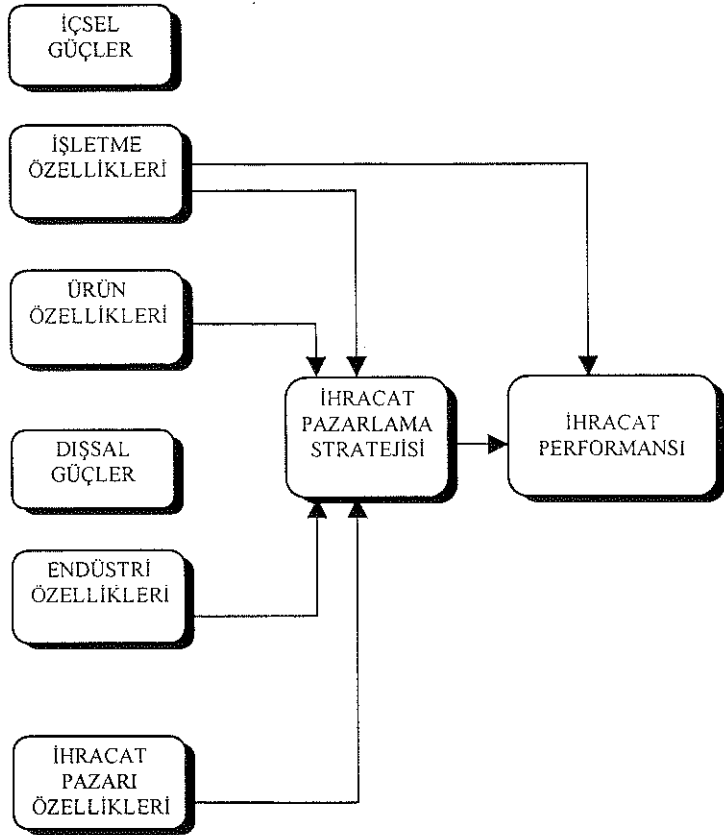
Yukarıda detaylı şekilde tartışılan ihracat performansının ölçümü ve ihracat pazarlama stratejisi ile ilişkisine yönelik literatürde ortaya çıkan kavramsal ve metodolojik kargaşa, Cavusgil ve Zou (1994) tarafından "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli" kapsamında ele alınarak, adı geçen soruna çözümler getirilmeye çalışılmaktadır.

Cavusgil ve Zou (1994), öncelikle ihracat pazarlama stratejisi ve performansını stratejik yönetim açısından kavramsal bir çerçevede ele almakta, bu çerçeveden hareketle ihracat pazarlama stratejisi ve performansı arasındaki ilişkiyi detaylı bir şekilde tartışan işlevsel modeli ortaya koymaktadır. İşlevsel modele rehberlik eden kavramsal çerçeve kapsamında ihracat performansı, ihracat pazarlama stratejisinin planlanması ve uygulanmasının bir sonucu olarak, işletmelerin yabancı ülke pazarlarına ihraç ettikleri ürünler ile ilgili belirledikleri ekonomik ve stratejik amaçları gerçekleştirme düzeyi şeklinde tanımlanmaktadır.

Çerçeve kapsamında; kar, satış ve maliyete yönelik çeşitli ekonomik amaçların yanı sıra pazar genişletme, rekabet, yabancı ülke pazarlarına adım atma, işletme ve/veya ürünün yabancı ülke pazarlarında farkına varılma düzeyinin yükseltilmesi gibi stratejik amaçların da ele alınmaya başlanması, ihracat performansı literatürüne yeni ve önemli bir boyut kazandırmıştır.

Şekil 1'de özetlenen kavramsal çerçevede görülebileceği gibi, bir işletmenin ihracat performansı, ihracat pazarlama stratejisi ve işletme özellikleri tarafından şekillendirilecektir. Burada söz konusu olan ihracat pazarlama stratejisi, işletmenin ihracat amaçlarına ulaşabilmek doğrultusunda, içsel ve dışsal güçlerin karşılıklı etkileşimlerine cevap verilmesi şeklinde tanımlanıp; ürün, tutundurma çabaları, fiyatlandırma ve dağıtım gibi geleneksel pazarlama planının tüm unsurlarını içerir. İşletme özellikleri ise, işletmenin ölçeği, uluslararası tecrübesi, uluslararası işletmecilikle bütünleşme düzeyi, sahip olunan kaynaklar gibi temel varlık ve becerilerden meydana gelmektedir. Diğer taraftan, işletmenin ihracat pazarlama stratejisi de, yine ihracat performansını doğrudan etkileyen işletme özelliklerinin dışında, ürün özellikleri (ürünün kültürel özellikli oluşu, patent gücü, birim değeri, emsalsizliği, yaşı, hizmet/bakım gereksinimi vb.), endüstri özellikleri (pazarlama sistemindeki önemli farklılıklar, hükümet müdahaleleri, yabancı işletmelerin pazarda mevcudiyeti, teknolojik yoğunluk, fiyat rekabetinin yoğunluğu), ihracat pazarı özellikleri (pazarın talep potansiyeli, ihracat pazarının ihracatçı işletme pazarına kültürel benzerliği, ihracat müşterisinin ihraç ürününün markasına aşinalığı ve yasal düzenlemelerdeki benzerlik gibi) tarafından şekillendirilmektedir.

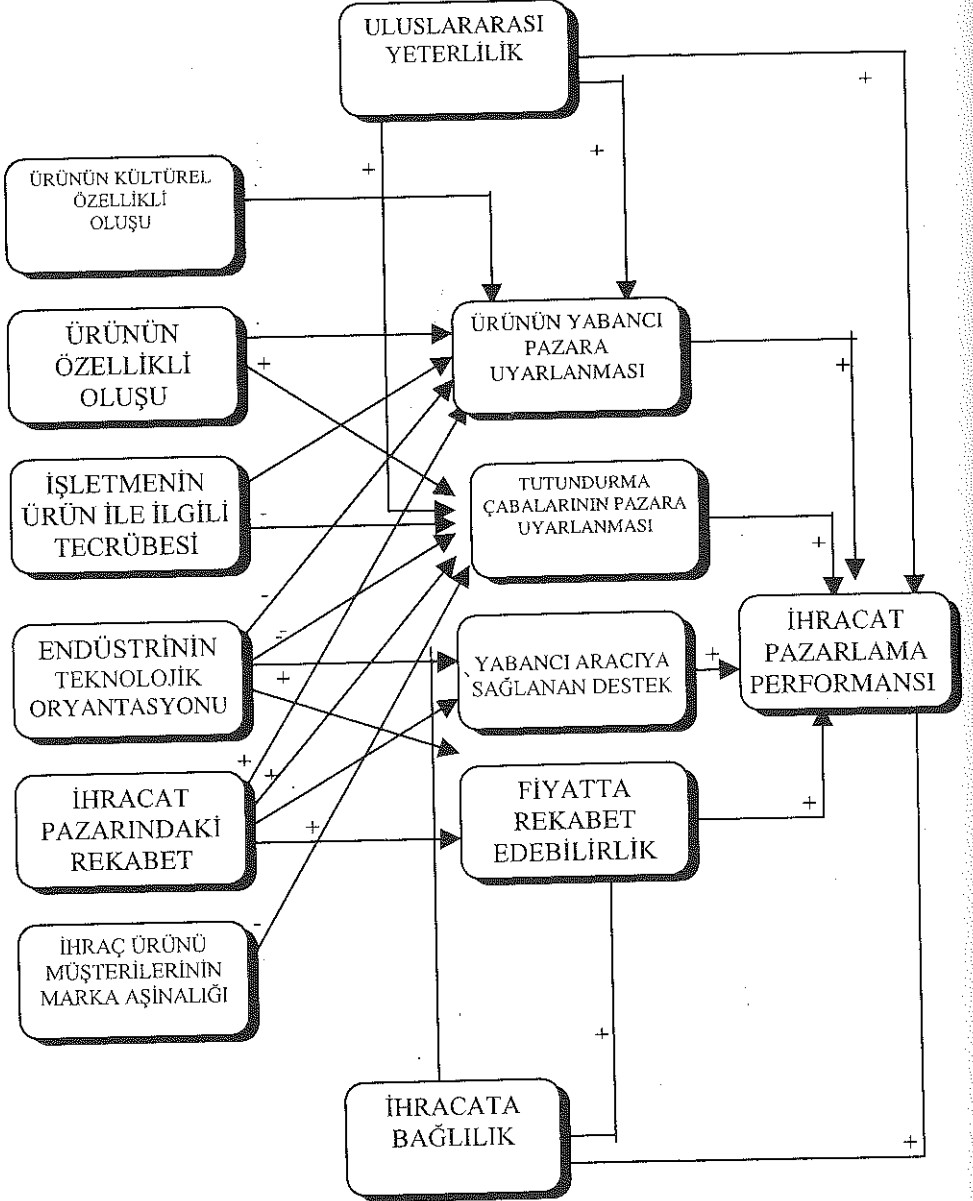
**Şekil I. İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansına Yönelik Kavramsal Bir Model**



**Kaynak:** Cavusgil ve Zou 1994: 3.

Kavramsal modelden hareketle geliştirilen “İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli”<sup>5</sup>, ihracat performansı ile ihracat stratejisi ve ihracat başarısını etkileyen diğer faktörler arasındaki ilişkileri detaylı olarak Şekil II.’de özetlendiği biçimde sorgulamaktadır.

**Şekil II. İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli**



Kaynak: Cavusgil ve Zou 1994: 12.

“İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli”ne göre, bir işletmenin bir diğer ülke pazarında sergilediği ihracat performansını

etkileyen temel faktörler; ihraç ürünü ve tutundurma çabalarının yabancı ülke pazarı koşullarına uyarlama derecesi, dağıtım kanalında yer alan aracı kuruluşlara sağlanan desteğin düzeyi, işletmenin adı geçen pazardaki fiyatlarla rekabet edebilirliği, işletmenin uluslararası yeterlilik seviyesi ve yönetimin ihracata bağlılık derecesi biçiminde sıralanabilir. Bu anlayışla, bir işletmenin ürün ve tutundurma çabalarının ihracat pazarı özellikleri dikkate alınarak uyarlama derecelerinin yanı sıra, dağıtım kanalında yer alan aracılar sağlanan destek, fiyatta rekabet edebilirlik, işletmenin uluslararası yeterliliği ve işletme yönetiminin ihracata bağlılık düzeyi arttığında, ihracat performansı da yükselecektir.

Model kapsamında ihracat performansını etkileyen faktörler arasında yer alan ürünün uyarlama derecesindeki artışların; işletmenin uluslararası yeterlilik, ürününün özellikli bir ürün olması, ürünün kültürel özellikli oluşu, ihracat pazarında rekabetin düzeyi ile doğrusal bir ilişki içinde olduğu ve buna karşılık işletmenin ihracata konu ürünü ile ilgili tecrübe ve endüstrinin teknolojik oryantasyonu ile de ters orantılı olduğu varsayılmaktadır.

İhracat performansını etkileyen bir diğer faktör olan tutundurma çabalarının ihracat pazarı özelliklerine göre uyarlama derecesinin yükselmesi ise, işletmenin uluslararası yeterliliğinin, ürünün emsalsizlik düzeyinin, ihracat pazarında rekabetin artmasına ve işletmenin ürüne yönelik tecrübesinin, ihraç ürünü müşterilerinin marka aşinalığının, endüstrinin teknolojik oryantasyonunun azalmasına bağlı olduğu belirtilmektedir.

Modele göre, ihracat performansını etkileyen bir diğer faktör olan dağıtım kanalında yer alan aracılar sağlanacak satış gücü eğitimi, teknik yardım, pazarlama bilgi ve becerisi gibi desteklerin; yönetimin ihracata bağlılık düzeyinin, ihracat pazarında rekabetin ve endüstrinin teknolojik oryantasyonunun yükselmesiyle beraber arttığı öngörülmektedir.

Öte yandan, işletmelerin ihracat performansını etkileyen fiyatın rekabet unsuru olarak kullanımı da, yönetimin ihracata bağlılığı, ihracat pazarında rekabet ve endüstrinin teknolojik oryantasyonu yoğunlaştıkça artmaktadır.

İşlevsel modelin istatistiksel analizi sonucunda <sup>6</sup>, pazarlama değişkenleri, işletmenin uluslararası yeterliliği ve yönetimin ihracata bağlılığının ihracat performansı üzerinde doğrudan etkileri olduğu belirlenmiştir. İhracat performansında istenilen başarının gerçekleştirilebilmesi, işletme yönetiminin amaçlara ulaşmayı sağlayacak pazarlama stratejisini dikkatle belirlemesi ve uygulamasına bağlı olacaktır. İhracat performansı ile ilgili istenilen sonuçlara ulaşabilmek için gerekli finansal ve yönetsel kaynakların ihracata tahsisinin yanı sıra, yönetimin ihracata bağlılığı, işletmenin yeterli uluslararası tecrübeye sahip olması, tüketici isteklerine cevap verebilecek nitelikte ürün uyarlamasına gidilmesi ve dağıtım kanalında yer alan aracılar gerekli desteklerin sağlanması öngörülmektedir. Diğer taraftan, bir işletmenin bir diğer ülke pazarına ihraç etmekte olduğu bir ürüne ilişkin düşük performans ise, stratejik planlamaya gerekli ilginin gösterilmemesi, ürün uyarlama sürecinde bazı önemli noktaların göz ardı edilmesi, aracı seçimindeki yanlışlıklar ve fiyatlandırma hatalarından kaynaklanmaktadır.

İşletmelerin ihracat pazarında ortaya koymakta olduğu performansı şekillendiren ürün uyarılama derecesi ise; işletmelerin uluslararası yeterliliğe sahip olması, ihracat pazarının rekabete konu olması ve endüstrinin teknolojik açıdan yoğun olmasından etkilenmektedir. Ayrıca, bir işletmenin bir diğer ülke pazarına bir ürününü ihraç ederken; ürününün özellikli oluşunu, endüstrinin teknolojik yoğunluk taşımasını ve pazardaki rekabet baskısını dikkate alarak tutundurma çabaları uyarılama derecesini arttırdığı belirlenmiştir. Öte yandan, ihracatçı işletme yönetiminin ihracata bağlılığı, pazarda rekabetin şiddeti ve endüstrinin teknolojik açıdan yoğunluk taşıması halinde, ihracatçı işletmenin bir ürününü ihraç ederken diğer ülkedeki araçlara satış gücü eğitimi, teknik yardım, pazarlama bilgisi gibi destekleri sağladığı görülmektedir. Bir ihraç ürününün fiyatının belirlenmesinde en önemli faktörün de, endüstrinin teknolojik oryantasyon düzeyi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamında elde edilen şaşırtıcı sonuç da, tutundurma çabalarının yabancı ülke pazarı şartlarına göre uyarılama derecesi ile ihracat performansı arasındaki ters yönlü ilişkidir. İhracat performansı ile ilgili literatür, tutundurma çabalarının yabancı ülke pazarına uyarılmasıyla beraber tüketici beklentilerinin daha iyi karşılanabileceği ve işletmenin daha başarılı bir performansı yakalayabileceğini belirtmektedir. İşlevsel modelin istatistiksel analiziyle ortaya çıkan tablo ise, literatür tespitinden daha karmaşık ilişkilerin varlığını işaret etmektedir. Tutundurma çabalarının uyarılama derecesinin artmasıyla ihracat performansının azalması, çeşitli nedenlerden kaynaklanabilecektir. Bunlardan birincisi, tutundurma çabalarının uyarılama derecesinin artırılmasıyla ihracata konu ürünün evrensel konumundan uzaklaşmasıdır. Tutundurma çabalarındaki uyarılama derecesi ile ihracat performansı arasındaki ters yönlü ilişkinin muhtemel bir diğer nedeni de, yüksek maliyetle gerçekleştirilen ve uygun olmayan bir uyarılamanın performansı olumsuz etkileyebilmesidir. Olası son neden, tutundurma çabalarının kültürler arası farklılığa olan duyarlılığıdır ki, tüketiciler kültürel tercihlerine cevap vermeyen tutundurma çabalarına istenilen tepkileri gösteremeyeceklerdir.



## **İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli'nden, İşletme Yöneticileri Tarafından Çıkarılabilecek Önemli İpuçları**

İhracat performansı ile ihracat pazarlama stratejisi arasındaki ilişkileri sorgulayan çok sayıdaki ampirik ve kavramsal araştırmanın ortaya koyduğu metodolojik ve kavramsal kargaşayı ortadan kaldırma doğrultusunda geliştirilen "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli", işletme yöneticilerine ihracat stratejisi konusunda rehberlik edebilecek temel bir kaynak niteliği taşımaktadır.

Analiz sonucunda ortaya çıkan tabloya göre; bir işletmenin bir diğer ülkeye ihraç ettiği bir ürünü ile ilgili beklentilerine ulaşabilmesi, pazarlama değişkenlerinin etkin kullanımı, işletmenin uluslararası yeterlilik düzeyi ve işletme yönetiminin ihracat bağlılığı ile doğrudan ilişkilidir. Buna göre; işletmelerin ihracat pazarlarındaki performansları, amaçlara ulaşmayı sağlayacak pazarlama stratejilerinin özenli şekilde planlanması ve uygulanmasıyla iyileştirilebilecektir.

Yukarıda verilen genel çerçeveden hareket edildiğinde, bir işletmenin bir diğer ülkeye ihraç etmekte olduğu bir ürünü ile ilgili performansı, içsel ve dışsal güçlerin karşılıklı etkileşimleri tarafından belirlenecek olan ürün uyarlama derecesi ve ürünün doğasından etkilenecektir. Özellikle ihracatçı işletmenin önemli seviyelerde uluslararası yeterliliğe sahip olması veya işletmenin ürüne yönelik tecrübesinin düşük miktarda olması, ürünün kültürel özellikler taşıması, endüstrinin teknolojik açıdan yoğun olması, ihracat pazarında rekabetin olması durumlarında, ihracat performansının iyileştirilmesi açısından başvurulabilecek önemli bir silah da, ürünün ihracat pazarının özelliklerine göre yüksek düzeyde uyarlanmasıdır.

İkinci olarak, işletme yönetiminin uluslararası tecrübe, yeterlilik ve bağlılığının ihracat performansı üzerinde yaratacağı olumlu katkılar dikkate alındığında, işletmelerin nitelikli personel istihdam ve eğitimi, bir program kapsamında uluslararası tecrübe kazanılması ve ihracat pazarlarındaki fırsatlardan en yüksek yararın elde edilmesi doğrultusunda yeterli kaynakların tahsisi, üzerinde yoğunlaşılması gereken diğer noktalar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Üçüncü olarak, işletmenin performans beklentilerine cevap verilebilmesi doğrultusunda, ihracat pazarında ürünün dağıtımını üstlenen araçlardan oluşan bir şebekenin geliştirilmesi ve araçların pazarlama, dağıtım ve tüketici hizmetleri fonksiyonlarını daha iyi bir şekilde yerine getirmelerine fırsat verecek uygun destek ve eğitimin sağlanması gerekmektedir. Adı geçen destek özellikle teknoloji yoğun endüstrilerde önemini artırmaktadır. Yine, dağıtım kanalı araçları ile ortak menfaate dayalı ilişkilerin kurulması, işletmenin diğer güçlü taraflarını destekleyecek ve ihracat pazarlarındaki başarıya katkılar sağlayacaktır. Son olarak, araçlara sağlanan destek veya ürün

uyarlamaya nazaran, ihracat performansı üzerinde daha az etkili olmasına karşılık, ihraç ürünün fiyatı da rekabet üstünlüğü sağlama doğrultusunda işletme yöneticileri tarafından kullanılabilir bir diğer araçtır. Ancak, fiyatın performans üzerindeki göreceli önemi dikkate alındığında, ürün özellikleri, teknolojik üstünlük, kalite ve patent gibi fiyata dayalı olmayan rekabet araçları da, ihracat başarısının sağlanması açısından stratejik silahlar olarak kullanılabilir.

Araştırmanın ortaya koyduğu tutundurma çabalarının uyarlanma derecesi ile ihracat performansı arasındaki beklenmeyen olumsuz ilişki, tüketici ihtiyaçları ve potansiyel tepkilerinin dikkatli ve detaylı incelenmesinin yapıldıktan sonra tutundurma çabalarının pazar koşullarına göre uyarlanması gerektiğini vurgulamaktadır. Benzer şekilde, ürünleri ile ilgili kapsamlı tecrübeye sahip işletmeler, doğrudan ürünlerini yabancı pazarlarda nasıl tutundurabilecekleri hakkında yeterli bilgiye sahip oldukları inanisından hareket etmemelidirler. Buna göre; tutundurma çabalarının ihracat pazarına uyarlanması kararı, maliyet-fayda analizleri ile pazardaki rekabet koşullarına dayandırılarak verilmelidir.

### Sonuç

İşletmelerin ihracat davranışları ile ilgili literatür içerisinde önemli bir hacme sahip olan ihracat performansı literatürü incelendiğinde, araştırmaların genellikle dar örneklem, düşük geri dönüşüm oranlarından elde edilen araştırma sonuçları, anlaşılması güç hipotezler, farklı veri toplama ve istatistiksel analiz yöntemleri, değişik analiz birim ve süreleri, eksik geçerlilik ve güvenilirlik testleri, ihracat performansına yönelik kısır literatür entegrasyonu ve performans ölçümünde kullanılan çok çeşitli değişkenler gibi sıralanabilecek yetersizliklerden kaynaklanan metodolojik ve kavramsal sorunlarla karşılaşmaktadır.

İhracat pazarlaması literatürünün, kavramsal ve metodolojik sorunlardan arındırılmış, ihracat performansı ile performans üzerinde etkili olabilecek ihracat pazarlama stratejisi veya kaynakları ve diğer faktörler ile performans ve adı geçen faktörler arasındaki karmaşık ilişkileri sorgulayan bir modelin geliştirilmesiyle, gerek uluslararası pazarlar ile bütünleşme seviyesini artırmak isteyen işletmeler tarafından, gerekse ihracat hacimlerini artırmak isteyen ülkelerin ilgili mercileri tarafından kullanılabilir önemli bir rehberle sahip olunacaktır.

Literatürdeki kavramsal ve metodolojik kargaşanın ortadan kaldırılması doğrultusunda en önemli adım, bazı sınırlarına karşılık, Cavusgil ve Zou (1994) tarafından geliştirilen "İhracat Pazarlama Stratejisi ve Performansı İşlevsel Modeli" ile atılmıştır.

- (1) İhracat performansı ölçümünde kullanılan değişkenlerin belirlenebilmesi amacıyla, 55 kaynağa başvurularak literatür entegrasyonuna gidilmiştir. İhracat performansına ilişkin literatür entegrasyonuna ek olarak, ihracat performansında tercih edilen değişkenlerin içeriğini etkileyecek birtakım düşünceler yönetim bilimi literatüründen de aktarılmıştır. İhracat performansı konusunu irdeleyen akademisyenlere "ihracat etkinliği" (işletmenin ihracat ile ilgili amaçlarına ulaşabilirliği), "ihracat etkililiği" (ihracat performansının doğurduğu sonuçlar ve bu sonuçlara ulaşabilmede kullanılan girdiler arasındaki ilişki) ve "ihracatın uyarlanabilirliği" (işletmenin ihracat faaliyetinde bulunduğu çevredeki değişimlere uyarlanabilme kabiliyeti) başlıkları altında üç önemli değişken sunulmuştur.
- (2) İhracat pazarlaması literatüründen hareketle, ihracat performansı kapsamında gerçekleştirilen çalışmaların irdelenmesi yoluna gidilmiştir. Söz konusu çalışmalar toplam 50 tanedir. Yapılan çalışma sonucunda, dar örneklem, düşük geri dönüşüm oranları ile elde edilen araştırma sonuçları, anlaşılması güç hipotezler, farklı veri toplama ve istatistiksel analiz yöntemleri, değişik analiz birim ve süreleri, eksik geçerlilik ve güvenilirlik testleri, ihracat performansına yönelik kısır literatür entegrasyonu ve performans ölçümünde kullanılan çok çeşitli değişkenler gibi yetersizlikler ortaya çıkmıştır.
- (3) 1978-1988 yıllarına ait ihracat performansı çalışmalarının incelendiği araştırmada, stratejik bir ihracat model önerisi bulunmaktadır. Bu model, kısaca işletme özellikleri, işletmenin yeterliliği ve stratejiye dayandırılmaktadır. Söz konusu model, ihracat performansının ölçülmesinde ilgili değişkenlerin kullanılması ve ihracat performansı ölçümü sürecinde işletme yöneticilerine yol gösterilmesini amaçlamaktadır.
- (4) İhracat performansı ölçümünü içeren 17 araştırmadan hareketle yapılan literatür entegrasyonu sonucunda, araştırma sonuçlarının tutarsız olduğu ve bu sonuçlardan dolayı işletmeler ile araştırmacıların yanlış yönlendirilebilecekleri üzerinde durulmaktadır.
- (5) Araştırmacılar, yayımları kapsamında araştırmalarının bazı sınırlarından söz etmektedirler. Sınırlar arasında, araştırma bir işletme-bir ürün-bir ülke'nin sadece ilk beş yılını içermesi, araştırma kapsamında sadece teknolojik yoğunluk ve fiyat rekabetinin yoğunluğu gibi endüstri yapısına ilişkin değişkenler kullanılması, endüstri sınıflandırmaları ve örgütsel yapının etkilerinin dikkate alınmaması ve bir işletme-bir ürün-bir ülke'nin karlılık düzeyi yerine, sadece karlılığının dikkate alınması bulunmaktadır. Ayrıca, araştırma dahilindeki örnek, tesadüfi bir örnek kitle değildir.
- (6) Cavusgil ve Zou (1994) tarafından gerçekleştirilen araştırma kapsamında, işlevsel model, faktör analizi ve daraltılmamış korelasyon matrisinin veri bazında en küçük kareler kriterine bağlı olarak yörünge analizi ile test edilmektedir. Modelde geliştirilen hipotezlerden onyedisi desteklenirken, beş tanesi desteklenmemekte; iki tanesi ise, reddedilmektedir. Araştırma dahilinde başvurulan değişkenler arasındaki ilişkiler ise, aşağıdaki gibidir:

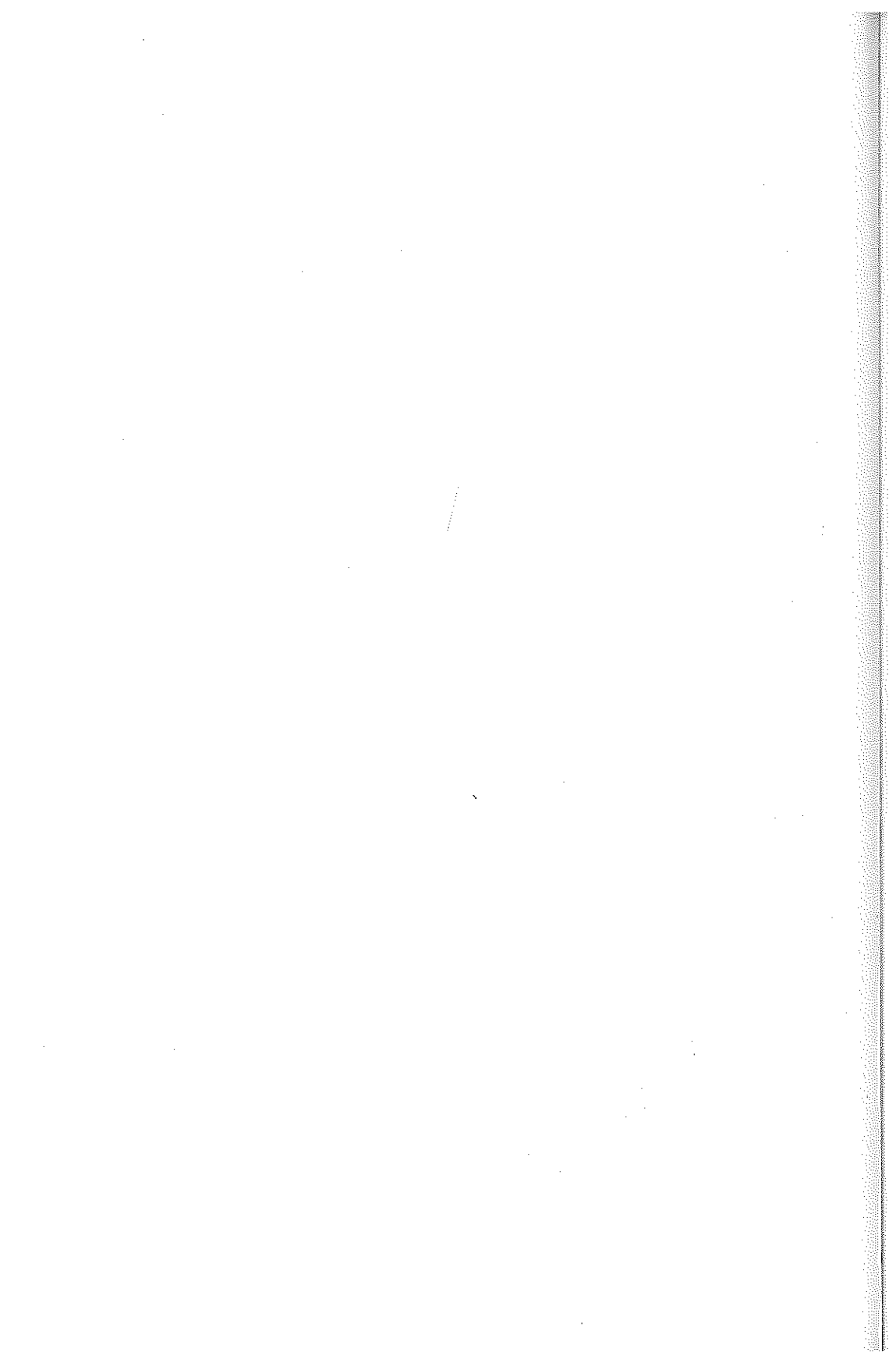
<u>Bağımlı Değişken</u>	<u>Bağımsız Değişken</u>	<u>Yönü</u>	<u>Düzevi</u>
İhracat Performansı	İşletmenin Uluslararası Yeterliliği	+	Güçlü
İhracat Performansı	Ürünün Uyarlanma Derecesi	+	Güçlü
İhracat Performansı	İşletmenin İhracata Bağlılık Düzeyi	+	Orta
İhracat Performansı	Aracılara Sağlanan Destek	+	Orta
İhracat Performansı	Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi-		Orta
İhracat Performansı	Fiyatta Rekabet Edebilirlik	+	Zayıf
Ürünün Uyarlanma Derecesi	Uluslararası Yeterlilik	+	Güçlü
Ürünün Uyarlanma Derecesi	Ürünün Kültürel Özellikli Oluşu	+	Güçlü
Ürünün Uyarlanma Derecesi	Ürünün Özellikli Oluşu	+	Orta
Ürünün Uyarlanma Derecesi	İhracat Pazarındaki Rekabet	+	Orta
Ürünün Uyarlanma Derecesi	İşletmenin Ürün ile İlgili Tecrübesi	-	Güçlü
Ürünün Uyarlanma Derecesi	Endüstrinin Teknolojik Oryantasyonu	-	Güçlü
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	Ürünün Özellikli Oluşu	+	Güçlü
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	İşletmenin Ürün ile İlgili Tecrübesi	+	Güçlü
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	İhracat Pazarındaki Rekabet	+	Güçlü
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	Endüstrinin Teknolojik Oryantasyonu	-	Güçlü
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	Uluslararası Yeterlilik	+	Zayıf
Tutundurma Çabalarının Uyarlanma Derecesi	Tüketicinin Marka Aşinalığı	-	Zayıf
Aracılara Sağlanan Destek	Endüstrinin Teknolojik Oryantasyonu	+	Güçlü
Aracılara Sağlanan Destek	İhracata Bağlılık	+	Güçlü
Aracılara Sağlanan Destek	İhracat Pazarındaki Rekabet	+	Orta
Fiyatta Rekabet Edebilirlik	Endüstrinin Teknolojik Oryantasyonu	+	Güçlü
Fiyatta Rekabet Edebilirlik	İhracata Bağlılık	+	Zayıf
Fiyatta Rekabet Edebilirlik	İhracat Pazarındaki Rekabet	+	Zayıf

### Kaynakça

- Aaby, N-E. ve Slater, S. F. (1989), "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88," *International Marketing Review*, 6 (4), 7-26.
- Al-Khalifa, A. ve Morgan, N. A. (1995), "Export Performance Measurement: A Review and Suggested Directions," *Marketing Theory and Applications* içinde, (ed.) D. W. Stewart ve N. J. Vitell, 6, Chicago: American Marketing Association, 313-18.
- Bilkey, W. J. (1989), "A Direct Plus Interaction Theory of the Export Marketing Mix," *Unpublished Paper*, Wisconsin, Madison: The University of Wisconsin-Madison, Graduate School of Business.
- \_\_\_\_\_ (1985a), "Toward A Theory of the Export Marketing Mix," *Paper Presented at the Academy of International Business Meetings*.
- \_\_\_\_\_ (1985b), "Development of Export Marketing Guidelines," *International Marketing Review*, 2 (1), 31-40.
- \_\_\_\_\_ (1982), "Variables Associated with Export Profitability," *Journal of International Business Studies*, 13 (Fall), 39-55.
- \_\_\_\_\_ (1978), "An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms," *Journal of International Business Studies*, 8 (Spring/Summer), 33-46.
- Brady, D. L. ve Bearden, W. O. (1979), "The Effects of Managerial Attitudes on Alternative Exporting Methods," *Journal of International Business Studies*, 10 (3), 79-84.
- Brooks, M. R. ve Rosson, P. J. (1982), "A Study of Export Behavior of Small-and-Medium Sized Manufacturing Firms in Three Canadian Provinces," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 39-54.
- Cavusgil, S. T. ve Zou, S. (1994), "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures," *Journal of Marketing*, 58 (January), 1-21.
- \_\_\_\_\_ ve Naor, J. (1987), "Firm and Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity," *Journal of Business Research*, 15 (3), 221-35.
- \_\_\_\_\_ (1984a), "Organizational Characteristics Associated with Export Activity," *Journal of Management Studies*, 21 (1), 3-22.
- \_\_\_\_\_ (1984b), "Differences among Exporting Firms Based on Their Degree of Internationalization," *Journal of Business Research*, 12 (3), 1-14.
- \_\_\_\_\_ (1982), "On the Nature of Decision Making for Export Marketing," *Marketing Theory: Philosophy of Science Perspectives* içinde, (eds.) S. D. Hunt ve R. Bush, Chicago: American Marketing Association.
- \_\_\_\_\_ ve Nevin, J. R. (1981), "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation," *Journal of Marketing Research*, 28 (February), 114-19.
- \_\_\_\_\_, Bilkey, W. J. ve Tesar, G. (1979), "A Note on the Export Behavior of Firms: Exporter Profiles," *Journal of International Business Studies*, 10 (Spring/Summer), 91-7.

- Christensen, C. H., Da Rocha, A. ve Gertner, R. K. (1987), "An Empirical Investigation of the Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms," *Journal of International Business Studies*, 18 (Fall), 61-77.
- Cooper, R. G. ve Kleinschmidt, E. J. (1985), "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance," *Journal of International Business Studies*, 16 (Spring), 37-55.
- Crookell, H. ve Graham, I. (1979), "International Marketing and Canadian Industrial Strategy," *Business Quarterly*, 44 (Spring), 28-34.
- Dennis, J. E. ve Depelteau, D. (1985), "Market Knowledge, Diversification, and Export Expansion," *Journal of International Business Studies*, 16 (Fall), 77-89.
- Fenwick, I. ve Amine, L. (1979), "Export Performance and Export Policy: Evidence from the UK Clothing Industry," *Journal of the Operational Research Society*, 30 (8), 747-54.
- Garnier, G. (1982), "Comparative Export Behavior of Small Canadian Firms in the Printing and Electrical Industries," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 113-31.
- Gemünden, H. G. (1991), "Success Factors of Export Marketing: A Meta-Analytic Critique of the Empirical Studies," *New Perspectives on International Marketing* içinde, (ed.) S. J. Paliwoda, London: Routledge, 33-62.
- Johnston, W. J. ve Czinkota, M. R. (1985), "Export Attitudes of Industrial Manufacturers," *Industrial Marketing Management*, 14, 123-32.
- \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1982), "Managerial Motivations as Determinants of Industrial Export Behavior," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 3-17.
- Joynt, P. (1982), "An Empirical Study of Norwegian Export Behavior," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 55-69.
- Kaynak, E. ve Kothari, V. (1984), "Export Behavior of Small and Medium-Sized Manufacturers: Some Policy Guidelines for International Marketers," *Management International Review*, 24 (2), 61-9.
- \_\_\_\_\_ ve Stevenson, L. (1982), "Export Orientation of Nova Scotia Manufacturers," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 132-45.
- Kirpalani, V. H. ve MacIntosh, N. B. (1980), "International Marketing Effectiveness of Technology-Oriented Small Firms," *Journal of International Business Studies*, 10 (Winter), 81-90.
- Koh, A. C. (1991), "Relationship among Organizational Characteristics, Marketing Strategy and Export Performance," *International Marketing Review*, 8 (3), 46-60.
- Lall, S. ve Kumar, R. (1981), "Firm-Level Export Performance in An Inward-Looking Economy: The Indian Engineering Industry," *World Development*, 9, 453-63.
- Lee, W. ve Brasch, J. J. (1978), "The Adoption of Export as An Innovative Strategy," *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, 85-93.
- Madsen, T. K. (1989), "Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence," *International Marketing Review*, 6 (4), 41-57.
- \_\_\_\_\_ (1987), "Empirical Export Performance Studies: A Review of Conceptualizations and Findings," *Advances in International Marketing* içinde, (ed.) S. T. Cavusgil, 2, Connecticut: JAI Press Inc., 177-98.
- McConnell, J. E. (1979), "The Export Decision: An Empirical Study of Firm Behavior," *Economic Geography*, 55 (3), 171-83.

- McGuinness, N. W. (1983), "The Influence of Research and Development on Foreign Sales Performance," *Multinationals and Technology Transfer: The Canadian Experience* içinde, (ed.) A. M. Rugman, 126-41.
- \_\_\_\_\_ ve Little, B. (1981), "The Influence of Product Characteristics on the Export Performance of New Industrial Products," *Journal of Marketing*, 45 (Spring), 110-22.
- O'Rourke, D. A. (1985), "Differences in Exporting Practices, Attitudes and Problems by the Size of Firms," *American Journal of Small Business*, 9 (3), 25-9.
- Piercy, N. (1981a), "Company Internationalization: Active and Reactive Exporting," *European Journal of Marketing*, 13 (3), 26-40.
- \_\_\_\_\_ (1981b), "British Export Market Selection and Pricing," *Industrial Marketing Management*, 10, 287-97.
- Reid, S. (1987), "Export Structures, Strategy and Performance: An Empirical Study of Small Italian Manufacturing Firms," *Managing Export Entry and Expansion: Concepts and Practice* içinde, (ed.) P. Rosson ve S. Reid, New York: Praeger Publishers, 335-57.
- \_\_\_\_\_ (1986), "Is Technology Linked with Export Performance in Small Firms," *The Art and Science of Innovation Management* içinde, (ed.) H. Hübner, Amsterdam: Elsevier, 273-83.
- \_\_\_\_\_ (1982), "The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 18-38.
- Rosson, P. J. ve Ford, L. D. (1982), "Manufacturer-Overseas Distributor Relations and Export Performance," *Journal of International Business Studies*, 13 (Fall), 57-72.
- Roux, E. (1987), "Managers' Attitudes toward Risk among Determinants of Export Entry of Small-and-Medium-Sized Firms," *Managing Export Entry and Expansion: Concepts and Practice* içinde, (ed.) P. Rosson ve S. Reid, New York: Praeger Publishers, 95-110.
- Samiee, S. ve Walters, P. G. P. (1991), "Rectifying Strategic Gaps in Export Management," *Journal of Global Marketing*, 4 (1), 3-37.
- Sarathy, R. (1982), "The Financial Basis of Export Success: An Analysis of Japan's Major Industrial Exporters," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 200-13.
- Schlegelmilch, B. B. (1986), "Controlling Country-Specific and Industry-Specific Influences on Export Behavior," *European Journal of Marketing*, 20 (2), 54-72.
- Tesar, G. ve Tarleton, J. S. (1982), "Comparison of Wisconsin and Virginia Small-and-Medium-Sized Exporters: Aggressive and Passive Exporters," *Export Management: An International Context* içinde, (ed.) M. R. Czinkota ve G. Tesar, New York: Praeger Publishers, 85-112.
- Yaprak, A. (1985), "An Empirical Study of the Differences between Small Exporting and Non-Exporting US Firms," *International Marketing Review*, 2 (Summer), 72-83.





## YENİ ÜRÜN SUNUMUNA PAZARDAKİ MEVCUT FİRMALARIN TEPKİ VERME SÜRELERİNİN ÖNEMİ

S. Ümit KÜÇÜK\*

### Özet :

Bu çalışmada, yeni ürün sunumuna karşı rakiplerin tepki verme sürelerine etki eden faktörler, pazara giriş öncesi ve sonrası uygulanması gereken stratejiler çerçevesinde incelenerek, literatürdeki örnekleri ile sunulmaktadır. Pazara giren ürün ve işletme sayısının artmasına paralel olarak rekabetin artması sonucu ürün ve işletmelerin varlıkları tehlikeye girmekte; pazardaki değişimleri ve gelişmeleri zamanında algılayarak, gerekli tepkileri zamanında veren işletmelerin pazardaki varlıkları devam etmektedir. Çalışmada, yeni ürün sunumuna karşı tepki verme süresi kısa olan işletmelerin, tüketici tatmini sağlayarak pazardaki varlıklarını uzun süre devam ettirebilecekleri vurgulanmaktadır.

### Abstract :

#### THE IMPORTANCE OF COMPETITORS' RESPONSE TIME TO A NEW PRODUCT INTRODUCTION

The purpose of this study is to investigate the factors that affect competitors' response time to a new product introduction into the market. Continuously growing number of firms and products in the market bring highly intensive competition. The firms that can not effectively foresee the changes in the marketplace are doomed to fail in the long run. However, the firms that have a quick response time to ever-changing market conditions will have a much greater chance of survival. This study confirms that the firms with quick response time to competitors' new product introductions will be able to satisfy their customers and ensure their longevity in the marketplace.

---

\* Araştırma Görevlisi, Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü

**Anahtar Sözcükler :** Yeni Ürün, Pazara Giriş Öncesi Faaliyetler, Pazara Giriş Stratejileri, Tepki Verme Biçimleri, Tepki Verme Süresi

**Keywords :** New Product, Pre-Entry Operations, Market Entry Strategies, Response Styles, Response Time

## Giriş

Günümüz pazarlama ortamlarında, işletmelerin rekabet anlayışları, küreselleşme ile birlikte, değişiklik göstermeye başlamıştır. Ulusal ve uluslararası pazarlarda tüketici tatminini amaç edinen firma sayısı yanında arz edilen ürünlerin de çoğalması sonucu rekabet artmakta ve saldırgan bir nitelik kazanmaktadır.

Bu bağlamda; rekabet analizi yapılmadan hazırlanan pazarlama programları çoğu kez eksik ya da yetersiz kalabilmektedir. Rekabetin yoğunluğunu belirleyen en önemli faktörlerden birisi de, firmanın değişen koşulları algılama ve bu değişen koşullara karşı **Tepki Verme Süresi (Response Time)**' dir (Weitz, 1985:229).

Tepki Verme Sürelerinin irdelenmesi ancak geliştirilen ürünlerin Pazara Giriş Stratejileri çerçevesinde incelenmesi ile mümkün olabilmektedir.

Bu çalışmada, yeni ürüne tepki verme süresini etkileyen değişkenler; pazara giriş öncesi faaliyetler, pazara giriş stratejileri ve tepki verme biçimleri incelendikten sonra; bu değişkenlerin tepki verme süresine etkilerine yönelik literatürdeki yaklaşımlar bir bütün içinde ele alınacaktır.

Çalışmamız, pazara giriş öncesi faaliyetler, pazara giriş stratejileri, rakiplerin yeni ürün sunumuna tepkileri ve tepki verme sürelerini içeren dört ana başlıktan oluşmaktadır.

### 1. Pazara Giriş Öncesi Faaliyetler

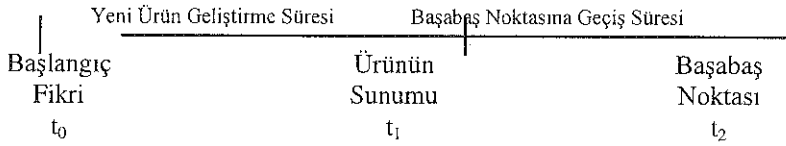
Pazara giriş stratejilerinin sağlıklı bir şekilde uygulanabilmesi ve işletmenin pazardaki varlığının sürekliliği, büyük ölçüde pazara giriş öncesi faaliyetlerine bağlıdır.

Bu faaliyetler; hedef pazarın tanımlanması ve ürün niteliklerinin belirlenmesi, pazara girişin sağlıklı gerçekleşmesi için pazarlama stratejileri ve taktiklerinin belirlenmesi olmak üzere iki temelde ifade edilebilir (Kotler, Fahey, Jatusripitah, 1986:86).

Pazar hakkında gerekli bilgilerin toplanabilmesi için pazarlama araştırmalarının ve ön çalışmaların yapılması gereklidir. Bu amaçla, pazar koşulları, rekabetin derecesi ve tüketici alışkanlıkları ve eğilimleri araştırılarak; doğru zamanda, doğru özelliklere sahip ürün sunumu gerçekleştirilir.

Pazar özellikleri ve işletme amaçları ile çatışmayacak ürün özelliklerinin belirlenmesi durumunda yeni ürün geliştirilmeye başlanır. Yeni ürünün tüketime sunulmadan önce geçirdiği tasarım ve geliştirme aşamasının uzunluğu pazara giriş stratejilerini, piyasadaki rakiplerin tepkilerini ve tepki verme sürelerini de etkileyecektir.

Bu etkiler ve pazara giriş performansı farklı değişkenlerle ölçülebilir. Bunlar; pazar payı, satışlar, karlar ve başabaş noktasına geçiş süresi (break-even time) olarak ifade edilebilir (Ali, Krapfel, Labahn, 1995:58). Yeni ürün fikrinin geçirdiği zamana bağlı evreler ve giriş performansının bir ölçüsü olan başabaş noktasına geçiş süresi Şekil-1'de gösterilmektedir.

**Şekil -1: Yeni Ürün Fikrinin Zamana Bağlı Geçirdiği Evreler**

**Kaynak :** Ali, Krapfel, Labahn, 1995:58.

Pazarda öncü ve lider olma durumu “başbaşı noktasına geçiş zamanının kısalığı ile de ilişkilidir” (Ali, Krapfel, Labahn, 1995:59). Ürünün giriş aşamasını hızlı ya da yavaş geçmesi, giriş stratejilerinin etkinliğine bağlıdır. Bununla birlikte; ürünün pazara sunumundan önce geçireceği aşamalar, giriş stratejilerini ve ürünün yaşamını belirleyecektir.

Smith ve Reinertsen (1991); yeni ürün geliştirme süresinin daha kısa olmasının, satışları artırmasından dolayı, ürünün yaşamını uzatacağını; pazar payını artırmasından dolayı, ürünün lider olmasını sağlayacağını; karı artırmasından dolayı da firmanın fiyat serbestliğine ulaşacağını ve firmanın imajını “yenilikçi” olarak algılanmasını sağlayabileceğine dikkat çekmişlerdir (Ali, Krapfel, Labahn, 1995:55).

## 2. Pazara Giriş Stratejileri

Yeni bir ürünle, mevcut ya da yeni bir pazara giriş yapmayı düşünen işletmeler, pazara nüfuz etmek amacıyla stratejilerini belirlerler. Bununla birlikte, aynı işletmeler pazara girmesi muhtemel firmalara karşı da önlem almak durumundadırlar (rakip yaratmama). Giriş stratejileri, sadece ürünün pazara sunumuna dayalı tek yönlü bir hareket stratejisi şeklinde olmamalıdır. Ürünün ve işletmenin uzun vadedeki başarısı takipçileri ve taklitçileri önleyici, girişi engelleyici stratejiler geliştirmesine de bağlıdır.

Kumar ve Sudharsan, yeni ürünlerin pazara ardışık olarak girdiklerini ifade etmişlerdir. Buna göre; pazara giren her firma, mevcut firmaların durumlarını bilmektedir. Pazara girme ihtimali olan firma sayısının bilinmesi durumunda, pazara girmeyi planlayan her potansiyel firma tedbir alır ve arkasından gelen firmalar için optimal tepkileri belirleyebilir (Kumar, Sudharsan, 1988:809).

Pazara giriş stratejileri kapsamında pazarlama karması elemanlarının “nasıl” ve “ne ölçüde” kullanılacağını belirlemek gerekmektedir. Giriş stratejilerinin “agresifliği” ya da “pasifliği”, pazarlama karması elemanlarının uygulamadaki etkinlik dereceleri ile ölçülebilir. Başka bir ifade ile; yeni ürün, pazar payını ne oranda artırır ya da rakiplerin pazar paylarına ne oranda ortak olursa; o oranda agresiftir ya da pasiftir denilebilir. Yeni ürünün piyasaya agresif ya da pasif girişi, piyasadaki mevcut işletmelerin stratejilerini de gözden geçirmelerine neden olacaktır. Bu stratejiler, aynı zamanda, pazardaki mevcut firmalar tarafından cevap niteliğinde de kullanılabilir.

Bu kapsamda Pazara Giriş Stratejileri; Ürün Stratejileri, Fiyatlandırma Stratejileri, Dağıtım Kanalı Stratejileri, ve Tutundurma Stratejileri şeklinde dört alt başlık halinde incelenebilir.

## 2.1. Ürün Stratejileri

Mevcut pazara yeni giren ürün, ürün yaşam eğrisinin ilk basamağı olan sunum evresinde olduğundan, rekabetin az olması beklenebilir. Ancak; ürünün pazara yayılma hızı bu evreyi kısa sürede geçmesini sağlar ise, rakipler tarafından ciddi bir tehdit olarak algılanabilir. Çünkü, bu ürün büyüme evresine ulaştığında, artan sayıda taklitçiler ortaya çıkacaktır. Bu durum, pazarın bölünmesine ve pazarda var olan firmaların pazar paylarının daralmasına, dolayısıyla ürünlerin ömrünün kısalmasına yol açar.

Taklitçilerin ya da yeni ürün sunan firmaların pazara giriş stratejileri, rakipleri etkileyeceğinden, pazara zamansız ya da erken ve agresif giriş yapan firmalar, taklitçilerini de engelleyeceklerdir (Day, 1986:92).

1950 ve 60' larda, Japonlar uluslararası pazarlara giriş için, düşük maliyetli, yeni özelliklere sahip ve yüksek kaliteli ürünlere; ürün tasarımı, üretimi ve ihracatı esnasında ağırlık vermişlerdir (Kotler, Fahey, Jatusripitah, 1986:89).

Piyasada imaj problemi yaşayan firmalar, öncelikle ürün kalitesine ve daha sonra satış sonrası hizmetlere önem vermelidirler. Piyasada ürünün kabul görebilmesi ve güvenilir olması, rakiplerine oranla yüksek kaliteye sahip olması ile mümkündür. Pazara giriş stratejileri kapsamında agresiflik, ürünün geniş kullanım kolaylığına sahip olmasıyla da ifade edilebilir. Bununla birlikte, eğer ürünle ilgili satış sonrası hizmetlerde tüketici tatminine ulaşılamaz ise; rakipler devreye girip bu açığı kendi çıkarları yönünde kullanabilirler. Ürün tasarımı aşamasında, tüketiciler açısından tatminsizlik yaratacak noktalar irdelenip, test edilmeli ve ürünün kullanımından dolayı çıkabilecek aksaklıklar satış sonrası hizmetler ile giderilmeye çalışılmalıdır.

Pazara Giriş Stratejileri kapsamında; ürünün kaliteli ve geniş kullanım imkanlarına sahip olması tek başına yeterli olmayabilir. Ürünle ilgili bu özelliklere ilave olarak, ürünün tüketicinin dikkatini çekecek fiyata sahip olması da gerekmektedir.

## 2.2. Fiyatlandırma Stratejileri

Yeni ürünün faydalarının tüketiciler tarafından fark edilebilmesi ya da denenebilmesi için ürün fiyatının tüketiciyi cezbedici bir seviyede olması gereklidir. Yeni bir ürünle pazara altıfuz etmeyi düşünen firmalar için en etkili yol, ürün fiyatını piyasa fiyatının altında tutmaktır.

Biggadike (1979:160), piyasaya agresif girişte bulunan firmaların düşük fiyat, iyi kalite ve yüksek pazarlama masraflarında bulunacaklarını vurgulamıştır. Agresif giriş yapan firmalar, daha az agresif giriş yapan firmalara göre ilk iki yılda, finansal açıdan daha zayıf performansla sahip olacaklardır. Ancak; finansal performans ikinci iki yıl içinde, başlangıçtaki etkilerin pazar payını artırmasından dolayı, daha da gelişecektir.

Fiyattaki düşüklüğün oranı, pazara giriş yapan firmanın agresifliği hakkında bir gösterge olarak alınabilir. Mevcut firmalar, bu durumu potansiyel bir tehlike olarak algılar iseler, pazara giriş yapan firmalara karşı cevap niteliğinde fiyat indirimlerine başvurarak, pazar paylarını koruma yoluna gideceklerdir. Bununla birlikte, mevcut firmalar pazarda buldukları süre içinde tecrübelerini artırmış ve üretim maliyetlerini azaltmış olacaklardır. Dolayısıyla, girilmek istenen pazardaki rakiplerin fiyatlandırma politikaları yakından izlenmelidir.

Bu bağlamda; pazardaki mevcut firmalar ürün fiyatını yüksek tutarak faaliyet alanlarını rakiplerinin (pazara giriş yapmayı düşünen firmalar) gözünde çekici hale getirebilir ve rakiplerin pazara girmesi sağlanabilir. Rakipler pazara girmeye başladığında, endüstrinin üzerinde adeta bir fiyat şemsiyesi tutan işletme, pazarda çoktan önemli karlar elde etmiş ve önemli pazar payını eline geçirmiş olabilir. İşletme rakiplerin pazara girmeye başlamasıyla şemsiyeyi kapatmaya, yani fiyatları indirmeye başlar ve rakiplerin çok zor günler yaşamasına yol açabilir (Arpacı, Ayhan, Böge, Tuncer, Üner, 1992:121).

Fiyat kırma, pazara giriş stratejileri çerçevesinde en etkili yol olarak görülmekle birlikte, doğru teşhislerde bulunulmadan ve diğer stratejilerle desteklenmeden gerçekleştirildiğinde, işletmenin sonunu getirebilir.

### 2.3. Dağıtım Kanalı Stratejileri

Ürünün özellikleri ne kadar mükemmel ve fiyatı ne kadar düşük olursa olsun, ürünü tüketicilere taşınmadığı sürece, satış yapılabilmesi mümkün olmayacaktır (Kotler, Fahey, Jatusripitah, 1986:93).

Pazara giriş aşamasında ve sonrasında, pazarlama karması elamanlarına kullanım esnekliği sağlayacak ve ürün özellikleri ile uyuşacak dağıtım kanalının seçilmesi, işletmeye hareket serbestliği sağlayacaktır. Pazara girişin etkin bir şekilde gerçekleştirilebilmesi ve ürünün pazara doğru itilebilmesi için, dağıtım kanalındaki araçlara, rakiplere oranla daha iyi imkanlar, yüksek komisyonlar, ya da yüksek kar marjları bırakılmalıdır. Araçlara sağlanan kolaylıkların çokluğu ve çeşitliliği ölçüsünde giriş agresif olacaktır. Ancak, araçlara sağlanan bu kolaylıkların maliyetleri artırması durumunda, işletmeler aracı kullanımında daha seçici davranarak, kendi dağıtım kanallarını oluşturarak ya da doğrudan pazarlama tekniklerini kullanarak pazara nüfuz etmeyi tercih edebilirler.

Dağıtım kanalındaki araçlarla yaşanan pazarlık sürecinin rakiplere yansımaları ve yeni ürünün bir tehdit olarak algılanması durumunda, piyasadaki mevcut firmalar yeni ürüne karşı gerekli tepkilerini, ürün piyasaya çıkmadan oluşturabilirler. Bu açıdan; araçlarla yapılan anlaşmaların gizli ve zamanlamasının doğru yapılması, pazara girmeyi planlayan işletmenin tepkilerini ortadan kaldıracaktır.

## 2.4. Tutundurma Stratejileri

Yeni ürünün pazarda tanınabilmesi ve kabullenilmesi, ürünü tanıtmaya faaliyetlerine ağırlık verilmesi ile mümkün olacaktır. Bu nedenle, kitle iletişim araçlarının kullanımı yoğunluk kazanacaktır. Ürünün önceden tanınmamasından dolayı tutundurma giderleri yüksek olacaktır. Ancak, pazara yeni ürünle giren işletmenin önceden iyi bir imaja sahip olması, tutundurma maliyetlerinin daha çok marka imajını oluşturmada odaklanması sonucunu yaratabilir.

Ürünün kalitesi, fiyatı ve sağladığı kolaylıklar, tüketicilere tutundurma karması elemanları ile duyurularak, tüketim özendirilmelidir. Pazara giriş aşamasında, olası rakipleri hedef alan reklamlar ve tutundurma maliyetlerinin çokluğu, agresifliğin bir göstergesi olarak alınabilir.

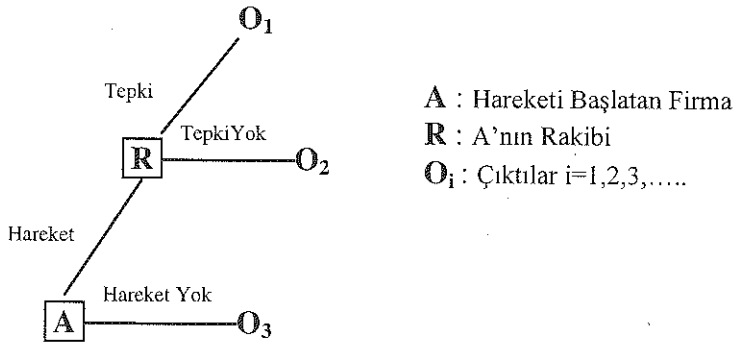
Dağıtım kanalına yönelik tutundurma faaliyetleri, ürünün dağıtımını için araçları cezbedip, yeni ürünün pazara doğru itilmesini, bir başka ifade ile; tüketilmesini de kolaylaştıracaktır.

## 3. Rakiplerin Yeni Ürün Sunumuna Tepkileri

### 3.1. Tepki Türleri

Pazara yeni giren işletme veya ürüne karşı rakipler, doğrudan cevap vererek tepkide bulunabilir ya da bu gelişmelere tepki vermeden, pasif bir şekilde konumlarını korumayı tercih edebilirler. Cevap vermemenin nedenleri ise; rakiplerin bu hareketi ya algılayamamalarından ya da gelişmeleri izleme isteklerinden kaynaklanabilir.

**Şekil 2:** Rakip Hareketleri ve Cevaplarının Bir Çerçevesi



### 3.1.1. Tepki Vermeme

#### 3.1.1.1. Algılama Problemi

Öncelikle yeni ürünün pazara girişinin rakipler tarafından tehdit oluşturup, oluşturmayacağını algılanması gerekmektedir. Kieseler ve Sproull, firmanın cevap vermeden önce ortamı algılaması ve harekete geçmek için motive olması gerektiğini ifade etmişlerdir (Chen, Smith, Grimm, 1992:442).

Bunun için, firma içinde bulunduğu dış çevreyi incelemeli, bulgularını analiz etmeli, önemli tehditleri ve fırsatları tanımlayıp, kendi durumunu analiz ettikten sonra, güçlü ve zayıf olduğu noktaları ortaya çıkarmalıdır (MacMillan, McCaffery, Wijk, 1989:76).

Bu bağlamda, Hauser ve Shugan, bazı endüstrilerin uykuda olduklarına (rekabetçi olmadıklarına) dikkat çekmişlerdir (Gatignon , Anderson, Helsen, 1989:46).

#### 3.1.1.2. Bekle-Gör Yaklaşımı

Kotler ve Singh (1981), savunma stratejileri kapsamında, pazarm nereye gittiğinin daha iyi anlaşılması için, rakiplerin bekleyip-seyretmeleri gerektiği önerisinde bulunmuşlardır. Bekleyip görme durumunda, rakiplerin tepki hızları da doğal olarak azalacaktır (Heil, Robertson, 1991:413-14).

Bu durumda, rakiplerin cevap vermeleri mümkün olsa bile, ürünün potansiyel bir tehlike teşkil ettiğine inanılmadığından hızlı bir şekilde cevap verme olası olmayacaktır (MacMillan, McCaffery, Wijk, 1989:76).

Bekle-gör yaklaşımı firma açısından tehlikeli sonuçlar da doğurabilir. Ancak, bekleme süresi içinde, işletmeler rakiplerinin saldırgan tutumlarını çok daha iyi anlayabilir ve rakiplerin açıklarını daha rahat görüp, karşı saldırılarda da bulunabilirler (Kotler, Armstrong, 1991:522).

Cyert ve DeGroot (1973); rakiplerin birbirlerinin hareketleri hakkında belirsizliğe düştüklerinde, birbirlerinin ardışık hareketlerini öğrenmek ve uyum sağlamak için gözlemlemeyi tercih edeceklerini söylemişlerdir. Bu işletmelerin, rekabet dinamiklerinin etkileşimleri içinde, rakiplerin rekabetçi olmayan davranışlarını incelemelerinin olası olabileceği ve bu hareketlerin zaman içinde değişebileceği ifade edilebilir. Öte yandan, firmalar arasında danışıklı dövüş olmadan yapılan gerçek rekabetçi davranışların, karşılıklı çıkarlar çerçevesinde değişebileceği de düşünülmelidir (Eliashberg, Chatterjee, 1989:254).

### 3.1.2. Tepki Verme

Firma, rakipleri tarafından tehdit edildiğinde ya da rakip hareketlerini agresif olarak algıladığında, rakiplerine karşı harekete geçmek isteyecektir. Savunmada olan bir firma, kısa sürede ve etkin bir şekilde saldırıya geçebileceğine rakiplerinin inanmalarını ister (Porter Michael,1980:96).

Firma, rakipleri tarafından eksik yönlerinin ve hareket yavaşlığının bilinmesini istemez. Cevap niteliği içeren karşı stratejileri kısa sürede uygulayamazsa, rakipleri tarafından engelleneceğini bilmelidir.

Yeni ürünün pazara girişine karşı gerçekleştirilen rekabet hareketleri, firmadan firmaya değişmektedir. Rekabet hareketlerindeki değişimin oranı, her bir rakibin ayrı ayrı gözlemlenmesi ve her bir pazarlama karması elemanı esnekliğinin tahmin edilmesi ile bulunabilir (Gatignon, Anderson, Helsen, 1989:44).

Gatignon, Anderson ve Helsen (1989)' in sınıflandırmalarına göre pozitif reaksiyonlarda, firmanın giderleri artacaktır. Cubbin ve Domberger (1988:131); pozitif cevapları, agresif cevaplar olarak ifade etmişlerdir. Pozitif reaksiyonlarda, yeni ürüne engel olmak amacıyla firma, pazarlama karması elemanlarının esnekliğini artırma yoluna giderek masraflarını artıracaktır. Bu yazarlar pozitif reaksiyonları misilleme olarak da tanımlamışlardır. Pozitif reaksiyonda, firmanın pazarlama karması elemanlarının esnekliği, masrafları ve agresifliği artmaktadır. Negatif reaksiyonda ise pazarlama karması elemanlarının esnekliği ve masraflar azalmaktadır. Sıfır etkide hiç bir eylemde bulunulmamaktadır.

Eğer rakip hareketleri tehdit olarak algılanırsa (örneğin; sistem genelinde fiyat kırma), firmalar kendilerini savunacak eylemlerde bulunurlar (Chen, Smith, Grimm, 1992:443). Bu tepkiler reklam saldırılarıyla da ortaya çıkabilir. Tutundurma faaliyetlerinin çokluğu ve sürekliliği, yeni ürüne karşı agresif tepki olarak algılanabilir.

Porter (1980:68-69), firmanın ürün kalitesini ve ürüne bağlı hizmetleri arttırarak, fiyat indirimine gidip, maliyetlerle rekabet edebileceğine değinmiştir. Aynı zamanda, firmanın çevresinde oluşacak olası değişimler savunmacı stratejilere de sebep olacaktır. Hammadde fiyatlarındaki büyük artışlar, tüketicilerin fiyatlara karşı tepkilerinin artması ve satışlardaki durgunluklar; rakiplerin misillemede bulunma derecelerini değiştirecektir. Bu durumlarda işletmeler daha fazla zarar göreceklerdir.

İşletmelerin pazara yeni giren ürün veya firmaya karşı tepkileri, tepkiyi oluşturan ve yönlendiren nedenlere göre sınıflandırılabilir.



### 3.1.2.1. Tepkiyi Etkileyen Faktörler

#### 3.1.2.1.1. İşletmelerin Stratejik Eğilimleri

“İşletmelerin stratejik eğilimlerinin, içsel (internal) ya da dışsal (external) olmasına göre gösterecekleri tepkiler de farklı olacaktır” (Smith, Grimm, Chen, Gannon, 1989:245).

Smith, Grimm, Chen, Gannon (1989), bu konuyla ilgili dört alan belirlemişlerdir. Bunlar; pazarlama, araştırma ve geliştirme, finansman ve muhasebe ile üretim'dir. Eğer firmalar pazarlama hareketlerinde yoğunlaşıyorlarsa, bu onların dışsal eğilimli ve rekabet hareketlerine duyarlı olduklarını gösterir.

Meyer (1982), firmaların yeni ürün geliştirmeye veya yenilik yapmaya eğilimli olmaları durumunda ise, araştırma ve geliştirme hareketlerine ağırlık vereceklerine işaret etmiştir. Bu durumda, firmalar çok agresif ve hareketlerinde esnek olacaklardır. Hayes ve Abernathy (1980), firmaların finans ve muhasebe ile üretime yoğunlaşmaları halinde, içsel eğilimli olduklarını belirtmişlerdir (Smith, Grimm, Chen, Gannon, 1989:251).

Stratejiler belirlenmeden önce, firma ne kadar agresif olması gerektiği kararını vermek zorundadır. Agresif stratejilerin yoğunluğu cevap verme süresini etkileyecektir.

#### 3.1.2.1.2. Tepkilerin Mali Boyutu

Mali açıdan güçlü olan bir işletme, rekabetçi stratejilerini daha rahat ve hızlı hayata geçirebilir. İşletme, rekabete hangi pazarlama elemanlarıyla ve ne oranda gireceği kararını verirken mali açıdan da yeterliliklerini bilmelidir.

Buzzel ve Wiersema (1981), kısa vadede işletmelere mali açıdan ağır yükler getirecek olan ürün kalitesini geliştirme yerine, piyasada rekabet açısından daha kolay denge sağlayabilecek tutundurma ve özellikle de reklam politikalarına ağırlık vermeleri gerektiğine işaret etmişlerdir. Fiyat ve reklam politikaları mali açıdan firmayı kısa vadede sıkıntıya sokmayabilir. Ancak; firmanın uzun dönemde rekabet oyununda kalabilmesi için ürün kalitesini artırıcı politikaları tercih etmesi gerekecektir. Bu da işletmenin mali sıkıntılara girmesi demektir (Weitz, 1985:234).

“Firmaların toplam maliyetlerinin, talep yapılarının, geleceklerini planlama tarzlarının farklı olmasından dolayı, farklı iki etkiyi gözlemlemek gerekir. Bunlar; maliyetler ve işletmelerin ileriye görebilme yetenekleri ya da ne kadar ileriye planlayabildikleridir” (Rao, Bass, 1985:283). Maliyetlerin, geleceği planlama sürecini ve firmanın vereceği tepkileri etkilemesi kaçınılmazdır.

### 3.1.2.1.3. Yönetici Profili

Yöneticilerin, karları arttırıcı ve rasyonel şekilde rekabet edecekleri beklenir. Saldırgan yöneticiler, optimal pazara giriş stratejilerini oluştururlarken; fiyat, reklam ve dağıtım kanallarını kullanarak yeniden konumlandırma yoluna gideceklerdir. Buna karşın; savunmacı yöneticiler, kendi ürünlerini sadece fiyat, reklam ve dağıtım kanalları ile koruyacaklar, tekrar konumlandırma yoluna gitmeyeceklerdir. Bu yaklaşım, kolayda mallar için kısa vadeli savunma hareketleri olarak ortaya çıkabilir. Ancak, uzun vadede cevap, yeniden konumlandırma olacaktır (Kumar, Sudharsan 1998:806).

## 4. Tepki Verme Süreleri

Cevap ya da tepki verme süresi, firmaların piyasada mevcut olan rekabet içindeki konumlarını sergileyen anlamlı bir değişken olarak incelenebilir. Bu değişken firmanın piyasadaki değişimlere ve oluşumlara karşı ne kadar duyarlı olduğunun bir göstergesidir.

Bu bağlamda, oluşabilecek cevap gecikmesi (response lag) “yeni mamüle rekabette, yeni mamüle karşı agresif tepki vermek için geçen süre” olarak da tanımlanabilir (MacMillan, McCaffery, Wijk, 1989:75).

Cevap verme süresinde oluşabilecek gecikmeler, işletmenin eksik yönlerini ortaya çıkaracaktır. Bu nedenle, işletme gecikmelerin sebeplerini analiz ederek, zamanında ve uygun stratejileri belirleyerek gerekli önlemleri alıp, pazarda avantajlı konuma geçebilir.

## 4.1. Tepki Verme Süresiyle İlgili Yaklaşımlar

### 4.1.1. Porter’ın Yaklaşımı

Porter (1980:96-97), cevap verme süresinde oluşabilecek gecikmeleri dört başlık altında incelemiştir :

1. Algılamayla ilgili Gecikmeler: Piyasadaki mevcut firmaların, kendi amaçlarına yoğun bir şekilde odaklanmalarından dolayı piyasadaki bir takım eylemleri anlamlı olarak algılamaları güç olabilir. Ayrıca; rakipler, davranışlarını değişik kurumlarca yayımlanan istatistiklere bağlı olarak şekillendirirlerse, bu veriler yayımlanana kadar geçen süre içinde, rakip hareketlerinin farkına varmaları da güç olabilir. Bazen, rakip işletmeler tarafından uygulanan taktikler de algılamayla ilgili gecikmelerin süresini uzatmaktadır.

2. Misilleme Hareketlerindeki Yoğunluk Nedeniyle Oluşan Gecikmeler: Bu gecikmeler başlangıç hareketinin türüne göre değişir. Fiyat indirimlerine karşı misilleme hareketleri hemen gerçekleşebilir. Fiyat hareketlerine karşı rakipler duyarlıdır. Ancak, yeni ürün değişimine karşı savunmacı tepkilerin oluşturulması ya da yeni ürüne karşı üretim dizaynı ve kapasite ayarlamalarında değişim yapılması uzun süre alabilir. İşletme, rakiplerin misilleme hareketlerinin yavaş olması durumunda saldırgan stratejileri seçebilir. Misilleme süresi, misilleme kaynaklarının yetersizliği nedeniyle uzayabilir.

**3. Misillemenin Yerinin Tam Olarak Belirlenememesi :** Bu durum, genellikle büyük işletmelerin küçük işletmelere karşı eylemlerinde ortaya çıkmaktadır. Büyük işletmelerin, küçük işletmeleri fark etmeleri zaman alabilir. Eğer küçük ölçekli bir işletme fiyat indirimine giderse, büyük işletme bütün tüketicileri için aşırı masraflarla fiyat indirimine gitmek durumunda kalabilir. Eğer işletme kendisi için daha az maliyetli eylemlerle rakiplerine cevap verme imkanlarını arama çabasına girerse, misillemelerde gecikmeler ortaya çıkabilir.

**4. Amaçların ya da Güdülerin Karışıklığı :** Bir işletme rakiplerine karşı tehdit edici eylemler gerçekleştirebilir. Ancak, rakipler hızlı ve etkin bir şekilde misilleme yaptıklarında, işletme bu duruma cevap vermek için amaçlarını aşan hareketler içine girebilir ve kendi kendine zarar verebilir. Potansiyel olarak bu etkiler, misillemelerdeki gecikmeleri yaratabilir. Unutmamak gerekir ki; bir çok işletmenin başarısının altında, amaçlarının anlaşılır olması yatmaktadır.

#### 4.1.2. MacMillan, McCaffery ve Wijk'in Yaklaşımı

MacMillan, McCaffery ve Wijk (1989), yeni ürün sunumunda bir takım özelliklerin, rakiplerin cevap verme süresini etkileyeceğini öne sürmüşlerdir. Bunlar ;

1. **Görülebilirlik (Visibility):** Yeni ürünün rekabet edebilir görünmesinin derecesidir. Rakiplerin yeni ürünü potansiyel bir tehlike olarak algılamalarının derecesi olarak ifade edilebilir.
2. **Algılanan Potansiyel (Perceived Potential):** Ürün piyasaya sunulduğunda, ürünün uzun dönemli bir potansiyele sahip olup-olmayacağını algılamının derecesidir. Algılanan Potansiyel, rakiplerin önemli stratejik konumlarını etkileyebilecek potansiyelin varlığı ve bunun uzun vadede sürekliliğinin anlaşılmasının ölçüsü olarak ta düşünülebilir.
3. **Stratejik Saldırı (Strategic Attack):** Yeni ürünün doğrudan rekabetçi stratejik pazara saldırma derecesidir. Bu saldırıların sıklığı ve etkinliği cevap verme süresini etkileyecektir.
4. **Radikallik (Radicality):** Yeni ürünün yenilikçi olarak kabul edilme ve bu duruma uygun yöntemler ve politikalar geliştirilmesinin derecesidir. Yeni ürün ile ilgili olarak yeni süreçlere ihtiyaç duyulurken, mevcut sürecin kabullenilmesinin doğuracağı sakıncalar, radikallığın etkisi olarak ifade edilebilir.
5. **Karmaşıklık (Complexity):** Yeni ürünün karmaşıklığına uyumlu bir örgüt yapısının gerekliliğini ifade eder. Eğer yeni ürünün yeteneklerini kullanabileceği ve işletme içindeki bölümler arasında koordinasyonu sağlayabilecek yeni yapılanmalara ihtiyaç duyulursa, ürünün karmaşık olduğu sonucuna varılabilir.
6. **Örgütün Uyumsuzluğu (Organization Misfit):** Örgütün fonksiyonları ve bölümleri arasında var olan politik denge içine yeni ürünün yerleştirilebilme derecesidir. Yeni ürünün var olan bölümler arasında uygun bir konuma oturtulması işletmenin etkinliğini azaltır nitelikte ise, işletme karışıklık içine itilebilir ve bu durum cevap verme süresini uzamasına neden olur.

Bu değişkenler ve cevap verme süresi arasında yüksek ilişki olduğu saptanmıştır. En zayıf ilişki ise, algılanan potansiyel de ortaya çıkmıştır. Yeni ürünün mal dizisindeki diğer ürünlerle olan benzerlik oranı ne kadar yüksek ya da piyasaya sunulan ürünün yeni olarak algılanma durumu ne kadar zayıf ise, rakiplerin bu ürünü farketme süresinin de o kadar uzun olması sonucunu yaratabilmektedir.

#### 4.1.3. Bowman ve Gatignon'un Yaklaşımı

Bowman ve Gatignon (1995), pazarın oldukça cezbedici olduğu durumlarda, işletmelerin oldukça güçlü ve hızlı cevap vereceklerini vurgulamışlar ve pazarı etkileyen bileşenlerin bu çerçevede içinde rekabet stratejileriyle nasıl değişeceğini irdelemişlerdir.

Bu bağlamda, rakiplerin yeni ürün sunumuna reaksiyonda bulunma sürelerinin sektördeki yeni ürün geliştirme süreleri ile pozitif ilişkisi bulunmaktadır. Yeni ürünün, rekabetçi işletmelerin karlılığına bir tehdit oluşturacağı inancı oluşur ise, tepkilerin daha hızlı ve daha agresif olması beklenebilir (Bowman, Gatignon, 1995:44-45).

Firmaların kapasite kullanımlarında oluşacak değişikliklerin de cevap olarak algılanması beklenebilir. Yeni ürün sunumuyla birlikte, piyasayada varolan firmalar kendi kapasitelerini ve üretim süreçlerini yeniden düzenleme yoluna gidebilirler.

Eğer piyasada varolan işletmeler, piyasaya yeni giren işletmelerden daha kısa sürede yeniden yapılanmayı tercih ederlerse; giriş stratejilerinin oluşturacağı tehditleri fazla kapasite ile dengeleyebilirler. Giriş, agresif davranışlarla meydana gelse bile, piyasadaki mevcut firmalar çok daha hızlı davranışlara sebep olacak yapılanmaya gidebilirler. Bu davranışlar, piyasaya girişte bulunan firmanın yeni yapılanmaya gitmeden, piyasada varolan işletmelerin kendi yapılarını daha hızlı şekilde genişletmeleri olarak ortaya çıkabilir (Lieberman B. Marvin, 1987:609).

Tepki gösteren işletmenin kapasite kullanımı ne kadar yüksek ise, rakipler tarafından piyasaya sunulan yeni ürüne cevap vermek için geçen süre de o kadar uzun olacaktır (Bowman, Gatignon, 1995:45).

Pazardaki değişiklikler, rekabet yoğunluğu; pazarın büyüme oranı ve işletmelerin pazar payları da cevap verme süresini etkileyecektir. Pazardaki değişim hızı ile cevap verme süresi arasındaki ilişki gözardı edilmemelidir.

Ayrıca; pazar çekiciliğinin bir ölçüsü de pazarın büyüme potansiyelidir. Rakiplerin reaksiyonlarının, yüksek büyüme hızına sahip pazarda daha hızlı olması beklenebilir (Bowman, Gatignon, 1995:44).

Firmaların hizmet verdikleri pazarda, pazar payları büyük ise, rakiplerinden daha hızlı ve etkin davranmaları beklenir. Çünkü; firmanın cevapları, pazar payına ve stratejik önemine bağlıdır (Bowman, Gatignon, 1995:45).

Cevap verme süresi, satışların büyümesi ile de ilişkilidir. Satışların büyümesi diğer etkilerden bağımsız olarak incelendiğinde görülecektir ki, yüksek büyüme hızına sahip firmalar daha hızlı cevap verme yeteneğine sahiptirler (Smith, Grimm, Chen, Gannon, 1989:254).

Son olarak cevap verme süresi tüketici pazarları açısından irdelenecek olursa; tüketicilerin ürün değiştirme maliyetlerinin az olması durumunda, rakiplerin reaksiyonlarının daha hızlı olacağı görülecektir (Bowman, Gatignon, 1995:44).

### Sonuç

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte, tüketicilerin ihtiyaçları değişmekte ve işletmeler, tüketicilerin tatminini sağlayabilmek amacıyla yeni ürün geliştirerek, bu değişime ayak uydurmaya çalışmaktadırlar. Farklı özelliklerdeki pazarlara giren ürün sayısının ve ürün özelliklerinin artması rekabeti de beraberinde getirmektedir. Rekabetin yoğunluğunu göstermesi açısından, rakiplerin yeni ürünlere tepki verme süreleri önemli yer tutmaktadır. Rakiplerin yeni ürüne kısa sürede tepki göstermeleri, ürünün gelişimini ve pazardaki konumunu etkilemektedir.

Bu bağlamda, işletmelerin stratejik eğilimlerini iyi belirlemeleri gerekmektedir. İşletmelerin pazarda hareket serbestliğine ve esnekliğine sahip olmaları tepki verme sürelerini, dolayısıyla yaşamlarını etkileyecektir. Bu açıdan, pazardaki mevcut firmaların tehditleri ve bu tehditlere karşı geliştirecekleri stratejileri doğru belirlemeleri zorunluluk haline gelmektedir. Tepki verme süresi, rekabetin bir ölçüsü olarak düşünülecek olursa, bu sürenin kısalığı ve uzunluğu aynı zamanda ekonomik gelişmişliğin de bir göstergesi olarak algılanabilir.

### Kaynakça

Ali A., Krapfel R. & Labahn D.

“Product Innovativeness & Entry Strategy : Impact on Cycle Time & Break-Even Time”, Journal of Product Innovation Management, 1995, Vol.12,58.

Arpacı T., Ayhan D.Y., Böge E., Tuncer D., Üner M.M.

“Pazarlama”, Gazi Yayınları, 1992, 121.

Biggadike E. Ralp

“Corporate Diversification : Entry, Strategy and Performanse” Boston : Harvard University, 1979, 37.

Bowman D. & Gatignon H.

“Determinants of Competitors' Response Time to a New Product Introduction” Journal of Marketing Research, 1995, Vol.32, 45.

Chen M., Smith G. & Grimm C.

“Action Characteristics As Predictors of Competitive Responses” Management Science, 1992, Vol.38, No.3, 442.

- Cubbin J. & Domberger S.  
 "Advertising and Post-Entry Oligopoly Behavior", *The Journal of Industrial Economics*, 1988, Vol.37, 131.
- Day George S.  
 "Analysis for Strategic Market Decisions", St.Paul, Mn : West Publishing Co. 1986 , 92.
- Ealisberg J. & Chatterjee R.  
 "Analytical Models of Competition With Implication for Marketing : Issues, Findings & Outlook", *Journal of Marketing Research*, 1989, Vol.26, 46.
- Gatignon H., Anderson E. & Helsen K.  
 "Competitive Reactions to Market Entry : Explaining Interfirm Differences" *Journal of Marketing Research*, 1989, Vol.26, 46.
- Heil O. & Robertson T.  
 "Toward a Theory of Competitive Market Signaling A Research Agenda" *Strategic Management Journal*, 1991, Vol.12, 413-14.
- Kotler P. & Armstrong G.  
 "Principles of Marketing", Prentice-Hall, International Inc., 1991, 552.
- Kotler P., Fahey L. & Jatusripitah S.  
 "The New Competition", Prentice Hall, 1986, 86.
- Kumar R. & Sudharsan D.  
 "Defensive Marketing Strategies : An Equilibrium Analysis Based on Decoupled Response Function Models", *Management Science*, 1998, Vol.34, No.7, 809.
- Lieberman B. Marvin  
 "Excess Capacity As a Barrier to Entry : An Empirical Appraisal" *Journal of Industrial Economics*, 1987, Vol.35, 607-627.
- MacMillian I., McCaffery M. & Wijk V.  
 "Competitors' Responses to Easily Imitated New Products-Exploring Commercial Banking Product Introductions", *Strategic Management Journal*, 1989, Vol.26, 46.
- Porter Michael  
 "Competitive Strategy", New York : The Free Press, 1980, 96.
- Rao R. & Bass F.  
 "Competition : Strategy and Price Dynamics : A Theoretical and Empirical Investigation", *Journal of Marketing Research*, 1985, Vol.22, 283.
- Smith K., Grimm C., Chen M. & Gannon M.  
 "Predictors of Response Time to Competitive Strategic Actions : Preliminary Theory & Evidence", *Journal of Business Research*, 1989, Vol.18, 245.
- Weitz Barton  
 "Introduction to Special Issue on Competition in Marketing", *Journal of Marketing Reserach*, 1985, Vol.22, 229.

# THE CONCENTRATION-LABOR EARNINGS HYPOTHESIS: NEW EVIDENCE FROM THE U.S. MANUFACTURING INDUSTRIES

Burak GÜNALP\*

*Abstract:*

This study tests the concentration-labor earnings hypothesis for the U.S. manufacturing industries using new data. The concentration-labor earnings hypothesis suggests that industrial concentration has a positive association with labor earnings after adjusting for human capital, personal and other influences. The results of the study give support to the concentration-labor earnings hypothesis: Workers in more concentrated industries earn wages above what they could earn in less concentrated or competitive industries, all else being equal. The results also indicate that the interaction between concentration and unionization does not play a significant role in determining the relationship between concentration and wages.

---

\* Assistant Professor, Department of Economics, Hacettepe University. An earlier version of this paper was presented at Texas Tech University. The author is indebted to James E. Jonish and Thomas L. Steinmeier for their valuable comments and suggestions. The author is further indebted to an anonymous referee for his/her helpful criticism and suggestions.

**Keywords:** Concentration-Labor Earnings Hypothesis, Monopoly-Wage Hypothesis, Inter-Industry Wage Differentials.

**Anahtar Sözcükler:** Yoğunlaşma-İşçi Gelirleri Hipotezi, Tekel-Ücret Hipotezi, Endüstrilerarası Ücret Farkları.

*Özet:*

**YOĞUNLAŞMA-İŞÇİ GELİRLERİ HİPOTEZİ: AMERİKAN İMALAT  
ENDÜSTRİLERİNDEN YENİ KANITLAR**

Bu çalışmada yoğunlaşma-işçi gelirleri hipotezi, Amerikan imalat endüstrilerine ait yeni verilerin ışığı altında test edilmektedir. Yoğunlaşma-işçi gelirleri hipotezine göre, endüstriyel yoğunlaşma, beşeri sermaye, kişisel özellikler ve diğer faktörlerin etkisi kontrol edildikten sonra dahi, işçi gelirleriyle pozitif bir ilişkiye sahiptir. Çalışmanın ortaya koyduğu sonuçlar yoğunlaşma-işçi gelirleri hipotezini desteklemektedir. Yoğunlaşma oranı yüksek olan endüstrilerde çalışan işçiler, yoğunlaşma oranı daha düşük olan ya da rekabetçi endüstrilerde kazanabileceklerinden daha fazla kazanmaktadır. Bununla birlikte, yoğunlaşma ve sendikalaşma arasındaki etkileşim, yoğunlaşma ve ücretler arasındaki ilişkinin belirlenmesinde anlamlı bir rol oynamamaktadır.

## **I. Introduction**

A large number of studies have examined the impact of product market structure on labor earnings. They have tested the concentration-labor earnings hypothesis using industry level data or individual level (micro) data. The concentration-labor earnings hypothesis suggests that concentrated industries pay unusually high wages to their workers compared to less concentrated or competitive industries, and these high earnings are more than those that can be accounted for by the human capital, personal and other characteristics of workers. In other words, the hypothesis suggests that market power has a positive association with labor earnings after adjusting for human capital, personal and other influences.

In this study, we test the concentration-labor earnings hypothesis for the two-digit U.S. manufacturing industries using new data. We use 1986-1987 data, instead of data from years between 1960 and 1980 that have been commonly used in the previous studies (being listed in Note 3) testing the same hypothesis. In addition, none of the previous studies corrects for the sample selection problem, which in turn may result in biased parameter estimates. This study accounts for the selectivity bias by using Heckman's (1979) well-known two-stage, two-equation procedure.

The study consists of five sections. In the following section, we describe the theoretical background of the issue and, make a brief survey of the relevant literature. In Section III, we present our model and the data sets used. Section IV presents the estimation results. The last section is the concluding section.

## **II. The Theoretical Background and the Previous Studies<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> The section on theoretical background is a summary of the arguments suggested by Segal (1964), Weiss



Market power provides concentrated industries with considerable economic profits which might be translated into higher earnings for workers. Paying higher wages may not be inconsistent with profit maximization for such industries. There are five main hypotheses in the economic literature justifying a positive correlation between concentration and wages:

(1) Firms in concentrated industries with exceptional profits may want to develop and maintain a good public image by paying higher wages. In other words, they may want to use some of their profits to buy public approval.

(2) Such firms may pay higher wages to ensure a pool of available workers. Higher wages attract workers looking for higher pay, so that in the periods of greater demand, firms can easily expand their labor force. This might be especially important when it is needed to counteract the deconcentrating effects of growth.

(3) Productivity increases are more likely to be passed on in higher wages in concentrated industries with a few firms than in competitive industries, because interdependence, uncertainty, and the possibility of price wars discourage price reductions in such industries.

(4) In some concentrated industries, a high wage policy could serve as an effective protection against potential competition.<sup>2</sup>

(5) The education and experience levels of workers required in concentrated industries may be higher than they are in unconcentrated industries. Concentrated industries often exhibit high capital-labor ratios and use sophisticated technologies which imply higher human capital requirements. In this case, however, higher marginal productivity of labor should account for higher wages regardless of the effects of concentration and unionization. In other words, after adjusting for differences in human capital levels of workers, these effects should be eliminated.

These are the hypotheses suggesting a positive coefficient for a concentration variable in a wage equation.

In addition to these hypotheses, given that unions are able to raise wages above their market clearing levels (implying a positive coefficient for a union variable), wages will be higher in concentrated industries, if workers are more extensively organized in those industries than in competitive industries. Unions may be attracted to concentrated industries for several reasons:

(1) Industries with high profits, such as concentrated industries, might attract trade unions because they offer a greater wage-gaining opportunity. Thus, high wages might result from the unionization of profitable industries or from employers' attempts to forestall unions.

(2) The small number of firms in concentrated industries makes it easier for unions to organize and raise wages.

---

(1966), Levinson (1967), Dalton and Ford (1977), and Jenny (1978).

<sup>2</sup> However, for this hypothesis to be true, several conditions must be satisfied. These conditions are presented in Jenny (1978). If these conditions are fulfilled, then large firms can increase the cost disadvantage of small firms or the minimum efficient scale by increasing wages.

(3) Concentrated industries are generally characterized by high entry barriers. Given these entry barriers, a union is more able to develop and maintain its jurisdictional control. High entry barriers make it more difficult for new nonunion firms to enter and disrupt a high wage union policy. Thus, a union in a concentrated industry can press more aggressively for greater wage increases.

These arguments suggest, as Levinson (1967, p. 205) puts it, that "...the greater the degree of concentration in an industry, the greater will be the union's ability to maintain a high degree of organizational strength and consequently the greater will be its rate of increase in wages." Thus, the arguments presented above imply a positive coefficient for the interaction of unionism and concentration.

It is also possible to find plausible arguments to support the opposite hypothesis, however:

(1) Employers in concentrated industries might be able to resist union organizing efforts and union pressures more effectively to the extent that they have larger financial resources than those available to smaller competitive firms. In addition, large financial resources enable firms to survive more easily in the case of a shutdown of operations caused by a lockout or a strike involving a union demand.

(2) In unconcentrated industries, unions might raise wages. In concentrated industries, on the other hand, wages may already be high, and hence, unions may not be able to increase wages further. This could be the case if, for example, high wages in nonunionized but concentrated industries result from the union threat. In this case concentration and unionization would represent the same force, and the combined effects of concentration and unionization would be smaller than the sum of their separate effects.

In both cases the sign of the coefficient of the interaction of unionism and concentration may be expected to be negative. This suggests the possibility that a greater degree of concentration may result in lower wages -even if the coefficient of concentration variable is positive as hypothesized.

All these arguments suggest three variables that should be included in a wage equation used to test the concentration-labor earnings hypothesis: Concentration, unionization, and the interaction of these two variables. Most of the studies testing the hypothesis employ these three variables in addition to human capital, personal, and other control variables. The general form of the model is as follows:

$$W = \alpha X + \beta_1 CR + \beta_2 UNION + \beta_3 CRUNION + \varepsilon \quad (1)$$

where  $W$  represents the natural logarithm of hourly earnings.  $X$  is a vector of control variables;  $\alpha$  is a coefficient vector;  $CR$  is the concentration ratio of the industry in which the person is employed;  $UNION$  is a dummy variable which equals 1 if the person is a union member or covered by a union contract; and  $CRUNION$  is the interaction variable. From our previous arguments, we expect positive signs for  $\beta_1$  and  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  might be positive or negative. The concentration-labor earnings hypothesis will be supported if  $(\beta_1 + \beta_3)$  are positive in some form. This could be the case if  $\beta_1$

and  $\beta_3$  are both positive; or if  $\beta_1$  is positive and large relative to  $\beta_3$  when  $\beta_3$  is negative.

One of the most influential studies testing the hypothesis was performed by Weiss (1966). Using 1960 Census of Population, he found a positive and significant effect of concentration on wages. But, when the personal characteristics of workers were included in regressions, the effect of concentration became insignificant.

After Weiss' study, the concentration-labor earnings hypothesis has been extensively tested by several studies using industry level data or individual level (micro) data. However, the results have been rather mixed. As summarized by Dickens and Katz (1987) and Belman and Heywood (1990), most industry level studies showed no significant relationship between wages and concentration when human capital, personal, and other influences were accounted for, while the majority of individual level studies did show a significant and positive relationship after adjusting for these influences.<sup>3</sup>

Belman and Heywood (1990) assert that this distinction between data sets used is the crucial factor generating the inconsistency in results. They argue that many U.S. industry level studies suffer from several problems. The most important problem is that the industry variables in industry level studies fail to conform with each other, because the wage data averages over production workers while other variables average over all the workers. They find this failure to be crucial in explaining the difference in results, and show that correcting this error produces consistent results. They accomplish this by constructing an industry data set from the individual level data repeating the mistakes inherent in use of the available industry level data. This data set provides results identical to previous industry studies: Concentration has no effect on wages. They then correct the mistakes associated with the industry level data and construct a second industry data set. Results from this data set present concentration as a significant positive regressor, just as most individual level studies typically indicate.

---

<sup>3</sup> The individual level studies finding a significant and positive correlation between concentration and wages include Stafford (1968), Dalton and Ford (1977, 1978), Bloch and Kuskin (1978), Jenny (1978), Mellow (1982), Kwoka (1983), Long and Link (1983), Heywood (1986), Belman (1988), and Luski and Weinblatt (1994). The industry level studies that do not confirm a significant relationship between concentration and wages include Rapping (1967), Masters (1969), Haworth and Rasmussen (1971), Ashenfelter and Johnson (1972), Haworth and Reuther (1977), Pugel (1980), and Hodson and England (1986). It should be noted that a minority of the individual level studies failed to find a significant correlation between concentration and wages, while a minority of the industry level studies found a significant positive relationship between the two variables. For example, Weiss (1966) used individual level data, and found an insignificant effect of concentration on earnings after adjusting for personal characteristics of workers.

### III. The Data and the Model

In our study, we test the concentration-labor earnings hypothesis for the two-digit SIC U.S. manufacturing industries by using *June 1986 Current Population Survey*. This data set contains information on personal, human capital, locational and other characteristics as well as union status. Our sample includes 2071 adult workers aged between 14-99. We take the information on concentration ratios from *1987 Census of Manufactures: Concentration Ratios in Manufacturing*.<sup>4</sup>

The selection of the sample year is important, since there is strong evidence that monopoly power is not stable over the business cycle in the U.S. More specifically, Domowitz, Hubbard and Petersen (1986a, 1986b, 1988) show that price-cost margins tend to be more strongly procyclical in more concentrated industries. This means that even if the concentration-labor earnings hypothesis is true, data may not reveal the positive relationship between the two variables if the sample year belongs to a recessionary period. In other words, if there are monopoly-wage advantages, they are less likely to show up in recessionary periods.<sup>5</sup>

The years 1986-1987 are fairly adequate for our purposes. During the 1980-1982 recession, the unemployment rate reached a maximum of 10.7 percent in 1982. By the end of 1987, it was down to 5.9 percent. Similarly, in the high-inflation period of 1978-1981, the inflation rate peaked at 12 percent in 1980. By the end of the year 1987, it was down to 4.4 percent. Except for the early 1980s, the unemployment and inflation rates were both relatively stable throughout the 1980s. In the same period, real GNP was also stable, and it was fairly close to its general trend.

As mentioned in the previous section, Equation (1) is the general form of the model that has been commonly used to test the concentration-labor earnings hypothesis. Our wage equation takes the following specific form:<sup>6</sup>

$$\begin{aligned} W = & \beta_0 + \beta_1 \text{EDUC} + \beta_2 \text{EXP} + \beta_3 \text{EXPSQ} + \beta_4 \text{FEMALE} + \beta_5 \text{MARRIED} + \\ & \beta_6 \text{WHITE} + \beta_7 \text{NE} + \beta_8 \text{SOUTH} \\ & + \beta_9 \text{WEST} + \beta_{10} \text{CITZ} + \beta_{11} \text{UNION} + \beta_{12} \text{CR} + \\ & \beta_{13} \text{CRUNION} + \varepsilon \end{aligned} \quad (2)$$

<sup>4</sup> The Current Population Survey reveals the industry in which the worker is employed only at the two-digit SIC level. Consequently, we are not able to perform the analysis for more detailed industries.

<sup>5</sup> Note that the sample years used in the previous studies testing the concentration-labor earnings hypothesis for the U.S. do not belong to recessionary periods (such as 1974-1975 and early 1980s). In fact, these studies use data mostly from 1960s.

<sup>6</sup> This specification is a modified version of the standard human capital earnings function developed by Mincer (1974) which has guided much of the empirical research into the determinants of earnings. In this function, earnings are determined by education, work experience and the square of work experience (See Willis, (1986) for a survey). The human capital earnings function is based on the human capital theory developed primarily by Becker (1962, 1964), Schultz (1960, 1961) and Mincer (1958, 1962). This function is also compatible with more formal models of human capital accumulation such as the Ben-Porath (1967) model.

The variables are listed and briefly described in Table 1. The model represented by Equation (2) can be considered as the full model. In addition to this model, we will estimate a model including only concentration, unionization and the interaction variables.

**Table 1: Variables**

Abbreviated Name	Description
W	The natural logarithm of hourly earnings. (The dependent variable).
EDUC	The highest grade attended.
EXP	The following proxy is used for the experience variable: AGE-EDUC-5. (Note: The variable is expressed as a deviation around its mean).
EXPSQ	(AGE-EDUC-5) <sup>2</sup> .
FEMALE	1 if the person is female; 0 otherwise. (The reference group is "male").
MARRIED	1 if the person is married; 0 otherwise. (The reference group includes: (a) Widowed or divorced, (b) Never married).
WHITE	1 if the person is white; 0 otherwise. (The reference group includes: (a) Black, (b) Other).
NE	1 if the person is from 'northeast' region; 0 otherwise.
SOUTH	1 if the person is from 'south' region; 0 otherwise.
WEST	1 if the person is from 'west' region; 0 otherwise. (The reference group for the last three variables is "North Central").
CITZ	1 if the person is a U.S. citizen; 0 otherwise. (The reference group includes: (a) Not a citizen, (b) Born abroad of American parents).
UNION	1 if the person is a union member or covered by a union contract; 0 otherwise. (The reference group is "not covered by a union contract").
CR	The four-firm concentration ratio. It is the sum of value of shipments of the 4 largest companies divided by total value of shipments of the two digit industry in which the person is employed.
CRUNION	The interaction of concentration and unionization.

As seen in Table 1, we use (AGE-EDUC-5) as a proxy for experience variable since CPS does not include an actual experience variable. Therefore, even though we do not include AGE in our model as an explanatory variable, a problem of multicollinearity between experience (EXP=AGE-EDUC-5) and education (EDUC) variables might arise. In addition, the variable EXP is expressed as a deviation around its mean in order to reduce the high collinearity between the original (untransformed) EXP and EXPSQ variables. Finally, the attention must be drawn to the fact that CR and UNION are both correlated with the interaction term CRUNION.

In order to see the severity of multicollinearity in our data, we calculate the variance inflation factors for CR, UNION, CRUNION, EDUC and the transformed EXP and EXPSQ variables before estimating our models. Since the variance inflation factors are not very large, we conclude that we do not have a severe multicollinearity problem in our data.<sup>7</sup>

A problem encountered in estimating earnings equations is the sample selection bias arising from the fact that earnings samples include only working individuals since earnings data are available only for them. That is, earnings samples include only workers, whose reservation wages are smaller than the market wage. An assumption of the classical linear regression model is that the expected value of the random error term will be equal to zero. Restricting empirical analysis to persons who work may result in a sample in which the expected value of the error term is not zero, even if it is zero in the total population. As a result, estimating earnings equations by using the restricted sample may result in biased estimates of the parameters.

The most widely used method for analyzing nonrandomly selected (or incidentally truncated) samples is the two-stage, two-equation procedure developed by Heckman (1979), which yields consistent parameter estimates.<sup>8</sup> Heckman shows that the sample selection problem can be viewed as a specification error in which a relevant variable is incorrectly omitted from the regression equation. In order to correct this problem, Heckman suggests first estimating the inverse of Mill's ratio ( $\lambda$ ) from a probit equation of the probability of an individual being in the labor force (i.e., the probability of an individual being observed in the wage regression sample) using data from all workers and nonworkers. Then, Heckman shows that including  $\lambda$  as a regressor in the regression equation (earnings equation in our study), and estimating this equation by OLS yields consistent estimates of the parameters.<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Variance inflation factors measure how much the variances of the estimated regression coefficients are inflated as compared to the situation when the independent variables are not linearly related. The variance inflation factor for the  $i^{\text{th}}$  independent variable ( $X_i$ ) is given by  $VIF_i = 1/[1-R^2(X_i)]$  where  $R^2(X_i)$  is the coefficient of multiple determination when  $X_i$  is regressed on the other independent variables. As a rule of thumb, a variance inflation factor value which is greater than 10 is an indication of a severe multicollinearity problem (See Neter, Wasserman and Kutner (1989): Ch. 11).

<sup>8</sup> See also Maddala (1983, 1986), Amemiya (1984) and Dhrymes (1986).

<sup>9</sup> Note that the inverse of Mill's ratio for the  $i^{\text{th}}$  individual is given by  $\lambda_i = \phi(Z_i)/[1-\Phi(Z_i)]$  where  $\phi$  and  $\Phi$  are, respectively, standard normal density and cumulative distribution functions. Here  $Z_i = -Y_i/\sigma$  where  $Y$

Following Heckman's (1979) two-stage, two-equation procedure, in the next section we will first calculate the inverse of Mill's ratio from probit estimates for the probability of labor force participation using data from all workers and nonworkers. Then we will include  $\lambda$  (for workers only) as an independent variable in the earnings regression equations. Most of the independent variables included in our labor force participation equation are standard variables employed in many studies estimating such an equation.<sup>10</sup> Our labor force participation equation contains sixteen variables. Eight of these variables are the same as those used in our earnings equation:<sup>11</sup> EDUC, FEMALE, MARRIED, WHITE, NE, SOUTH, WEST and CITZ. Their descriptions are given in Table 1. In addition to these, our labor force participation equation includes eight new variables: AGE, AGESQ, OFI, UR, CHYOUNG, CHOLD, NCHILD and STUDENT. These variables are defined as follows:

AGE:	Age of the person.
AGESQ:	(AGE) <sup>2</sup> .
OFI:	Other family income. (Total annual family income less annual earnings of the person).
UR:	Unemployment rate by industry.
CHYOUNG:	1 if there are children 5 years old and under living with the person; 0 otherwise.
CHOLD:	1 if there are 6-18 year-old children living with the person; 0 otherwise.
NCHILD:	The number of children under 18 years of age living with the person.
STUDENT:	1 if the person is currently attending a college or university; 0 otherwise.

Finally, the dependent variable is a binary variable defined to be equal one if the person is employed at the time of the survey, otherwise it is set equal to zero. The results of estimating the labor force participation equation and the earnings equations are presented in the next section.

---

is the vector of coefficients in the probit equation predicting inclusion in the wage regression,  $Y_i$  is the vector of exogenous variables in the probit equation, and  $\sigma$  is the standard deviation of the disturbance term in the probit equation. For details see Heckman (1979).

<sup>10</sup> In general, variables thought to influence an individual's (potential) wage rate and his or her reservation wage should be included in a labor force participation equation. Individuals with higher (potential) wage rates and lower reservation wages are more likely to be in the labor force. See, for example, Hamermesh and Rees (1993), and Bowen and Finegan (1969).

<sup>11</sup> Note that this does not cause any econometric problem even though we will use  $\lambda$  (that will be calculated from probit estimates) as an independent variable in the earnings equations. (See, for example, Greene (1993), Ch. 22).

#### IV. Estimation Results

The results of the probit equation for the probability of labor force participation are given in Table 2. It is seen from this table that there is a positive relation between educational attainment and the likelihood of being in the labor force. This reflects the fact that higher market wages are available to more educated workers which makes it more likely that they will choose to work.

**Table 2: Probit Estimates of the Labor Force Participation Equation**

Variable	Coefficient	Asymptotic t-ratios
Constant	1.523*	8.727
EDUC	0.102*	2.987
FEMALE	-0.027	-0.953
MARRIED	0.198*	3.102
WHITE	0.223*	6.753
NE	0.073	0.329
SOUTH	0.039	0.246
WEST	-0.017	-0.865
CITZ	-1.119*	-12.397
AGE	0.108*	9.852
AGESQ	-0.0015*	-17.268
OFI	-0.076**	-2.526
UR	-0.013***	-1.856
CHYOUNG	-0.147**	-2.017
CHOLD	-0.043	-1.104
NCHILD	0.098	0.218
STUDENT	-0.034***	-1.458
Log Likelihood	-1103.461	
Sample Size	2468	

Note \*indicates statistical significance at the 1 percent level. \*\*indicates statistical significance at the 5 percent level. \*\*\*indicates statistical significance at the 10 percent level.

It is also seen that the coefficients of MARRIED and WHITE variables are positive and highly significant. The positive sign on the coefficient of MARRIED



may indicate that a married person with responsibilities for his or her family has a lower reservation wage than a single person. On the other hand, the positive sign on the coefficient of WHITE indicates that white individuals are more likely to be in the labor force. This can be explained by the fact that higher wages are paid to white individuals. Besides, it is also true that the likelihood that white individuals can find a job is greater.

Being a citizen of the U.S. seems to be a highly significant determinant of participation. If the person is a U.S. citizen, he or she is less likely to be in the labor force. This may reflect the facts that the U.S. citizens have generally higher reservation wages than foreigners, and that foreigners are, in general, better educated than the U.S. citizens.

According to the human capital theory of labor supply, the pattern of participation rates by age is shaped like an inverted U. When a person is young and inexperienced, his or her market wage is likely to be low, providing little incentive to participate in the labor force. Moreover, a young person is likely to postpone labor-force entry and go to school in order to accumulate human capital. Schooling is one way of accumulating human capital. Human capital theory assumes that additional human capital can be accumulated by on-the-job training. As the person matures and accumulates human capital through on-the-job training, his or her market wage will increase, implying a greater likelihood of participation. Finally, as the person gets older his or her market wage will grow slowly. The reason is that incentives for investing in on-the-job training will decline with age, since the present value of such an investment will decline as the remaining worklife of the person decreases. The person's market wage will eventually decrease as the human capital accumulated depreciates and the effects of this depreciation dominate reduced accumulation. Furthermore, for an older person, the value of leisure time and thus the reservation wage will be greater because of the wealth he or she has accumulated during his or her working life. As a result, an older person will be less likely to be in the labor market.

The human capital theory of labor supply, therefore, implies that the probability of labor force participation should be quadratic in age; that is, the labor force participation equation should contain both AGE and AGESQ variables, with a positive sign expected for the coefficient of AGE and a negative sign for the coefficient of AGESQ. It is seen from Table 2 that the estimated coefficients of AGE and AGESQ variables are positive and negative, respectively, as expected, and highly significant, giving support to the human capital theory of labor supply.

The negative and significant coefficient on variable OFI is consistent with the expectation that the higher the total income of other family members, the greater will be the person's reservation wage, and hence the lower will be the likelihood of his or her labor force participation.

The coefficient of UR is also negative and significant, giving support to the discouraged-worker hypothesis according to which, when the unemployment rate is high, looking for a job becomes so discouraging that some of the unemployed give up and withdraw from the labor force, while some people who would ordinarily enter the labor force choose not to do so.

Finally, the coefficients of CHYOUNG and STUDENT variables are negative and significant, implying that having young children and attending a college or university reduce a person's likelihood of being in the labor force.

As explained above, we now calculate the inverse of Mill's ratio ( $\lambda$ ) from these probit estimates, and include it as an independent variable in the earnings equations.

The results of estimating the earnings equations are given in Table 3. It is observed that for both models the coefficients of multiple determination ( $R^2$ ) are quite respectable for cross-section data, and the F statistics are highly significant. Thus the overall performance of each model seems to be quite good.

The first model includes four variables. It is seen that the coefficients of UNION and CR are positive as expected and highly significant. The coefficient of the interaction variable CRUNION, on the other hand, is only marginally significant. The negative sign on this variable is consistent with the hypotheses justifying a negative correlation between wages and the interaction of unionization and concentration.

It is also seen that the coefficient of the inverse of Mill's ratio ( $\lambda$ ) is statistically significant and negative, suggesting that individuals who were employed at the time of the survey are not a random sample of all individuals. This suggests that the parameter estimates are likely to be biased in the previous studies that have not corrected for the sample selection bias.

**Table 3: OLS Estimates of the Earnings Equations**  
**(Dependent Variable: Natural Logarithm of Hourly Earnings)**

---

Variable	Model 1	Model 2
Constant	1.713* (92.36)	1.375* (20.61)
EDUC		0.044* (13.02)
EXP		0.0087* (11.57)
EXPSQ		-0.00039* (-7.28)
FEMALE		-0.267* (-15.13)
MARRIED		0.073* (3.98)
WHITE		0.081* (3.68)
NE		-0.0056 (-0.13)
SOUTH		-0.041* (-3.29)
WEST		-0.018** (-1.89)
CITZ		-0.017 (-0.32)
UNION	0.358* (11.63)	0.240* (8.87)
CR	0.735* (7.61)	0.463* (5.46)
CRUNION	-0.210*** (-1.72)	-0.051 (-0.50)
?	-0.0108** (-2.07)	-0.0096*** (-1.58)
R <sup>2</sup>	0.210	0.403
Adj. R <sup>2</sup>	0.208	0.399
F	137.174	99.093
Sample Size	2071	2071

Note: t-ratios are given in parentheses. \*indicates statistical significance at the 1 percent level.

\*\*indicates statistical significance at the 5 percent level. \*\*\*indicates statistical significance at the 10 percent level.

A negative coefficient on  $\lambda$  implies that individuals possessing unobserved attributes which increase their earnings in the labor market are less likely to be in the

labor force at the time of the survey (Heckman: (1979); Killingsworth (1983): Ch. 4). This may appear to be counter-intuitive at first glance. But Ermisch and Wright (1989) show that this is very plausible when an individual's reservation wage and his or her wage offer exhibit a relatively high positive correlation, and it is likely because individuals who are more productive in jobs also tend to be more productive in nonmarket activities.

We conclude from the first model that without adjusting for the human capital, personal, and other characteristics of workers, a positive correlation between earnings and concentration exists, because the sum of the coefficients of CR and CRUNION variables is positive.<sup>12</sup>

The second model is the full model. It includes personal, human capital and locational variables in addition to the variables included in the first model. The estimation results for the second model are presented in the second column of Table 3. It is seen that almost all of the control variables in this model have highly significant coefficients, and all coefficients have expected signs.

The coefficient of EDUC is positive as expected and highly significant. This implies that individuals with higher levels of education earn more in the market. As can be seen from Table 3, the estimated rate of return to schooling is 0.044. That is, one-year increase in educational attainment leads to 4.4 percent increase in hourly earnings.

As explained earlier in this section, human capital theory suggests that an individual's wage rate will increase rapidly early in his or her life as human capital is accumulated through formal schooling and on-the-job training, it will reach its maximum near the point in midlife when human capital is at its largest, and it will eventually decline as the effects of reduced human capital accumulation are outweighed by the effects of depreciation in human capital.

Thus, human capital theory suggests that the earnings equation should be quadratic in experience, implying that it should include both EXP and EXPSQ variables, with a positive sign expected for the coefficient of variable EXP and a negative sign for the coefficient of variable EXPSQ. It is seen from Table 3 that the coefficients of EXP and EXPSQ are positive and negative respectively, as expected, and highly significant. The level of experience for which ln hourly earnings (W) is maximized is 11.25 years.

FEMALE has a negative and highly significant coefficient which is relatively large in absolute value, indicating that female workers earn substantially less than male workers. A part of this may be reflecting the effects of discrimination against women in the labor market.

The coefficients of MARRIED and WHITE variables are positive and significant at the 1 percent level. These imply that married workers and white workers have an advantage in the labor market. The positive coefficient on WHITE may be reflecting the effects of discrimination against nonwhite workers in the market.

<sup>12</sup> However, we do not say that this finding supports the concentration-labor earnings hypothesis because the hypothesis suggests that market power has a positive association with wages *after* adjusting for human capital, personal, and other influences.

The coefficient of SOUTH is significantly negative, indicating that workers located in South earn less than workers located in the North Central region.

In the second model, the coefficients of UNION and CR remain to be highly significant while the coefficient of CRUNION becomes insignificant. It should be observed that the coefficients of UNION and CR are quite large, indicating a considerable effect of these variables on wages. The results from the second model support the concentration-labor earnings hypothesis since the coefficient of CR is positive, and the coefficient of CRUNION is insignificant.

Thus, we conclude that the data do support the hypothesis that market power has a positive association with labor earnings after adjusting for the personal, human capital and other characteristics of workers. In other words, even after these characteristics are accounted for, employers in concentrated industries do pay higher wages to their workers. This implies that some or all of the hypotheses justifying a positive correlation between concentration and wages are supported.

However, the data do not support the hypotheses regarding the interaction of unionism and concentration since the coefficient of CRUNION is insignificant. The positive association between labor earnings and concentration is not contributed (or taken away) by an interaction between unionization and market structure.<sup>13</sup>

## V. Conclusion

In this study, we test the concentration-labor earnings hypothesis for the two-digit U.S. manufacturing industries using new data. The results indicate that industrial concentration has a positive association with labor earnings after adjusting for the human capital, personal and other characteristics of workers. However, data do not support the hypothesis that the interaction of concentration and unionization plays a role in determining the relationship between concentration and wages. This implies that the degree of the positive association between concentration and wages is the same for all workers; it does not differ depending on the union status of workers.

Finding a significant positive relationship between industrial concentration and wages has an important implication. It would indicate that if measures of industrial performance do not take this relationship into account, they will be biased: The estimated resource misallocation due to concentration will be understated. If the labor earnings include some of the monopoly rents, then, in the standard Collins-Preston (1969) price-cost margin, for example, labor's share of the rents will be counted improperly as a cost rather than as a part of the profits. When the profitability studies correct for this rent capture, the estimated relationship between concentration and profitability may be strengthened significantly.

---

<sup>13</sup>Heteroscedasticity could be a problem in cross-section studies. Some of the previous studies testing the concentration-labor earnings hypothesis report the existence of heteroscedastic disturbances. An examination of the plots of residuals against the fitted values and against the independent variables reveal for each model that the variance of the error terms does not tend to vary across observations. This conclusion is supported with the Breusch-Pagan test. For both models, we do not reject the null hypothesis of "no heteroscedasticity" at the 5 percent level of significance.

## REFERENCES

- AMEMIYA, T. "Tobit Models: A Survey," *Journal of Econometrics*, 1984, 24, pp. 3-63.
- ASHENFELTER, O. and JOHNSON, G. E. "Unionism, Relative Wages, and Labor Quality in U.S. Manufacturing Industries," *International Economic Review*, 1972, 13, pp. 488-508.
- BECKER, G. S. "Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis," *Journal of Political Economy* (Supplement), 1962, 70, pp. 9-49.
- BECKER, G. S. **Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. New York, NY: Columbia University Press for NBER, 1964.
- BELMAN, D. "Concentration, Unionism and Labor Earnings: A Sample Selection Approach," *Review of Economics and Statistics*, 1988, 70, pp. 391-397.
- BELMAN, D. and HEYWOOD, J. S. "The Concentration-Earnings Hypothesis: Reconciling Individual and Industry Data in US Studies," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1990, 52, pp. 293-302.
- BEN-PORATH, Y. "The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings," *Journal of Political Economy*, 1967, 75, pp. 352-365.
- BLOCH, F. and KUSKIN, M. "Wage Determination in the Union and Nonunion Sectors," *Industrial and Labor Relations Review*, 1978, 31, pp. 183-192.
- BOWEN, W. and FINEGAN, T. A. **The economics of labor force participation**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1969.
- COLLINS, N. R. and PRESTON, L. E. "Price-Cost Margins and Industry Structure," *Review of Economics and Statistics*, 1969, 51, pp. 271-286.
- DALTON, J. A. and FORD, E. J. "Concentration and Labor Earnings in Manufacturing and Utilities," *Industrial and Labor Relations Review*, 1977, 31, pp. 45-60.
- DALTON, J. A. and FORD, E. J. "Concentration and Professional Earnings in Manufacturing," *Industrial and Labor Relations Review*, 1978, 31, pp. 379-384.
- DHRYMES, P. "Limited Dependent Variables," in *Handbook of econometrics*. Eds.: Z. GRILICHES and M. D. INTRILIGATOR. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier Science Publishers B.V., 1986, pp. 1567-1631.
- DICKENS, W. T. and KATZ, L. F. "Inter-Industry Wage Differences and Industry Characteristics," in *Unemployment and the structure of labor markets*. Eds.: K. LANG, and J. LEONARD. New York: Basil Blackwell Inc. 1987, pp. 48-89.
- DOMOWITZ, I., HUBBARD, R. G. and PETERSEN, B. C. "Business Cycles and the Relationship between Concentration and Price-Cost Margins," *Rand Journal of Economics*, 1986a, 17, pp. 1-17.
- DOMOWITZ, I., HUBBARD, R. G. and PETERSEN, B. C. "The Intertemporal Stability of the Concentration-Margins Relationship," *Journal of Industrial Economics*, 1986b, 35, pp. 13-34.
- DOMOWITZ, I., HUBBARD, R. G. and PETERSEN, B. C. "Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing," *Review of Economics and Statistics*, 1988, 70, pp. 55-66.

- ERMISCH, J. F. and WRIGHT, R. E. "Interpretation of Negative Sample Selection Effects in Wage Offer Equations." Discussion Paper No. 6, Department of Economics, Birkbeck College, 1989.
- GREENE, W. H. **Econometric analysis**. New York, NY: Macmillan Publishing Company, 1993.
- HAMERMESH, D. S. and REES, A. **The economics of work and pay**. New York, Harper Collins College Publishers, 1993.
- HAWORTH, C. T. and RASMUSSEN, D. W. "Human Capital and Inter Industry Wages in Manufacturing," **Review of Economics and Statistics**, 1971, 53, pp. 376-380.
- HAWORTH, C. T. and REUTHER, C. J. "Industrial Concentration and Inter-Industry Wage Determination," **Review of Economics and Statistics**, 1978, 60, pp. 85-95.
- HECKMAN, J. J. "Sample Selection Bias as a Specification Error," **Econometrica**, 1979, 47, pp. 153-161.
- HEYWOOD, J. S. "Labor Quality and the Concentration-Earnings Hypothesis," **Review of Economics and Statistics**, 1986, 68, pp. 342-346.
- HODSON, R. and ENGLAND, P. "Industrial Structure and Sex Differences in Earnings," **Industrial Relations**, 1986, 25, pp. 16-32.
- JENNY, F. "Wage Rates, Concentration and Unionization in French Manufacturing Industries," **Journal of Industrial Economics**, 1978, 26, pp. 315-327.
- KILLINGSWORTH, M. R. **Labor supply**. New York, NY: Cambridge University Press, 1983.
- KWOKA, J. E. "Monopoly, Plant and Union Effects on Worker Wages," **Industrial and Labor Relations Review**, 1983, 36, pp. 251-257.
- LEVINSON, H. M. "Unionism, Concentration and Wage Changes: Toward a Unified Theory." **Industrial and Labor Relations Review**, 1967, 20, pp. 198-205.
- LONG, J. E. and LINK, A. N. "The Impact of Market Structure on Wages, Fringe Benefits, and Turnover," **Industrial and Labor Relations Review**, 1983, 36, pp. 239-250.
- LUSKI, I. and WEINBLATT, J. "Concentration and the Inter-Industry Wage Structure: The Israeli Manufacturing Sector," **Applied Economics**, 1994, 26, pp. 121-127.
- MADDALA, G. S. **Limited-dependent and qualitative variables in econometrics**. New York, NY: Cambridge University Press, 1983.
- MADDALA, G. S. "Disequilibrium, Self Selection, and Switching Models," in **Handbook of econometrics**. Eds.: Z. GRILICHES and M. D. INTRILIGATOR. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier Science Publishers B.V., 1986, pp. 1633-1688.
- MASTERS, S. H. "Wages and Plant Size: An Inter-Industry Analysis," **Review of Economics and Statistics**, 1969, 51, pp. 341-345.
- MELLOW, W. "Employer Size and Wages," **Review of Economics and Statistics**, 1982, 64, pp. 495-501.
- MINCER, J. "Investment in Human Capital and Personal Income Distribution," **Journal of Political Economy**, 1958, 66, pp. 197-201.
- MINCER, J. "On-the-Job Training: Costs, Returns, and Some Implications," **Journal of Political Economy**, 1962, 70, pp. 50-79.
- MINCER, J. **Schooling, experience, and earnings**. New York, NY: NBER, 1974.
- NETER, J.; WASSERMAN, W. and KUTNER, M. H. **Applied linear regression models**. Homewood, Ill: Richard D. Irwin, Inc., 1989.

- PUGEL, T.A. "Profitability, Concentration and Interindustry Variation in Wages," **Review of Economics and Statistics**, 1980, 62, pp. 248-253.
- RAPPING, L. A. "Monopoly Rents, Wage Rates and Union Effectiveness," **Quarterly Review of Economics and Business**, 1967, 7, pp. 31-47.
- SCHULTZ, T. W. "Capital Formation by Education," **Journal of Political Economy**, 1960, 68, pp. 571-583.
- SCHULTZ, T. W. "Investment in Human Capital," **American Economic Review**, 1961, 51, pp. 1-17.
- SEGAL, M. "The Relation Between Union Wage Impact and Market Structure," **Quarterly Journal of Economics**, 1964, 78, pp. 96-114.
- STAFFORD, F. P. "Concentration and Labor Earnings: Comment," **American Economic Review**, 1968, 58, pp. 174-181.
- WEISS, L. W. "Concentration and Labor Earnings," **American Economic Review**, 1966, 56, pp. 96-117.
- WILLIS, R. J. "Wage Determinants: A Survey and Reinterpretation of Human Capital Earnings Functions," in **Handbook of labor economics**. Eds.: O. ASHENFELTER and R. LAYARD. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier Science Publishers B.V., 1986, pp. 525-602.



## TESTING PURCHASING POWER PARITY HYPOTHESIS FOR TURKISH ECONOMY

Galip ALTINAY\*

### *Abstract:*

The aim of this study is to test purchasing power parity hypothesis empirically by using cointegration method. For this reason, monthly data for six major countries' exchange rates and price levels that cover the period between 1982-1997 are employed. This period represents the managed floating exchange rate regime, and since 1989 relatively more floating exchange rate regime. The cointegration test results indicate that PPP does not hold for the period between 1982-1997. Nevertheless, for the period between 1989-1997 we found a weak cointegrating relationship between the two out of six pairs of series. These pairs of series are Italian Lira relative price and British Pound relative price series.

### *Özet:*

### **SATINALMA GÜCÜ PARİTESİ HİPOTEZİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN TEST EDİLMESİ**

Bu çalışmada satınalma gücü paritesi (SAGP) hipotezi eşbütünlüşme yöntemi kullanılarak ampirik olarak test edilmektedir. Bu amaçla altı ülkeye ait 1982-1997 dönemini kapsayan aylık döviz kuru ve fiyat düzeyi verileri kullanılmıştır. İncelenen dönem, konrollü dalgalı kambiyo rejimini ve 1989'dan bu yana göreceli olarak daha esnek kambiyo rejimini temsil etmektedir. Eşbütünlüşme sınamaları sonucunda, 1982-1997 döneminde SAGP'nin geçerli olmadığı, fakat 1989-1997 dönemi incelendiğinde, altı çift seriden ikisinde zayıf bir eşbütünlüşme ilişkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Bu seri çiftleri ise İtalyan Lireti ve İngiliz Sterlini'nin göreceli fiyat serileridir.

\* Asst. Prof., Balıkesir Üniversitesi, Bandırma, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü. (I thank two anonymous referees for helpful comments on an earlier draft of this article).

**Keywords:** Purchasing power parity hypothesis, unit root tests, cointegration.

**Anahtar kelimeler :** Satınalma gücü paritesi hipotezi, birim kök testleri, eşbütünlüşme.

## 1. Introduction

One of the most attractive research areas in the economic literature has been the empirical testing for purchasing power parity (PPP) hypothesis of exchange rate determination. During the 1970s and the early 1980s many studies tested the validity of PPP by using classical econometric methods<sup>1</sup>, and they found, in general, no supportive evidence for PPP, especially under the floating exchange rate regime era after the 1970s. Since the data on prices and exchange rates are in the form of time series, time series properties of these variables are neglected in the classical approach, which may lead to spurious conclusions. Engle and Granger (1987)'s seminal work on cointegration and the other progress in time series econometrics made possible for economists to test the long run relationships between (or among) variables by taking into account the time series properties. Taylor (1988), Canarella et al (1990), Ahking (1990), Bleaney (1992) and McNown and Wallace (1989,1994) are among others who used the cointegration methods in testing PPP hypothesis.

The purpose of this study is to empirically test the validity of the simple version of PPP in case of Turkish economy, that experiences high inflation and depreciates the currency continuously since the late 1970s, by using cointegration tests. For this reason, six countries among the major trade partners of Turkey are selected. Time series data for these countries' currencies and price levels, being namely the U.S. Dollar, British Pound, German Mark, French Franc, Italian Lira, Japanese Yen, and the price indices of these six countries will be employed in the tests. The monthly exchange rate and price level series cover the period from 1982.01 to 1997.05. The beginning date is especially chosen to represent the policy shift towards managed floating exchange rate regime in Turkey.

The managed floating exchange rate regime in Turkey began in May 1981. In other words, the Central Bank of Turkey started to determine the exchange rate parities on a daily basis. This was a part of the liberalization program launched in 1980. The other progress was made in 1984, in which year Turkish citizens were allowed to have foreign currency denominated accounts within Turkish banks. Nevertheless, the major step toward more flexible exchange rate regime was taken in August 1988. An interbank foreign exchange market was opened within the Central Bank of Turkey, and the exchange rates began to be determined by the participants of The Central Bank, commercial banks and other financial institutions. Further liberalization continued in 1989, when the Turkish Lira was made convertible. Since February 1990, the exchange rates are determined in the interbank foreign exchange market by the banks and financial institutions independent of the Central Bank (Karluk, 1996:509-529).

---

<sup>1</sup>For example, Krugman (1978), Frenkel (1981), Hakkio (1984) are a few among others.

In the light of these developments in the exchange rate regime in Turkey, our analysis will consist of two parts. The first part covers the period from 1982.01 to the present (1997.05) to denote the policy shift from the fixed exchange rate system to a managed flexible system. The second period spans the more floating exchange rate regime era starting with 1989.01.

The next section of the paper briefly discusses the purchasing power parity models. In part 3, the data and the methodology are explained, and the data are analyzed for unit root and cointegration. Concluding remarks are made in part 4.

## 2. The Model for PPP

The simple version of purchasing power parity hypothesis can be expressed as

$$e = p - p^* \quad (1)$$

where  $e$  is the logarithm of the exchange rate (domestic price of foreign currency),  $p$  is the logarithm of domestic price level and  $p^*$  is the logarithm of the foreign price level.

A strict PPP approach would constrain the exchange rate to move exactly in accordance with relative price level, and hence

$$e = PPP \quad (2)$$

In general, to estimate equation (2) the regression model

$$e_t = a + b(PPP)_t + u_t \quad (3)$$

is used. Equation (2) should be viewed as an equilibrium relationship between relative prices and exchange rates, rather than as a theory of exchange rate determination. If an equilibrium relationship between exchange rates and relative prices exists, then the residuals of (3) should be stationary. Many empirical studies have shown that exchange rate and price series are integrated processes (i.e., nonstationary). In order to let an equilibrium relationship between integrated variables to exist, the residuals should prove to be stationary processes. In such a case it is said that the variables are cointegrated. Thus, a cointegration test would reveal whether a long-run relationship between exchange rates and relative prices exists.

To test PPP hypothesis we will use monthly data covering the period from 1982.01 to 1997.05 which means 185 monthly observations for each of the involved series. The theoretical exchange rate in equation (3) is taken as the price

of U.S. Dollar, German Mark, British Pound, French Franc, Italian Lira and Japanese Yen in Turkish Liras. One of the crucial points in testing PPP involves selection of price indices. The theoretical price indices in equation (3) are generally interpreted by PPP proponents as a general price index, which would include the broadest range of commodities. The best-candidate indexes are GDP (or GNP) deflator, wholesale price index (WPI), and consumer price index (CPI). Since GDP (or GNP) deflator is not available monthly or even quarterly for some countries, the most common indexes used in empirical applications are CPIs and WPIs. In this study we use the CPIs of the U.S., Germany, the U.K., France, Italy, Japan and Turkey, due to reasons of availability. In addition, the WPIs of the U.S., Japan and Turkey are also examined<sup>2</sup>.

To test PPP hypothesis, all the exchange rate and the relative price series in logarithms will be detected for a unit root. Then, provided that all the series are integrated, the Engle-Granger cointegration test will be applied to the residuals of (3).

### 3. Unit Root and Cointegration Tests

The augmented Dickey-Fuller (ADF) test and the Schmidt-Phillips test will be used to detect a unit root in the series. The ADF test is generally criticized for having a low test power. Thus, in addition to the ADF test, we will also use the unit root test developed by Schmidt and Phillips (1992), which is claimed to be more powerful than the ADF test under certain circumstances.

For the ADF test the following, the following formula, which includes an intercept and a linear time trend, will be used.

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 y_{t-1} + \sum \beta_i \Delta y_{t-i} + u_t \quad (4)$$

The null hypothesis of  $\alpha_2 = 0$  against  $\alpha_2 \neq 0$  will be tested. In other words, the null hypothesis is that the series are integrated of order one, which means that the series are nonstationary but the first differences are stationary. In (4),  $y_t$  is the natural logarithm of the series, and  $t$  is a time trend.

The Schmidt-Phillips test is based on the Lagrange multiplier (LM) test derived from the following data generating process (DGP):

$$y_t = \psi + \xi t + X_t \quad , \quad X_t = \beta X_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

<sup>2</sup>All the data are obtained through the Internet. The CPIs (1982-1984=100) of the six foreign countries are obtained from the U.S. Bureau of Labor Statistics (stats.bls.gov), Japanese price indexes are obtained from the Bank of Japan (www.boj.go.jp), and the exchange rates and Turkish price indexes are obtained from the Central Bank of Turkey (tcmb.gov.tr).

where the unit root corresponds to  $\beta = 1$ . The advantage of this DGP is that it allows for trend under both null and alternative hypotheses. The maximum likelihood estimates of the parameters are as follows:

$$\tilde{\xi} = \text{mean}\Delta y = (y_T - y_1)/(T - 1) \quad \text{and} \quad \tilde{\Psi}_x = y_1 - \tilde{\xi} \quad (6)$$

These estimated parameters are employed in (7) to generate the residuals of

$$\tilde{S}_t = y_t - \tilde{\Psi}_x - \tilde{\xi}t, \quad t = 1, \dots, T. \quad (7)$$

These residuals are then used in the regression

$$\Delta y_t = \delta + \phi \tilde{S}_{t-1} + v_t, \quad (t = 2, \dots, T) \quad (8)$$

where  $\delta$  and  $v_t$  are an intercept and an error term respectively. If we denote the least square estimates of  $\phi$  by  $\tilde{\phi}$  the LM test then becomes

$$\tilde{\rho} = T\tilde{\phi}$$

$\tilde{\tau}$  = the usual t-statistics for  $\phi = 0$  in (8).

The critical values of these test statistics are tabulated by Schmidt and Phillips (1992: 264). The ADF and the Schmidt-Phillips unit root test results for log levels are presented in Table 1 and in Table 2.

**Table 1. Unit Root Test Results for the Log of Exchange Rates**

	ADF <sup>a</sup>	Schmidt-Phillips
Dollar	-0.899 (1)	-0.888
Franc	-2.042 (1)	-0.938
Lira	-2.167 (1)	-1.323
Mark	-1.917 (1)	-1.100
Pound	-1.445 (9)	-1.197
Yen	-2.027 (11)	-1.594

<sup>a</sup>Numbers in parentheses are the lag orders.

**Table 2. Unit Root Test Results for the Log of Relative Prices<sup>a</sup>**

	ADF <sup>b</sup>	Schmidt-Phillips
PPP <sub>US</sub>	-1.289 (12)	-0.654
PPP <sub>FR</sub>	-1.532 (12)	-0.598
PPP <sub>IT</sub>	-1.512 (12)	-0.585
PPP <sub>GE</sub>	-1.384 (12)	-0.693
PPP <sub>UK</sub>	-1.170 (12)	-0.624
PPP <sub>JA</sub>	-1.373 (12)	-0.648
WPPP <sub>JA</sub>	-1.304 (1)	-0.742
WPPP <sub>US</sub>	-1.209 (1)	-0.748

<sup>a</sup>For example, PPP<sub>US</sub> = log ( Turkish CPI / U.S. CPI)  
and WPPP<sub>JA</sub> = log (Turkish WPI / Japanese WPI)

<sup>b</sup>Numbers in parentheses are the lag orders.

All the values are below the critical values, hence it is concluded that all the variables are integrated<sup>3</sup> of order one (I(1)). The lag order for the ADF test is determined by the last statistically significant coefficient on the lagged variables.

Since all the series are found to be I(1), in the next step we will conduct the Engle-Granger (EG) cointegration test for each couple of the series by using regression (3). To test the null hypothesis of no cointegration we will use the following formula

$$e_t = \rho e_{t-1} + \sum_{i=1}^k \delta_i \Delta e_{t-i} + \varepsilon_t \quad (9)$$

where  $e_t$  indicates the estimated residuals obtained from regression (3). Here, null hypothesis is set as  $\rho = 1$ .

The EG cointegration test is primarily the ADF test based on the residuals generated from regression (3). However, the critical values are not those of Dickey (1976:373), because the EG cointegration test is applied to the estimated residuals of two I(1) series in equation (3), while the ADF test is applied directly to the series. The cointegration test results for two periods<sup>4</sup> are given in Table 3.

**Table 3. Cointegration Test Results**

Sample Period :            1982.01 - 1997.05            1989.01 - 1997.05

<sup>3</sup> To ensure that the variables are I(1), the first differences are also checked for a unit root, and all the differences were found to be stationary. The data and the results are available on request.

<sup>4</sup>The unit root tests results for the period (1989.01 - 1997.05) indicates also that all the variables are I(1).

	ADF	ADF
Pound - PPP <sub>UK</sub>	-3.30* (4)	-3.43** (4)
Dollar - PPP <sub>US</sub>	-2.72 (1)	-2.93 (1)
Lira - PPP <sub>IT</sub>	-2.46 (9)	-3.51** (9)
Franc - PPP <sub>FR</sub>	-2.42 (1)	-3.05 (1)
Mark - PPP <sub>GE</sub>	-2.55 (1)	-2.94 (1)
Yen - PPP <sub>JA</sub>	-2.02 (3)	-2.40 (3)
Dollar - WPPP <sub>US</sub>	-2.63 (1)	-3.03 (1)
Yen - WPPP <sub>JA</sub>	-2.68 (11)	-2.14 (11)

\* indicates that cointegration cannot be rejected at 10% significance level

\*\* indicates that cointegration cannot be rejected at 5% significance level

For the sample period that covers 1982.01 - 1997.05 only the Pound-PPP<sub>UK</sub> series seems to contain a weak cointegration relationship at 10% level. When we consider the other sample period of 1989.01-1997.05, the test results seem to be improved only in two couple of series, namely in Pound-PPP<sub>UK</sub> and in Lira-PPP<sub>IT</sub> series. In these series cointegration relationship can be accepted only at 5% significance level.

#### 4. Concluding Remarks

Turkish economy has experienced high inflation rates, and continuously depreciating Turkish Lira since the late 1970s. In such an environment, it is worth to investigate whether a long-run relationship between exchange rates and relative prices exists as stated by PPP hypothesis. In doing this, instead of focusing only on one country, we preferred to use an extensive data set for several countries in implementing the EG cointegration tests. This analysis covers the period from the beginning of controlled flexible exchange rate regime to the present. We also analyzed the subperiod that is thought to be the closest to floating exchange rate regime. The findings of the cointegration analysis can be interpreted as follows:

1. From the beginning of the controlled flexible exchange rate regime to the present (1982.01 - 1997.05) we found no supportive evidence for PPP. The only but weak support is found in the British Pound relative price series. In addition, the WPIs of U.S. and Japan yielded the same sort of results.

2. When we consider the floating exchange rate regime (1989.01 - 1997.05) two out of six couples of series contain cointegration relationship at 5 percent significance level. These series are the British Pound relative price and the Italian Lira relative price series. This result is somewhat interesting when we consider the inflation rates of the six countries. Britain and Italy have the highest inflation rates among the six countries. McNown and Wallace (1989) found that PPP holds better in some countries experiencing high inflation<sup>5</sup>. To the authors, the monetary factors

<sup>5</sup> McNown and Wallace (1989) analyzed the currencies of Argentina, Brazil, Chile and Israël relative to the U.S. Dollar.

in high-inflationary economies dominate inflation and exchange rate changes, hence PPP holds better.

In conclusion, although Turkish economy has experienced high inflation during the sample period in question, PPP hypothesis does not explain properly the depreciation of Turkish Lira against the major foreign currencies. Nevertheless, under more floating exchange rate regime era, we found weak support for PPP, especially for the exchange rates of the countries that have relatively higher inflation rates. Even though we cannot confidently establish that PPP holds better if the corresponding countries have relatively higher inflation rates, it appears that under the more flexible exchange rate regime PPP hypothesis has a tendency to hold.

### References

- Ahking, F.W. (1990), "Further Results on Long-Run Purchasing Power Parity in the 1920s", **European Economic Review**, vol.34, pp.913-919.
- Bleaney, M. (1992), "Does Long-Run Purchasing Power Parity Hold within the European Monetary System", **Journal of Economic Studies**, vol.19(3), pp.66-72.
- Canarella, G., Pollard, S.K. and Lai, K.S. (1990), "Cointegration between Exchange Rates and Relative Prices: Another View", **European Economic Review**, vol.34, pp.1303-1322.
- Engle, R.F. and Granger, C.W.J. (1987), "Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing", **Econometrica**, vol.55(2), pp.251-276.
- Frenkel, J.A. (1981), "Flexible Exchange Rates, Prices, and the Role of News: Lessons from the 1970s", **Journal of Political Economy**, vol. 89(41), pp.665-705.
- Fuller, W.A. (1976), **Introduction to Statistical Time Series**, John Wiley, New York.
- Hakkio, C.S. (1984), "A Re-examination of Purchasing Power Parity", **Journal of International Economics**, vol.17, pp.265-277.
- Karluğ, R.S. (1996), **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınları, İstanbul
- Krugman, P.R. (1978), "Purchasing Power Parity and Exchange Rates", **Journal of International Economics**, vol.8(3), pp.397-407.
- McNown, R. and Wallace, M.S. (1989), "National Price Levels, Purchasing Power Parity, and Cointegration: A Test of Four High-Inflation Economies", **Journal of International Money and Finance**, vol.8, pp.533-545.
- McNown, R. and Wallace, M.S. (1994), "Cointegration Tests of the Monetary Exchange Rate Model for Three High-Inflation Economies", **Journal of Money, Credit and Banking**, vol.26(3), pp.396-411.
- Taylor, M.P. (1988), "An Empirical Examination of Long-Run Purchasing Power Parity Using Cointegration Techniques", **Applied Economics**, vol.20, pp.1369-1381.
- Schmidt, P. and Phillips, P.C.B. (1992), "LM Tests for a Unit Root in the Presence of Deterministic Trends", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, vol. 54(3), pp.257-379.



## TESTING THE CREDIBILITY OF TURKISH POLICY ANNOUNCEMENTS

Funda TELATAR\*

### *Abstract*

This paper examines the credibility of two cases of policy announcements: namely being the monetary programming 1990, and the stabilization programming 1994 in Turkey by using error correction methodology, along with Chow stability tests. The paper concludes that two economic policy announcements are not characterized as credible by public.

### *Özet*

### TÜRKİYE'DE POLİTİKA DUYURULARININ GÜVENİLİRLİK TESTİ

Bu çalışmada, hata düzeltim yöntemi ile Chow istikrarlılık testi kullanılarak, Türkiye'deki 1990 para programı ve 1994 istikrar programı politika duyurularının güvenilirliği incelenmektedir. Çalışmada, her iki ekonomik politika duyurusunun da kamuoyu nezdinde güvenilir bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

---

\* Asst. Prof., Hacettepe University, Department of Economics

**Keywords:** Credibility, Economic Policy Announcements, Monetary Policy Games, Time Inconsistency, Stability Test

**Anahtar Sözcükler:** Güvenilirlik, Ekonomik Politika Duyuruları, Para Politikası Oyunları, Zaman Tutarsızlığı, İstikrarlılık Testi

## I. Introduction

Due to the exogenous nature of economic policy, from traditional Keynesian to new classical rational expectations, macroeconomics is not able to say much about the credibility of macroeconomic policy, although credibility has always been something that policymakers talk much about. However, recent research on the theory of macroeconomic policy had been able to characterize credibility problems, evaluate their costs and suggest some solution methods.

During the last two decades the theory of macroeconomic policy has undergone very dramatic changes. Policy was started to be defined as endogenously specifying a government objective function, and by assuming that the government maximizes its own objective function under the constraints imposed by private equilibrium behavior. Policymaker has been viewed as a player choosing its policy in a strategic game shaped by interactions between policy actions and private agents' actions.

The central theme of the recent research on monetary policy games has been how to avoid the inflationary bias of monetary policy, which is an irrevocable consequence of the time inconsistency problem formulated first by Kydland and Prescott (1977) and popularized by Barro and Gordon (1983). In the literature on time inconsistency and monetary policy games, the private agents are assumed to be fully rational so that they could compute the best of the alternative strategies of the policymaker by maximizing an appropriate objective function and formulate their expectations accordingly. In this respect, the credibility of policy announcements plays an important role on the private sector's expectations, and thereby upon the success of the announced policies. Change in private sector's expectations indicates that it finds the policy announcement credible. This is exactly what Lucas' (1982) critique points out. Lucas critique states that private sector behavior is influenced by expectations concerning government policy and its expected effects on economy. Once one postulates that private sector's expectations are formed rationally, these expectations become fully endogenous in the model. In this case, a change in policy will lead to a change in private sector's expectations. These changes are reflected in changes within the structural parameters governing the relationships among economic variables. Thus, the parameters can no longer be assumed invariant with respect to policy variables.

There are two main approaches to test of the credibility hypothesis empirically: prediction error method used by Blanchard (1985), Baxter (1985), Christensen (1987) and Marlow (1991); parameter constancy test used by Apergis et al. (1997). We use the parameter constancy approach in this paper in order to analyze the credibility hypothesis for two policy cases announced by Turkish policymakers; namely the monetary program in 1990 and the

stabilization program in 1994. Since monetary policy games are repeated games, credibility hypothesis is a dynamic phenomenon. So, a dynamic relationship is constructed first by using error correction methodology. In line with Lucas' critique, the policy announcements can be said to be credible as long as they change private sector's expectations. Therefore, we shall be testing whether the private sector has reacted to the related policy announcement by applying parameter constancy test.

This paper is organized as follows: The next section presents the theoretical model. In Section III, a brief overview of the two economic policy announcements in Turkey are presented. Section IV reports the results of the empirical findings, and Section V concludes.

## II. The Theoretical Model

Persson and Tabellini (1993) have recently presented a theoretical model to analyze the concept of credibility in the context of monetary policy games. The model is general enough to encompass many important contributions in the related literature as special cases. Actually this is the model we use in this paper to test the credibility of two policy cases announced by the Turkish government. The model assumes that society evaluates the results of a monetary policy according to the welfare function of the following form:

$$E_{\theta, \varepsilon} W(p, p - p^e; \theta, \varepsilon) \quad (1)$$

where  $p$  and  $p^e$  denote actual and expected inflation respectively such that (1) is a concave and continuously differentiable function, and  $E$  denotes the unconditional expectation operator. The random variables  $\theta$  and  $\varepsilon$  denote on the other hand the shocks to the economy that change the welfare effects of a given inflation or an unexpected inflation rate.

The basic postulate of the Persson and Tabellini is that the policymaker has an incentive to create inflation surprises by controlling  $p$  which is determined by the money supply. Let  $x = p - p^e$  and let the subscripts denote partial derivatives. The model also makes three principal assumptions<sup>1</sup>, as follows:

A1. Inflation surprises are welfare-improving:  $W_x \geq 0$ , for all  $x \leq 0$ , with strict inequality for at least some  $\theta, \varepsilon$ , if  $x = 0$ .

A2. Shocks change the desirability of inflation surprises: I.e.  $W_{x\theta}, W_{x\varepsilon} \geq 0$ .

A3. The policymaker has an information advantage with respect to  $\varepsilon$  but not with respect to  $\theta$ : The policymaker sets inflation having observed the

<sup>1</sup> Interested readers should refer to Persson and Tabellini for further details on these assumptions.

realization of both  $\theta$  and  $\varepsilon$ . Thus, inflation is a function  $p(\theta, \varepsilon)$ . The wage setters, representative of the private sector, set nominal wages having observed the realization of  $\theta$ , but not  $\varepsilon$ . Thus, expected inflation is a function  $p^e(\theta) = E_{\varepsilon|\theta} p(\theta, \varepsilon)$ , where  $E_{x|y}$  denotes the expectation over  $x$  which is conditional on  $y$ .

Suppose that the policymaker announced an anti-inflationary policy to reduce inflation, for example, to zero. Also suppose that the economy has been at equilibrium point C with high inflation as depicted in Figure 1.

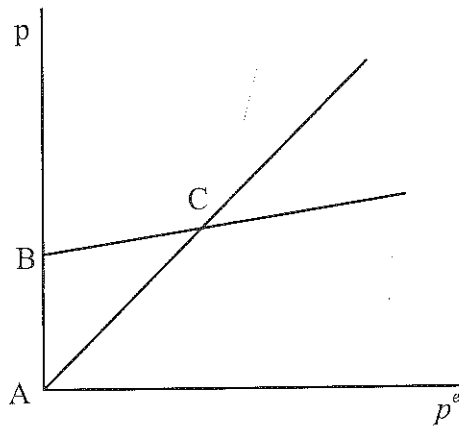


Figure 1

If the agents in private sector believe that the policymaker will implement the announced policy, they should set lower wages and prices as contracts come up for renewal during the interval between the policy announcement and its implementation. However, the agents in private sector know that if they set lower prices, the policymaker would renege on its announcement, in other words it would follow a cheating policy. By awaring that it is to be fooled, the private sector does not believe the announced disinflationary policy such that the economy will stay at equilibrium point C. This means that the policy announcement is not credible. Point A in the Figure 1 shows the other equilibrium, where the private sector considers the announcement as credible and fully responds to it. Point B on which the cheating policy is followed does not present an equilibrium, because the expected inflation is lower than the actual rate which is contrasted with the rational expectation assumption. Thus the credibility problem is related to whether the private sector has reacted to the policy announcement. As mentioned before, this problem is similar to Lucas' critique. Therefore, parameter constancy implies that private sector does not react to policy change by revising its expectations, and hence the policy announcement is not credible.

### **III. Two Cases of Policy Announcements in Turkey**

The empirical analysis in this paper examines the credibility hypothesis for two cases announced by the Turkish policymakers; being namely the monetary programming in 1990 and the stabilization program in 1994. In January 1990, The Central Bank of the Republic of Turkey (CBRT) announced its monetary program. The program had three objectives. The first was to improve the foreign exchange risk position of CBRT by increasing its net foreign assets. On the asset side of the balance sheet, this implies a reduction in the share of the valuation account. The second objective was to restrain the growth of the balance sheet by controlling domestic credit expansion. The third objective was to increase the share of Central Bank Money in total liabilities by reducing the Central Bank's foreign exchange liabilities to residents.

The leading factors behind the stabilization program in 1994 are as follows. The demand for domestic borrowing assets had decreased due to the fact that the interest rate on them had been kept low -despite the high budget deficit at the beginning of 1994. As a result of these developments, the exchange rate reserves have considerably decreased causing the exchange rate to go outside of the banking sector. On the other hand, because of the bottlenecks in ensuring the external debt, the budget deficit began to be financed mostly by the resources of Central Bank. The possibility of facing with the danger of serious economic crisis made it necessary to implement a stabilization program which would include permanent measures to improve the instabilities in the economy. Thus in April 5<sup>th</sup> a stabilization program had come into force in accordance with the needs of economy. The program was aimed at lowering rapid inflation, improving the stability in financial markets and exchange rates in the short run, and to take necessary and permanent steps to solve the budget deficit and trade deficit problems.

### **IV. Empirical Analysis**

The credibility test is applied to newly-industrializing and high inflation economy of Turkey. The Turkish economy has been suffering from high level of inflation which has become chronic since 1982. The monetary nature of sustained inflation was widely recognized in the economy. The experience of the two decades showed that the factors other than money growth could also play a role in triggering inflation. These factors can be separated into two groups as demand-side factors and supply-side factors. The demand-side factors include past rates of inflation itself beside the money growth. The increased openness of Turkish economy to international trade and the widespread adoption of flexible exchange rate arrangements have also tended to enhance the importance of the exchange rate channel of the monetary transmission mechanism.

We test the credibility hypothesis in the context of a three-variable model. The three variables are price indices (CPI), exchange rate (Turkish lira/US dollar) and nominal money stock (M1). The data frequency is monthly. The data were obtained from various sources of the Turkish Central Bank Statistics (monthly reports). Below, lower-case letters denote variables expressed in logarithms.

### *Integration analysis*

Unit root nonstationarity was tested by using the tests developed by Dickey and Fuller (1979) in augmented form as follows:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \alpha_1 T + \alpha_2 y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \beta_i \Delta y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (2)$$

where  $\varepsilon_t$  is assumed to be independently distributed random variable. The choice of  $m$  largely depends on the serial correlation pattern that may be present in  $\varepsilon_t$ .

Using the regression results, we obtain the following three statistics:

$$Z(\tau_\tau) \text{ tests: } H_0 = \alpha_2 = 0$$

$$Z(\phi_2) \text{ tests: } H_0 = \alpha_0 = \alpha_1 = \alpha_2 = 0$$

$$Z(\phi_3) \text{ tests: } H_0 = \alpha_1 = \alpha_2 = 0$$

In each case, the alternative is that  $y_t$  is stationary. These  $Z(\cdot)$  statistics require the regression of the first-order autoregressive model only and are free from nuisance parameters such as the order of autoregression. As these  $Z(\cdot)$  statistics are asymptotically equivalent to the corresponding Dickey-Fuller tests, critical values from Dickey-Fuller (1981) can be used in testing.

The results of the tests are reported in Table 1. Tests involving levels of the series do not reject the presence of unit roots in all cases. However, tests involving differences of the series reject the presence of unit roots in all cases. Thus, price level, money stock and exchange rate series appear to be integrated of order 1.

**Table 1. Tests for Unit Roots**

Variable (y)	$Z(\tau_r)$	$Z(\phi_2)$	$Z(\phi_3)$
CPI level	-1.42	19.43*	3.03**
CPI difference	-5.48*	10.09*	15.03*
M1 level	-2.10	27.51*	2.81
M1 difference	-9.31*	28.92*	43.38*
Dollar level	-1.43		
Dollar difference	-5.68*	10.76*	16.14*

\* and \*\* denote significance at the 1 and 5 percent levels, respectively.

We have also examined the series to determine whether there are important structural changes in their trend functions by using the Perron unit root test with exogenous break. After visual inspection of the data, we decided to apply the innovational outlier model in Perron (1989) to each time series, as follows:

$$y_t = \mu + \beta t + \theta DU_t + \gamma DT_t^* + \delta D(T_b)_t + \alpha y_{t-1} + \sum_{i=1}^k a_i \Delta y_{t-i} + e_t \quad (3)$$

Here,  $DU_t$  is a dummy variable which is defined as:

For monetary program in 1990: 0 values up to 1990:1, and 1 thereafter.

For stabilization program in 1994: 0 values up to 1994:7, and 1 thereafter.

$DT_t^*$  is a dummy variable being defined as:

For monetary program in 1990: 0 values up to 1990:1, and  $t - T_b$  thereafter.

For stabilization program in 1994: 0 values up to 1994:7, and  $t - T_b$  thereafter.

$D(T_b)_t$  is a dummy variable defined as:

For monetary program in 1990: 1 at 1990:2, and 0 otherwise.

For stabilization program in 1994: 1 at 1994:8, and 0 otherwise.

**Table 2. Perron's Unit Root Tests**

	Levels	First differences
<b>Monetary Program in 1990</b>		
CPI	-2.34 (4)	-5.45* (4)
	LM= 19.91 [0.07]	LM= 19.97 [0.07]
	HE= 0.006 [0.94]	HE= 0.002 [0.96]
M1	-2.59 (1)	-5.30* (11)
	LM= 20.84 [0.05]	LM= 14.34 [0.28]
	HE= 0.005 [0.94]	HE= 1.13 [0.29]
Dollar	-2.76	-6.50*
	LM= 12.35 [0.42]	LM= 7.09 [0.85]
	HE= 0.26 [0.61]	HE= 1.25 [0.26]
<b>Stabilization program in 1994</b>		
CPI	-4.16 (1)	-8.13*(1)
	LM= 19.75 [0.07]	LM= 19.79 [0.07]
	HE= 0.05 [0.82]	HE= 0.02 [0.90]
M1	-3.55 (1)	-11.67* (5)
	LM= 19.13 [0.09]	LM= 17.70 [0.13]
	HE= 0.03 [0.86]	HE= 0.04 [0.83]
Dollar	-0.96 (1)	-7.07*
	LM= 17.48 [0.13]	LM= 16.95 [0.15]
	HE= 0.38 [0.54]	HE= 0.58 [0.45]

Numbers in parentheses denote the number of lags in the augmented term that ensures white noise residuals, while numbers in brackets denote p-values.

Table 2 reports the results of the Perron unit root test. The results of the unit root tests indicate that the null hypothesis asserting that the level of the series follows a random walk with exogenous break is not rejected. However, tests involving first differences of the series reject the null hypothesis for all cases. Thus, all series considered appear to be integrated of order 1 according to Perron's innovational outlier model. The results are consistent with the Dickey-Fuller unit root tests reported in Table 1.



**TABLE 3. JOHANSEN-JUSELIUS MAXIMUM LIKELIHOOD TEST FOR COINTEGRATION:  $cpi_t = b_0 + b_1m_t + b_2dollar_t$**

Maximum lag in VAR=2					
List of eigenvalues in descending order:					
0.16209	0.070136	0.026430			
Null	Alternatif	m. $\lambda$	95 %	Tr.	95 %
e					
$r = 0$	$r = 1$	22.6362	20.9670	35.3725	29.6800
$r \leq 1$	$r = 2$	9.3077	14.0690	12.7363	15.4100
$r \leq 2$	$r = 3$	3.4286	3.7620	3.4286	3.7620

r =number of cointegrating vectors

m.  $\lambda$  =maximum eigenvalue statistic

Tr.=trace statistic

#### *Cointegration analysis and an error correction (EC) model*

The cointegration method developed by Johansen and Juselius (1990) is used to investigate a possible presence of a long-run relationship. The method utilizes a maximum likelihood procedure which jointly estimates the number of cointegrating vectors. The results of cointegration test are presented in Table 3.

As seen from Table 3, both maximum eigenvalue and trace statistics indicate that there is only one cointegrating vector. After visual inspection of error terms, we decided that only the following cointegrating vector should be accepted:

$$cpi = 0.89495m + 0.16495dollar \quad (4)$$

Having provided the cointegrating relationship among consumer price index, money supply and exchange rate, an error correction model (EC) is established to analyze the short run dynamics. The mentioned error correction model has the following form:

$$\Delta cpi_t = a + \sum_{i=1}^{n1} b_{1i} \Delta cpi_{t-i} + \sum_{i=1}^{n2} b_{2i} \Delta m_{t-i} + \sum_{i=1}^{n3} b_{3i} \Delta dollar_{t-i} + \sum_{i=1}^{n4} b_{4i} \Delta u_{t-i} + fEC_{t-1} + \zeta_t \quad (5)$$

where  $EC$  are the residuals from the selected cointegrating vector with  $f$  being negative and  $\zeta_t$  being a random term. The estimated procedure yielded:

$$\begin{aligned} \Delta cpi_t = & 0.5018 \Delta cpi_{t-1} - 0.1332 \Delta cpi_{t-2} - 0.1468 \Delta cpi_{t-4} + 0.1605 \Delta cpi_{t-5} \\ & + 0.0723 \Delta m + 0.3164 \Delta dollar - 0.0609 EC_{t-1} \end{aligned} \quad (6)$$

(8.13)                      (-2.15)                      (-2.35)                      (2.56)  
(3.28)                      (9.83)                      (-4.61)

LM=15.30 [0.23]      HE=0.90 [0.34]      NO=1.55 [0.46]

RESET=4.08 [0.04]      ARCH(12)=5.92 [0.92]

Above, numbers in parentheses denote t-statistics, while those in brackets the p-values.

The  $EC$  term has the correct sign and it is significant, indicating that the price index adjusts to restore long-run equilibrium after a short-run disturbance. The estimated equation satisfies certain econometric criteria, namely absence of serial correlation (LM), presence of normality (NO), absence of heteroscedasticity (HE), and absence of ARCH effects at 12 lags.

**TABLE 4. Tests for structural stability**

Sample	Chow test
<b>I. N<sub>1</sub>=1987:1-1990:2</b>	
LM=16.66 [0.16]      ARCH(12)=8.14 [0.77]	
HE=1.57 [0.21]	
	<b>0.50</b>
<b>N<sub>2</sub>=1990:2-1997:10</b>	
LM=14.82 [0.25]      ARCH(12)=8.48 [0.75]	
HE=1.24 [0.27]	
<b>II. N<sub>1</sub>=1987:1-1994:4</b>	
LM=17.08 [0.15]      ARCH(12)=4.87 [0.96]	
HE=0.18 [0.67]	
	<b>0.58</b>
<b>N<sub>2</sub>=1994:5-1997:10</b>	
LM=9.51 [0.66]      ARCH(12)=7.52 [0.82]	
HE=0.35 [0.56]	

In Table 4 the Chow test statistic is calculated as:

$$Chow = \left[ \frac{(SSE - SSE_1 - SSE_2)}{(SSE_1 + SSE_2)} \right] \left[ \frac{(N - 2k)}{k} \right]$$

Numbers in brackets denote p-values.

### *Stability tests*

Chow methodology was applied to test the coefficients in equation (5) for structural stability. The results are reported in Table 4. where  $SSE_1$  and  $SSE_2$  are the sum of squared errors from the first and second parts at the split sample, and  $N$  is the number of estimated parameters.

The estimations of the *EC* model in both periods and for two cases satisfy the econometric criteria mentioned in the previous subsection. The  $F$ -statistic for the Chow test indicates that the null hypothesis of equal coefficients should not be rejected as regards the monetary program in 1990 and the stabilization program in 1994.

## **V. Conclusion**

This paper analyzes the credibility hypothesis for two policy cases announced by Turkish policymakers, namely the monetary program in 1990, and stabilization program in 1994. In particular, the error correction methodology and Chow stability test have been employed to examine the credibility of announced policies. The empirical findings demonstrated that the parameters in the price equation remain constant for both announced policies.

The implication of the empirical findings is that two economic policy announcements were not taken as credible by the public. We can refer this to the unsuccessful efforts made by the successive governments for a long time, so that the private sector could not believe that any policy announcement would really be implemented. In the literature on game-theoretic approach to the monetary policy, this refers to the situation in which the governments do not have affirmative reputation. Although discussing the reasons for this is out of the scope of this paper, we can say that one of the most important factors behind this, is the long-lasting unstable political, and thereby economic environment, stemming mainly from the observation that the successive governments' first objective in Turkey has been to gain the elections and not to maximize the social welfare function.

### References

- Apergis, N., Papanastasiou, J. and Velentzas, K. (1997), "The credibility of policy announcements: Greek evidence," *Applied Economics*, 29, pp.699-705.
- Barro, R. and Gordon, D.B. (1983), "Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy," *Journal of Monetary Economics*, 12, pp.101-121.
- Baxter, M. (1985), "The role of expectations in stabilization policy," *Journal of Monetary Economics*, 15, pp.343-362.
- Blanchard, O.J. (1985), "Credibility disinflation and gradualism" *Economic Letters*, 17, pp.211-217.
- Christensen, M. (1987), "Disinflation, credibility and price inertia: a Danish exposition," *Applied Economics*, 19, pp.1353-1366.
- Dickey, D. and Fuller, W. A. (1979), "Distribution of the Estimates for Autoregressive Time Series with a Unit Root," *Journal of the American Statistical Association*, 74, pp.427-431.
- Kydland, F.E. and Prescott, E.C. (1977), "Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans," *Journal of Political Economy*, 85, pp.473-491.
- Lucas, R.E.Jr. (1982), *Econometric Policy Evaluation: A critique*, in Lucas, R.E.Jr., *Studies in Business Cycle Theory*, The MIT Press, Cambridge.
- Marlow, M.L. (1991), "Central bank credibility and forecasting," *Applied Economics*, 23, pp.471-478.
- Perron, P. (1989), "The Great Crash, the Oil Price Shock, and the Unit Root Hypothesis," *Econometrica*, 57, pp.1361-1401.
- Persson, T. and Tabellini, G. (1993), "Designing institutions for monetary policy," *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 39, pp. 53-84.

## AN ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ACTIVITY IN TURKEY

Ekrem TATOĞLU\*  
Veysel KULA\*\*

### *Abstract:*

To date no study has presented data, which systematically consider the detailed activity of foreign direct investment (FDI) in Turkey over a substantial period of time. Drawing on official sources, this paper attempts to rectify this position by providing key statistics on the trend and pattern of foreign equity venture formation in Turkey. The study examines several dimensions of activity: Time period of formation, industry characteristics, geographical location, capital size, foreign equity shareholding, and company type. An attempt is made to explore the percentage of foreign ownership of foreign investments in Turkey by means of regression analysis.

### *Özet:*

### **TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI YATIRIM FAALİYETİNİN ANALİZİ**

Türkiye'deki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını uzun bir zaman sürecini kapsar şekilde sistematik olarak inceleyen veri mevcut değildir. Bu çalışma, resmi kaynaklardaki verileri baz alarak Türkiye'deki yabancı sermaye yatırımlarının eğilimleri hakkında temel istatistiksel bilgiler sunmaktadır. Çalışmada yabancı sermayenin şu boyutları incelenmektedir: Yabancı sermaye yatırımlarının gerçekleşme zamanları, endüstriyel karakteristikleri, kuruluş yerleri, sermaye hacmi, yabancıların hisse payı ve firmanın hukuksal türü. Regresyon analizi yöntemi ile Türkiye'deki yabancı sermayeli yatırımlarda yabancı sermayedarların hisse oranlarını etkileyen faktörlerin saptanmasına çalışılmıştır.

\* Res. Asst., Adnan Menderes Üniversitesi

\*\* Res. Asst., Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

**Keywords:** Foreign Direct Investment (Turkey), Portfolio Investment, Joint-Ventures, Foreign - Owned Ventures, Foreign Investment Legislation

**Anahtar Kelimeler:** Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımı (Türkiye), Portföy Yatırımı, Ortak Girişimler, Yabancı Sermaye Girişimleri, Yabancı Sermaye Mevzuatı

## 1. Introduction

Foreign direct investment (FDI) has been growing rapidly in the last decade and is acting as a major force shaping globalisation. According to the *World Investment Report 1996* prepared by UNCTAD (1996), world FDI inflows in 1995 reached to an unprecedented \$315 billion level by increasing almost 40 percent over 1994. While majority of the overall inward FDI inflows are still concentrated in developed countries, the value of FDI inflows to developing countries has been substantially increasing, reaching a highest level of \$100 billion as of 1995. Developing countries attracted nearly 35 percent of total FDI inflows during 1993-1995, as compared with less than 20 percent during 1984-1989 (UNCTAD, 1996). Among the developing countries, Asian countries have consistently received the largest percentage of FDI, where China alone comprised almost 40 per cent of total FDI inflows to developing countries (Broadman and Sun, 1997). Latin American and Caribbean countries also attracted great deal of foreign investment, which consisted of around 27 percent of the total inward FDI in developing countries in 1995. Investment flows to Central and Eastern Europe doubled nearly to \$12 billion in 1995 (UNCTAD, 1996). This is the continuation of a trend that began in 1990 and has driven developing countries to become a major force in world FDI. The success of the developing countries in attracting FDI stems mainly from an investment climate characterised by growing markets and increasingly liberal policy frameworks (Jun and Singh, 1996).

These trends have also been observed in Turkey at the country level. After many years of experience with heavy government involvement in the economy, Turkey, since the early 1980s, has embarked on a market liberalisation program. Significant progress has been recorded in the liberalisation of trade and investment policies, and the pursuit of macro-economic stability and economic growth. This policy approach has undoubtedly contributed to a substantial increase in FDI. Table 1 shows both authorised and actual inflows of FDI to Turkey, together with the number of foreign equity ventures (FEVs) established during the period 1980-1995. The number of FEV formations reached a total of 2,900, with the amount of cumulative FDI totalling \$7,572 million as of the first quarter of 1995 (GDFI, 1995). The authorisations during this period accumulated to \$14,529 million. Although there has been an increasing trend in the value of FDI inflows to Turkey, its share of the global inflows is relatively low (less than 1 per cent as of 1992) compared with that of the newly emerging markets of the Far East and Latin America (OECD, 1995; *Financial Times*, 1994). This situation may lead some economists to be dismissive of the role of foreign direct investment in the Turkish economy. However, when Turkey's efforts are evaluated from the perspective of distinct time periods, its success in attracting foreign capital is quite remarkable.

**Table 1. Foreign Direct Investment (FDI) in Turkey, 1980-1995**

Years	Authorised FDI (US \$ million)	Number of Firms (cumulative)	Actual Inflows of FDI (million \$)
1980	97.00	78	35
1981	337.51	109	141
1982	167.00	147	103
1983	102.74	166	87
1984	271.36	235	162
1985	234.49	408	158
1986	364.00	619	170
1987	655.24	836	239
1988	820.52	1,172	488
1989	1,511.94	1,525	855
1990	1,861.16	1,856	1,005
1991	1,967.26	2,123	1,041
1992	1,819.96	2,330	1,242
1993	2,271.30	2,554	1,016
1994	1,484.66	2,830	830
1995 <sup>a</sup>	563.81	2,900	-
<b>Total</b>	<b>14,529.95</b>	<b>2,900</b>	<b>7,572</b>

Source: Undersecretariat of Treasury, General Directorate of Foreign Investment (GDFI), *Foreign Investment Report, March 1995*, Ankara. <sup>a</sup> As of 31 March 1995.

Prior to 1980, there were about 70 firms operating with foreign capital ownership. During the periods of 1980-86 and 1987-95, however, the number of foreign equity ventures amounted to 529 and 2,888 respectively, which reveals the success of measures to attract foreign investment.

FDI is conventionally defined as a form of international inter-firm cooperation that involves establishing, acquiring, or expanding an affiliated subsidiary corporation or branch. Parry (1980:15) regards FDI as a particular kind of response by multinational enterprises to imperfect markets. British Business, citing the definitions of the International Monetary Fund (IMF) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), defines FDI as:

'... investment that adds to, deducts from, or acquires a lasting interest in an enterprise operating in an economy other than that of investor, the investor's purpose being to have an effective voice in the management of the enterprise' (British Business, 6 June 1986:464).

An essential element of FDI is to exert a continuing interest and to forward an effective voice in managing the real assets of a foreign affiliated entity. When there is no substantial influence in the management of the foreign enterprise, the investment is considered as a portfolio equity investment (Dua and Rashid, 1996:33). The U.S. Commerce Department defines up to 10 per cent equity participation by a U.S. firm in a foreign affiliate as a portfolio investment (Chowdhury, 1992). An ownership of at least 10 to 25 percent is commonly considered to be the minimum for an investment to be considered as FDI, the essential ingredient being the control over assets (Brewer, 1991). While a formal clear-cut definition is difficult, FDI is regarded, for the purposes of this survey, to include ventures involving at least 10 percent of foreign equity ownership. The investments, where foreign ownership is equal to or less than 10 percent, are considered to be portfolio equity investments.

There has been some difficulty, however, particularly at the official level, in defining joint ventures precisely, partly because the concept has been viewed as covering a large variety of situations, with the result that no OECD member countries' competition laws give a precise definition (OECD, 1986). The more specialised literature has given many definitions, but there has been no systematic adoption of a universally accepted definition (Young *et al.* 1989: 208-209). A definition for joint ventures which may be more applicable to their establishment in developing countries is set out by Koot (1988):

'A joint venture is defined as a subsidiary company that is established by a corporation together with a partner company in a foreign country, the normal case being the multinational company from an industrialised economy having a share of some 20 percent or more in the equity of a company outside its home country, with the remainder of equity being in possession of a company located in the country where the joint venture is to be established' (Koot, 1988: 347-348).

Hennart (1988) also includes partial acquisition of another firm's ownership in his definition of joint ventures. The definition which accounts for both domestic and international joint ventures (JVs) reads as:

'JVs arise whenever two or more sponsors bring given assets to an independent legal entity and are paid for some or all of their contribution from the profits earned by the entity, or when a firm acquires a partial ownership of another firm' (Hennart, 1988: 361-362).



Beamish and Banks (1987) characterised joint ventures solely from the vantage point of equity ownership by defining them as 'shared-equity undertakings between two or more parties, each of whom held at least five percent of the equity' (Beamish and Banks, 1987: 7).

For the purposes of this survey, a venture is defined as JV when foreign equity ownership ranges between 11-90 percent, whereas a venture with foreign equity shareholding of more than 90 percent is labelled as wholly foreign-owned venture. In line with the U.S. Commerce Department practice, JVs are further classified into two categories as either being minority foreign owned (11-50 percent) or majority foreign owned (51-90 percent) joint ventures.

This paper provides a detailed analysis of the structure of FDI and of foreign equity venture formations in Turkey since the late 1940s. The main purpose of the paper is to draw a factual picture of the formation of all foreign capital-based companies under the FDI-oriented institutional, legal and economic reforms that have been implemented since 1980, regardless of the level of the proportion of foreign ownership.

The paper is set out as follows: In the next section, Turkish Government policies towards foreign investment are reviewed. Third section indicates the nature of the database. The fourth section analyses the pattern of the formation of foreign equity ventures in the context of the key dimensions of the data. In clarifying the patterns of FDI activity, explanations are provided on the formation of firms with foreign capital from the perspective of the policy reforms and the emerging opportunities provided by the domestic market. A summary, and policy implications of the study are presented in the last section.

## **2. Economic Policies And Legal Regulations On FDI**

From the Great Depression in 1929 through the beginning of 1950s, Turkey was among the most protectionist countries in the world (Yılmaz, 1986). The major development concerning foreign capital occurred after World War II with the formation of rapid development strategies and the increasing international competition. During this period, a liberal economic policy was implemented in Turkey. Hence, a significant restructuring with the objective of encouraging foreign investments occurred in accordance with some gradual steps taken towards the integration of the Turkish economy into the world markets. The Law for the Encouragement of Foreign Capital (Law no. 6224) was enacted to ensure the inflow of foreign private investment. The Law still remains in force today, and maintains the fundamental conditions since it was issued in 1954.

This regulation could be considered as a first and serious step towards the creation of a new investment environment and security for FDI in Turkey, after having adopted hostile attitudes for so long. The Law 6224 basically allowed foreign investors to operate in all sectors open to Turkish private enterprises with the condition of benefiting the economic development of the country and with that of not declaring any special concession or monopoly. The Law, in particular, granted foreigners equal treatment with domestic firms, and provided foreign investors with guarantees concerning the transfer of profits, fees and royalties and ensured free repatriation of capital in the event of liquidation or sale.

However, despite the incentives provided by the No. 6224 Law, the required importance was not given to FDI and it remained far below the desired level due to political and economic instabilities in the economy of the country, and the defects in the application of the law had sustained to persist.. Likewise, Erdilek (1982:13) argues that the wording of Law 6224 also created serious problems for the implementation of the Law. Although it was generally characterised as being a liberal law for containing no explicit limitations on FDI activities, there exist some ambiguities regarding the wording of the Article 1, Clause (a), that FDI had to be 'useful for the economic development of the country'. Even with the non-availability of supplementary written regulations such vagueness led to the arbitrary implementation of the Law on ideological grounds. This situation, therefore, created an FDI environment of mutual distrust between multinationals and Turkish government.

As seen in Table 2, the amount of foreign private capital entering Turkey remained negligible during the 1950s, totalling to less than \$16 million. Matters improved somewhat during the 1960s and 1970s when multinationals - particularly in the fields of chemicals and pharmaceuticals, electrical equipment, machinery and motor cars - established a small processing or assembly base in Turkey (OECD, 1983a). However, due to the severe economic crisis which occurred in the late 1970s and the onset of foreign exchange crisis in 1977, it became practically impossible to transfer profits. Thus, the annual inflow of FDI declined substantially (OECD, 1983b). Total volume of foreign capital during the period of 1960-80 amounted to \$212 million, which was still very low compared to the other OECD Mediterranean countries over the same period.

**Table 2. FDI in Turkey Under Law No. 6224, 1954-1979 (\$ million)**

Years	In the period indicated	Cumulative Total
1954-59	15.4	15.4
1960-69	81.1	96.5
1970-75	108.2	204.7
1976	8.9	213.6
1977	9.2	222.8
1978	11.7	234.5
1979	-6.4	228.1

Source: State Planning Organisation, Foreign Investment Directorate.

Turkey's 1980 economic programme foresaw the need to attract private foreign investment and assigned a significant role to FDI to sustain economic development and improve the balance of payments situation, which significantly deteriorated during the past decade. The measures towards this end were taken only after 1980 and thus the existing law (No. 6224 Law) regulating the foreign capital was complemented by accompanying measures to encourage new inflow of foreign investment.

No. 8/168 Foreign Capital Framework Decree was promulgated on 24 January, 1980, and included articles with the aim of facilitating the inflow of foreign capital. On the basis of this decree, Foreign Investment Directorate (FID), attached to the Prime Ministry, was established in order to simplify administrative procedures, and to handle investment applications with speed and in harmony by merging the services formerly carried out by the Ministries of Finance, Trade, Industry and Technology and the State Planning Organisation. The decree also stipulated that for the FID to be able to extend the permissions for foreign capital shares; participating foreign capital investments of the total fixed investments would be at most \$50 million, and the rate of foreign capital share would not be less than 10 percent or more than 49 percent. In addition, the investment areas where foreign capital can participate were also indicated. Contrary to previous practice, by this decree only investments in industry and mining exceeding \$50 million level or requiring more than 49 percent foreign capital participation need to be approved by the Council of Ministers; all others - including investments by subjects of the Arabian Gulf States, as well as tourism investments with more than 49 percent of foreign participation - were directly decided by the department. This contrasted sharply with the prior procedure when applications had to be processed and agreed upon by a large number of Ministries' prior submission to the Cabinet for final approval. These complexities, to a large extent, were removed with the introduction of the new programme.

The two new basic decrees in order to liberalise further FDI conditions in Turkey were issued on 29 December, 1983 and on 1 April, 1984, which allowed the Foreign Investment Directorate to grant foreigners the right to invest not only in industry but also in the fields of import and export trade, and provided for the establishment of trade offices, liaison offices and agencies. Moreover, the right of profit transfer and the repatriation of capital were also provided for these types of investments (Yılmaz, 1986).

A rather significant initiative came into effect in 1985. This was the enactment of Law 3218 on Free Trade Zones to promote export-oriented FDI in designated regions of the country, which were exempt from most provisions applying to FDI activity outside the Free Trade Zones but subject to certain restrictions. Erdilek (1988:144) defines this decree as the most serious FDI-related regulation.

In 1986, the No. 86/10353 decree dated 12 February 1986 was issued based on the Law 6224 and the No. 1567 Law Concerning the Protection of the Value of Turkish Currency. This new decree was adopted to ensure further liberalisation of Turkish FDI policy and introduced some significant changes as follows: It repealed the Foreign Capital Framework Decree No. 8/168, dated January 24, 1980 and its supplements. Thus, restrictions on foreign equity participation and the minimum export requirements were removed. Additionally, foreign portfolio equity investment in Turkish firms has been made easier. The new decree authorised the Foreign Investment Directorate to approve the foreign investment projects up to \$150 million. The applications for investments where foreign capital share exceeds \$150 million will be submitted to the FID for preliminary evaluation, and then sent to the Council of Ministers for final approval (Art. 4, Clause b). On the basis of this decree (No. 86/10353), the Communiqué No. 19117 concerning the Foreign Capital Framework Decree (No. 86/10353) was issued with the objective of determining the principles of the application and implementation of permits to be granted.

In 1992, Foreign Investment Directorate was attached to the Undersecretariat of Treasury and Foreign Trade through the enactment of a new decree (Decree No. 92/2789) which re-emphasised the authority of the FID on FDI projects for approval and incentive certificates.

### 3. The GDFI Database

All foreign equity ventures operating in Turkey are recorded by the General Directorate of Foreign Investment (GDFI). The GDFI (formerly FID) acts as a one-stop agency for implementing the regulations concerning foreign investment. It advises and assists foreign investors, receives and processes investment applications, and reviews and approves license, royalty and management contracts (Tonge, 1994). All foreign investments not exceeding the value of \$150 million are subject to the approval of the GDFI. The database of GDFI consists of all foreign equity investments in Turkey since 1947 and as of the first quarter of 1995 includes 2,888 FEVs. The GDFI database also provides information about country of origin, location of the investment, the sector of operation, proportion of foreign equity shareholding, total paid-in capital, the formation type of the company, and entry date.

Foreign capital has flowed into Turkey from countries throughout the world, but the majority of it has come from Europe and the USA. In terms of the distribution of authorised FDI by country of origin, foreign investments in Turkey are dominated by European countries (64%) by value of FDI followed by the USA (14%), with the remainder being mainly shared by the countries from the Far East (9%) and the Middle East (4%) (GDFI, 1995).

The location of the investment within Turkey is grouped under seven geographic regions: Marmara, Aegean, Black Sea, Central Anatolia, South, East, and South-Eastern Anatolia. These geographic regions differ in terms of economic development and level of infrastructure. For instance, while the Marmara region can be characterised as the most economically developed region of Turkey, the regions of Eastern and South-Eastern Anatolia constitute the least developed regions of Turkey.

In terms of the sector of operation, all foreign equity ventures are classified according to their related fields of investment, which in turn are re-grouped under three broad sectors of manufacturing, service and agriculture.

FEVs are broadly classified into three categories according to proportion of foreign equity shareholding. The first category of FEVs, where foreign ownership is equal to or less than 10 percent, are considered to be portfolio investments, whereas foreign equity shareholding of more than 90 percent can be considered as a wholly foreign-owned venture (WFOV). The remaining categories that fall in between may be accepted as joint ventures (JVs), which are either minority foreign owned or majority foreign owned joint ventures. Although there is no explicit information in the GDFI database concerning the Turkish partner's shareholding, this can be inferred from the foreign partner's shareholding.

The data concerning the amount of total paid-in capital are stated in Turkish Liras and therefore may be subject to the criticism of under-valuation of the firm resulting from the use of historic cost accounting principles utilized by Turkish companies. Turkey has experienced a high rate of inflation since the 1970s, hence company statements in general do not reflect the real financial status of the firms. This leads to a major caveat that applies in classifying the size of the firms with respect to the level of total paid-in capital. However, due to the lack of other readily available hard data on firm size such as employee numbers, the convenience of using the amount of capital as a criterion have made its application mandatory. Also, the distinctions between the varying levels of paid-in capital are made tentatively, since there is no commonly accepted standard of measurement to describe firm size as small, medium or large.

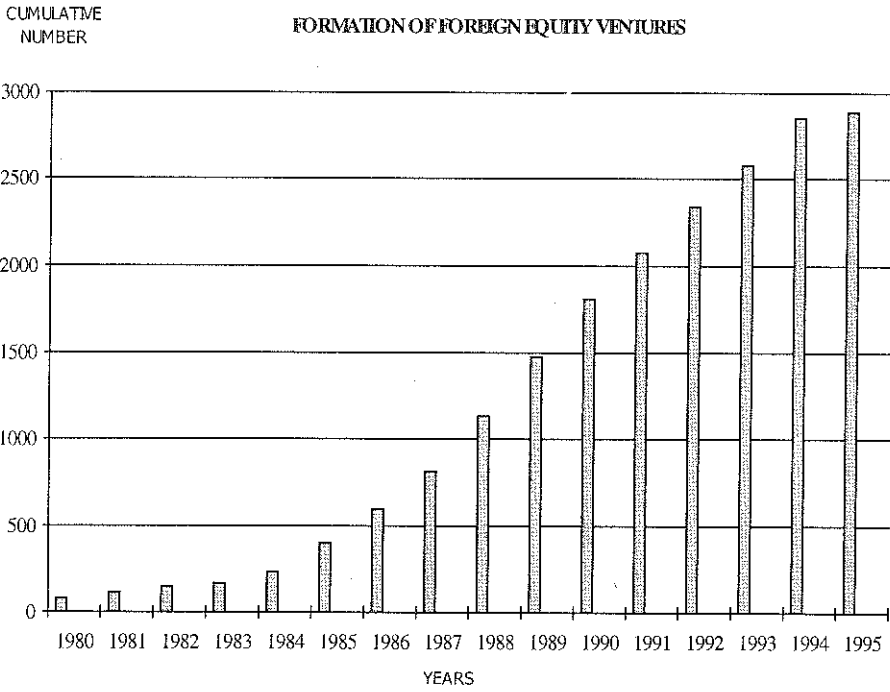
There are two types of business organisations that are open to foreign investment: incorporated companies and limited liability companies. In addition to these two forms, foreign investors are also allowed to open up their companies' branches in Turkey by operating them under their own companies' name. The minimum capital required per foreign shareholder in such companies is \$50,000, however, the GDFI may grant conditional permissions and determine higher capital requirements based on case-by-case analysis. Incorporated companies are mainly preferred for large size operations, whereas limited liability companies are commonly used for rather smaller size operations (YASED, 1994).

The entry date of the FEVs are classified in terms of distinct time periods which imply significant policy changes towards FDI. Three different time periods are identified: The first period covers FEVs which were established between 1947 and 1979. The FEVs formed between 1980 and 1986 fall into the second period, which particularly experienced significant policy changes and legal reforms towards FDI. The third period contains those FEVs established between 1987 and 1995 (as of 22<sup>nd</sup> of March).

#### **4. Distribution of FDI Trends in FEV Formation Over Time**

The general trend of the formation of foreign equity ventures in Turkey over the 1980-1995 period as cumulative amounts is shown in Figure 1. There were only 71 foreign equity ventures operating in Turkey until 1980. A steady growth is observed during the first half of the 1980s -concurrent with the implementation of the radical January 1980 economic program. After 1985 sharp increases were experienced in foreign equity venture formations as the economic and legal reforms produced their results.

Figure 1. Cumulative Foreign Equity Venture Formation, 1980-1995\*



As of 22 March, 1995

**Table 3. Foreign Equity Venture Formation by Country of Origin and Time Period**

Country of Origin	1947-1979		1980-1986		1987-1995 <sup>a</sup>		Total	
	No	%	No	%	No	%	1947-1995	%
Germany	16	22.5	73	13.8	420	18.3	509	17.6
U.K.	3	4.2	40	7.6	161	7.0	204	7.0
France	6	8.4	9	1.7	144	6.3	159	5.5
Switzerland	5	7.0	55	10.4	95	4.2	155	5.4
Netherlands	6	8.4	19	3.6	121	5.3	146	5.0
Italy	4	5.6	6	1.1	105	4.6	115	4.0
Other W. European	5	7.0	38	7.2	200	8.7	243	8.4
USA	8	11.2	59	11.1	150	6.6	217	7.5
Canada	1	1.4	-	-	12	0.5	13	0.5
Iran	-	-	52	9.8	159	6.7	211	7.3
Saudi Arabia	1	1.4	20	3.8	39	1.7	60	2.1
Syria	-	-	39	7.4	64	2.8	103	3.5
Other Middle Eastern	-	-	51	9.6	164	7.2	215	7.5
Japan	1	1.4	6	1.1	32	1.4	39	1.3
South Korea	-	-	1	0.2	13	0.6	14	0.5
Other Far Eastern	-	-	-	-	32	1.4	32	1.1
C.I.S.	-	-	-	-	101	4.4	101	3.5
Eastern Europe	-	-	2	0.4	32	1.4	34	1.2
Northern Cyprus	-	-	4	0.8	29	1.3	33	1.1
Other	3	4.2	13	2.4	39	1.7	55	1.9
Multi Country	12	16.9	42	8.0	176	7.7	230	8.0
Grand Total	71	100.0	529	100.0	2288	100.0	2888	
Overall percentage	2.5		18.3		79.2			100.0

Source: GDFI Database; Note: <sup>a</sup>As of 22 March 1995

Table 3 indicates FEV formation by country of origin and the time period. From the total of 2,888 firms recorded, just over 50 percent are established with firms from Western Europe, of which six countries take the lead: Germany, UK, France, Switzerland, Netherlands and Italy. These countries are also the main trading partners of Turkey, and have well-established political and economic links particularly through the European Union of which Turkey is an associate member.



The USA constitutes almost 7.5 percent of the total firms and shows an increasing tendency of interest towards FEV formation in Turkey. Thus, the OECD countries, in general, constitute nearly 60 percent of the total number of FEV formations. Their share in Turkey's foreign trade as of 1995 was nearly 65 percent of the total amount of Turkish exports and imports (OECD, 1996).

One of the most striking features of FEV formation in Turkey is observed in the number of new foreign equity ventures formed with firms from Middle Eastern, Eastern European and C.I.S. countries. Although there was only one FEV firm from the Middle East until 1980, by 1995 they accounted for just over 20 percent of all firms with foreign ownership. The existence of Humoini Regime in Iran and the war between Iran and Iraq could largely account for this increase.

The significant growth in the number of FEV formations since the beginning of the 1980s can, to a great extent, be explained by the effective implementation of the economic liberalisation program. But the major increase in both the number and the size of FDI is recorded after the adoption of FDI-specific government actions which led to the enactment of Law 3218 on Free Trade Zones in 1985 and the issuance of Foreign Capital Framework Decree 86/10353 in 1986 to promote foreign capital investment (Erdilek, 1988). These two actions and subsequent pieces of legislation have had a clear impact on the number of equity ventures established with firms from any broad group of countries.

The number of FEV formations in terms of sectoral groupings during the three distinct time periods is shown in Table 4. The majority of FEVs were established in the service sector (69.8%), and among the services, trade and tourism take the highest shares with 39.3 percent and 8.9 percent respectively. The manufacturing sector constitutes the second largest industry group (28.1%) with agriculture the third largest having a relatively low share (2.4%). Prior to 1980, the greatest number of FEV formations occurred in the manufacturing sector, which accounted for about 80 percent of all FEVs. This situation is largely explained by the economic policies of that time. The economic policy implemented from the 1960s to the beginning of the 1980s strictly adhered to the import substitution model of industrialisation, which favours the protection of domestic industries. Foreign capital, therefore, mainly preferred to invest in the import substituting industries of the manufacturing sector, such as the automotive industry, chemicals, electronics, iron and steel (Eralp, 1983; Balkır, 1993). During the 1980s, however, the greatest increase in the number of FEV formations was experienced in the service sector, mainly in trade and tourism, concurrent with both the increasing volume of trade with Middle Eastern and West European countries, and the substantial amount of incentives provided to the tourism sector.

**Table 4. FEV Formation by Sector and Time Period**

SECTOR	1947-1979		1980-1986		1987-1995 <sup>a</sup>		Total	
	No	%	No	%	No	%	1947-1995	%
<b>Manufacturing</b>	<b>59</b>	<b>83.1</b>	<b>164</b>	<b>31.0</b>	<b>584</b>	<b>25.5</b>	<b>807</b>	<b>28.1</b>
Auto, Transport and Related Equipment	9	12.7	9	1.7	45	2.0	63	2.2
Chemicals	18	25.3	16	3.0	52	2.3	86	3.0
Electronics	2	2.8	7	1.3	28	1.2	37	1.3
Food	7	9.9	25	4.7	65	2.8	97	3.4
Textile, Apparel and Leather	1	1.4	27	5.1	120	5.2	148	5.1
Electrical Machinery, Metal, Iron and Steel	17	24.0	31	5.9	95	4.2	143	5.0
Other Manufacturing	5	7.0	49	9.3	179	7.8	233	8.1
<b>Services</b>	<b>11</b>	<b>15.5</b>	<b>343</b>	<b>64.8</b>	<b>1659</b>	<b>72.5</b>	<b>2013</b>	<b>69.8</b>
Trade	2	2.8	206	38.9	926	40.5	1134	39.3
Tourism	4	5.6	34	6.4	218	9.5	256	8.9
Insurance	-	-	7	1.3	19	0.8	26	0.9
Banking	1	1.4	20	3.8	13	0.6	34	1.2
Investment Finance	-	-	-	-	14	0.6	14	0.5
Transport	-	-	22	4.2	66	2.9	88	3.0
Restaurants	-	-	3	0.6	33	1.4	36	1.2
Construction	-	-	1	0.2	47	2.0	48	1.7
Other Services	4	5.6	50	9.4	323	1.4	377	13.1
<b>Agriculture</b>	<b>1</b>	<b>1.4</b>	<b>22</b>	<b>4.2</b>	<b>45</b>	<b>2.0</b>	<b>68</b>	<b>2.4</b>
<b>Grand total</b>	<b>71</b>	<b>100.0</b>	<b>529</b>	<b>100.0</b>	<b>2288</b>	<b>100.0</b>	<b>2888</b>	
<b>Overall percentage</b>	<b>2.5</b>		<b>18.3</b>		<b>79.2</b>			<b>100.0</b>

Source: GDFI Database

Note: <sup>a</sup>As of 22 March 1995

The distribution of the foreign equity ventures in terms of the amount of total paid-in capital and their formation by time period is presented in Table 5. The following classification of the capital values is assigned for practical reasons: 1.C1: FEVs whose total paid-in capital is equal to or less than one billion Turkish Liras (TL). 2. C2: Capital value equal to or less than 20 billion. TL and greater than 1 billion. TL. 3. C3: Capital value equal to or less than 100 billion. TL and greater than 20 billion. TL. 4. C4: FEVs whose capital are more than 100 billion. TL. The first group of FEVs can be considered as small-size firms, whereas the second group and to a some extent the third group of FEVs are likely to be regarded as medium-size firms. Finally, the fourth group of FEVs may be accepted as large-size companies in terms of the amount of total paid-in capital.

As Table 5 clearly indicates, the majority of the FEVs are small-size enterprises which account for almost 57 percent of all the FEV formations (1,642 firms), with medium-size firms comprising about 38 percent of all FEVs. It should be recalled, however, that the amount of paid-in capital may not accurately reflect the actual size of the firms and the data, and therefore, carries some potential bias in terms of the true size of companies.

**Table 5. FEV Formation by Capital Size and Time Period**

Capital band (billion TL.)	1947-1979		1980-1986		1987-1995 <sup>a</sup>		Total	
	No	%	No	%	No	%	1947-1995	%
C1<1	17	24.0	353	66.7	1272	55.6	1642	56.9
C2 1-20	15	21.1	97	18.4	766	33.5	878	30.4
C3 20-100	16	22.5	42	7.9	167	7.3	225	7.8
C4 >100	23	32.4	37	7.0	83	3.6	143	5.0
Total	71	100.0	529	100.0	2288	100.0	2888	
Overall percentage	2.5		18.3		79.2			100.0

Source: GDFI Database

Notes: As of March 22 1995

## Industry Characteristics of the FEVs

Distribution of FEV formation by the broad country of origin and sectoral groupings are shown in Table 6. West European countries, that constitute more than half of the total FEV formations (53%), take the lead in all three broad sectoral groups. While West European countries account for 68 percent of all FEV formations in the manufacturing sector, their share in the service sector is lower, being about 47 percent. A contrasting picture is observed with FEVs formed by the Middle Eastern countries. Although they comprise about 25 percent of all FEV formations in the service sector, they constitute only 9 percent of the FEVs in the manufacturing sector. Firms from the Far East, like firms from Middle Eastern countries, have shown a preference towards FEV formation in the service sector, having 3.4 percent of all FEVs in the service sector compared to 1.7 percent in the manufacturing sector. FEV formation with the firms from the USA shows a similar trend being only marginally higher in the service sector than in manufacturing.

**Table 6. FEV Formations by Broad Country of Origin and Sectoral Groupings**

COUNTRY OF ORIGIN	MANUFACTURING			SERVICE			AGRICULTURE			TOTAL		
	No	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	No	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	No	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	Total	% <sup>Y</sup>	% <sup>X</sup>
WESTERN EUROPE	548	68.0	35.8	939	46.6	61.3	44	64.7	2.9	1531	100.0	53.0
MIDDLE EAST	73	9.0	12.4	510	25.3	86.6	6	8.8	1.0	589	100.0	20.4
USA	58	7.2	26.8	155	7.7	71.4	4	5.9	1.8	217	100.0	7.5
FAR EAST	14	1.7	16.5	68	3.4	80.0	3	4.4	3.5	85	100.0	2.9
OTHER	42	5.2	17.8	190	9.4	80.5	4	5.9	1.7	236	100.0	8.2
MULTI-COUNTRY	72	8.9	31.3	151	7.5	65.7	7	10.3	3.0	230	100.0	8.0
Total	807	100.0		2013	100.0		68	100.0		2888		100.0
Overall Percen. (% <sup>Y</sup> )		27.9			69.7			2.4		100.0		100.0

Source: GDFI Database, as of 22 March, 1995

%<sup>X</sup> shows the percentage of column totals

%<sup>Y</sup> shows the percentage of row totals

FEV formation in terms of the capital size and the broad sectoral groupings are shown in Table 7. The majority (65.5%) of the FEVs operating in the service sector are mainly small-size firms whose capital is one billion TL or less, with the relatively larger operations (capital value greater than 20 billion TL) constituting only 8 percent of the total FEV formations. These findings sharply contrast to what is observed in the manufacturing sector, where 36 percent of the total FEVs have capital values of one billion TL or less, while larger-size enterprises account for almost 25 percent of FEV formations in the manufacturing sector. Agriculture is dominated mainly by the small-size foreign equity ventures (47%).

**Table 7. FEV Formations by Sector and Capital Size**

Capital band (billion TL.)	Manufacturing		Service		Agriculture		Total	%
	No	%	No	%	No	%		
C1 <1	291	36.0	1319	65.5	32	47.0	1642	56.9
C2 1-20	320	39.7	530	26.3	28	41.2	878	30.4
C3 20-100	113	14.0	106	5.3	6	8.8	225	7.8
C4 >100	83	10.3	58	2.9	2	3.0	143	5.0
Total	807	100.0	2013	100.0	68	100.0	2888	
Overall percentage	27.9		69.7		2.4			100.0

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995

The extent of foreign partner firms' shareholding in FEVs by broad industry sector is shown in Table 8. The data regarding the proportion of foreign ownership was classified into six categories. As can be observed from Table 8, a relatively large number of equity venture formations were in the form of wholly foreign-owned ventures (43%), whereas only 4 percent were portfolio investments with less than 10% foreign ownership. The remaining 53% of FEVs were established as joint ventures with the percentage of ownership ranging from 10 to 90%. Majority foreign owned joint ventures (which possess 51 to 90% of foreign ownership) account for almost 43 percent of the total, with minority foreign owned joint ventures (which have 10 to 50% of foreign ownership) comprising the remaining 57 percent of the stock of total 1,528 joint ventures. The incidence of the large number of WFOVs and majority foreign owned joint ventures is partly explained by the abolition of the restrictions on foreign equity participation and the minimum export requirements by governmental decree (No. 86/10353) in 1986. In addition, at this time the limit value for the direct approval of the foreign investments by the GDFI was increased to \$150 million, which further relaxed the bureaucratic procedures for the approval of FEV formations.

Regarding the distribution of the FEVs across the broad sectoral groupings, a significant majority of the WFOVs are concentrated in the service sector (80%), while only 18 percent remain in the manufacturing sector. With respect to the number of joint venture formations, 65.8 percent of the FEVs in the manufacturing sector are joint ventures, with about 47 percent in the service sector.

**Table 8. FEV Formations by Sector and Proportion of Foreign Ownership**

CAPITAL	MANUFACTURING			SERVICE			AGRICULTURE			TOTAL			
	PERCENTAGE	No.	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	No.	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	No.	% <sup>X</sup>	% <sup>Y</sup>	Total	% <sup>Y</sup>	% <sup>X</sup>
0-10		52	6.4	45.6	60	3.0	52.7	2	2.4	1.7	114	100.0	3.9
11-20		47	5.8	61.0	29	1.4	37.7	1	1.5	1.3	77	100.0	2.7
21-50		296	36.7	37.7	463	23.0	58.9	27	39.7	3.4	786	100.0	27.2
51-80		151	18.7	31.0	319	15.8	65.5	17	25.0	3.5	487	100.0	16.9
81-90		37	4.6	20.8	138	6.9	77.5	3	4.4	1.7	178	100.0	6.2
91-100		224	27.8	18.0	1004	49.9	80.6	18	26.5	1.4	1246	100.0	43.1
Total		807	100.0		2013	100.0		68	100.0		2888		100.0
Overall		27.9			69.7			2.4					100.0
Percent. (%)													

Source: GDFI Database, as of 22 March, 1995

%<sup>X</sup> shows the percentage of column totals

%<sup>Y</sup> shows the percentage of row totals

## Geographical Location of the FEV Formations

Table 9 shows the geographic location of the FEV investments in Turkey according to the broad sectors of operation. It is readily apparent from Table 9 that most of the FEVs in both the manufacturing and service sectors are concentrated in the Marmara region, which comprises about 64 per cent of all the FEV formations. The other main locations of the FEVs are Central Anatolia, Southern Anatolia (Mediterranean part) and the Aegean region. The geographical concentration of FEV investments is largely explained by the following factors: Differing levels of economic development between the regions, levels of infrastructure, proximity to ports and financial centers, size of the potential target market. For instance, the Marmara region, which includes the provinces of Istanbul, Kocaeli and Bursa, is fully endowed with these determining factors. In addition, the municipalities of

Ankara, Izmir and Adana are also situated within the developed regions of the country which are namely Central, Aegean and Southern Anatolia. Turkey, particularly since 1980s, has been undertaking massive infrastructural development projects such as motorways, dams, power plants and airports in these regions to enhance the conditions offered to industries that are likely to attract foreign capital. The remaining three regions, particularly Eastern and South Eastern Anatolia, comprise only 1.6 percent of total FEV formations, which is mainly explained by their low level of economic development and industrial backwardness.

**Table 9. FEV Formations by Geographical Location and Broad Sector of Operation**

GEOGRAPHICAL LOCATION	MFG		SERVICE		AGR		Total	%
	No	%	No	%	No	%		
MARMARA	504	62.5	1329	66.0	26	38.2	1859	64.4
AEGEAN	124	15.4	192	9.6	11	16.2	327	11.3
CENTRAL	92	11.4	303	15.0	5	7.3	400	13.9
SOUTHERN	56	6.9	177	8.9	21	30.1	254	8.8
BLACK SEA	17	2.1	7	0.3	2	2.9	26	0.9
EASTERN	7	0.9	3	0.1	2	2.9	12	0.4
SOUTH EASTERN	7	0.9	2	0.1	1	1.4	10	0.3
Total	807		2013		68		2888	
Overall percentage	27.9		69.7		2.4		100	

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995; MFG: Manufacturing; AGR: Agriculture

Apart from the industrially developed regions, there are six free trade zones being situated at strategic locations: namely, Izmir, Antalya, Mersin, Istanbul-Ataturk Airport, Istanbul-Trakya, Trabzon and a number of organised industrial zones. Since the enactment of the Free Trade Zones Law in 1985, estimated trade capacity of the six free trade zones reached \$915 million in 1993 (MEER, 1994). The free trade zones provide attractive economic incentives to both local and foreign investors and include all sorts of economic activities from manufacturing to banking.

### Capital Size and Percentage Share of Foreign Ownership

Table 10 presents the distribution of FEV formations in terms of their capital size and the proportion of the foreign partner's equity shareholding. As can be seen from Table 10, there is a clear pattern of negative relationship between the capital size of the FEV and the number of firms: with the only exception of 20 firms which form the group with the capital of less than one billion TL and less than 10% foreign ownership. The number of firms within each foreign ownership percentage band decreases as the capital size increases. For example, the number of WOFVs (the foreign ownership of more than 90%) within the smallest capital size band is 835, whereas only 40 WOFVs exist with the capital of more than 100 billion TL. Another phenomenon reflected by the table is that while both WFOVs and majority foreign owned joint ventures dominate the small-sized FEVs (74.1%), they account for less than half of the large-size FEVs. This can be to a great extent explained by the huge capital requirements of the large-size operations, which incline firms to prefer fewer wholly foreign-owned ventures or majority owned joint ventures.

**Table 10. FEV Formations by Capital Size and Share of Foreign Ownership**

CAPITAL	C1 <sup>a</sup>		C2		C3		C4		Total	%
	No	%	No	%	No	%	No	%		
0-10	20	1.2	44	5.0	29	12.9	21	14.7	114	3.9
11-20	17	1.0	35	4.0	12	5.3	13	9.0	77	2.7
21-50	389	23.7	289	32.9	66	29.3	42	29.4	786	27.2
51-80	260	15.8	168	19.1	35	15.6	24	16.8	487	16.9
81-90	121	7.4	46	5.2	8	3.6	3	2.0	178	6.2
91-100	835	50.9	296	33.8	75	33.3	40	27.9	1246	43.1
Total	1642	100.0	878	100.0	225	100.0	143	100.0	2888	
Overall percentage		56.9		30.4		7.8		5.0		100.0

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995

Note: <sup>a</sup> C1 = up to 1,000million TL; C2 = 1,000-20,000million TL; C3 = 20,000-100,000million TL; C4 = over 100,000million TL.



Table 11 shows the FEVs in terms of the proportion of foreign equity shareholding and the broad country of origin. As Table 11 clearly shows, there is a much greater tendency for firms from the Middle East, USA and Far East than firms from Western Europe towards the formation of wholly foreign-owned ventures in Turkey. While only about 37 percent of all FEV formations by West European countries are WFOVs, this proportion compares to over 58 percent for the firms from Middle East. Conversely, there has been relatively less interest in the formation of minority joint ventures by firms particularly from the Middle East (19.2%) being compared with those from Western Europe (33.9%).

**Table 11. FEV Formations by Broad Country of Origin and Proportion of Foreign Equity Shareholding**

CAPITAL PERCENTAGE	WEST EUROPE		USA		MIDDLE EAST		FAR EAST	
	No	%	No	%	No	%	No	%
	0-10	82	5.4	6	2.8	8	1.4	1
11-20	51	3.3	4	1.8	5	0.9	4	4.7
21-50	469	30.6	56	25.8	108	18.3	28	32.9
51-80	277	18.1	29	13.4	78	13.2	9	10.6
81-90	91	5.9	10	4.6	47	8.0	3	3.5
91-100	561	36.6	112	51.6	343	58.2	40	47.0
Total	1531		217		589		85	
Overall percent.	53.0		7.5		20.4		2.9	

CAPITAL PERCENTAGE	OTHER		MULTI-COUNTRY		Total	%
	No	%	No	%		
	0-10	13	5.5	4		
11-20	7	3.0	6	2.6	77	2.7
21-50	92	39.0	33	14.3	786	27.2
51-80	38	16.1	56	24.3	487	16.9
81-90	11	4.7	16	7.0	178	6.2
91-100	75	31.8	115	50.0	1246	43.1
Total	236		230		2888	
Overall percent.	8.2		8.0		100	

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995

The distribution of FEV formations by the broad country of origin and the capital size are shown in Table 12. The firms from the Middle Eastern countries appear to have a relatively greater interest in smaller scale operations, with almost 84 percent of the total FEVs being established by Middle East partners where concentration is in small-size firms whose total paid-in capital is equal to one bn. TL or less. In contrast, only 51 % of FEV formations by partners from Western Europe are in small-size firms. Regarding the larger scale of operations, West European countries take the lead by having about 56 percent of all large-size FEV formations although it should be noted that Western European firms have the greatest number in each of the size categories. Despite this, it would appear that there are some predispositions by foreign partners towards particular size of operations.

**Table 12. FEV Formations by Capital Size and Broad Country of Origin**

COUNTRY OF ORIGIN	C1 <sup>a</sup>		C2	
	No	%	No	%
WESTERN EUROPE	781	51.0	534	34.9
USA	123	56.7	61	28.1
MIDDLE EAST	494	83.9	72	12.2
FAR EAST	41	48.2	31	36.5
OTHER	114	48.3	103	43.6
MULTI COUNTRY	89	38.7	77	33.5
Total	1642		878	
Overall percentage	56.9		30.4	

COUNTRY OF ORIGIN	C3		C4		Total	%
	No	%	No	%		
WESTERN EUROPE	136	8.9	80	5.2	1531	53.0
USA	21	9.7	12	5.5	217	7.5
MIDDLE EAST	19	3.2	4	0.7	589	20.4
FAR EAST	7	8.2	6	7.0	85	2.9
OTHER	9	3.8	10	4.3	236	8.2
MULTI COUNTRY	33	14.3	31	13.5	230	8.0
Total	225		143		2888	
Overall percentage	7.8		5.0		100	

Source: GDFI Database, as of 22 March, 1995

Note: <sup>a</sup> C1 = up to 1,000m; C2 = 1,000-20,000m; C3 = 20,000-100,000m; C4 = over 100,000m

### Company Type of FEVs

Table 13 shows that the form of incorporated company accounts for about 54 percent of all FEV formations in Turkey, while limited liability companies constitute nearly 40 per cent of the total. The incorporated company form appears to be favoured by FEVs from West European countries (63.3%) and the USA (59.9%), over the limited liability company form. In contrast, the firms from the Middle Eastern countries show a greater propensity towards the limited liability company form for FEV formations (73.9%) than towards the incorporated company form. These contrasting predispositions towards the different types of business organisations can be explained to a great extent by the prevailing organisational culture in these two different groups of countries. In addition, the scale and field of operations may also affect the form of business organisation.

**Table 13. FEV Formations by Company Type and Broad Country of Origin**

COMPANY TYPE	WEST.		USA		MIDDLE		FAR
	EUROPE				EAST		EAST
	No	%	No	%	No	%	No
INCORPORATED CO.	969	63.3	130	59.9	133	22.6	38
LTD LIABILITY CO.	484	31.6	51	23.5	435	73.9	34
BRANCH OFFICE	78	5.1	36	16.6	21	3.5	13
Total	1531		217		589		85
Overall percentage	53.0		7.5		20.4		2.9

COMPANY TYPE	OTHER	MULTI-		
	COUNT.		Total	%
	No	No	Total	%
INCORPORATED CO.	134	166	1570	54.4
LTD LIABILITY CO.	88	60	1152	39.9
BRANCH OFFICE	14	4	166	5.7
Total	236	230	2888	
Overall percentage	8.2	8.0		100

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995

Table 14 presents the distribution of FEVs in terms of the proportion of foreign equity shareholding and the company type. It is readily apparent from Table 14 that about 60 percent of the limited liability FEVs are in the form of wholly foreign-owned ventures with more than 90% foreign ownership, whereas less than 19 percent of limited liability FEVs are in minority foreign-owned and portfolio investments. With the incorporated companies, however, a less extreme pattern is observed. A large number of incorporated company FEVs have a relatively balanced structure of capital ownership in terms of foreign equity shareholding, i.e., ownership, to a certain extent, is more equally distributed between the foreign and local partners. Similarly, equity joint ventures, which imply a certain amount of capital apportionment, account for almost 70 per cent of the incorporated FEVs.

**Table 14. FEV Formations by Company Type and Foreign Equity Shareholding**

FOREIGN EQUITY SHAREHOLDING								
COMPANY TYPE	0 - 10		10 - 20		20 - 50		50 - 80	
	No	%	No	%	No	%	No	%
INCORPORATED								
COMPANY	104	6.7	74	4.7	580	37.0	318	20.3
LTD LIAB.COMP.	9	0.8	3	0.3	2006	17.4	161	14.0
BRANCH OFFICE	1	0.6	-	-		3.6	8	4.8
Total	114		77		786		487	
Overall percentage	3.9		2.7		27.2		16.9	
FOREIGN EQUITY SHAREHOLDING								
COMPANY TYPE	80 - 90		90 - 100		Total	%		
	No	%	No	%				
INCORPORATED								
COMPANY	79	5.0	415	26.4	1570	54.4		
LTD LIAB. COM.	97	8.4	682	59.2	1152	39.9		
BRANCH OFFICE	2	1.2	149	90.0	166	5.7		
Total	178		1246		2888			
Overall percentage	6.2		43.1				100	

Source: GDFI Database, as of 22 March 1995

### Empirical Findings from Regression Analysis

A multiple regression analysis was executed in an attempt to shed some light on identifying the main determinants of the foreign equity share of FEVs in Turkey. The analysis includes all FEV formations since 1947 (N=2,888).

**Table 15. Multiple Regression on Percentage Foreign Equity Shareholding**

Constant	94.171**
	(5.183)
2 <sup>nd</sup> Time Period (1980-86)	1.607
	(3.302)
3 <sup>rd</sup> Time Period (1987-95)	3.332
	(3.171)
Manufacturing	-2.998
	(3.238)
Services	4.548
	(3.180)
West Europe	-13.171**
	(1.802)
USA	-7.646*
	(2.420)
Middle East	-8.744**
	(2.051)
Far East	-13.877**
	(3.242)
Other countries	-18.858**
	(2.361)
Marmara region	7.579**
	(1.596)
Aegean region	3.134
	(2.045)
Central Anatolia	2.732
	(1.956)
Incorporated co.	-31.597**
	(2.139)
Limited liability co.	-11.060**
	(2.180)
Capital size	-1.27028E-11**
	(2.9535E-12)
N	2,888
R square	0.243
Adjusted R square	0.239
F value	61.645**

\* $p < 0.05$ ; \*\* $p < 0.01$ . Standard errors are in parentheses.

First period (1947-79) is the Time period reference category; Agriculture is the Broad Sector reference category; Multi-country is the Broad Country of Origin reference category; Other regions is the Broad Investment Region reference category; Branch Office is the Formation Type reference category.

The percentage equity shareholding of the foreign partner is treated as the dependent variable, which is a function of the following independent variables: The time period of formation, broad sector of operation, broad country of origin, investment region in Turkey, company type and capital size. The explanatory variables, due to their qualitative nature, were converted into zero/one dummy variables.

A series of multiple regression equations were estimated, where each group of variables were successively entered into multiple regression equations in order to identify the individual effect of each set of variables on the dependent variable. However, the regression equation that best captures the impact of the independent variables on the extent of foreign equity shareholding is shown in Table 15, where all the variables were entered simultaneously. The regression equation as a whole is significant at the 0.001 level; of the fifteen independent variables eight are significant at the 0.01 level and one at the 0.05 level. A negative coefficient indicates that the variable decreases the percentage of the foreign partner equity stake in the FEV. The findings of this analysis indicated that the capital size of the FEV, country of origin, and the company type of the venture played a significant role in determining the proportion of foreign equity stake. The independent variables account for nearly 24 percent of the variation in the dependent variable, which is a relatively low level of explanatory power<sup>1</sup>. This would imply that other variables have an important influence on the percentage of foreign equity shareholding of the FEV. These influences can only be found at the individual company level for firms included in the FEV formations in Turkey.

## 5. Summary and Policy Implications

Foreign equity venture formations in Turkey have dramatically increased since 1980 both in terms of their number and value, commensurate with the legal and institutional reforms that have been undertaken to promote foreign direct investment. This paper has provided a detailed analysis of the foreign direct investment activity drawing upon the official sources. A descriptive profile of the FEV formations established from 1947 through 1995 (as of 22 March) have been presented via cross tabulations on the basis of the key dimensions of the GDFI database. The major characteristics of the FEV formation activity can be summarised as follows:

(a) The incidence of FEV formation over the period 1980-1995 experienced a significant increase, both in terms of number and capital size. This has been largely caused by the effective implementation of economic and legal reforms introduced by the government to promote FDI. The FEV formations in this period were dominated by firms from Western Europe and the Middle East.

(b) Over the 1980-1995 period, the majority of FEVs were formed in the service sector, followed by manufacturing sector, which was the reverse of the profile experienced over the 1947-1979 period. This change can be explained to a

great extent by the abandonment of the policy of import substitution applied in the 1960s and the 1970s (which led to the concentration of FEVs in the manufacturing sector due to the attraction of the incentives and the protection provided for this sector). Additionally, the long-standing Iran-Iraq war, and the Humoini Regime in Iran can be cited to had spurred the inflow of FDI to Turkey from Middle Eastern countries.

(c) The majority of the FEVs operating in the service sector are mainly small-size firms, whereas in the manufacturing sector more than the half of the firms are large-size FEVs.

(d) While the majority of the FEVs were established as joint ventures, WFOVs surprisingly account for a considerable amount of the total FEV formations. The large number of WFOVs and majority joint venture formations can be partly explained by the abolition of restrictions on foreign equity participation and the further relaxations on the bureaucratic procedures concerning the approval of foreign direct investments.

(e) The greatest number of FEVs operating in manufacturing and services are concentrated in the Marmara region, and this is largely due to its strategic location as an industrial zone for the whole of Turkey.

(f) A large proportion of small-size FEVs are in the form of WFOVs and majority foreign owned joint ventures, while relatively few WFOVs and majority foreign owned joint ventures are among the large size operations.

(g) There has been a clear tendency among the investing firms from the Middle East to choose the limited liability type of company, which is one form of business organisation available to FEV formations. Conversely, investing firms from West Europe and the USA are more in favour of the incorporated form of company.

A regression analysis investigated the major determinants of the proportion of foreign equity shareholding in the FEV formations. However, only 24 percent of the variation in the foreign partner's equity shareholding was explained by the available data. Hence, there is a need to seek other data at the individual firm level in order to better explain the proportion of foreign equity ownership.

This research has implications for both foreign investors and public policy makers. From the foreign investor's perspective, Turkey has a large and growing population of mainly young people, with substantially increasing income levels (over \$3,000 per head as of 1996). Although the economy has a degree of instability, with the current annual rate of inflation of around 60-70 percent, Turkey began freeing up its once autarkic inward-oriented economy over 15 years ago, and now has one of the region's most liberal investment regimes. Turkey has many sophisticated, well-managed companies and also has a growing number of successful second-tier companies (*Financial Times*, 1997). With the establishment of a customs union with the EU, Turkish industries will be exposed to competition to a greater extent than has been the case to date. This is expected to have a favourable effect on the level of European FDI in Turkey (Tatoglu and Glaister, 1996). Similarly, customs union with the EU might accelerate the inflow of FDI to Turkey

from South-East Asian countries. Firms from these countries may consider investing in Turkey as a stepping stone to access to European market, hence overcome the barriers of the EU. The results of this study indicate that an increase in the volume of joint ventures and in the number of acquisitions is likely due to their suitability for enabling a faster entry of foreign investors to the Turkish market. The intention of local firms to cope with the growing domestic competition may also foster joint venture activity with European-based MNEs. The rapid growth of some sectors such as energy, transportation, financial services, telecommunication, tourism and retailing will yield greater opportunities for multinational investors to invest in these sectors. Finally, being at the cross-roads of Europe and Asia, Turkey is a conduit for investment into mainly Turkish-speaking Central Asia. This may present fruitful opportunities for multinationals from the triad (Europe, USA and Japan) countries that intend to serve these markets by establishing collaborative ventures or strategic alliances with Turkish firms.

From a public policy perspective, this research signifies the desirability of taking necessary steps to attract further foreign investments. Delaying public sector reforms will stifle foreign participation in privatisations and infrastructure projects, which are considered as the principal motors of foreign investment in emerging economies. The Turkish Government should accelerate the privatisation programme and the development of infrastructure projects by removing major obstacles that slow down the process. Nunnenkamp (1997) notes that while FDI flows related to privatisation may lead to exceptionally high peaks in overall FDI, such inflows should not be considered as one-off events. In many cases, privatisation contracts may instigate further investment to be undertaken after the original purchase due to changes in ownership which have been associated with substantial additional investment in the rationalisation and modernisation of privatised firms.

Although it is designated as one of the world's ten big emerging markets (BEMs) by the US Government (Garten, 1996), Turkey is not promoting itself very well. In this respect both public and private organisations as well as various trade and industrial associations should play a more active role in informing potential foreign investors about prevalent business practices in the country. Local firms should also be encouraged to form alliances with foreign firms to obtain the required resources that they lack (e.g. in proprietary technology and managerial know-how) and thus enable them to effectively cope with intensifying competition stemming from Turkey's accession to the customs union with the EU.

**Note:**

1. A multicollinearity problem occurs with the regression equation in Table 15, mainly resulting from including some highly correlated independent variables. No attempt was made to remove the problem of multicollinearity and interpret the partial regression coefficients. Instead, the explanatory power of the whole model has been considered.



## References

- Balkır, C. (1993) 'Turkey and European Community: Foreign Trade and Direct Foreign Investment' in Balkır, C. and Williams, A. M. (eds.), *Turkey and Europe*, Pinter Publishers Ltd., London and New York.
- Beamish, P. W. and Banks, J. (1987) "Equity Joint Ventures and the Theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, 18(Summer), pp. 1-16.
- Brewer, L. T. (1991) 'Foreign Direct Investment in Developing Countries', *World Bank Working Paper Series*, No. 712 (June).
- British Business: Department of Trade and Industry, Weekly Publication (1971-1987).
- Broadman, H. G. and Sun, X. (1997) 'The Distribution of Foreign Direct Investment in China', *The World Economy*, 20, pp. 339-361.
- Chowdhury, J. (1992) 'Performance of International Joint Ventures and Wholly Owned Foreign Subsidiaries: A Comparative Perspective', *Management International Review*, 32(2), pp. 115-133.
- Dua, P. and Rashid, A. I. (1996) 'Foreign Capital Inflows: The Experience of Emerging Markets in Asia', *Journal of Asian Business*, 12(3), pp. 31-45.
- Eralp, A. (1983) *International Capital, Local Capital and the State in the Import-Substituting Industrialisation of Turkey*, Unpublished Doctoral Dissertation, University of Southern California.
- Erdilek, A. (1988) 'The Role of Foreign Investment in the Liberalisation of the Turkish Economy' in Nas, T. F. and Odekon, M. (eds.), *Liberalisation and the Turkish Economy*, Greenwood Press, pp. 141-159.
- Financial Times* (1994) April 11.
- Financial Times* (1995a) November 9, Thursday.
- Financial Times* (1995b) November 24, Friday.
- Financial Times* (1997) *Financial Times Survey: Turkey*, May 26.
- Garten, J. E. (1996) 'The Big Emerging Markets', *Columbia Journal of World Business*, 31(2), pp. 7-31.
- GDFI (1995) *Foreign Investment Report, March 1995*, Ankara.
- Hennart, J. F. (1988) "A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures", *Strategic Management Journal*, 9, pp. 361-374.
- Jun, K. W. and Singh, H. (1996) 'The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries', *Transnational Corporations*, 5(2), pp. 67-105.

- Koot, W. T. M. (1988) "Underlying Dilemmas in the Management of International Joint Ventures" in Contractor, F. J. and Lorange, P. (eds.), *Co-operative Strategies in International Business*, DC Heath, Lexington, Massachusetts: Lexington Books, pp. 347-367.
- MEER [Middle East Executive Reports] (1994) 'Turkish FTZs', 17(7), pp. 17-18.
- Nunnenkamp (1997) 'Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production', *Transnational Corporations*, 6(1), pp. 51-81.
- OECD (1983a) *Economic Surveys, Turkey*.
- OECD (1983b) *Foreign Investment in Turkey: Changing Conditions Under the New Economic Programme*, OECD: Paris.
- OECD (1986) *Competition Policy and Joint Ventures*, OECD: Paris.
- OECD (1995) *Foreign Direct Investment: OECD Countries and Dynamic Economies of Asia and Latin America*, OECD: Paris.
- OECD (1996) *OECD Economic Surveys: Turkey*, OECD: Paris.
- Parry, G. (1980) *Multinational Enterprise: International Investment and Host Country Impacts*, JAI Press, Greenwich.
- Tatoğlu, E. and Glaister, K. W. (1996) 'Trends and Patterns of European Foreign Direct Investment in Turkey', *European Business Review*, 96(6), pp. 11-21.
- Tonge, D. (1994) 'Foreign Investment in Turkey', *Middle East Executive Reports*, 17(1), pp. 20-23.
- UNCTAD (1996) *World Investment Report: Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Sales No. E.95.II.A.9.
- YASED [Foreign Investment Association] (1994) *Doing Business in Turkey*, Istanbul.
- Yılmaz, B. (1986) 'The Impact of New Liberalization Programmes on Direct Foreign Investments in Turkey', *Economic Research Paper No.15*, University of Durham, Centre for Middle Eastern and Islamic Studies.
- Young, S.; Hamill, J; Wheeler, C. and Davies, J. R. (1989). *International Market Entry and Development: Strategies and Management*, Harvester Wheatsheaf: Hemel Hempstead.

## GELENEKSEL GÜMRÜK BİRLİĞİ TEORİSİ

Arzu S. AKKOYUNLU\*

### Özet:

Bu çalışmada, geleneksel gümrük birliği teorisinin tarihsel bir süreç içerisinde incelenmesi amaçlanmaktadır. Geleneksel teorisinin gümrük birliğinin dinamik etkileri ile ilgili öngörülerini çalışmanın kapsamı dışında bırakılarak, gümrük birliğinin statik kaynak dağılımına yönelik etkileri incelenmektedir. Bu çerçevede içerisinde, geleneksel gümrük birliği teorisi "Vinergil Gümrük Birliği Teorisi" ve "Viner Sonrası Gümrük Birliği Teorisi" olmak üzere iki ana başlık altında incelenmektedir.

### Abstract:

### TRADITIONAL CUSTOMS UNION THEORY

The aim of this study is to analyse the basic features of traditional customs union theory in a historical perspective. Disregarding the predictions of the traditional theory on the dynamic effects of customs unions, study focuses on the static resource allocation effects. Within this context, traditional customs union theory is discussed under two main headings: "Vinerian Customs Union Theory" and "Post Vinerian Customs Union Theory".

---

\* Yrd. Doç. Dr. Hacettepe Üniversitesi, İktisat Bölümü

**Anahtar Sözcükler:** Gümrük birliği, geleneksel gümrük birliği teorisi, gümrük birliğinin statik etkileri.

**Keywords:** Customs union, traditional customs union theory, static effects of customs union.

## I. Giriş

Gümrük birliğinin refah etkileri teorik olarak iki ayrı grup varsayım altında incelenmektedir. Geleneksel gümrük birliği teorisi, gümrük birliğinin refah etkilerini tam rekabet piyasası ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları altında incelemekte ve buna karşılık yeni gümrük birliği teorisi olarak adlandırılan teori, eksik rekabet piyasa yapısı ve ölçek ekonomilerini temel almaktadır. Bu çalışmada, Viner (1950) ile başladığı kabul edilen geleneksel gümrük birliği teorisi yazımının incelenmesi amaçlanmaktadır.<sup>1</sup> Geleneksel gümrük birliği teorisindeki gelişmelerin tarihsel bir süreç içerisinde incelenmesi amacı ile geleneksel gümrük birliği teorisi, "Vinergil gümrük birliği teorisi" ve "Viner sonrası gümrük birliği teorisi" olmak üzere iki ana başlık altında incelenmektedir.<sup>2</sup> Bu ana başlıklar etrafında geleneksel gümrük birliği teorisinin ilk safhasını, Vinergil gümrük birliği teorisi ve Viner'in analizinin varsayımlarına yöneltilen eleştiriler ile bu varsayımların kaldırılması sonucu Vinergil gümrük birliği teorisinde meydana gelen değişiklikler oluşturmaktadır. Teorinin ikinci safhasını gümrük birliklerinin neden kurulduğu tartışması, üçüncü safhasını ise çok ülkeli ve çok mallı modeller oluşturmaktadır.

## II. Vinergil Gümrük Birliği Teorisi

Bir grup ülke arasında gümrük birliği kurulması, birliğe üye olan ülkelerin ve birlik dışında kalan ülkelerin refahını etkilemektedir. Viner (1950)'den önce, serbest ticaretin refahı maksimize edeceği veya birlik içerisinde gümrük vergilerinin kaldırılması sonucunda gümrük birliğinin serbest ticaret yönünde bir adım olması nedeniyle refahı maksimize etmese bile arttıracığı öne sürülmekteydi (Lipseş 1960:496).<sup>3</sup>

Bu görüşün aksine, gümrük birliği yazımında gümrük birliğinin etkilerini inceleyen ilk çalışma olarak kabul edilen Viner (1950), gümrük birlikleri serbest ticaret ve korumacılığın artması olgularının her ikisini birden içerdiği için, gümrük birliklerinin refah etkileri konusunda genelleme yapılmasının imkansız olduğunu göstermektedir. Bu anlamda Viner (1950)'nin önemi, gümrük birliğinin refah etkilerinin tanımlanmasında kullanılan temel kavramlardan **ticaret yaratıcı** ve **ticaret saptırıcı** kavramların etkilerini tanımlamasından kaynaklanmaktadır. Viner (1950)'de ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri açıklayan temel görüş, aşağıdaki gibidir:

"... korunan malın yurtdışı fiyatının, yurtdışı fiyat ile gümrük vergisi toplamından düşük olması nedeniyle, gümrük birliği öncesi ithal edilmeyen, ancak gümrük birliği sonrasında birlik üyesi ülkelerden ithal edilmeye başlanan bazı mallar bulunmaktadır. İki ülkenin üretim yerleri arasındaki bu değişme,

üretimin yüksek maliyetli ülkeden düşük maliyetli ülkeye kayması anlamına gelmektedir...Gümrük birliği öncesinin gümrük vergileri gözönüne alındığında bile en ucuz kaynak olduğu için üçüncü ülkelerden ithal edilen birtakım mallar, gümrük birliği sonrasında birlik üyesi ülkeden ithal edilmeye başlanacaktır. Bu durumda, üretimin yerinde meydana gelen değişme, birlik üyesi iki ülke arasında değil, ucuz maliyetli üçüncü ülke ile yüksek maliyetli gümrük birliği üyesi ülke arasındadır.” (Viner 1950:43).

Talebin pahalı yurtdışı üretimden birlik üyesi ülkedeki ucuz üretime kayması olarak tanımlanan ticaret yaratıcı etki, kaynakların ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu alanlarda kullanılabilmesine olanak sağladığı için refahı arttırmakta, talebin birlik dışı ülkelere yapılan ucuz ithalattan birlik üyesi ülkenin pahalı ithalatına kayması olarak tanımlanan ticaret saptırıcı etki ise, refahı azaltmaktadır. Sonuç olarak Viner’in analizi, gümrük birliğinin refah etkisinin ticaret saptırıcı ve ticaret yaratıcı etkilere bağlı olarak belirleneceğini, bu nedenle de gümrük birliğinin refah etkileri konusunda bir genelleme yapmanın mümkün olmadığını göstermektedir.

### III. Viner Sonrası Gümrük Birliği Teorisi

Viner’in analizinde varsayımların açık olarak ortaya konmaması ve analizin ayrıntılı bir analitik modele dayanmaması, Viner (1950)’den sonra “Viner aslında ne söyledi” tartışmasının başlamasına neden olmuştur. Viner sonrası yazında, ilk olarak Meade (1955), daha sonra ise Lipsey (1960) ve Corden (1965), Viner’in zımni olarak talep esnekliğini sıfır kabul ettiği ve dolayısıyla gümrük birliği sonrasında görece fiyatlarda meydana gelecek değişiklik sonucu tüketimin sabit kaldığını varsaydığı için tüketim etkisini ihmal ettiğini savunmaktadırlar. Talep esnekliğinin sıfır kabul edilmesi nedeniyle Viner’in refah ile ilgili önermelerinin de tüketim bileşeninden yoksun olarak yalnız üretim etkisine dayandığı kabul edilmektedir. Analizinde tüketim etkisini ihmal etmiş olduğuna yönelik bu eleştirilere karşılık Viner (1976:107), tüketim etkisini düşünmesine rağmen, bu etkinin yalnızca maliyet etkisinden türetilen etkileri desteklemesi nedeniyle ona analizinde açıkça yer vermediğini belirtmektedir. Ancak, Viner’in bu görüşünün desteklenmediği görülmektedir. Krauss (1972), Viner’in çalışmasında tüketim etkisini üretim etkisi ile ilişkilendiren bir varsayım bulunmadığını, Michaely (1976) ise, Viner’in 1950’deki ve daha önceki çalışmalarını inceledikten sonra, onun hiçbir çalışmasında tüketim etkisine yer vermediği sonucuna ulaşmaktadır.

Viner’in çalışmasına yönelik olarak kabul edilen diğer bir görüş ise Viner’in üretim maliyetlerinin sabit olduğunu varsaydığı biçimindedir. Meade (1955:44), Viner’in analizi için sabit maliyet veya doğrusal dönüşüm eğrilerinin, diğer bir deyişle arz eğrisi esnekliğinin sonsuz kabul edilmesinin

uygun olduğunu, Corden (1965:53), birlik dışı ülke ile birlik üyesi ülkeler arasındaki dış ticaret hadlerinin sabit olması anlamına gelen bir sabit maliyeti var saydığını, Krauss (1972:414) ise Viner'in, analizinde basitleştirici bir çok varsayım yaptığını ve bu varsayımlardan birisinin de sabit maliyet varsayımı olduğunu belirtmektedir.<sup>4</sup> Ancak Viner, çalışmalarında yer aldığı düşünülen sabit maliyet varsayımını reddetmekte ve sabit maliyet terimini yalnızca standart anlamda, üretim değişirken ortalama maliyetlerde bir değişme meydana gelmemesi olarak kullandığını belirtmektedir (Viner 1976:108).

Viner'in çalışmasını izleyen on yılda gümrük birliği yazınının temel vurgusu ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin netleştirilmesi ve hangi koşullar altında bu etkilerin ortaya çıkacağına belirlenmesi olmuştur. Bu bağlamda meydana gelen en önemli teorik gelişme, Viner'e atfedilen varsayımların gerçekçi olmadığı yönünde yöneltilen eleştiriler ve bu varsayımların kaldırılması sonucu Vinergil gümrük birliği teorisinde meydana gelen değişikliklerdir.

Meade (1955), Lipsey (1957) ve Gehrels (1956) tarafından gümrük birliği sonucu üye ülkelerde gümrük vergilerinin kaldırılmasından dolayı görece fiyatların değişeceği ve bu değişim ithal mallarında tüketim artışına yol açacağı için talep esnekliğinin sıfır olması varsayımının gerçekçi olmadığı savunulmaktadır. Meade-Lipsey-Gehrels analizi ile gümrük birliği sonrasında görece fiyat değişikliği sonucu malların birbirleri ile ikame edilmesi etkisi veya tüketimdeki ikame etkisinin ortaya konması, Lipsey (1960:499)'a göre gümrük birliği teorisindeki ikinci önemli gelişmeyi oluşturmaktadır.

Gümrük birliği sonrası tüketim kalıbında meydana gelecek değişmeyi inceleyen Meade (1955), arz esnekliklerini sıfır varsaydığı üç ülke ve üç mal modelinde gümrük birliğinin kurulmasının görece fiyatlarda ve dolayısıyla üye ülkelerdeki tüketim kalıbında değişiklik meydana getireceğini göstermektedir. Gümrük birliği sonrası gümrük vergilerinin kaldırılması ile birlikte ortaya çıkan görece fiyat değişikliği sonucu birliğe üye ülkelerin ithalatında meydana gelen artış, Meade (1955:48-49) tarafından **ticaret genişlemesi etkisi** olarak tanımlanmaktadır. Meade (1955)'e göre, gümrük birliği kurulması sonucu ortaya çıkan tek etki ticaret genişlemesi etkisi olmamaktadır. Gümrük birliği sonucu birliğe üye ülkelerin birlik dışı üçüncü ülkelere olan ihracatında meydana gelebilecek olası azalma veya birlik dışı üçüncü ülkelerin birlik üyesi ülkelere yaptıkları ihracatta meydana gelebilecek azalmalar, Meade (1955:48) tarafından **ticaret daralması etkisi** olarak tanımlanmaktadır. Meade'in analizi, sonuç olarak, gümrük birliğinin net refah etkisinin ticaret genişlemesi ve ticaret daralması etkilerinin büyüklüğüne bağlı olduğunu göstermektedir.

Benzer şekilde, Gehrels (1956) ve Lipsey (1957)'de gümrük birliği sonrasında görelî fiyat değişikliğinden kaynaklanan tüketim değişimi üzerinde durulmuştur. Lipsey (1957), gümrük vergilerinin kaldırılması sonucu meydana gelen görelî fiyat değişikliğinin hem Viner'in incelediği gibi üretim üzerinde, hem de tüketim üzerinde etkili olacağını belirtmektedir. Bu etkiler, Lipsey tarafından **üretim etkisi** ve **tüketim etkisi** olarak adlandırılmaktadır (Lipsey 1957:40). Gehrels (1956)'da gümrük vergilerinin kaldırılması sonucu ithalat fiyatlarında meydana gelen değişimin tüketim etkisini incelenmektedir. Her iki çalışmada da, Meade (1955)'de olduğu gibi tüketim etkisinin önemi vurgulanmakla birlikte, bu iki çalışmanın Meade (1955)'den farkı sonuçlarının ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refah arttırıcı olabileceği şeklinde sunulmasıdır. Bu nedenle, Gehrels (1956) ve Lipsey (1957) asıl olarak tüketim etkisi göz önüne alındığında ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refahı arttırabileceğini vurgulamaktadır. Bu sonuç, kuşkusuz ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refahı azaltacağı şeklindeki Vinergil önermenin geçerliliğinin sorgulanmasına neden olmuştur. Lipsey ve Gehrels'in tüketim etkisinin önemini vurgulamasından sonra ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refah arttırıcı olabileceği şeklinde ifade edilen Lipsey-Gehrels önermesi, Lipsey-Gehrels analizinin kısıtlayıcı kabul edilen varsayımları kaldırılarak genelleştirmeye çalışılmıştır. Bu çerçevede Melvin (1969) ve Bhagwati (1971), Lipsey-Gehrels analizindeki doğrusal dönüşüm eğrileri (veya sabit maliyet) varsayımı kaldırıldığı zaman, talep esnekliğinin sıfır olduğu varsayımı yapıldığı durumda bile ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refahı arttıracağını, Michaely (1965) ise sosyal kayıtsızlık eğrileri yerine Samuelson-Kemp refah kriteri kullanarak ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refahı arttıracağını göstermektedir.<sup>5</sup>

Ticaret saptırıcı gümrük birliklerinin refah arttırıcı olabileceği yolundaki tartışmalar gümrük birliğinin etkileri konusundaki sınıflamanın yeniden yapılması gerekliliğini ortaya koymuştur. Bu tür bir yeniden sınıflama, Lipsey (1960 ve 1970) tarafından yapılmıştır. Lipsey'e göre, gümrük birliğinin etkilerinin yalnızca üretim ve tüketim etkisi olarak sınıflandırılması, bu iki etki birbirinden tam olarak bağımsız olmadığı için tam olarak doğru değildir (Lipsey 1960:504). Bu nedenle, Lipsey daha doğru olan sınıflamanın **ülkeler arası ikame etkisi** ve **mallar arası ikame etkisi** olduğunu belirtmektedir. Ülkeler arası ikame etkisi, üretim yerinde meydana gelen değişimleri tanımlayan Vinergil ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri kapsamaktadır. Buna karşılık mallar arası ikame etkisi, görelî fiyatlarda meydana gelen değişiklik sonucu malların birbirleri ile ikame edilmesi etkisini göstermektedir. Tüketim etkisinin Vinergil ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri içerisine dahil edilmesi gerektiğini belirten Johnson (1962), ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin, tüketim ve üretim bileşeni olacak şekilde yeniden

tanımlanmasını önermiştir. Johnson'a göre, ticaret yaratıcı etki, gümrük birliği öncesi yurt içerisinde üretilen ancak gümrük birliği sonrası üye ülkeden ithal edilen malların reel maliyetinden tasarruf ve aynı ihtiyacın karşılanmasının daha düşük maliyetli malla yapılmasından kaynaklanan tüketici artığından kazanç şeklinde tanımlanabilecek iki ayrı ekonomik kazanç içermektedir. Benzer şekilde ticaret saptırıcı etkinin de iki bileşeni bulunmaktadır; ithalatın birlik dışı ülkeden birlik üyesi ülkeye kaymasından kaynaklanan maliyet artışı ve aynı ihtiyacın karşılanması için birlik üyesi ülkede üretilen daha fazla maliyetli malların birlik dışı ülkelerde üretilen daha düşük maliyetli mallar ile ikame edilmesi (Johnson 1962:53-54). Johnson (1962)'nin bu tanımı Corden (1965) tarafından da kabul görmüştür. Corden (1965)'e göre de gümrük birliğinin kurulmasının biri serbest ticaret yönünde (ticaret yaratıcı etki) diğeri korumacılık yönünde (ticaret saptırıcı etki) olmak üzere yalnızca iki etkisi bulunmaktadır (Corden 1965:53).

Tüm bu tartışmalar sonrasında Viner sonrası gümrük birliği teorisinin iki önemli sonucu olduğu görülmektedir. Bu sonuçlardan birisi gümrük birliği teorisinin ikinci en iyi teorisinin özel bir durumu olduğudur. Lipsey ve Lancaster (1956/57), Viner ve Meade'nin çalışmalarının sonucunun, optimum çözüm için tüm koşulların sağlanmadığı durumda bir takım koşulların sağlanmasının refahı arttırması gerektiği şeklinde tanımlanan ikinci en iyi teorisinin negatif önermesinin uygulaması olduğunu belirtmektedir (Lipsey ve Lancaster 1956/57:14).<sup>6</sup>

Gümrük birliği sonucu refah artışı veya azalmasına yol açacak faktörlerin belirlenmesi, tüketim ve üretimde ikame ve tamamlayıcılık ilişkilerin derecelerinin belirlenmesi ile birlikte arz esnekliklerinin de göz önüne alınmasını gerektirdiğinden, oldukça karışık bir analiz olmasına rağmen, hem Viner'in çalışmasında hem de Viner sonrası gümrük birliği yazımında ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin hangi koşullar altında meydana gelebileceği konusunda bir takım genellemeler yapılmıştır.<sup>7</sup>

Bu genellemelerden birincisi, başlangıç gümrük vergileri ne kadar yüksekse ticaret yaratılmasından elde edilen refah artışının o kadar yüksek olacağıdır. Birlik dışı üçüncü ülkelere uygulanan ortak gümrük tarifesi ile ilgili olarak, üçüncü ülkelere uygulanan ortak gümrük tarifesi ne kadar düşük olursa, ticaret saptırıcı etkinin de o kadar düşük olacağı belirtilmektedir.

Diğer bir genelleme gümrük birliğinin büyüklüğü ile ilgilidir. Buna göre, gümrük birliğine katılan ülke sayısı arttıkça, gümrük birliğinden elde edilen refah artışı da artacaktır. Meade (1955:109) tarafından belirtildiği gibi, "tüm dünya ülkeleri arasında kurulan bir gümrük birliğinin ticaret saptırıcı etkisi olmayacaktır".

Gümrük birliğinin refah etkileri aynı zamanda gümrük birliğine katılan bir ülke, birlik üyesi diğer ülke ve birlik dışı ülkenin arz ve talep eğrilerinin



esnekliklerine de bağlıdır. Gümrük birliği kurulmadan önce birlik üyesi ülkelerde karşılıklı olarak ticareti yapılan malların talep ve arz eğrilerinin esneklikleri ne kadar büyükse ticaret yaratıcı etki de o kadar büyük olacaktır. Birlik dışı ülkenin arz eğrisinin esnekliği ve birliğe katılan ülkenin birlik dışı ülkenin malına olan talep eğrisinin esnekliğinin düşük olduğu ölçüde ticaret saptırıcı etki de düşük olacaktır.

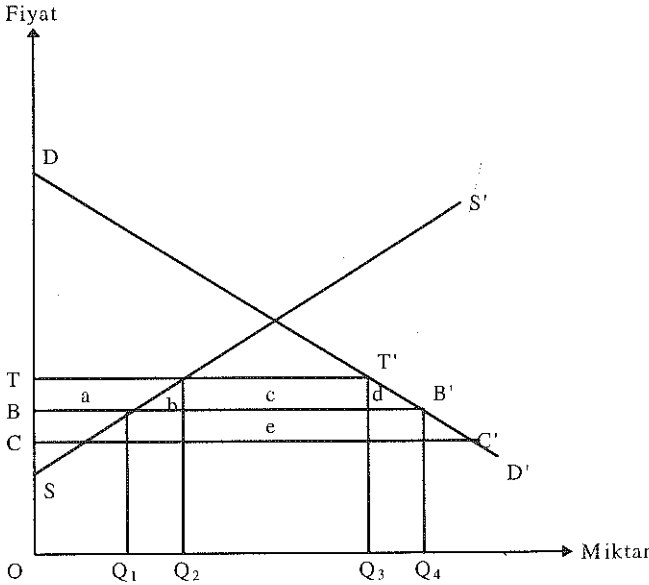
Diğer önemli bir genelleme ise, hangi tür uzmanlaşma kalıbına sahip olan ülkelerin gümrük birliği kurmasının refah artışına yol açacağı ile ilgilidir. Diğer bir ifadeyle üretim açısından birbirini tamamlayıcı ülkeler arasında kurulacak gümrük birliğinin mi, yoksa rakip ülkeler arasında kurulacak gümrük birliğinin mi daha fazla refah artışına yol açtığı sorusu incelenmiştir.<sup>8</sup> Viner (1950)'den önceki genel görüş, tamamlayıcı ekonomiler arasında kurulacak gümrük birliğinin rakip ekonomiler arasında kurulacak gümrük birliğine göre daha avantajlı olduğudur (Viner 1950:51). Ancak, Viner (1950:51), gümrük birliği kurulmasından önce koruma altında üretilen mallar açısından rakip olan ekonomiler arasında kurulacak gümrük birliğinin daha fazla refah artışı sağlayacağını savunmaktadır (Viner 1950:51). Gümrük birliği yazınında da Viner'in bu görüşü kabul görmekte ve üye ülkelerde birlik öncesi üretilen malların benzer olduğu durumda gümrük birliğinin refahı artırma olasılığının daha fazla olduğu kabul edilmektedir. Bu öngörü, Lipsey (1960:498-499) tarafından aşağıdaki biçimde açıklanmaktadır: korumacılık altında her iki ülkede üretilen malların büyük ölçüde örtüştüğü durumda gümrük birliği sonrası iki ülke arasında daha fazla etkin olanın tüm birlik için üretim yapmaya başlaması ile birlikte kaynak dağılımında etkinlik artacaktır. Bunun tersine, korumacılık altında her iki ülkede üretilen malların örtüşmediği durumda gümrük birliği sonrası üye ülkelerden birisi en ucuz kaynak aleyhine piyasayı ele geçirecek ve kaynak dağılımında etkinlik azalacaktır. Makover ve Morton (1953:35-36) ise ticaret yaratıcı etkinin üye ülkelerin üretim maliyetlerinin farklılaştığı oranda büyüyeceğini savunmaktadır. Makover-Morton ve Viner'in koşulu çelişkili gibi görünmekle birlikte, Lipsey (1960:499), Viner'in benzer malları üreten ekonomiler arasında kurulan gümrük birliğinin refah artışı sağlayacağını gösterdiğini, Makover ve Morton (1953)'ün ise benzer malları üreten ülkeler arasındaki maliyet farklılığı büyüdükçe refah artışının fazlalaşacağını gösterdiği için bu iki koşulun birbiri ile çelişmediğini savunmaktadır.

Son olarak, birliğe katılan ülkenin gümrük birliği öncesi dış ticaretinde birlik üyesi ülkelerin payı ne kadar yüksek ve birlik dışı ülkelerin payı ne kadar düşükse gümrük birliğinin refahı artırma olasılığı o derece yüksektir.

Daha önceki tartışmalarımızın gösterdiği gibi, Viner'in üretim maliyetlerini sabit kabul edip etmediği kesin olmamakla birlikte, gümrük birliği teorisinde gümrük birliğinin refah etkileri geleneksel olarak birlik üyesi ve

birlik dışı ülkelerin arz eğrilerinin sonsuz olduğu varsayımı altında, kısmi denge analizi yardımı ile gösterilmektedir.<sup>9</sup> Şekil 1.1'de geleneksel kısmi denge analizi altında gümrük birliğinin refah etkileri, ticaret yaratıcı etkisi, ticaret saptırıcı etkisi ve tüketim etkisi gösterilmektedir.<sup>10</sup>

**Şekil 1.1 Gümrük Birliğinin Kısmi Denge Refah Analizi**



Şekil 1.1'de, SS' ve DD', A ülkesinin arz ve talep eğrilerini, BB' ve CC' ise sırası ile B ve C ülkelerinin arz eğrilerini göstermektedir. Gümrük vergisi CT (veya ad valorem olarak %  $CT/OC$ ) iken A ülkesi, B ülkesinden ithalat yapmamakta, C ülkesinden ise  $Q_2Q_3$  miktarında ithalat yapmaktadır. A ülkesinde yurt içi fiyatlar OT'ye, yurt içi üretim  $OQ_2$ 'ye, yurt içi tüketim ise  $OQ_3$ 'e eşittir. A ülkesinin B ülkesi ile gümrük birliği kurmasından sonra, A ülkesinde yurt içi fiyatlar OT'den OB'ye, yurt içi üretim  $OQ_2$ 'den  $OQ_1$ 'e düşmekte, tüketim  $OQ_3$ 'den  $OQ_4$ 'e, ithalat miktarı ise  $Q_2Q_3$ 'den  $Q_1Q_4$ 'e çıkmaktadır. Gümrük birliği sonrasında tüm ithalat B ülkesinden yapılmaktadır. İthalatdaki artış, yurt içi üretimdeki daralma ( $Q_1Q_2$ ) ile yurt içi tüketimdeki artışın ( $Q_3Q_4$ ) toplamına eşittir. Gümrük birliği sonrasında tüketici artığı ( $a+b+c+d$ ) alanı kadar artmakta, ( $c+e$ ) alanı kadar gümrük vergisi kaybı meydana gelmekte ve üretici artığında ise (a) alanı kadar azalma meydana gelmektedir. Gümrük vergisi kaybının (c) alanı kadar, fiyatta meydana gelen azalma nedeniyle tüketicilerin eline geçtiği için, ithalatın yüksek maliyetli ülkeye saptırılmasından kaynaklanan net ticaret saptırıcı etki (e) alanına eşit olmaktadır. Gelir dağılımı politikası sonucu tüketici artığındaki kazanç üreticiye (a) ve devlete (c) aktarılsa bile, geriye ticaret yaratıcı etkiden

kaynaklanan net refah artışını gösteren (b) ve (d) üçgenlerinin alanları kalmaktadır. (b) pozitif üretim etkisini, (d) ise pozitif tüketim etkisini göstermektedir. Dolayısıyla, gümrük birliğinin A ülkesi üzerindeki net refah etkisi, ticaret yaratıcı etkiden kaynaklanan net refah kazancının (b+d), ticaret saptırıcı etkiden kaynaklanan net refah azalmasından (e) büyük olup olmadığına bağlıdır.<sup>11</sup>

Şekil 1.1'de, gümrük birliğinin refah etkileri kısmi denge analizi ile yalnızca A ülkesi açısından incelenmekte ve A ülkesi veri fiyat düzeyinde, C ülkesi başlangıçtaki ucuz kaynak iken, C veya B ülkesinden elde edilebilecek tek bir malı ithal etmektedir. Ancak bu model iki önemli kısıtlayıcı varsayıma dayanmaktadır. Birincisi, iki mal varsayımı altında her bir ülke tarafından mallardan biri ithal diğeri ihraç edilmekte, ancak B ile C ülkesi arasında zımnî olarak ticaret olmadığı varsayımı yapıldığından, gümrük birliği asimetriktir. İkincisi, A ülkesinin B ve C ülkeleri ile olan dış ticaret hadlerinin sabit olduğu kabul edilmektedir; diğeri bir ifadeyle, yalnızca C ülkesinin fiyatları değil, aynı zamanda B ülkesinin fiyatları da sabit kabul edildiğinden, B ülkesi de "büyük ülke" kabul edilmekte ve A ülkesi, ithalatının tamamını B ülkesinden veya C ülkesinden yapmaktadır. Gümrük birliği sonrası ithalatın tümünün kaynak değiştirmesi Corden (1985:114) tarafından "ani ölüm etkisi" olarak tanımlanmaktadır.

Meade-Lipsey-Gehrels analizi ile tüketim etkisinin tanıtılması ve gümrük birliğinin refah etkilerinin Şekil 1.1'de belirtilen kısmi denge analizi altında incelenmesinden sonra gümrük birliği teorisinde genel anlamda iki önemli teorik gelişme olmuştur. Bu gelişmelerden birincisi, öncülüğünü Cooper ve Massell (1965a)'nın yaptığı ve "tek taraflı gümrük vergisi indirimlerinin gümrük birliklerine göre daha üstün olduğu" şeklinde özetlenecek önerme sonucu gümrük birliğinin "ekonomik mantığı nedir" sorusunun tartışılmasıdır.<sup>12</sup> Bu tartışmanın devamı olarak gümrük birliği yazınında bir yandan kısmi denge analizinin kısıtlayıcı varsayımlarının kaldırılması sonucu gümrük birliklerinin kurulması için yeni nedenler ortaya sürülmüş, diğeri yandan gerek ülke gerekse mal sayısını arttıran yeni gümrük birliği modelleri tartışılmıştır. Bu anlamda hem gümrük birliğinin dış ticaret hadleri üzerindeki etkileri ve dinamik etkileri gibi gümrük birliğinin kuruluş nedenlerini kuvvetlendiren yeni nedenler ortaya konmuş, hem de iki mal içeren modeller, üçüncü ülke üzerindeki etkileri (3x2 modelleri) ve üçüncü malı (3x3 modelleri) içerecek şekilde genişletilmiştir.<sup>13</sup>

### III.1 Gümrük Birliğinin Ekonomik Mantığı

1960'lı yılların ikinci yarısında, ölçek ekonomilerinin bulunmadığı ve dış ticaret hadlerinde değişme olmadığı durumda dış ticareti serbestleştirici bir araç olarak tek taraflı gümrük vergisi indiriminin gümrük birliği kurulmasından daha üstün bir araç olduğu şeklinde özetlenebilecek önermenin Cooper ve Massell (1965a) ve Johnson (1965) tarafından ortaya atılması sonucu gümrük birliği yazınında iki önemli gelişmenin meydana geldiği görülmektedir.

Birincisi, söz konusu önermenin doğruluğunun kabul edilmesi ile birlikte, gümrük birliğinin kuruluş nedenleri sorgulanmış ve alternatif korumacı politikalar olarak tercihli ve tercihsiz gümrük vergisi politikalarının karşılaştırılabilmesine olanak sağlayan yeni bir korumacılık teorisinin oluşturulması gerektiğine işaret edilmiştir. Diğer yandan, gümrük birliğinin kuruluş nedenlerinin korumacı politikalar ışığında değerlendirilmesi gerektiğini belirten bu görüşün aksine, Cooper ve Massell (1965a) ve Johnson (1965) tarafından ortaya atılan önerme varsayımları temelinde sorgulanarak gümrük birliğinin tek taraflı gümrük vergisi indiriminden daha üstün olduğunu savunulmuştur.

Cooper ve Massell (1965a), kısmi denge analizi ile tek taraflı gümrük vergisi indiriminin ticaret saptırıcı etki olmadan ticaret yaratıcı etkinin meydana gelmesini sağladığını göstermekte ve bu nedenle tek taraflı gümrük vergisi indiriminin gümrük birliği kurulmasından daha üstün olduğu sonucuna varmaktadır. Tek taraflı gümrük vergisi indiriminin gümrük birliği ile elde edilebilecek tüm kazançları gümrük birliğinin dezavantajları olmadan elde edilebileceğini savunan Cooper ve Massell (1965a), bu koşulda gümrük birliğinin neden kurulduğunu sorgulamaktadır. Cooper ve Massell'e göre, serbest ticaret yanlısı yaklaşımı ile klasik gümrük birliği teorisi, politik miyopluk varsayımı olmadan neden gümrük vergilerinin konduğunu ve neden gümrük birliklerinin kurulduğunu açıklayamamaktadır. Cooper ve Massell, geleneksel gümrük birliği teorisinin bu açmazının tercihli ve tercihsiz gümrük vergisi sistemlerinin dış ticareti serbestleştirici araçlar olarak değil korumacı araçlar olarak kabul eden korumacı bir teorisinin kurulması ile çözülebileceğini savunmaktadır.

Johnson (1965)'da Cooper ve Masell'in çalışmasından bağımsız olarak aynı sonuca ulaşmaktadır. Gümrük birliği ile ilgili ileride değineceğimiz önemli sonuçları olan bu çalışmada da gümrük birliği kurulmasından elde edilecek faydaların tek taraflı gümrük vergisi indirimi politikası ile aynı ölçüde, üstelik gümrük birliğinin ticaret sapması dezavantajı olmadan elde edilebileceği savunulmaktadır (Johnson 1965:280).<sup>14</sup> Tek taraflı gümrük vergisi indiriminin gümrük birliği kurulmasına göre daha avantajlı olduğunu savunan diğer bir çalışma Berglas (1979)'dur. Cooper ve Massell'in kısmi denge analizi yerine ayrıntılı matematiksel modeller kullanan Berglas (1979), A ve B ülkelerinin tercihli ticaret anlaşmaları sonucu elde edebilecekleri kazancın tek taraflı gümrük vergisi indirimi ile de elde edilebileceğini göstermektedir.

Bu doğrultuda, refah analizi içerisine kamu mallarının katılması ile Cooper ve Massell (1965b), kendi deyimleri ile "serbest ticaret yanlısı gümrük birliği teorisinin" tersine, korumacılık yanlısı teoriler doğrultusunda, az gelişmiş ülkeler için gümrük birliklerinin kuruluş nedenini açıklamaktadır.<sup>15</sup> Gelişmekte olan ülkelerde korumacı politikaların hem politik hem de ekonomik bazda haklılığını savunan Cooper ve Massell (1965b), geliştirmekte olan

ülkelerde refah artışının, yalnızca mal ve hizmetlerin özel tüketiminden değil, kamu mallarının kolektif tüketiminden de kaynaklandığını belirtmektedir (Cooper ve Massell 1965b:462). Bu anlamda, sanayileşmenin sosyal olarak tercih edildiği az gelişmiş ülkeler arasında, üçüncü ülkeler ile yapılan ticareti birlik sonrasında sabit tutacak şekilde kurulan gümrük birliği, bu ülkelerin sanayi mallarındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine göre uzmanlaşmasına yol açarak endüstriyel üretimin artmasını ve dolayısıyla yukarıda belirtilen tanımı ile refah artışını sağlamaktadır.

Benzer şekilde, Johnson (1965)'de kamu malları argümanını gümrük birliklerinin kuruluşu nedeni olarak açıklamaktadır. Sanayi üretiminin kamusal bir tüketim malı olarak toplumsal refahı arttırdığını kabul eden Johnson (1965), iki ülkeli kısmi denge modeli ile bir ülkenin tek taraflı olarak gümrük vergisi indirimine gittiği durumda ithalatın artması nedeniyle sanayi üretiminde meydana gelebilecek azalmanın ancak karşı ülkenin gümrük vergisi indirimine gitmesi sonucu bu ülkeye yapılan ihracatta meydana gelen artış ile telafi edilebileceğini göstermektedir.<sup>16</sup> Sonuç olarak, Johnson'ın analizi, sanayileşmenin toplumsal bir tercih olarak toplumsal refah fonksiyonu içerisine dahil edildiği durumda, gümrük birliklerinin kuruluşunun refahı artırıcı olabileceğini göstermektedir.

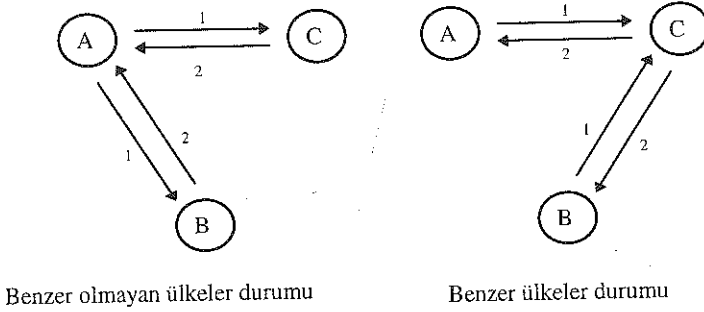
Wonnacutt ve Wonnacutt (1981), tek taraflı gümrük vergisi indiriminin gümrük birliğinden daha üstün olduğu şeklinde özetlenecek argümanın geçerliliğini tekrar gündeme getirmiştir. Wonnacutt ve Wonnacutt (1981)'e göre, bu argümanı savunan Cooper ve Massell (1965a) ve Berglas (1979)'un analizinin yanlışlığı, diğer ülkelerdeki gümrük vergilerini zımni olarak dışlayan varsayımlarından kaynaklanmaktadır. Diğer bir deyişle, A ülkesinin gümrük birliği kurduğu B ülkesi ve birlik dışı üçüncü ülkedeki gümrük vergileri göz önüne alınmamıştır. Wonnacutt ve Wonnacutt (1981 ve 1992), B ülkesinde gümrük vergisi olmadığı varsayımının mantıklı bir varsayım olmadığını ve bu varsayımın geçerli olmadığı durumda, A ve B ülkeleri arasında kurulan gümrük birliği durumunda B ülkesinin A'dan yaptığı ithalata uyguladığı gümrük vergilerini kaldırması sonucu, A'nın ihracat artışından elde edeceği refah artışının gümrük birliğine katılmasından kaynaklanan herhangi bir refah kaybını tazmin edebileceğini savunmaktadır (Wonnacutt ve Wonnacutt 1981:708 ve 1992:126).<sup>17</sup>

### III.2 3x2 Modelleri (Vanek-Kemp Analizi)

Vanek (1965:13) ve Kemp (1969:21) tarafından her üç ülke için de gümrük birliğinin refah etkilerinin incelenmesi için üç ülke ve iki mallı modelin yeterli olduğu savunulmaktadır. Bu anlamda ilk olarak Vanek (1965) tarafından kayıtsızlık eğrileri ve üretim olanakları eğrileri kullanılarak

Neoklasik genel denge yardımı ile gümrük birliğinin refah etkileri incelenmiştir. 3 ülke (A,B,C) ve 2 mal (1 ve 2) durumunu inceleyen Vanek modelinde, ülkeler arasındaki dış ticaret kalıbı Şekil 1.2'den görüldüğü gibi iki biçimde olabilmektedir: "benzer olmayan ülkeler durumu" ve "benzer ülkeler durumu".

**Şekil 1.2 Vanek Modelinde Dış Ticaret Kalıbı**



Kaynak: Pomfret (1989:51)

Benzer ülkeler durumunda, gümrük birliği üyesi A ve B ülkeleri gümrük birliği öncesinde ticaret yapmamakta ve aynı malı C ülkesine ihraç etmektedirler. Benzer olmayan ülkeler durumunda ise, A ve B ülkeleri birbiri ile ticaret yapmaktadırlar ancak bu ülkelerden yalnızca birisi (Şekil 1.2'de A ülkesi) C ülkesi ile ticaret yapmaktadır. Benzer ülke durumunda, A ve B'nin C'ye uyguladığı gümrük vergilerinin birbirine eşit ve gümrük birliği sonrası C'ye uygulanacak ortak gümrük tarifesi de bu vergiye eşit olduğu durumda Vinergil ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler ortadan kalkmakta, yani A ve B ülkeleri arasındaki gümrük birliği üç ülkenin de refahını etkilememektedir. Vanek (1965, Bölüm 5)'e göre, benzer ülkeler durumunda A ve B'nin C'ye uyguladığı gümrük vergilerinin birbirinden farklı olduğu ve gümrük birliği sonrası ortak gümrük tarifesi olarak her iki ülkenin gümrük vergisinin ortalamasının uygulandığı koşulda, gümrük birliği dış ticaretin tersine dönmeye yol açabilmektedir. Bu durumda hem gümrük birliği üyesi ülkelerin hem de birlik dışı C ülkesinin refahında azalma meydana gelmektedir. Benzer olmayan ülke durumunda, birlik üyesi ülkeler için asimetric sonuçlar ortaya çıkmaktadır. C ile zaten ticaret yapan ülke olan A ülkesinde ticaret yaratıcı etki meydana gelmemekte, ticaret saptırıcı etkiye ek olarak birlik içi ticaret hadleri A aleyhine değişmektedir. Bu nedenle, Vanek (1965)'in önemli sonuçlarından birisi gümrük birliği öncesinde birlik dışı ülke ile ticaret yapan birlik üyesi ülkenin refahında azalma olacaktır.

Vanek (1965)'e benzer olarak, 3x2 modeli çerçevesinde genel denge analizi yardımı ile benzer ve benzer olmayan ülkeler durumu için gümrük birliğinin refah etkilerini inceleyen Kemp (1969:31)'da aynı sonuca ulaşmıştır: "...tercihli ticaret klübü yalnızca birlik üyesi diğer ülke ile ticaret yapan birlik üyesi ülkenin lehine, diğer ülkenin ise aleyhine sonuçlar doğuracaktır..."

Bu sonuca rağmen, Kemp (1969) aynı zamanda, refah kaybına uğrayan A ülkesinin refahının B ülkesi tarafından tazmin edildiği durumda, B ülkesinde net refah artışı olduğunu ve bu nedenle tazmin mekanizması yolu ile gümrük birliği üyesi tüm ülkelerin refahını arttırma olanağı bulunduğunu göstermektedir.

Vanek (1965)'in analizi, birlik dışı ülkenin refah kaybının tazmin edilmesi konusunda da önemli sonuçlar içermektedir. Vanek (1965:158) tarafından ortaya atılan **tazmin edici ortak gümrük tarifesi** önermesine göre, ortak gümrük tarifesi, birlik dışı ülkelerin refah düzeyini gümrük birliği öncesi düzeyde koruyacak şekilde belirlendiğinde, birlik dışı ülkelerin olası zararını önlemek mümkündür.<sup>18</sup> Tazmin edici ortak gümrük tarifesi Kemp (1969), Ohyama (1972), Kemp ve Wan (1976) tarafından da incelendiği için Vanek-Kemp-Ohyama-Wan olarak adlandırılan önermeye göre, birlik dışı ülke ile ticaret hacmini birlik öncesi düzeyde tutacak ortak gümrük tarifesinin uygulanması sonucu, gümrük birliğinin ticaret saptırıcı etkisini önlemek ve gümrük birliğinin etkisinin yalnızca ticaret yaratıcı etki olmasını sağlamak mümkündür.

### III. 3 3x3 Gümrük Birliği Teorisi

Vanek-Kemp analizinde 3 ülke ve 2 mal modellerinin gümrük birliğinin etkilerinin incelenmesi için yeterli olduğu belirtilmekle birlikte, gümrük birliği yazınında, çeşitli nedenlerle, gümrük birliğinin refah etkilerinin 3 ülke ve 3 mal içeren modeller çerçevesinde incelenmesi gerektiği belirtilmiştir. Bu nedenlerden birisi, 3x3 modellerinin 3x2 modellerindeki asimetriden kaçınma olanağı vermesidir. Reizman (1979:342)'ye göre 3x3 modellerinin en önemli avantajı tüm ülkelerin birbirleriyle ticaret yaptığı simetrik modellere olanak sağlamasıdır.<sup>19</sup> 3x3 modellerinin diğer bir avantajı, 3x2 modellerinin tersine, talep açısından ikame ve tamamlayıcı mallar ilişkisinin incelenmesine olanak sağlamasıdır. Diğer yandan, Corden (1976), A ülkesinin B ve C ülkesinden yaptığı ithalata farklı gümrük vergileri uyguladığı durumda, A ülkesinin ithalat kalıbında değişiklik meydana geleceğini ve bu değişikliğin incelenmesi için A ülkesinin iki mal ithal etmesi, dolayısıyla toplam olarak üç mal bulunması gerektiğini belirtmektedir. 3x3 modellerine ikinci en iyi teorisi açısından yaklaşan Lipsey (1960:503), gümrük birliğinin etkilerinin birisi yurt içi mallar, diğeri birlik üyesi ülkelerden yapılan ithalat, üçüncüsü ise birlik dışı ülkelerden yapılan ithalat olmak üzere üç mal çerçevesinde analiz edilmesi gerektiğini belirtmektedir.

3x3 modelleri, Meade (1955:Bölüm 3), Lipsey (1960 ve 1970:Bölüm 5 ve 6), Corden (1976), Berglas (1979), McMillan ve McCann (1981) ve Reizman (1979) tarafından incelenmiştir. Çalışmalar incelendiğinde, refah açısından sonuçlarının birbirinden farklılık gösterdiği görülmektedir. Meade (1955), gümrük birliği sonucu refah artışı için gerekli koşulun hem birlik üyesi hem de birlik dışı ülkelerden yapılan ithalatın artması olduğunu; Reizman (1979), bir üyenin refahının diğer üyenin refahı aleyhinde artacağını; Berglas (1979), bir üyenin refahının düşeceğini diğer üyenin refahının ise belirsiz olduğunu; McMillan ve McCann (1981), A ülkesinin üretim ve ihracatının, birlik üyesi diğer ülkeden yaptığı ithalat ile ikame olduğu durumda ve birlik üyesi ülkeden yaptığı ithalat ile birlik dışı ülkeden yaptığı ithalatın birbirinden bağımsız olduğu durumda A ülkesinin refahının artacağını; Corden (1976) ise A ülkesinin B ve C ülkelerine başlangıçta uyguladığı gümrük vergileri arasındaki farklılık arttıkça refahın artacağını belirtmektedir.<sup>20</sup> Tüm bu çalışmaların sonuçlarından görüldüğü gibi, 3x3 gümrük birliği teorisinin sonuçları hakkında genellemeler yapmak imkansızdır. Lloyd (1982:62)'ye göre "her bir 3x3 modeli çok özel bir durum oluşturmaktadır".

3x3 modellerinde dikkati çeken diğer bir olgu kimi çalışmaların sonuçlarının birbiri ile çelişmesidir. Örneğin, Reizman (1979), her iki ülkede de refahın artması için gerekli koşulu, gümrük birliği üyesi ülkeler arasındaki ticaret hacminin birlik öncesinde küçük olması, buna karşılık Lipsey (1960 ve 1970) ise ticaret hacimlerinin büyük olması olarak belirlemektedir. Lloyd (1982:43)'e göre, 3x3 modellerinin sonuçlarındaki farklılık temel olarak ülkeler arasındaki dış ticaret kalıbı hakkında yapılan varsayımların farklılığından kaynaklanmaktadır.

3x3 modellerinin önemi, hem 3x2 modellerinden farklı önermeler sunmasından, hem de bazı çalışmaların klasik gümrük birliği terminolojisinin yeni kavramlarla desteklenmesi gerektiğini belirtmesinden kaynaklanmaktadır. Bu çalışmalardan Corden (1976), gümrük birliği öncesinde birlik üyesi ülke ile birlik dışı ülkeden ithal edilen malların ikame edildiği ve bu mallara uygulanan gümrük vergilerinin farklılaştığı durumda gümrük birliği sonrası ithalat kalıbındaki değişimin refah artışına yol açtığını göstermektedir. Corden (1976:99) tarafından **ithalat kalıbı etkisi** (import pattern effect) olarak adlandırılan bu etkiye göre, gümrük birliği üyesi ülkeye birlik öncesinde uygulanan verginin birlik dışı ülkeye uygulanan vergiden büyük olduğu durumda, gümrük birliği ithalatın mal kalıbındaki çarpıklığı gidererek refahı arttıracaktır. Benzer şekilde, Ethier ve Horn (1989), ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkilerin, **ticaret değiştirme etkisi** (trade modification effect) ile desteklenmesi gerektiğini belirtmektedir. Ethier ve Horn (1989:72)'e göre, gümrük birliği kuran iki ülkenin yalnızca birbirleri ile ticaretini yaptıkları bir maldaki gümrük vergisini kaldırmaları, üçüncü ülkeye uyguladıkları gümrük vergisinin değişmediği durumda bile, bu ülkeden yapılan ikame malın ithalatını azaltmaktadır. Bu etki, **ticaret değiştirme etkisi** olarak adlandırılmaktadır.<sup>21</sup>



gümrük birliği kuran iki ülkenin yalnızca birbirleri ile ticaretini yaptıkları bir maldaki gümrük vergisini kaldırmaları, üçüncü ülkeye uyguladıkları gümrük vergisinin değişmediği durumda bile, bu ülkeden yapılan ikame malın ithalatını azaltmaktadır. Bu etki, **ticaret değiştirme etkisi** olarak adlandırılmaktadır.<sup>21</sup>

#### III.4 Gümrük Birliğinin Dış Ticaret Hadleri Üzerindeki Etkileri

Şekil 1.1'de olduğu gibi, gümrük birliğinin hem birlik içi hem de birlik dışı dış ticaret hadleri üzerinde etkisinin olmaması, hem birliğe üye olan ülkenin birlik üyesi diğer ülkelere göre, hem de birlik üyesi ülkelerin birlik dışı ülkelere göre "küçük ülke" varsayıldığı koşullarda geçerlidir. Bu varsayımların karşılanmadığı durumda gümrük birliğinin birlik içi ve birlik dışı dış ticaret hadlerini etkilemesi kaçınılmazdır. Gümrük birliği yazınında yaygın olarak kabul edilen görüş, gümrük birliği sonucu birlik dışı ülkelere karşı dış ticaret hadlerinde iyileşme meydana geleceğidir. İlk olarak Viner (1950:55) tarafından ortaya atılan bu görüşe göre, gümrük birliği kurulması sonucu dış ticaret hadlerinde meydana gelen iyileşmenin nedeni daha büyük bir ekonomik birimin karşılaştığı teklif eğrisinin esnekliğinin artmasıdır. Meade (1955) ve Arnt (1968) gümrük birliğinin kurulmasının birlik dışı ülkelere karşı pazarlık gücünü arttırdığını belirtmektedir. 3x2 modellerinde dış ticaret hadlerinde iyileşme meydana geleceği şeklindeki öngörünün nedeni ise, ticaret saptırıcı etki nedeniyle birlik dışı ülkelere olan ithalat talebindeki azalma ile birlikte birlik dışı ülkelere arz edilen miktarın azalmasıdır. Mundell (1964), Johnson (1962), Blackhurst (1972) ve Reizman (1979), gümrük birliği kurulması sonucu birlik dışı ülkeye karşı dış ticaret hadlerinde iyileşme olacağını göstermektedir. Dış ticaret hadlerinde meydana gelen iyileşme tek taraflı gümrük vergisi indiriminin üstünlüğünü savunan argümana karşı gümrük birliklerinin üstünlüğünü gösteren bir karşı argüman olarak da gösterilmektedir.

Ancak, bu genel öngörü iki ayrı açıdan eleştirilmektedir. Birincisi, optimum tarife oranı argümanı çerçevesinde konuya yaklaşan Melvin (1969), gümrük birliği öncesinde optimum tarifenin uygulandığı koşulda gümrük birliğinin refahı azaltacağını öne sürmektedir (Melvin 1969:164-165). Arnt (1969) ise gümrük birliği dışı ülkelerin analize "tek bir ülke" veya "homojen ülkeler grubu" olarak dahil edildiğini, homojen olmayan çok ülke durumunda gümrük birliğinin dış ticaret hadleri ile ilgili geleneksel önermesinin geçerli olmadığını göstermektedir.

Küçük ülke varsayımının kaldırılması aynı zamanda birlik içi ticaret hadlerinde de değişme olması anlamına gelmektedir. İki mallı modellerde gümrük birliği üye ülkelerden birisinin dış ticaret hadlerinde iyileşmeye neden

#### IV. Sonuç

Gümrük birliği teorisinin başlangıcı olan Viner (1950)'den bu yana gümrük birliğinin statik kaynak dağılımı etkileri ile ilgili olarak çok sayıda hem teorik hem de ampirik çalışma yapılmıştır. Viner (1950)'yi izleyen bu çalışmalarda, gerek gümrük birliğinin kuruluşu için yeni nedenler ortaya konulmasına gerekse daha kompleks modellerinin kullanılmasına rağmen tüm bu çalışmaların gümrük birliğinin refah etkileri konusundaki temel Vinergil sonuçları değiştirmedığı görülmektedir. Bu nedenle, Viner (1950)'den sonra geleneksel gümrük birliği teorisinin çok fazla ilerleme göstermediği öne sürülmektedir. Pomfret (1989:65), geleneksel gümrük birliği teorisini "savaş sonrası ekonomi teorisinin en fazla hayal kırıklığı yaratan alanlarından birisi" olarak nitelirmektedir. 1980'li yıllardan bu yana ise gümrük birliğinin etkilerini geleneksel gümrük birliği teorisinin tersine eksik rekabet piyasa yapısı ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları altında inceleyen çalışmaların sayısında önemli bir artış olduğu görülmektedir.

#### Notlar:

<sup>1</sup> Balassa (1961)'de ekonomik birleşme çeşitleri dört gruba ayrılmaktadır; i) Serbest Ticaret Bölgesi: üye ülkeler arasında ticareti kısıtlayıcı gümrük vergisi ve miktar kısıtlamalarının kaldırıldığı ancak üye olmayan ülkelere karşı kendi sınırlamalarını sürdürdükleri bir ekonomik birleşme çeşididir. ii) Gümrük Birliği: Serbest ticaret bölgesine göre daha ileri bir ekonomik birleşme çeşidi olan gümrük birliğinde üye ülkeler arasında gümrük vergisi ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasına ek olarak üçüncü ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi uygulanmaktadır. iii) Ortak Pazar: Gümrük Birliğindeki şartlara ek olarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımının sağlandığı bir ekonomik birleşme çeşididir. iv) Ekonomik ve Parasal Birlik: Ekonomik birleşmenin son aşaması olan ekonomik birlikte, tek bir para sistemi uygulanmakta ve temel ekonomik politikalar koordine edilmektedir.

<sup>2</sup> Geleneksel gümrük birliği teorisi ile ilgili yazın taramalarına Lipsey (1960), Krauss (1972), Pomfret (1989), Gunter (1989) ve Ohly (1993) örnek verilebilir.

<sup>3</sup> Gümrük birliği yazınında bu görüşe katılmayan bir istisna olarak O'Brien (1976) gösterilebilir. O'Brien (1976:552)'ye göre, ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkiler, 1950 yılından çok önce Klasik iktisatçılar tarafından 19 yy. ticari anlaşma ve gümrük birliklerinin etkilerinin incelenmesi sırasında tartışılmıştır.

<sup>4</sup> Michaely (1976:86), kapalı ekonomi fiyat modellerinde artan maliyet, ancak uluslararası fiyat belirlenmesinde sabit maliyet varsayan Ricardo ve Marshall geleneğine uygun olarak, Viner'in analizindeki maliyet kavramının belirsiz ve çelişkili olduğunu savunmaktadır.

<sup>5</sup> Samuelson-Kemp refah kriteri dış ticaretin yapıldığı durum, dış ticaretin yapılmamasından daha iyidir şeklinde özetlenebilir. Mishan (1969:671), Samuelson-Kemp kriterinin iyi bir kriter olmadığını savunarak, bu kriterle dayanarak elde edilen sonuçların ne derece geçerli olduğunu sorgulamaktadır.

<sup>6</sup> İkinci en iyi teorisinin negatif önermesine göre, Pareto optimum koşulların sağlanmasını engelleyen çok sayıda engel bulunduğu durumda bu engellerden birisinin kaldırılması refahı artırabilir, azaltabilir veya refah üzerinde bir etkisi olmayabilir (Lipsey ve Lancaster 1956/57:12).

<sup>7</sup> Bu genellemeler, Viner (1950:51-52), Meade (1955:107-110), Lipsey (1957:507-508), Johnson (1962:57-58), Hazlewood (1987:743) ve Vanek (1992:37-38)'de bulunabilir. Özellikle, Meade (1955) gümrük birliğinin etkilerini "birincil etkiler", ikame ilişkisinden doğan "ikincil etkiler" ve ödemeler dengesi uyumundan kaynaklanan "üçüncül etkiler" olarak bir çok durumu inceledikten sonra gümrük birliğinin refah etkileri konusunda "...genel olarak bir yargıda bulunmanın imkansız olduğunu" belirtmekle birlikte çok sayıda genelleme yapmaktadır. Bu genellemeler ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz., Meade (1955:67-107).

<sup>8</sup> Viner (1950)'den önce, tamamlayıcı ekonomiler üretimdeki uzmanlaşma kalıpları farklı olan ekonomiler, rakip ekonomiler ise uzmanlaşma kalıpları benzer olan ekonomiler olarak tanımlanmaktadır. Karşılaştırmalı maliyetler açısından düşünüldüğünde ise rakip ekonomiler üretim maliyetlerinin benzer, tamamlayıcı ekonomiler ise üretim maliyetlerinin farklı olmasına işaret etmektedir (Clements 1967:187 ve Makover ve Morton 1953:35).

<sup>9</sup> Pomfret (1989), gümrük birliğinin refah etkilerinin kısmi denge analizi ile gösterilmesinin Viner ve Meade'in analizleri ile çelişkili olduğunu savunmaktadır. Viner (1950:53)'nin gümrük vergisi analizlerinde standart kısmi denge analizi kullanılmasına yönelik eleştirileri ve Meade (1955)'in ikincil ve üçüncül etkileri incelediğini belirten Pomfret (1989:50), "kısmi denge analizini gösteren grafik gösterim amaçlı mükemmel bir araç olmasına rağmen, bu yöntem gümrük birliği teorisinin babaları sayılan Viner ve Meade'in analizi ile çalışmaktadır" demektedir.

<sup>10</sup> Gümrük birliğinin refah etkilerinin ders kitaplarındaki geleneksel gösterimi olan Şekil 1.1, ilk kez Humprey ve Ferguson (1960:199)'da yer almıştır.

<sup>11</sup> Cooper ve Massell (1965a:746) devletin gümrük vergisi kaybı olan (e) alanının analize alınmamasının eksikliğine dikkat çekmektedir.

<sup>12</sup> Tek taraflı gümrük vergisi indirimi, A ülkesinin bütün ülkelere karşı gümrük vergisi indirimine gitmesi olarak tanımlanmaktadır.

<sup>13</sup> Gümrük birliği kurulması için yeni nedenlerin aranması, Pomfret (1989:54) tarafından "Hamlet'in kayıp prensini araması" olarak tanımlanmaktadır.

<sup>14</sup> Krauss (1972:417), Cooper ve Massell (1965a), Johnson (1965) ve Berglas (1979)'un sonucunun doğru olduğu görüşünü savunarak, kaynakların daha etkin kullanımının gümrük birliklerinin neden kurulduğunu açıklayamadığını belirtmektedir.

<sup>15</sup> Cooper ve Massell (1965b)'nin analizi ile Vinergil anlamda ticaret yaratılmasının refah artırıcı, ticaret sapmasının ise refah azaltıcı olduğu şeklindeki genel önerme de geçerliliğini yitirmektedir. Örneğin, ticaret sapması durumunda her iki ülkenin de sanayi malları ihracatının artması nedeniyle sanayi üretiminin artması refahı artırıcı yöndedir. Benzer şekilde, ticaret yaratıcı etki nedeniyle bir ülkedeki endüstriyel üretimin yerini düşük maliyetli diğer ülke üretiminin alması bu ülkedeki sanayi üretiminin azalmasına neden olduğu için refahı azaltıcı yönde olabilecektir (Cooper ve Massell 1965b:474).

<sup>16</sup> Johnson (1965) aslında doğrudan gümrük birliği ile ilgili bir çalışma olmayıp birincil olarak hükümetlerin kimi durumlarda neden rasyonel olmayan korumacı politikalar kullandıklarını açıklamayı amaçlamaktadır.

<sup>17</sup> Wonnacutt ve Wonnacutt (1981)'in analizi teklif eğrileri, Wonnacutt ve Wonnacutt (1992)'nin analizi ise kısmi denge yaklaşımını temel almaktadır.

<sup>18</sup> Vanek (1965)'den önce, Meade (1955:98)'de tüm dışsal ticaret engellerinin sabit ve değişmez miktar kısıtlamaları olduğunda gümrük birliğinin üye ülkelerin refahını arttıracığını belirtmiştir.

<sup>19</sup> Ancak tüm 3x3 modelleri simetrik değildir. Örneğin, Berglas (1979) asimetrik bir modeldir.

<sup>20</sup> Mallar arasındaki ikame ve tamamlayıcılık ilişkilerinin gümrük birliğinin refah üzerindeki etkilerini inceleyen McMillan ve McCann (1981), A ülkesinin üretimin birlik üyesi diğer ülkeden yapılan ithalat ile tamamlayıcı olduğu durumda ticaret yaratılması etkisinin, birlik üyesi ülkeden yapılan ithalat ile birlik dışı ülkeden yapılan ithalatın tamamlayıcı olduğu durumda ise ticaret saptırıcı etkinin ortadan kalkacağını göstermektedir.

<sup>21</sup> Üç ülke arasında olası tüm ticaret kalıplarının beş mallı bir modelle incelenebileceğini savunan Collier (1985) ise 5x3 modeli ile gümrük birliğinin refah etkileri konusunda tamamen yeni bir terminoloji öne sürmüştür.

### Kaynakça

- ARNT, Sven W. (1968), "On Discriminatory and Non-Preferential Tariff Policies", **The Economic Journal**, 78:971-979.
- \_\_\_\_\_ (1969), "Customs Unions and the Theory of Tariffs", **American Economic Review**, 59:108-118.
- BALASSA, Bela (1961), **The Theory of Economic Integration**, Allen and Unwin: London.
- BERGLAS, Eitan (1979), "Preferential Trading Theory : The n Commodity Case", **Journal of Political Economy**, 87:315-331.
- BHAGWATI, Jagdish N. (1971), "Trade-Diverting Customs Unions and Welfare Improvement: A Clarification", **The Economic Journal**, 81:580-87.
- BLACKHURST, Richard (1972), "General versus Preferential Tariff Reduction for LDC Exports: An Analysis of Welfare Effects", **Southern Economic Journal**, 38:350-362.
- CLEMENTS, M.O. (1967), **Theoretical Issues in International Economics**, Houghton: Boston.
- COLLIER, Paul (1985), "The Welfare Effects of Customs Union : An Anatomy", **The Economic Journal**, 89:84-95.
- COOPER, C.A. ve B.F. MASSELL (1965a), "A New Look at Customs Union Theory" **The Economic Journal**, 75:742-747.
- \_\_\_\_\_ (1965b), "Toward a General Theory of Customs Union for Developing Countries" **Journal of Political Economy**, 73:461-476

- CORDEN, Max W. (1965), "Recent Developments in the Theory of International Trade", **Special Papers in Economics**, Department of Economics, Princeton University, No:7.
- \_\_\_\_\_ (1976), "Customs Union Theory and the Non uniformity of Tariffs", **Journal of International Economics**, 6:99-106.
- \_\_\_\_\_ (1985), "The Normative Theory of International Trade", R.W. JONES ve P.B. KENEN (Ed.), **Handbook of International Economics**, Cilt I, Bölüm 2, North Holland.
- ETHIER, W.J ve H. HORN (1989), "A New Look at Economic Integration", A. JAQUEMIN ve A. SAPIR (Ed.), **The European Internal Market: Trade and Competition, Selected Readings**, Oxford:Oxford University Press.
- GEHRELS, Franz (1956), "Customs Unions from a Single Country Viewpoint", **Review of Economic Studies**, 24(3):61-64.
- GUNTER, Frank (1989), "Customs Union Theory: Retrospects and Prospects" P.GREENAWAY, T. HYCLACK, R.THORN (Ed.), **Economic Aspects of Regional Trading Agreements**, New York:New York University Press.
- HAZLEWOOD, Arthur (1987), "Customs Unions", **The New Palgrave: A Dictionary of Economics**, New York, Stockton Press.
- HUMPREY, D.D ve C.E FERGUSON (1960), "The Domestic and World Benefits of a Customs Unions", **Economia Internazionale**, 13:197-213.
- JOHNSON, Harry G.(1962), "The Economic Theory of Customs Unions" , H.G JOHNSON, **Money, Trade and Economic Growth**, Bölüm 3, London:Allen and Unwin.
- \_\_\_\_\_ (1965), "An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Union", **Journal of Political Economy**, 73:256-288.
- KEMP, Murray C. (1969), **A Contribution to the General Equilibrium of Theory of Preferential Trading**, Amsterdam:North Holland.
- KEMP, M.C ve H.T. WAN (1976), "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 6:95-97.
- KRAUSS, Melvyn B. (1972), "Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretative Survey", **Journal of Economic Literature**, 10:413-436.
- LIPSEY, Richard G.(1957), "The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare", **Economica**, 24:40-46.
- \_\_\_\_\_ (1960), "The Theory of Customs Unions: A General Survey", **The Economic Journal**, 70:496-513.
- \_\_\_\_\_ (1970), **The Theory of Customs Union:A General Equilibrium Analysis**, London:Wiedenfield and Nicholson.
- LIPSEY, R.G. ve K. LANCASTER (1956/57), "The General Theory of Second Best." **Review of Economic Studies**, 24(63):11-32.
- LLOYD, Peter J. (1982), "3x3 Theory of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 12(1/2):41-63.
- McMILLAN, J. ve E. McCANN (1981), "Welfare Effects in Customs Union", **The Economic Journal**, 91:697-703

- MAKOVER, H. ve G. MORTON (1953), "A Contribution Towards a Theory of Customs Unions", **The Economic Journal**, March 1953:33-49.
- MEADE, James E.(1955),**The Theory of Customs Unions**, Amsterdam: North Holland Publishing Company.
- MELVIN, James R. (1969), "Comments on Theory of Customs Union", **Manchester School**, 37:161-168.
- MICHAELY, Michael (1965), "On Customs Unions and Gains From Trade", **The Economic Journal**, 75:576-583.
- \_\_\_\_\_ (1976), "The Assumptions of Jacob Viner's Theory of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 6(1):75-93.
- MISHAN, E.J. (1966), "The Welfare Gains of A Trade Diverting Customs Union Reinterpreted", **The Economic Journal**, 76:669-672.
- MUNDELL, Robert A. (1964), "Tariff Preferences and The Terms of Trade", **Manchester School of Economics and Social Sciences**, 32:1-13.
- O'BRIEN, Denis P. (1976), "Customs Unions : Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective", **History of Political Economy**, 8(4):540-563.
- OHLY, Claudia (1993), "What we Have Learned About the Economic Effects of Integration : A Survey of Literature", **Commission of the European Communities, Economic Papers**, No.103.
- OHYAMA, M. (1972 ), "Trade and Welfare in General Equilibrium", **Keio Economic Studies**, 9:37-73.
- POMFRET, Richard (1989), "The Theory of Preferential Trading Agreements", A. JAQUEMIN ve A. SAPIR (Ed.), **The European Internal Market: Trade and Competition, Selected Readings**, Oxford;Oxford University Press.
- REIZMAN, Raymond G.(1979), "A 3x3 Model of Customs Unions", **Journal of International Economics**, 9:341-354
- VANEK, Jaroslav (1965),**General Equilibrium of International Discrimination:The Case of Customs Unions**, Cambridge, Mass.:Harvard University Press.
- \_\_\_\_\_ (1992), **International Economic Integration**, Routledge.
- VINER, Jacob (1950), **The Customs Union Issue**, Carnegie Endowment for International Peace, New York.
- \_\_\_\_\_ (1976), "Letter to W.M Corden", **Journal of International Economics**, 6:107-108.
- WONNACOTT , R.J. ve P. WONNACOTT (1981), "Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to A Customs Union? The Curious case of the Missing Tariffs", **American Economic Review**, 71:704-714.
- \_\_\_\_\_ (1992), "Customs Union Issue Reopened", **Manchester School of Economic and Social Studies**, 60:119-135.

## LITERATURE REVIEW ON THE RELATIONSHIP BETWEEN WORK ETHIC AND RELIGIOUS BACKGROUND

Mahmut ARSLAN\*

### *Abstract:*

In this paper, I am classifying empirical research work from 1974 to 1994 dealing with the relationship between work ethic and religious background. The classification is based on three categories: In the first category, I am presenting empirical results which support that there is a significant and positive relationship between religious background and work-oriented behaviours, and hence Weberian Protestant ethic is still alive. In the second category, I am showing the opposite results of the first category. Finally, in the third category, I am introducing some results which are closely related to the topic.

### *Özet:*

### İŞ AHLAKI VE DİNİ İNANISLAR ARASINDAKİ İLİŞKİ ÜZERİNE BİR LİTERATÜR TARAMASI

Bu makalede, çalışma ahlakı ve dini inanışlarla ilgili olarak 1974 ve 1994 yılları arasında yapılmış ampirik araştırmalar sınıflandırılmaktadır. Bu sınıflandırma üç kategoride yapılmaktadır; Birinci kategori Weberyen Protestan iş ahlakının hala geçerli olduğu ve dini inanışlar ile işe yönelik olma tutumları arasında olumlu ve anlamlı bir ilişkinin varlığını öne süren sonuçları içermektedir. İkinci kategoride birinci kategorinin içerdiği sonuçların tersi olan sonuçlar yer almaktadır. Son olarak üçüncü kategoride, konuyla yakından ilgili sonuçlar sunulmaktadır.

---

\* Research Assistant, Hacettepe University, Department of Business Administration.

**Keywords:** Protestant work ethic, Max Weber, Work attitudes, Work ethic

**Anahtar Kelimeler:** Protestan iş ahlakı, Max Weber, iş tutumları, iş ahlakı

Is the Protestant work ethic (PWE) still alive or it is just a historical phenomenon? This is the most important question of the historical controversy on Weber's theory, which argues that Protestantism, particularly Calvinism had a crucial role in the development of capitalism. The question can be extended :Is there any significant differences among Protestants, Catholics and Muslim believers on the PWE endorsement? If the PWE endorsement of Protestants is not higher than non-Protestants then, how can we define work oriented attitudes as the PWE? It would be true to name it as 'the historical PWE. Although there are some findings indicating positive correlation between Protestantism and the endorsement of the PWE, correlation is not the same as causation.

Research on the relationship between the PWE and religious background has been criticized regarding to be too simplistic and not testing the links in the detailed causal chains. G.Bouma (1973) underlined that, although lip service is often paid to the Weber thesis, no researcher has taken it seriously enough to measure actual beliefs and to then determine the impact of these beliefs on behaviours. It has not been established that Protestants actually hold stronger PWE beliefs than do Catholics.

Kim (1977), discussed extensive but highly equivocal literature on religion and occupational success. He has pointed out that these studies looked at religious denominational identification rather than specifically Calvinist beliefs and values and their effect. Therefore a measure of the PWE values (the Calvinist index) which he found, correlated significantly positive with occupation and education. He also found that father's occupation constitutes a significant variable, intervening in the relationship between Calvinist beliefs and values, and occupational states, while the Calvinist beliefs and values have an independent effect on occupational status. Yet his results showed that there is no significant difference between Protestant denominations, Catholic and Protestant sects, and was forced to conclude that the use of religious affiliation as a measure of the PWE 'is less than adequate' (Furnham 1990). Consequently, Kim's point of view supports the hypothesis of my own study. In addition, it is necessary to describe and explain work attitudes in Islam and differences or similarities among Protestant, Catholic and Islamic work ethic.

Cohen (1985) argued that although Protestants' religion may well provide them with various socio-economic advantages, those advantages may be neutralized, or even reversed by socio-economic, non-religious factors. In a large, careful, longitudinal study he sought to provide a good test of the PWE in current America. He found a weak but significant relationship between Protestant background and occupational attainment. Using a regression analysis he found that the work ethic effect on economic success is slight and indirect. For instance, the PWE appears to affect educational attainment and 'grade-point average' which, in turn, affects the PWE. He argues that his results have three solid conclusions: Firstly, the Protestant ethic affects early status-attainment; secondly the Protestant ethic affects educational performance and attainment; and thirdly, the Protestant ethic can be tied to religious beliefs on the one hand, and to economic success on the other.



Thus, support can be obtained for the American Protestant ethic hypothesis despite the absence of socio-economic differences between Protestants and non-Protestants. Some empirical results about the PWE are equivocal. Ray (1982) in Australia, Belt-Hallahmi (1979) in America, and Ma (1986) in Taiwan found no significance between the PWE scores of Protestants and Catholics.

Apart from the research work which have been mentioned above, there can be found approximately more than one hundred researches about the PWE or related to the PWE from 1974 up to 1994. I classified the results into the following three categories:

1- Some are in favour of the Weberian theory and, support a positive relationship between work ethic and religious affiliation.

2- Some are against the Weberian theory, and do not support a positive relationship between work ethic and religious affiliation.

3- Some are about the work ethic, but have no proof on the subject; however, indirectly related to Weber's thesis.

### **1. Results, Supporting the Weberian Theory**

Although some of them have equivocal results, in the first category, there are some researches supporting that the PWE is currently valid and correlated positively with Protestant affiliation:

Heaven (1990) investigated the extent to which the PWE and economic locus of control beliefs were related to suggestions for reducing unemployment among 285 adults. The PWE and economic locus of control beliefs were found out to be significant correlates of suggestions for reducing unemployment.

Furnham and Qulley (1989) used the scores of 109 teenagers on the Protestant ethic scale to predict decision outcomes of the prisoner's dilemma game, and compared game play strategies on abstract lifelike prisoner's dilemma game matrices. The prisoner's dilemma game was presented in 1 of 2 played by pairs of high, low, or mixed scores on the Protestant ethic scale. Findings reveal that, as predicted, the business simulation elicited more competitive responses than the conventional matrix. High Protestant ethic scorers tended to be more competitive than low Protestant scorers.

Poulton and Hung (1989) studied the relationship between the PWE and work effort in a field setting, to test the hypothesis that high scorers on a PWE scale would work harder at their tasks, and spend less time on leisure activities than the low scorers would do. Confirming the working hypothesis of a positive correlation between endorsement of the PWE and hard work, high PWE scorers reported longer hours of study and less time spent on recreational activities during the week, but not on weekends.

Chushmir and Koberg (1988) examined the relationship of specific religions and degree of religious beliefs to job-related attitudes and values. 222 adult workers completed a questionnaire on motivational needs, job satisfaction, and work ethic, work, job and organizational commitment; and religious conviction. Although there were no significant correlations between work-related attitudes and religious affiliation or religious conviction, Protestants scored higher in the PWE than did non-Protestants. However, those who have no religious affiliation had a greater need for power than Protestants, Catholics or other Eastern religions.

Shamir (1985) examined the relationships between the degree of belief in the PWE and work involvement with the non-work activities of unemployed individuals and with their psychological state, in view of the alleged negative role played by the PWE, and work involvement in the process of coping with unemployment. Results indicate that, contrary to the expectations with the high PWE, work involvement turned to non-work activities more frequently while unemployed, and derived more psychological benefit from such activities than individuals having low scores on the PWE and work involvement. Findings suggest that the PWE and work involvement are far from hindering individuals coping with unemployment through non-work activities.

Shamir (1986) also found that, contrary to the prediction, the PWE endorsement did not moderate the relationship between employment status and psychological state.

Defrank et al. (1985) found out that US chief executive officers were less stressed and more ambitious than Japanese chief executive officers, and Japanese chief executive officers were less content in their jobs than the US chief executive officers.

Pierlot (1992) argued that modern capitalism evolved without any evidence of the PWE in Japan. However, by the time Japan was exposed to Western capitalism, the Japanese Samurai ethic had evolved into a functional equivalent of the PWE. One can still say, therefore, that the PWE 'or something analogous to it' is a necessary condition of modern capitalism.

Moran (1990) studied the notion in Irish literature and folklore, suggesting that Irish people tend to display a fatalistic outlook on life, and evaluated the extent to which Irish and American people differ in their level of fatalism or external locus of control allegiance to the work ethic and achievement motivation. The Irish who were workers had lower achievements than their American counterparts, but were not significantly different from them in other measured respects. Irish, who were students, however, scored significantly lower than American on allegiance to the work ethic and achievement motivation, but higher on fatalism.

Giorgi and Marsh (1990) reanalysed data from 1981 European values survey to determine the existence of a consensual work ethic among modern industrial societies, and examined the link between this work ethic and religion. The countries that were studied in the survey included France, Italy, West Germany, the UK, Holland, Belgium, Denmark and Spain. A general consensus was found in Western European cultures about the values associated with work. A vocational work ethic, stressing rewards of self-fulfillment and social obligation, was recognizable in all countries. This ethic was linked with religious denomination and with degree of religious fervour. People who had been educated longer had higher PWE values.

Bonett and Furnham (1991) found furthermore that the young enterprise group had a more internal locus of control and a stronger belief in hard work.

Tang and Tzeng (1992) examined the relationship between the PWE and demographic variables for 689 adults. Results show that the PWE is related to affiliation with the Republican party, young age, less education, part time employment, low income and single status in the USA.

Draguns (1974) discussed the influence of the Protestant ethic on the nature of manifestations of psychopathology. It is suggested that distinctive cultural values are expressed with appropriate and desirable behaviours.

Merrens and Garrett (1975) found that the high PWE group spent significantly more time by working on the task, and produced significantly more output. It is concluded that the type of work behaviour studied is a component of the Protestant ethic personality variable.

Aldag and Brief (1975) concluded that the adherence to the Protestant ethic ideals should be associated with strong higher order needs.

Stone (1975) found out that the job satisfaction relationship was positively correlated with the PWE

Goodale and Hall (1976) observed that, contrary to predictions, students' work values did not mediate the relationship between parental background and career aspirations in Canada.

Rim (1977) investigated preferences for different work functions between men and women employees according to their Protestant ethic. Results show that men with high Protestant ethic values mostly preferred self-realizations and intrinsic work satisfaction. Women with high Protestant ethic values preferred social contact, self realization and security.

Greenberg (1977) found that reactions to negative performance evaluations were moderated by the endorsement of the PWE.

Greenberg (1978) found furthermore that the PWE endorsement was positively correlated with perceiving the commute as being part of the work day, engaging in work-related behaviour while in transit, and a stronger preference for working than for commuting. Findings suggest that work values can account for behaviour and attitudes that extend beyond the work place.

Greenberg (1979) reported on two more studies, that show how endorsement of the PWE is related to the perceived fairness of using various equity inputs. 40 male undergraduates scoring high and low on the PWE scale made salary decisions for hypothetical workers who differed with respect to their performance quantity and duration. High PWE's were eager to pay workers in proportion to their total productivity by taking into account both quantity and duration. However, low PWE's ignored differences in quantity by paying workers the same amount, but were inclined to pay in proportion to duration.

Kanungo et al. (1978) studied the psychological profiles of Anglophone and Francophone youths of Quebec to find out whether the culture-based differences between Anglophone and Francophone adults reported in earlier studies are still prevalent among the younger generation. Comparison of the two groups was made with respect to their achievement orientations, risk taking behaviour, educational and occupational aspirations and occupational values. A matched sample of 248 Francophone and 123 Anglophone final year high school students were administered questionnaires with the aim of assessing each of these variables. The internal-external locus of control scale results show that while the occupational aspiration levels of francophones were as high as those of Anglophones the former group exhibited a lesser concern to individual achievement and risk taking and a greater concern for a more secure interpersonal climate at work than the latter group.

Beit-Hallahmi (1979) reported that the Protestant ethic scores were related significantly to religious self-identification, ethnic background, political self-identification and religious beliefs. (e.g. a high Protestant ethic scorer was more likely to be affiliated with a major religious group, hold conventional religious beliefs, and be politically conservative). Scores were not related to socio-economic status. Results were interpreted for this sample, and yielded the conclusion that Protestant ethic scores do not belong to a 'personality variable', but rather reflect social and cultural background elements.

Burke and Weir (1980) found out that those who have type A behaviour were more in line with the PWE.

Staats (1981) administered the work values inventory to a total of 129 female and 84 male undergraduate at 4 times over 10 years. Data were collected in a classroom where the inventory was used for pedagogic purposes. Considering the data with respect to a cultural shift or generational difference over the decade, an increase in work valuation, especially by females, was indicated.

Maguire and Krociczack (1983) investigated attitudes of Japanese and American workers on convergence or diversity. The general finding, which was upheld when company size, type of job and educational attainment were controlled for, was that cultural diversity is still a better explanation than convergence when applied to work-related attitudes. Attitudes affected more by historical changes in work organization, however exhibited stronger cultural differences than age differences.

Worach (1980) discussed the role that an individual's attitudes toward hedonism and altruism have on his/her leisure time activities. The author suggested that there is a relationship between how a person uses leisure time and his code of work ethics. Thus, an individual's code of work ethics influences his execution of social rules.

Spence (1985) suggested that the US people form a success-oriented society, whose attitudes toward achievement can be traced to the Protestant heritage and its emphasis on individualism and work ethic. Although they are implied to have universal significance, it is contended that contemporary theories of achievement and achievement motivation are rooted in individualism, and may have validity primarily for American and similar cultures.

Ho and Jacqueline (1984) developed a scale designed to tap adherence to the PWE ideology in Australia. Those who strongly endorsed the work ethic ideology tended to stress internal causal explanation for unemployment, and were less willing to provide assistance to the unemployed. Findings seemed to be in line with the PWE ideology.

Triandis et al. (1984) investigated role perceptions of Hispanic young adults. Combined results indicate that the non-Hispanic perceived more competition than among Hispanics.

Hooker and Ventis (1984) examined relationships among satisfaction in retirement, strength of the work ethic, and daily activities. Activities listed correlated negatively with the PWE scores but positively with the life satisfaction index and the retirement description index. Results suggest that retirees with strong work values are not as active or satisfied in retirement.

Furnham (1983) studied the relationship between the PWE scale, and attitudes to taxation. Results indicated that who strongly endorsed the PWE were more opposed to taxation than those who did not strongly endorse these beliefs. Those who endorse the PWE appear to resist social change, and are fairly rigid and conservative in their views.

Furnham and Muhiuddin (1984) compared the PWE in Britain and Malaysia. Although there was no significant difference in the PWE scores between the 3 ethnic groups (Malay, Indian, Chinese), there were large significant differences between the British and Malaysians: The former had less belief in the PWE.

Furnham (1984) studied the work values and beliefs in Britain. Analyses showed that the PWE was positively related to conservative beliefs, but negatively related to the leisure ethic and Marxist-related beliefs.

Furnham and Bland (1983) investigated the relationship between the PWE and conservatism. The results demonstrated that there is a significant difference who score low and high on the PWE index, and their social attitudes. It is concluded that the PWE beliefs are closely related to an entire range of conservative beliefs, and that it seems unlikely that the PWE would change without the other beliefs doing likewise.

Furnham (1982) found furthermore that those who strongly endorsed the PWE stressed negative individualistic explanations for unemployment and were by and large, more against welfare payments than those who did not strongly endorse these beliefs.

Fine (1983) asserted that, because of its intolerable destructiveness, the Protestant ethic is gradually giving way to the psychoanalytical ideal as a guideline for work and society. Max Weber's conceptualization of the Protestant ethic seemed to have played a significant role in modern social and economic thought.

Sinha (1983) studied social energy for work values. He suggested that work in the West has evolved as part of a system in which industrialization and bureaucratization are bound together by the PWE, and in which workers are dissociated from their social groups and derived no personal meaning from their work.

Chonko (1983) investigated job involvement as an obsession-compulsion act. 122 purchasing managers completed a questionnaire designed to measure job involvement, the PWE, role conflict, role ambiguity and Macchiavellism. Results offer preliminary support for the fact that job involvement is actually viewed as obsession-compulsion. It was positively related to the PWE.

Williams (1983) examined attachment to the 'work ethic' and the potential for increased leisure with the coming of microelectronic technology. In a world of steadily shrinking employment, a strong adherence on the part of the young to the work ethic was noted. It is concluded that just as adherence to the work ethic is strong, so the concepts of leisure are inappropriate for the society.

Bordeleau (1985) investigated the relationship between certain aspects of a superior's personality and his or her behavioural style with regard to personnel management. Results showed that work values were related to the personnel management style. Results suggested the possibility of using work values to partially predict the eventual personnel management style of candidates for management jobs. It is contended that training should be based on to improve the cognitive interpretation of realities and should be concerned, if necessary, with changing basic attitudes.

Munroe and Munroe (1986) found evidence for the Weber's thesis among a group of East African natives, who had been converted and socialised by Quaker missionaries at the turn of the century. The Protestantized Africans tended to put emphasis on education, had socialisation practises that downplayed physical punishment, had realistic beliefs about the factors bound up with success in their socio-cultural system, and health patterns similar to those of educated individuals in developing countries.

## **2. Results, Against the Weberian Theory**

There are also some researches which do not support that the PWE is currently valid and correlated positively with Protestant affiliation. They can be summarized as follows:

Hantrais et al. (1984) studied on time-space dimensions of work, family and leisure in France and the UK. They reported that changes in work practices and their effects on the organization of family life and leisure appear to bring the UK and France closer together.

McCarrey et al. (1984) studied work values of Anglophone and Francophone managers in Canada. Overall findings indicated that both groups were seeking the same types of job characteristics and allocating highly similar priorities to both long term work values and goals, and shorter term behavioural instrumentalities toward them: There was a strong similarity of work orientation across region, ethnicity and sex.

Maynard (1984) stressed that a new work ethic is emerging, and it is not the PWE. It is suggested that education on the nature of leisure is as necessary as education on the nature of work, and that new trends in work roles will require retraining and reeducation of workers:

Krau (1983) investigated the development of general attitudes toward work in career transitions of people at various career stages, belonging to various socioeconomic paths. Results confirm the role of expectations in attitude formation. Similar expectations as to the status and advancement lead to similar attitudes regardless of differences in age or cultural background.

Marshall (1983) reported that two basic themes of American work life are the equating of occupational success with high self-esteem, and the belief that work is meaningful. However, these two themes are becoming increasingly inconsistent with the occupational realities of many workers.

Weiner and Hunt (1983) studied work and leisure orientations of American university students. 517 university students from the USA completed measures of work and leisure orientation, and thereby indicated their willingness to trade future earning for increased leisure time. Results showed a stronger leisure than work orientation, and differences between work and leisure scores were related to academic majors, but not to sex, age or class standing.

Ray (1982) investigated the PWE in Australia. Results showed that Catholic/Protestant differences were not significant. Unbelievers were those with especially high achievement motivation rather than Protestants; they were also more Macchiavellian and less authoritarian.

Ganster (1981) examined the relationship between endorsement of the PWE and work performance and satisfaction, by using the PWE scale. Results did not confirm earlier findings of Mirrel-Garrett despite high statistical power. Findings question the interpretation of the Protestant ethic scale as an indicant of work attitudes and behaviour.

Buchholz (1978) identified 5 sets of common beliefs about work (humanistic, Marxist, organizational, leisure ethic and work ethic) by factor analysing questionnaire responses made on a 5 point Likert-type scale to a series of belief statements. Questionnaires returned by 366 blue and white collar workers, and 72 union officials were also analysed. The traditional work ethic beliefs - stressing the values of individualism and hard work- received the least support in all occupations surveyed from hourly union workers to managers and professionals. The belief system with the strongest support was the humanistic, stressing the value of work that is personally fulfilling. Intermediate levels of support were shown for the 3 systems stressing the value of leisure, organizational life and Marxist-related views.

Buchholz (1977) studied on the belief structure of managers relative to work concepts measured by a factor analytic model. The study, based on a sample of 366 managers, showed that they had an orientation to work that was based upon humanistic beliefs rather than on the traditional work ethic position. Thus the new management style exemplified in the human resources development movement may not simply be a push for increased performance, but may also be supported by a set of beliefs regarding the nature of work that is consistent with this style.

Albee (1977) investigated the Protestant ethic, sex and psychotherapy. He suggested that the resulting decline of religious values creates a paradox. The ethics underlying the survival of capitalism is disappearing as the system struggles to create an impulse-indulgent society of consumers, and psychotherapists have become the new gurus explaining life's elusive purpose.



Maurer and Oszustowicz (1994) investigated gender and attitudes toward work. Findings did not support Weber's and McClelland's PWE theory.

Niles (1994) examined the belief in a PWE in Australia and Sri-Lanka. Results indicated that Sri Lankans have as strong a belief in a work ethic as Australians have, when work ethic is defined as a belief that hard work will lead to success. When work ethic is defined as a need for mastery, however, Sri Lankans seem less committed. This finding suggests the need to redefine the concept of work ethics to reflect differences in beliefs in varying cultures.

Furnham et al.(1994) investigated national attitudes to competitiveness, money and work among young people. Results showed that the European nations had never lower scores on work ethics, achievement through conformity, money beliefs and attitudes to saving than the non-European nations. Countries from North and South America scored highest on work ethic and mastery, while Far and Middle Eastern countries' young people reported highest competitiveness and acquisitiveness for money.

Berniker (1993) investigated productivity and its rewards toward a new work ethic. He suggested that a new American work ethic, needed to effectively compete in global markets, might develop if the wealth created by increased productivity is invested in creating open, mutual obligations within organizations, and socially significant roles for employees beyond organizations. The proposed gain-sharing allocation supports participative work organization.

Furnham and Rajamanickam (1992) examined the PWE and just world beliefs in the UK and India. Results showed that generally females more than males, Indians (nearly all non-Christians) more than British and children more than adults endorsed the PWE and just world beliefs.

Davies (1992) analysed the evidence from humour during the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries to discuss Weber's thesis about the affinity between the PWE and the spirit of capitalism. Weber contended that the link between Protestantism and capitalism provided joketellers a target of humour (i.e. jokes at the expense at groups strongly committed to the PWE). The very existence and vitality of modern humour casts doubt on Weber's view that the spirit of neo-Calvinist religious asceticism is no longer significantly present. Joke tellers may see themselves as free individuals enjoying the fruits of an increasingly hedonistic, mature capitalism when they depict the butts of their jokes as trapped within the cage-like moral compulsions of the Protestant ethic.

Furnham and Reily (1991) administered 7 measures of the PWE to a matched group of 67 Japanese and 67 British college students in their respective countries. In addition, several sociodemographic measures and the just world scale were administered in an attempt to ascertain whether the differential determinants of the PWE beliefs were comparable across cultures. Results revealed significant differences in leisure endorsement. The Japanese scored more highly, and in the emphasis placed on independency (the Japanese professing a stronger belief) scores for both nationalities were comparable on the just world scale. In both groups, religious believers expressed stronger just world endorsement than non-believers. The PWE results were not related to religious affiliation, indicating that the PWE represents a general work orientation, independent of religious affiliation.

Babu and Reddy (1989) investigated work ethic, religiosity and job involvement of employees under different managements. Scales measuring job involvement, the PWE and religion were administered to 217 clerks working for a religious institution and 228 clerks working for a secular institution. The religiosity of working for the religious institution was higher than that of working for the secular institution. Working for religious or secular management did not, however, change the PWE attitude and job involvement.

Hafsi (1987) explored the relationship between 345 adult male Muslims' religious involvement and their work centrality or the importance of working to them. To measure the religious involvement, 3 scales that were combined at the individual level for the sake of obtaining a religious index were constructed. Based on the religious index score, the subjects were subdivided into high, moderate and low involvement groups with Islam. As hypothesized, results indicated that the high religious index value attainers were more likely to have a higher work centrality than of those with the moderate and low religious indexes. Results supported the general hypothesis that someone's belief or value is interlinked to his/her attitudes.

Ma (1986) investigated the Protestant ethic among Taiwanese college students. The PWE scale developed by Mirreles-Garrett was administered along with several sociodemographic and attitudinal measures to 395 female and 312 male Taiwanese university students. For Taiwanese the PWE scores were not related to religious belief or affiliation.

Vandewiele and Philbrick (1986) administered a Protestant ethic scale to 81 female and 82 male 17-21 years old people from Dahar, West Africa. Data indicated that there were no significant correlations for demographic variables and scores on the Protestant ethic scale.

### 3. Results Related to the Weberian Theory

In the third category, there are some researches of which the concern is PWE or work ethics in either direct or indirect connection to the main topics.. These include the following research work:

Furnham and Rose (1987) evaluated 4 belief systems regarding how people acquire money and spend time. They were: (1) the PWE, emphasizing the positive feature of work; (2) the leisure ethic, seeing recreation as the main means to personal fulfilment; (3) the wealth ethic, stressing upon accumulation of wealth to ensure independence from others and work and (4) the welfare ethic, espousing the exploitation of state benefits as a primary source of income. The PWE was significantly negatively correlated with the leisure and welfare ethic, which were themselves positively correlated. The wealth ethic was significantly correlated with the leisure ethic.

Atieh and Brief (1987) explored the moderating affect of economic sector membership on the relationship between the PWE and conservatism. In the questionnaire responses of 155 graduate and undergraduate students, the economic sector did not significantly moderate the PWE -conservatism relationship. Results indicated a need to asses the reliance on the PWE construct to study work beliefs and values.

Ali (1988) constructed scales to measure the Islamic work ethic and individualism, and also to provide evidence of these scales' reliability and validity. Three steps were involved: a literature search to develop statements pertaining to the Islamic work ethic and individualism; screening of the initial statements by Islamic experts; and actual administration of the refined statements to a sample of 150 Arab students at five major American universities. The results of a reliability test and correlation analysis indicated that both scales were reliable, and that the Islamic work ethic was slightly but significantly correlated with the individualism.

Heaven (1989) investigated the structure and personality correlates of the PWE among women. Results supported the finding that the PWE is multidimensional. However, no support was found for the finding that women who score high on measure of the PWE are neurotic, and only minimal support was found for the hypothesis that high PWE scorers are extroverted. In addition, results showed tender mindedness, as measured by the Protestant scale of the EPQ, to be significantly correlated with certain work beliefs.

Ali and Al-Shakhis (1989) examined the managerial beliefs about work in two Arab states. Iraqi managers showed greater commitment to egalitarian and humanistic beliefs and were less individualistic than Saudi managers.

Furnham and Koritsas (1990) examined the relationship between various measures of the PWE, and the hexagonal model of vocational preference.

Furnham (1990a) studied on seven questionnaire measures of the PWE. A literature review revealed 7 quite different self-report measures of the PWE. This study set out to compare and contrast these different measures by content, and by correlational and factor analysis. Content analyses revealed 7 dimensions to the PWE measures, and correlational analyses confirmed this. Factor analyses yielded 5 readily interpretable factors. Results were discussed in terms of the multi-dimensional nature of the PWE beliefs, the psychometric evaluation of the different scales, and the difficulty of defining the PWE in current contexts.

Furnham (1990b) investigated the relationship between the PWE and Type A behaviour. Results suggested that there may be more than one kind of Type A behaviour.

Waters and Zakrajsek (1991) administered the survey of different PWE scales. The current data yielded comparable internal consistency estimates of reliability and a similar pattern of relationships among the scales. However, mean scores on the scales were significantly higher for the current sample.

Furnham (1991) examined the PWE beliefs among 211 females and 277 males in Barbados by employing different measures of the PWE. The different measures were correlated in such a way to suggest that they were indicating different dimensions of the PWE. Actually there were no clear relationships between age, class position, and urban-rural residence in the PWE scores; however, girls tended to have higher scores than boys.

Heaven (1991) compared the PWE and economic beliefs. Results showed that, as predicted, the PWE beliefs correlated significantly with conservative beliefs.

Guestello et al.(1992) studied on cynicism, personality and work values. Results showed that Cynicism was positively correlated with having the PWE belief.

Mudrack (1993) explored the conceptual and empirical linkages between the PWE, and Type A behaviour pattern for two samples. Conclusively, Type A measure correlated significantly but weakly with the PWE.

Yamauchi and Li (1993) investigated achievement related motives and work related attitudes of Japanese and Chinese students. Findings indicated that Chinese displayed stronger motives and attitudes toward successful achievement than did the Japanese.

Waters et al. (1975) studied the Protestant ethic attitudes among college students. A factor analysis of the Protestant ethic scales yielded 2 factors which were interpreted on the basis of the loadings of the survey of work values scales, as representing intrinsic (work-related) and extrinsic (reward-related) aspects of the Protestant ethic.

Khalique (1975) investigated bureaucratic orientation and work values. The PWE scores were found to be significantly correlated with bureaucratic orientation in Pakistan.

Brief and Aldag (1977) found that the job involvement and the PWE attitudes differently affected the perceived leader behaviour satisfaction relationships.

Singh (1978) investigated achievement, decision making orientations and work values of fast and slow progressing farmers in India. Results did not support McClelland's hypothesis that achievement motivation is in part responsible for economic growth.

Casserly (1980) summarised the Canadian literature used in the development of the Canadian values survey, which was a part of an international project. The literature reveals that Canadians place special emphasis on such work-related values as ability development, cultural identity, risk taking and the opportunity for impact.

Kleiber and Crandal (1981) examined the relationship between locus of control and the affective domain of leisure attitude. Results indicated that, of the four groups, only female students showed a substantial relationship between locus of control and leisure ethic. In this group, leisure ethic was associated with an external locus of control, circumstances as lying outside oneself.

Hofstede (1984) investigated the cultural relativity of the quality of life concept. Research data on dominant work-related value patterns in 53 countries and regions, and the results were used to suggest how definitions of the quality of life are affected by national culture patterns.

There are also some research work that aim at testing the validity of the PWE in the modern world. In the USA Lenski (1961) hypothesized that religion plays a significant part in determining how people behave economically, politically and in their family life. The other hypothesis is that Protestants compared to Catholics are more inclined to view work as important in and of itself. Analysis of the data indicated that a white Protestant is more likely than a white Catholic to:

- Consider his work important and have a small family,
- Avoid installment buying and save money for the future,
- Vote Republican and question the welfare state,
- Take a liberal view of freedom of speech, but hesitate to push for racial integration in the schools,
- Migrate and leave close family ties in order to obtain education, a better job, and a higher position in the class system,
- Develop a commitment to the principles of intellectual autonomy.

Lenski's findings also indicate, that white Protestants are more upwardly mobile than Catholics, even when social class is held constant. Jews tend to be most successful and black Protestants the least, whilst Protestants and Catholics fall between these extremes.

These findings reveal that active middle-class Protestants were found to be most influenced by the spirit of capitalism; active working-class Catholics, being however least influenced. In addition, religiously active Protestants were more influenced than marginal Protestants; active Catholics were less influenced than marginal Catholics. Thus, being active, Protestant, and of middle-class led one to accept the spirit of capitalism, while being active, Catholic, and of working-class led one to reject the spirit.

Lenski concluded that in view of the evidence from both his study and elsewhere, apparently the strict environmental or materialist position, which explains economic, political and family behaviour solely in terms of one's social situation, is untenable. This is not to deny that social conditions, especially those of an economic nature, are powerful forces influencing one's behaviour. However, other factors (especially religion) still exercise a significant influence. In short, it still makes a difference whether a person is Protestant or Catholic, even in a modern city where secular trends should have eroded religious involvement.

Lenski also noted that ascetism is rare among modern Protestants, and the distinctive Protestant doctrine of 'the calling' has largely been forgotten. However, the Protestant concern for intellectual autonomy seems to play an increasingly important role, facilitating scientific and technical advance. The Protestant small family norm (a relatively recent innovation) provides a new end to capital formation, since when families are large, more of the income must be spent on consumer goods. The orientation of Protestants seems to facilitate the channelling of energies into the world of work. Briefly, although the primary concern of Protestantism (like Catholicism) is the attainment of spiritual values, material advance continues to be a by-product of the Protestant effort. (Furnham 1990)

Another study by Mayer and Sharp (1962) that have been performed in Detroit, appears to support the PWE hypothesis. Results implied that belonging to a Protestant sect that encourages hard work and diligence makes members more likely to achieve success. Also successful individuals convert to high prestige Protestant sects after they have achieved success.

According to Cherington (1980) the work ethic continues to be a significant force in the lives of many American workers. Pride in craftsmanship is still highly valued and generally associated with doing a good job; the road to success is still largely paved with dedicated efforts; and work is still a fairly important part of workers' life. He also found evidence that even young people shared the PWE beliefs but that younger workers, compared to older workers: were more interested in money and job enrichment; and did not believe in hard work and pride in craftsmanship as such; have less favourable attitudes to their jobs, the company and top management, are less committed but believe more in welfare, and are more concerned on whether other workers like them or not.

Nichols (1986) pointed out that there is a tendency at work among students of labour productivity to implicate British workers in deficiencies that could sometimes just as well derive from management. In addition, a cross-cultural study on attitudes toward work reveals that working people in Britain, by comparison to others in Europe, are strong on the qualities of a reliable subordinate, but weak on the critical and dynamic aspects which favour improvement in work, either as a result of personal experience or through their productivity.

Henderson (1992) argued that challenges to the PWE grew slowly and steadily. Henry Ford's automotive assembly line, for example, gathered workers who did not share the same language, let alone values. As novelty paled, the monotony of the assembly line forced workers to collect their self esteem in the paycheck. The total control by the boss was eventually challenged by labour unions. Uncertainty now characterises the work place and a new ethic has emerged. This new ethic has gotten some bad effects at workplace; for example, it is common for operative workers to balk at doing the monotonous tasks their ancestors once accepted, albeit grudgingly; loyalty to employers seems on the decline, and loyalty to fellow workers seems on the rise. Turnover rates in many industries are enough to make discontinuity an expensive problem. Organizational plans, schedules, and demands no longer carry the authority they once had; workers today often subordinate them to personal needs, which results in rampant absenteeism. Moreover, employee sabotage and violence, once unheard of, occur frequently enough to worry management. Adding to industry's woes, drug use at the office is increasingly the cause of employee theft, absenteeism, and low productivity.

## Conclusion

There is a new ethic which is unrelated to religious demands of ministers and manufacturer's representatives, but is part and parcel of the individual desire for meaningful and challenging labour in which some autonomy is an integral feature. An increasingly professionalised work force will not accept a golden embrace unless it is accompanied by fulfilling jobs that have been designed for a labour force that sees work in relation to family, friends, leisure and self-development. Work for most of people in the USA, continues as an important part of our lives, but only in relation to our total experience. (Shaw and Barry 1992)

As Furnham (1990) rightly has put it, contradictory arguments such as the PWE is on the increase vs. that it is on the decline may be simultaneously true, because depending on which historical period is being discussed; which group of people are being referred to; and how the PWE is measured, it is quite possible that both positions are true. For instance, the PWE may have been in decline in the 1960s but is now showing a revival; while The PWE beliefs are declining among working class, blue-collar workers, and they are alive and well in middle-class white-collar workers; While some manifestations of the PWE are in decline as manifested by greater absenteeism and strikes, work commitment seems higher than ever.

He also underlined that, rather more importantly, rarely is reliable data forthcoming about changes in the PWE. There is now ample evidence that some golden period when the PWE beliefs and values permeated a whole society never existed. Careful historical evidence does not support that position. Not only is the evidence for change weak, circumstantial and patchy, but the theory of or for changes is often weak. People who lament the decline in the ethic blame television or Freud, fail to explain how either or both of these factors actually influenced the PWE, nevertheless people are happy to speculate, frequently in high moral tones, about the decline. It would certainly be interesting to classify optimists and pessimists and see what they had in common in terms of their personal experiences and work views. Blaming personal or national economic decline on the abandoned PWE of the workers definitely sounds like a classic attribution error.

In short, it can be seen that the results supporting the validity of the PWE or positive relationship between the PWE and religious affiliation are more than the anti-PWE results. Here it should be noted that some Protestant societies or communities may have more PWE values because of their Protestant heritage. It is however possible to see more the PWE endorsement among non-Protestants in the modern world.

In addition, the surveys have some methodological problems. Measurement of the PWE is not easy, and there are different dimensions of the PWE. Incomparable sampling can be seen in some researches. It seems necessary to keep comparable sampling and to focus on the same dimensions of the PWE for clear results. I hope, this literature review would be helpful for further and more illuminating studies in the field.



**References:**

- Albee, G, 1977, The Protestant Ethic, Sex and Psychotherapy, **American Psychologist**, Vol 32:150-161
- Aldag-Brief, 1975 Some Correlates of Work Values, **Journal of Applied Psychology**, Vol 60:757-760
- Ali, A, 1988, Scaling an Islamic Work Ethic, **Journal of Social Psychology**, Vol 128: 575-583
- Ali-Al Shakhis, 1989, Managerial Beliefs About Work in Two Arab States, **Organization Studies**, Vol 10:169-186
- Atieh-Brief, 1987, The PWE Conservatism Paradox; Beliefs and Values in Work and Life, **Personality and Individual Differences**, Vol 8:577-580
- Babu and Reddy, 1989, Work Ethic Religiosity and Job Involvement Employees Under Different Managements, **Indian Journal of Applied Psychology**, Vol 26:30-37
- Beit-Hallahmi B, 1979, Personal and Social Components of the Protestant Ethic, **Journal of Social Psychology**, Vol 109:263-267
- Berniker, E, 1993, Productivity and its Rewards; Toward a New Ethic, **Employee and Rights Journal**, Vol 6:161-170
- Bonett-Furnham, 1991, Who Wants To Be an Entrepreneur, **Journal of Economic Psychology**, Vol 12:465-478
- Bordeleau, Y, 1985, Work Values and Personal Managing Style, **Canadian Journal of Behavioural Science**, Vol 17:246-262
- Bouma, G, 1973, Beyond Lenski: A Critical Review of Recent "Protestant Ethic" Research, **Journal for the Scientific Study of Religion**, Vol 14
- Brief-Aldag, 1977, Work Values as Moderates of Perceive Leader Behaviour Satisfaction Relationship, **Sociology of Work and Occupations**, Vol 4:99-112
- Bucholz, R. A, 1976, Measurement of Beliefs, **Human Relations**, Vol 29:1177-1188
- Bucholz, R.A, 1977, The Belief Structure of Managers Relative to Work Concepts Measured by a Factor Analytic Model, **Personal Psychology**, Vol 30:567-587
- Bucholz, R.A, 1978, The Work Ethic Reconsidered, **Industrial and Labour Relations Review**, Vol 31:450-459

- Burke and Weir, 1980, Personality, Value and Behavioural Correlates of the Type A Individual, **Psychological Reports**, Vol 46:171-181
- Casserly, M, 1980, Canadian Work Related Values, **Canadian Counsellor**, Vol 15:38-42
- Cherrington, D, 1980, **The Work Ethic: Working Values and Values that Work**, Amacom, New York
- Chonko, L.B, 1983, Job Involvement as Obsession-Compulsion Some Preliminary Empirical Findings, **Psychological Reports**, Vol 53:1191-1197
- Chushmir-Koberg, 1988, Religion and Attitudes Toward Work. A new look at an old Question, **Journal of Organizational Behaviour**, Vol 9:251-262
- Cohen, J, 1985, Protestant Ethic and Status-Attainment, **Sociological Analysis** vol.46
- Davies, C, 1992, The PWE and the Comic Spirit of Capitalism, **British Journal of Psychology**, Vol 43:421-442
- De Frank et al., 1985, The Impact of Culture on the Management Practises of American and Japanese CEOs, **Organizational Dynamics**, Vol 13: 62-76
- Draguns, J.G, 1974, Values Reflected in Psychopatology; the Case of the Protestant Ethic, **Ethos**, Vol 2:115-136
- Fine, R, 1983, The Protestant Ethic and the Analytic Ideal, **Political Psychology**, Vol 4: 254-264
- Furnham, A, 1982, The PWE and Attitudes Toward Unemployment, **Journal of Occupational Psychology**, Vol 55:277-285
- Furnham, A, 1983, The PWE, Human Values and Attitudes Towards Taxation, **Journal of Economic Psychology**, Vol 3:113-128
- Furnham, A, 1984, Work Values and Beliefs In Britain, **Journal of Occupational Behaviour**, Vol 5:281-291
- Furnham, A, 1990, **The Protestant Work Ethic**, Routledge, London
- Furnham-Bland, 1983, The PWE and Conservatism, **Personality and individual Differences**, Vol 4:205-206
- Furnham, A, 1990a, A Content, Correlational, and Factor Analytic Study of Seven Questionnaire Measures of the PWE, **Human Relations**, Vol 43:383-399
- Furnham, A, 1990b, The PWE and Type A Behaviour, **Psychological Records**, Vol 6:323-328
- Furnham, A, 1991, The PWE in Barbados, **Journal of Social Psychology**, Vol 131:29-43

- Furnham et al., 1994, National Attitudes of Competitiveness, Money and Work Among Young People, **Human Relations**, Vol 47:119-132
- Furnham-Koritsas, 1990, The PWE and Vocational Preference, **Journal of Organizational Behaviour**, Vol 11:43-55
- Furnham-Muhiudeen, 1984, The PWE in Britain and Malaysia, **Journal of Social Psychology**, Vol 122:157-161
- Furnham-Quilley, 1989, The PWE and Prisoner's Dilemma Game, **British Journal of Social Psychology**, Vol 28:79-87
- Furnham-Rajamanickam, 1992, The PWE and Just World Beliefs in the Great Britain and India, **International Journal of Psychology**, Vol 27:401-416
- Furnham-Reilly, 1991, A Cross-Cultural Comparison of British and Japanese PWE and Just World Beliefs, **Psychologia An International Journal of Psychology in the Orient**, Vol 34:1-14
- Furnham-Rose, 1987, Alternative Ethics; the Relationship Between the Wealth, Welfare, Work and Leisure Ethic, **Human Relations**, Vol 40:561-573
- Ganster, D.C, 1981, Protestant Ethic and Performance: A Re-examination, **Psychological Reports**, Vol 48:335-338
- Giorgi-Marsh, 1990, The PWE as a Cultural Phenomenon, **European Journal of Social Psychology**, Vol 20:499-517
- Goodale-Hall, 1976, Inheriting a Career; the Influence of Sex, Values, and Parents, **Journal of Vocational Behaviour**, Vol 8:19-30
- Greenberg, J, 1977, The PWE and Reactions to Negative Performance Evaluations on a Laboratory Task, **Journal of Applied Psychology**, Vol 62:682-690
- Greenberg, J, 1978, Protestant Ethic Endorsement and Attitudes Toward Commuting to Work Among Mass Transit Riders, **Journal of Applied Psychology**, Vol 3:755-758
- Greenberg, J, 1979, Protestant Ethic Endorsement and Fairness of Equity Inputs, **Journal of Research in Personality**, Vol 13:81-90
- Guestello et al., 1992, A Study of Cynicism, **Personality and Work Values**, Vol 126:37-48
- Hafsi, M, 1987, The Effect of Religious Involvement on Work Centrality, **Psychologia An International Journal of Psychology in the Orient**, Vol 30:258-266
- Hantrais et al., 1984, Time-Space Dimensions of Work, Family and Leisure in France and in the UK, **Leisure Studies**, Vol 3:301-317
- Heaven, P, 1989, Structure and Personality Correlates of the PWE among Women, **Personality and Individual Differences**, Vol 10:101-104

- Heaven, P, 1990, Suggestions for Reducing Unemployment: A Study of PWE and Economic Locus of Control Beliefs, **British Journal of Social Psychology**, Vol 29:55-65
- Heaven, P, 1991, The PWE and Economic Beliefs, **Australian-Psychologist**, Vol 26:59-63
- Henderson, V, E, 1992, **What is Ethical in Business**, New York, McGraw-Hill
- Ho-Jacqueline, 1984, Development of an Australian Work Ethic Scale, **Australian Psychologist**, Vol 19: 321-332
- Hofstede, G, 1984, The Cultural Relativity of the Quality of Life Concept, **Academy of Management Review**, Vol 9:389-398
- Hooker-Ventis, 1984, Work Ethic, Daily Activities and Retirement Satisfaction, **Journal of Gerontology**, Vol 39:478-484
- Khalique, N, 1975, Bureaucratic Orientation and Work Values, **Pakistan Journal of Psychology**, Vol 8:65-68
- Kanungo et al., 1978, Achievement Orientation and Occupational Values; A Comparative Study of Young French and English Canadians, **Canadian Journal of Behavioural Science**, Vol 10:202-213
- Kim, H, 1977, The Relationship of Protestant Ethic Beliefs and Values of Achievement, **Journal for the Scientific Study of Religion**, Vol. 16
- Kleiber-Crandal, 1981, Leisure and Work Ethics and Locus of Control, **Leisure Sciences** Vol 4:477-485
- Krau, E, 1983, The Attitudes Toward Work in Career Transitions, **Journal of Vocational Behaviour**, Vol 23:270-285
- Lenski, G, 1961, **The Religious Factor: Study of Religion's Impact on Politics, Economics and Family Life**, New York
- Ma, L.C, 1986, The Protestant Ethic Among Taiwanese College Students, **Journal of Psychology** 120: 219-224
- Maguire-Kroliczak, 1983, Attitudes of Japanese and American Workers; Convergence or Diversity, **Sociological Quarterly** Winter 83
- Marshall, J, 1983, Reducing the Effects of Work Oriented Values on the lives of male American Workers, **Vocational Guidance Quarterly** Vol 32:109-115
- Maurer-Oszustowicz, 1994, Gender and Attitudes Toward Work, **International Journal for the Advancement of Counselling**, Vol 17:35-46
- Mayer-Sharp, 1962, Religious Preference and Worldly Success, **American Sociological Review**, Vol 27:220-227

- Maynard, M, 1984, Work and non-Work Perspectives and Trends, **Journal of Employment Counseling**, Vol 21:74-82
- McCarrey et al., 1984, Work Value Goals and Instrumentalities; A Comparison of Canadian West Coast Anglophone and Quebec City Francophone Managers, **International Review of Applied Psychology**, Vol 33:291-303
- Merrens-Garrett, 1975, The Protestant Ethic Scale as a Predictor of Repetitive Work Performance, **Journal of Applied Psychology**, Vol 60:125-127
- Moran, A, 1990, Allegiance to the Work Ethic, Achievement, Motivation and Fatalism in Irish and American People, **Irish Journal of Psychology**, Vol 11:82-96
- Mudrack, P, 1993, The PWE and Type A Behaviour, **Personality and Individual Differences**, Vol 14:261-263
- Munroe-Munroe, 1986, Weber's Protestant Ethic Revisited; An African Case, **Journal of Psychology** Vol 120:447-456
- Nichols, T, 1986, **The British Worker Question: A New Look at Workers and Productivity in Manufacturing**, Routledge, London
- Niles, F.S, 1994, The Work Ethic in Australia and Sri-Lanka, **Journal of Social Psychology**, Vol 134:55-59
- Poggi, G, 1983, **Calvinism and the Capitalist Spirit**, The Macmillan Press Ltd., London
- Poulton and Hung, 1989, Relationship Between the PWE and Work Effort in a Field Setting, **Applied Psychology An International Review**, Vol 37:227-233
- Ray, J, 1982, The Protestant Ethic in Australia, **Journal of Social Psychology**, Vol 116
- Rim Y, 1977, Significance of work and personality, **Journal of Occupational Psychology**, Vol 50: 135-138
- Shamir, B, 1985, Unemployment and Free Time Role of the PWE and Work Involvement, **Leisure Studies**, Vol 4(3) 333-345
- Shamir, B, 1986, PWE, Work Involvement and the Psychological Impact of Unemployment, **Journal of Occupational Behaviour**, Vol 7 (1) 25-38
- Shaw-Barry, 1992, **Moral Issues in Business**, Wodsworth Publishing Company, USA
- Sing, S, 1978, n-Achievement Decision Making Orientation and Work Values of Fastand Slow Progressing Farmers in India, **Journal of Social Psychology**, Vol 106:153-160

- Sinha, J. B, 1983, Social Energy for Work Values, **Dynamische-Psychiatrie**, Vol 16:325-336
- Spence, J.T, 1985, Achievement American Style; the Rewards and Costs of Individualism, **American Psychologist**, Vol 40:1285-1295
- Staats, S, 1981, Work Values Inventory Scores From 1970 to 1980, **Perceptual and Motor Skills**, Vol 53: 113-114
- Stone, E, 1975, Job Scope, Job Satisfaction and Protestant Work Ethic; A Study of Enlisted Men in the US Navy, **Journal of Vocational Behaviour** Vol 7:215-224
- Tang-Tzeng, 1992, Demographic Correlates of the PWE, **Journal of Psychology**, Vol 126:163-170
- Triandis et al., 1984, Role Perceptions of Hispanic Young Adults, **Journal of Cross Cultural Psychology**, Vol 15:297-320
- Vandewiele- Philbrick, 1986, The Protestant Ethic in the West Africa, **Psychological Reports**, Vol 58:946
- Waters et al, 1975, Protestant Ethic Attitudes Among College Students, **Educational and Psychological Measurement**, Vol 35:447-450
- Waters-Zakrajsek, 1991, The Construct Validity of four PWE Scales, **Educational and Psychological Measurement**, Vol 51:117-122
- Weiner-Hunt, 1983, Work and Leisure Orientations Among University Students; Implications for College and University Counselors, **Personal and Guidance Journal**, Vol 61:537-542
- Williams, C, 1983, The Work Ethic Non-Work and Leisure in An Age of Automation, **Australian and New Zealand Journal of Sociology**, Vol 19:216-237
- Worach, K.H, 1980, Two Concepts of the Way of Life; Instrumental Activeness and Expressive Activeness, **Studa-Socjologiczne** Vol 79:259-273
- Yamauchi-Li, 1993, Achievement Related Motives and Work Related Attitudes of Japanese and Chinese Students, **Psychological Reports**, Vol 73:755-767

## SAĞLIK ALANINDA İNSAN HAKLARI VE ETİK

Ümmühan BARDAK\*  
Dilaver TENGİLİMOĞLU\*\*

### Özet:

Sağlık alanında insan hakları konusu; temel bir insan hakkı olarak "sağlıklı olma ve sağlık hizmeti alma hakkı"nı, herkesin mevcut sağlık bilgileri ve kuruluşlarına hiçbir engel olmaksızın ulaşabilmesini ifade eden "hakkaniyet ilkesi"ni, hem geleneksel hem de biyoloji ve tıptaki ileri gelişmeler sonucu ortaya çıkan "tıbbi etik" sorunlarını ve aynı zamanda "hasta hakları"nı içerir. Makalede konunun tüm bu boyutlarına değinen kısa bir girişten sonra, esas olarak hasta hakları konusu ele alınmış; hasta haklarını hem uluslararası hem de ulusal alanda bu kadar popüler ve gerekli kılan gelişmelere kısaca değinilmiştir. Tıptaki hızlı gelişmeler, sağlık hizmetlerinin ticarileşmesi ve sonucunda meydana gelen güven bunalımı; geleneksel olarak etik kurallarla işleyen ve güven ve saygıya dayalı hasta-hekim ilişkisini, hukuksal olarak iki eşit birey arasında yapılan bir hizmet akdine dönüştürmüştür. Uluslararası alanda kabul gören ve hem bireysel hem sosyal hakları içeren temel hasta hakları anlatılırken; aynen insan haklarında olduğu gibi, hasta hakları açısından da özellikle risk altında bulunan gruplardan bahsedilmiş, hasta haklarının korunması ve geliştirilmesi için hayati önem taşıyan mekanizmalar üzerinde durulmuştur. Makalenin son bölümünde; ülkemizde hastaların yasal hakları ile koruyucu mekanizmalara ve sağlık kuruluşlarımızdaki uygulamalar hakkında yapılan birkaç araştırmadan söz edilmiş; bazı sonuç ve önerilerle yazıya son verilmiştir.

\* Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Topluluğu Uzmanı

\*\* Gazi Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

**Anahtar Sözcükler:** hasta hakları, sağlık hizmetleri, tüketicinin korunması, sağlıkta insan hakları, tıbbi etik, şikayet prosedürleri, bilgilendirilmiş onay, mahremiyet, hasta katılımı.

**Key Words:** patient rights, health care services, consumer protection, human rights in health, biomedical ethics, complaint procedures, informed consent, privacy, patient participation.

**Abstract:****HUMAN RIGHTS AND ETHICS IN HEALTH SECTOR**

Health aspects of human rights include "right to health and health care" as a fundamental human right; "equity principle" which means equal opportunity for access to care, services and treatment; "medical ethics" problems particularly arising rapid biological and medical developments; as well as "patients' rights" for the protection of self-determination, dignity and integrity of the patient as a person. After having mentioned shortly about all these dimensions of the field; the issue of patients' rights and its popularity and necessity both in international and national areas as a result of the developments were specifically studied. Accelerating developments in biology and medicine and commercialisation of health care services resulted in disappearance of traditional personal confidence and ethical principles between the patient and the health care provider; and nowadays the relationship has transformed from the field of ethics into the field of law as a service contract between the equal partners. While mentioning about basic patients' rights which comprise both individual and social rights as accepted in international arena; special categories of patients that make them more vulnerable were examined; as well as mechanisms to support and enforce patients' rights were especially emphasised. At the end of the article, legal status of patients and the implementation of the rights in Turkey are reviewed with some examples and conclusions.

**GİRİŞ**

Tarihsel olarak, insan hakları literatüründe geçen diğer birçok hak çok daha önceden ele alınmasına ve uluslararası belgelere ve ulusal anayasalara girmesine rağmen, "sağlık hakkı", ancak bu yüzyılda tartışılmaya başlanan ve dünyadaki birçok ülkenin anayasasına en son giren haklardan birisidir. 18. ve 19. yüzyılda yapılan anayasalarda diğer birçok haktan tek tek bahsedilirken, "sağlık hakkı"na atıf bulunmamaktadır. Sağlık hakkı konusunda ilk defa, 1948 yılında imzalanan Birleşmiş Milletler'in İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi'nin 25. maddesinde aşağıdaki şıklar yer almıştır:

a) Kendisinin ve ailesinin sağlığı ve iyiliği için herkes; gıda, giyecek, barınak ile tıbbi bakım ve temel sosyal hizmetler de dahil olmak üzere; uygun bir yaşam standardı hakkına; ve işsizlik, hastalık, sakatlık, dulluk, yaşlılık veya kişinin kontrolü dışında gelişen diğer geçim zorluğu durumlarında güvenlik (güvenli yaşam) hakkına sahiptir.

b) Annelik ve çocukluk dönemi özel bir bakımı ve yardımı gerektirir. Evlilik içinde ya da evlilik dışı doğmuş olsun, tüm çocuklar aynı sosyal korunma hakkına sahip olacaktır.



Bundan sonra 1961 yılında imzalanan Avrupa Sosyal Şartı ile, 23 adet temel sosyal ve ekonomik hakkın koruma altına alınmasına, ve tüm nüfusu kapsayan bir sosyal korumanın sağlanmasına da öncülük etmiştir. Bu sözleşmenin sağlığın korunması hakkına ilişkin 11. maddesinde şöyle demektedir:

“Sağlığın korunması hakkının etkin uygulamasını temin etmek üzere taraflar, doğrudan ya da kamu/özel örgütlerle işbirliği içinde aşağıdaki uygun önlemleri almayı taahhüt ederler:

1. Sağlığı bozan sebepleri mümkün olduğunca uzaklaştırmak;
2. Sağlık konularında bireysel sorumluluğu teşvik etmek ve sağlığın geliştirilmesi için eğitim ve danışma fırsatlarını sağlamak;
3. Mümkün olduğu kadar epidemik, endemik ve diğer hastalıkları önlemek.”

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) Anayasası'nın önsözünde; sağlığın “sadece hasta veya sakat olmama hali değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal açıdan tam bir iyilik hali olduğu” şeklindeki tanımı yapılmakta; her insanın “ırk, din, siyasi inanç, ekonomik ve sosyal durumu gözetilmeksizin elde edilebilecek en yüksek sağlık standardına ulaşmasının” temel haklarından biri olduğu teyit edilmekte; ve “yalnızca uygun sağlık ve sosyal tedbirler almak suretiyle yapılabilecek olan halkların sağlığını koruma sorumluluğunu” doğrudan devletlere vermektedir. 1970 yılında DSÖ'nün 23. Dünya Sağlık Asamblesinde kabul edilen bir kararla da; yukarıdaki gelişmelerin hepsinin ötesine giden “Sağlık hakkı, temel bir insan hakkıdır.” ilkesi açıkça benimsenmiştir.

Son olarak Avrupa Konseyi tarafından hazırlanan “Avrupa İnsan Hakları ve Biyotıp Sözleşmesi” taslağı bugünlerde Avrupa ülkelerinin imzasına açılmıştır. Bu sözleşme, tıp uygulamalarındaki etik ve insan hakları sorunlarına yönelik temel ilkelerin ve en düşük uygulama standartlarının tanımlandığı temel bir metin olacaktır. Açık ismi “Biyoloji ve Tıbbın Uygulanmasında İnsan Haklarının ve Onurunun Korunması Sözleşmesi” olan söz konusu taslaktaki temel yaklaşımda; biyolojik ve tıbbi gelişmelere belirli kurallar çerçevesinde izin verilirken; insanın iyiliğinin ve menfaatlerinin her şeyden üstün tutulması, herkesin sağlık hizmetlerinden adil bir şekilde yararlanması, ve biyoloji ve tıp alanında mesleki standartların oluşturulması yer almaktadır.

Tüm Avrupa/Dünya devletlerinin imzasına açık olan sözleşme; BM İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi, Medeni ve Siyasi Haklar Sözleşmesi, Avrupa Sosyal Şartı gibi insan hakları konusundaki temel sözleşmelerden yola çıkarak, Avrupa Konseyi'nin önderliğinde hazırlanmıştır. Sözleşmede sağlık hizmetlerindeki temel ilkeler (her türlü işlemde kişinin serbest ve aydınlatılmış onayının alınması, özel yaşam ve bilgi edinme hakkı, vs.) ve günümüzdeki başlıca etik problemleri oluşturan genetik mühendislik, bilimsel araştırmalarda kullanılan denekler ve organ nakilleri ile bunlardan ticari kazanç yasağı gibi konular ele alınmaktadır.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Council of Europe: “Draft Convention for the Protection of Human Rights and Dignity of the Human Being with regard to the Application of Biology and Medicine: Convention

Sağlık alanında insan hakları konusu üç başlık altında incelenebilir: İlk olarak, bu yüzyılda kazanılmış olan, hasta-sağlam tüm insanların doğal olarak sahip olduğu "sağlık hakkı"dır. Sağlıklı yaşam hakkı da denilebilen bu hak, "sağlık hizmeti/bakımı alma hakkı" olarak da yorumlanabilir. Esas olarak "sağlık hakkı", sağlıklı bir yaşam sürmeyi; kişisel sağlığı koruma ve geliştirme konusunda mevcut tüm bilgi, beceri ve imkanlara sahip olmayı; ve gerektiğinde danışma, bilgi ve beceri kazanma, korunma, tedavi ve rehabilite edilme hizmetlerini almak üzere herkesin tüm sağlık kuruluşlarına hiçbir engel olmaksızın ulaşabilmesini içermektedir. Bu da "**hakkaniyet**" ilkesinin gözetilmesini içerir.

Sağlık alanında insan hakları araştırmasının ikinci başlığı ise, potansiyel olarak "sağlıklı olma" ve ihtiyaç duyduğunda bir engelle karşılaşmaksızın "sağlık hizmetlerine ulaşabilme" haklarına sahip olan, sağlığı konusunda bilinçli bireyin; hastalandığında uygun tedavi ve bakımı alırken tıp kurumu karşısında daha zayıf ve kolay incinebilir durumundan dolayı (her zamankinden daha çok risk altında olan) temel bireysel haklarının gözetilmesi konusudur. Hasta, sağlık hizmetinde alternatifinin olmaması, iki taraf arasında bilgi açısından hekim lehine büyük bir eşitsizlik olması, ve ayrıca psikolojik olarak da hassas durumda bulunması nedeniyle haklarını koruyamayacak durumdadır. Bu durum popüler olarak "**hasta hakları**" diye ifade edilen konuyu gündeme getirmiştir. Bu konu ileri ki bölümlerde daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Diğer yandan tıbbi/biyolojik bilimlerdeki baş döndürücü hızlı gelişme, tıbbi teknolojiyi de peşinden sürüklemekte ve bir canlı türü olarak insan üzerinde daha önceden düşünülemeyecek müdahalelere izin vermektedir. Bütün bu yeni çalışmalar ve araştırmalar esnasında kullanılan insanlara, insan olmalarından dolayı saygı gösterilmesi ve tıp biliminin temel etik kurallarına titizlikle uyulması gerekmektedir. "**Tıbbi etik**", mesleki ahlak kurallarından daha öte, ayrıca oluşturulması gereken bir alandır.

Sağlık alanında insan hakları konusu, Hipokrat'ın ortaya koyduğu tıp mensuplarının mesleki/ahlaki kuralları ile başlar. İnsana değer vermeyi konu alan bu deontolojik yaklaşım zaman içinde yeni gelişmelere göre şekil almış, bu yüzyılda ise bazı durumlarda yetersiz kalmasından dolayı birçok yönüyle hukukun konusu olmaya başlamıştır. Tıbbi etik tartışmalarının konusu olan yeni uygulamalar, insan haklarını gözeten hukuk kurallarıyla sonuçlanmaktadır.

Tıbbi Etik: Bugün tıp etiğinin konusu olan sorunlar, "sağlık hakkı" denen temel insan hakkının korunması söz konusu olan her yerde karşımıza çıkabilmektedir. İlk olarak sağlıkla ilgili her türlü araştırmalarda karşımıza çıkar. İnsanların denek olarak kullanılmasından embriyo transferine kadar uzanan bir sorunlar yelpazesi vardır. "Yapılması olanaklı olan" ile "izin verilen"

arasındaki sınırın nerede çizileceği sorunu her zaman tartışılacaktır. İkinci olarak sorunlar, sağlık çalışanlarının kendileriyle ve hastalarıyla ilişkilerinde ortaya çıkabilmektedir. Sağlıkçıların kendilerine ilişkin mesleki anlayışları, sorumlulukları, tıp bilgisinin tıp-dışı amaçlarla kullanılmaması gibi kendilerine ilişkin sorunlar yanında; çalışanların hasta insanlara bakışından ve onlara yaptığı muameleden seçilecek tedavi şekline karar vermeye kadar uzanan sorunlar vardır. Üçüncü olarak, sağlık işlerinin planlanmasında ve yönetiminde de birçok etik sorun ortaya çıkabilir. Bunlar halk sağlığının kapsamına giren çalışmalardan, hastane idaresine kadar, yasa-yönetmelik çıkarmaktan meslek hastalıklarına karşı tutuma kadar uzanan etik problemlerdir.

Temel tıbbi etik ilkeleri; yaşama saygı, hastayı aldatmama, hasta sırrına saygı duyma, zarar vermeme, adalet ve yasalık (meşruiyet) ilkeleridir. Günümüzün başlıca etik sorunları ise dört başlık altında sıralanabilir:

1. Genel Olarak Kürtaj (Yaşamın Başlangıcı Sorunu)
2. Yaşam Desteği Sorunu (Yaşamın Sonlanması Sorunu)
3. Yapay Dölllenme
4. Genetik Mühendislik<sup>2</sup>

Sağlıkta Hakkaniyet İlkesi: Sağlık hizmetlerinde yapılan tüm çabalara ve özellikle gelişmiş ülkelerdeki etkin hizmetlere rağmen; hala, farklı ülkeler arasında ve aynı ülkede yaşayan farklı gruplar arasında sağlık durumları ve aldıkları hizmetler bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar standart sağlık istatistikleri ile bile görülebilmektedir. Ancak bu farklılıkların tamamı “eşitsizlik, adil olmayan farklılıklar” olarak tanımlanamaz. “Eşitsizlik” gereksiz ve önlenemez ve aynı zamanda, adil olmayan farklılıklar anlamına gelir. Böylece belirli bir durumun eşitsizlik olarak tanımlanabilmesi için, toplumun geri kalan kısmındaki şartlar göz önüne alınarak nedenin incelenmesi ve “haksız” olarak tanımlanması gerekir. Kişilerin doğuştan sahip oldukları refah düzeyleri, kalıtsal olarak sahip oldukları yetenekler, eğitim ve kişisel çabaların bir araya gelmesiyle oluşan refah ve gelir dağılımı hakkaniyet tartışmalarının başlangıç noktasını oluşturmaktadır.

İdeal olarak sağlıkta hakkaniyet ilkesi, herkesin tam sağlık potansiyeline erişebilme şansına sahip olması ve daha pragmatik olarak, sakınmadıkları sürece bu potansiyele ulaşmak açısından kimsenin dezavantajlı olmamasıdır. Hakkaniyet, sağlık için eşit fırsatlar yaratmak ve sağlık farklılıklarını mümkün olan en düşük seviyeye indirmektir. Bu konudaki politikaların sağlıkta ihtiyaç duyulan kaynakların adil dağılımını, herkesin mevcut fırsatlara ulaşmada eşit şansa sahip olmasını, ve hasta olduklarında toplumun bu insanlara sunduğu destek ve bakımda adil olmasını içermesi gerekir.

<sup>2</sup> WHO: Health Aspects of Human Rights, With Special Reference to Developments in Biology and Medicine, Geneva, 1976.

### HASTA HAKLARI<sup>3</sup>

"Hasta hakları" konusu, bizim bu makalede özellikle üzerinde duracağımız bir insan hakları konusudur. Yukarıda saydığımız ve bu alana giren diğer iki konuya (sağlıkta hakkaniyet ve tıbbi etik) bu makalede yeri geldiğinde kısmen değinilecektir.

"Hasta" olmak, hastaneye yatmak insanda korku, endişe, sıkıntı yaratan, güvenliğini tehdit eden, ayrıca onu pasif ve bağımlı hale getiren olumsuz bir deneyimdir. Tanınan ve destek alınan çevreden uzaklaşma, bilinmezlik korkusu ve çevre kontrolü kuramama gibi bazı sorunlarla birey rol kaybına uğrar. Hastanede bu şekilde yoğun duygular yaşayan bir insan, kendisi ile ilgili yapılan işlemler hakkında sağlık görevlilerinden yeterli bilgi alamadığında korku ve endişesi daha da artmaktadır.

Sağlık ekibi üyelerinin hastalarla ilişkilerini nasıl düzenledikleri ile ilgili üç tip davranış modeli ortaya konmaktadır. İlki olan "teknik yönetsel model"de, sağlık ekibi üyeleri insanı dikkate almaksızın sadece hizmet verir. İkincisi olan; "babacan model"de sağlık ekibi üyesi hastanın verilen emirleri yerine getirmesini ister ve "en iyi ben bilirim" esasına göre hareket eder. Üçüncüsü ise "anlaşılmalı model"dir; burada bakımı veren kişi ile hastanın ortak karar vermesi söz konusudur.<sup>4</sup>

Hastalar, gelişen tıp teknolojisi, giderek karmaşıklaşan sağlık sistemi ve insancılıktan uzaklaşan tıp kurumu karşısında kendilerini güçsüz ve korunmaya muhtaç hissetmektedir. İşte bu noktada, insanın onurunun ve bütünlüğünün korunmasını ve hastaya birey olarak gösterilen saygının artırılmasını amaçlayan çabalara ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Bu çabaların bir ürünü olan "hasta hakları" kavramı son yıllarda sağlık hizmetleriyle ilgili uluslararası ve ulusal düzeydeki pek çok önemli tartışmada yer aldığı yeni bir çerçeveye doğru izlediği yön giderek hastanın merkezde yer aldığı yeni bir çerçeveye doğru gitmiş, "hasta-merkezli tıp" tanımlamasına girmeye başlamıştır. Bunun sonucu hekim, daha çok danışman ve yol gösterici konuma gelmiştir. Ayrıca bu yeni ilişki biçiminde hastanın kararı da önem kazanmıştır. Böylece "paylaşılan karar" olarak nitelendirilen bu ilişki biçiminde, hasta ilkinde olduğu gibi edilgen değil, etkin durumdadır.

Burada açıklanmaya çalışılacak temel hasta hakları aslında, öncelikle her açıdan kişinin "kendi yaşamını belirleme" hakkını tam güvence altına almaya yöneliktir. Burada "yaşam" şeklinde dile getirilen şey kişinin biyolojik, psikolojik ve toplumsal varlığıdır. Hasta hakları, hastanın yaşamı ile beden ve ruh bütünlüğü üzerinde özgür iradesine dayalı etkinlikte bulunmasına imkan sağlayan haklarıdır.

<sup>3</sup> BARDAK, Ümmühan: "Sağlık Alanında Etik ve İnsan Hakları", Sağlık Bakanlığı AT Koordinasyon Dairesi Uzmanlık Tezi, Ankara 1997.

<sup>4</sup> YILMAZ, Meryem: "Hasta Haklarının Hemşire, Doktor ve Yatan Yetişkin Hastalar Açısından İncelenmesi", Cumhuriyet Ün.Sağlık Bilimleri Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Sivas, Şubat 1991, sy.11.

<sup>5</sup> Türk Tabipler Birliği: "Hasta Hakları: Temel Belgeler", yay.hazırlayan Şükrü HATUN, Kasım 1995, Ankara.

Hasta hakları, esas olarak insan hakları ve değerlerinin sağlık hizmetlerine uygulanmasını ifade etmekte ve dayanağını insan haklarıyla ilgili temel belgelerden almaktadır. Bir başka deyişle insan olarak saygı görme, kendi yaşamını belirleme, güvenli bir yaşam sürdürme, özel yaşama saygı gösterme gibi ilkeler ile birlikte; yeterli sağlık bakımı ile sağlığın korunması ve mümkün olan en yüksek sağlık düzeyine ulaşma, hasta haklarının da temelini oluşturmaktadır.

Hasta hakları ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda, bir çerçeve sunan ve hasta hakları alanında da uygulanabilecek olan bazı uluslararası belgeler dikkate alınmaktadır. Bunlar; İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi (1948), Uluslararası Medeni ve Siyasi Haklar Sözleşmesi (1966), Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi (1966), Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi (1950) ve Avrupa Sosyal Şartı (1961) vb. gibi belgelerdir.<sup>6</sup>

Tarih boyunca süregelen hasta-hekim ilişkisinde, hekimin bilgi ve konumundan ötürü "etkin" rolde ve otorite sahibi olduğunu; bunlardan dolayı ilişkiyi onun yönlendirdiğini ve baskın rol oynadığını, buna karşın hastanın hekimin buyruklarına itaat eden bir rolde ve "edilgen" konumda olmuştur. Hasta-hekim ilişkisinin en temel özelliği olan; bilgiyi ve onun getirdiği gücü elinde tutan hekimin hasta üzerindeki tartışmasız otoritesi, hekimi ilişkiyi yöneten ve yönlendiren konuma getirerek, tıp uygulamalarında bazı olumlu sonuçlarına karşın hekimin istese de hastasıyla paylaşımcı bir ilişki kuramamasına yol açmıştır.<sup>7</sup> Sahip olduğu otorite ve onun omuzlarına yüklediği sorumluluk sadece hastayı değil, giderek hekimi de rahatsız eder olmuştur. Bu ilişki biçimi "paternalist/ataerkil ilişki" olarak nitelendirilmektedir. Hekimin insan yaşamı üzerine olan "bilgi"sinden kaynaklanan "hükmü", ona geleneksel olarak "baskın" olma hakkını tanımıştır.<sup>8</sup>

Geleneksel hasta-hekim ilişkisinde varolan denge unsurlarının birer birer ortadan kaldıran gelişmeleri aşağıda şekilde sınıflandırabiliriz:

1. Tıp/Biyoloji Teknolojisinin Hızlı Gelişimi
2. Güven Bunalımı
3. Tıp ve Sağlık Hizmetlerinin Ticarileşmesi
4. Yararlılıkta Birey/Toplum/Devlet Çatışması
5. Standardizasyona Gitmenin Getirdiği Bazı Riskler

Geleneksel olarak hasta-hekim ilişkisi biçiminde adlandırılan ilişki ağının, hukuk alanında ele alınabilmesi için tıpkı insan haklarında olduğu gibi, iktidar sahibi bir kurumun (devlet/tıp kurumu) ve bu kurumun karşısında hak ve

<sup>6</sup> Bkz. KAPANİ, Münci: "İnsan Haklarının Uluslararası Boyutları", Bilgi Yay. No.46, 1.Basım, 1987.

<sup>7</sup> BARDAK, Ümmühan: a.g.e., sy.70.

<sup>8</sup> KÖKÜÖZ, Ayşe Nur: "Etikten Hukuka Hasta Hakları", Bilim ve Teknik, TÜBİTAK, Cilt 28, Sayı 336, Kasım 1995, sy.50-55.

sorumluluk sahibi olan bireyin (kişi/hasta) konuya taraf olan esas unsurlar olarak görülmeleri gerekir. Bu bakışla hasta hakları, tıpkı insan haklarının devletin birey tarafından denetimini sağladığı gibi, tıp kurumunun da hasta tarafından denetimini sağlar. Günümüzde tıp ve sağlık hizmetlerinin ticarileşmesi ve yeni teknoloji ürünleri ile oluşan sağlık piyasası, geleneksel hasta-doktor arasındaki güveni zedeleme eğilimi taşımaktadır. Gelişen bilgi toplumu birçok bireyin bilgiye daha kolay erişebilir olması nedeniyle bilgi düzeyini artırmakta, bu durumda sağlık sektörünün hatalarını daha kolay açığa çıkarmaktadır.

Hasta haklarının evrimsel gelişiminde iki safhayı tanımlayabiliriz: Birinci safha sağlık sistemi ve meslek elemanları karşısında zayıf durumdaki hastanın yasal olarak korunması sürecidir. Bu gelişme süreci çoğu ülkede devam etmektedir. Ancak Hollanda'da bu süreç 1960'larda, ABD'de ise 1920'lerde başlamıştır. Bu ilk safha tamamlandığında, hasta haklarının gelişimi durmak yerine, sıra ikinci bir safhaya gelmektedir. Bu safhada hasta hakları sağlık sisteminin güçlenmesi ve hakkaniyetin uygulanmasında bir araç işlevi görmeye başlıyor. Sistemi geliştirmek, sağlık bakımına daha gerçekçi bir bakış getirmek, ekonomik anlamda etkinliği artırmak, kalite değerlendirmesini geliştirmek, karar vermek için daha çok bilgi ve şeffaflık sağlamak bu safhada gündeme gelmektedir. Diğer bir deyişle sorun, hem bireysel düzeyde hastanın, hem kolektif düzeyde kullanıcıların/vatandaşların sağlık sisteminde temsil edilmesi mekanizmasının kurulmasıdır. Hasta haklarını sosyal bir çerçeveye sokan bu anlayışa göre, öncelikli olan hastanın eğitimi, ikincisi de hastanın hizmete katılımı ve vatandaşın da sağlık sisteminde yer almasıdır.<sup>9</sup>

## TEMEL HASTA HAKLARI

Hasta haklarını ele alırken, en başta bu hakların hem sosyal hem de kişisel hakları içerdiği kesinlikle vurgulanmalıdır. "Hasta hakları" kavramı genellikle bize kişisel hakları hatırlatmakla birlikte, herkesin sağlık hizmetlerine ulaşabilmesi, kendi sağlıkları konusunda ve sağlık hizmetlerini kullanmada halkın bilgilendirme hakkı gibi birçok sosyal hakkı da içermektedir. Hasta hakları ile ilgili yapılan düzenlemelerde hem hastaların hem de sağlık çalışanlarının hakları ve yükümlülükleri, beklentiler ve rollerle birlikte yasal metinlerde açıkça yer almaktadır. Çünkü "bu konu hasta ile sağlık çalışanları arasındaki ilişkiyi zora sokmamalı (olumsuz etkilememeli), tarafların birinin saldırgan ya da savunma durumunda olmasına yol açmamalıdır."<sup>10</sup>

<sup>9</sup> DEKKERS, A.Fons: "Patients' Rights in the Netherlands", Working Papers for a WHO Consultation, Amsterdam, 28-30 March 1994.

<sup>10</sup> WHO: "The Rights of Patients", Report on a WHO Consultation, Amsterdam, 28-30 March 1994, EUR/ICP/HLE 121(A).

Hasta haklarıyla ilgili olarak kaleme alınan metinler genelde sosyal haklardan söz ettikleri halde, kişi hakları üzerinde odaklaşmaktadır. Günümüzdeki çalışmalar sadece bireysel hakları değil, sosyal hakları da tartışmaktadır ve ayrıca ulusal mevzuatlar kürtaj, sterilizasyon, organ nakli, ötanazi gibi özel konuları ile temiz bir çevre, iyi kalitede gıda, güvenilir ilaçlar ve tıbbi ürünler ve sağlığın geliştirilmesi gibi dolaylı hasta haklarını kapsamaktadır. Sağlık hizmetlerinde bireysel haklar hasta haklarından ibaret değilse de, hasta hakları yine de sağlık hizmetlerindeki bireysel hakların en büyük ve önemli kısmını oluşturmaktadır.

Şimdi temel hasta haklarını sırasıyla kısaca ele alalım:

### 1. Sağlık Hizmetlerinde İnsan Hakları ve Değerleri (Bireyin Özerkliği)<sup>11</sup>

"Kendi yaşa nını belirleme" hakkı, "karar verme" ya da "son söz" hakkı olarak ele alınabilir. Bugünkü hasta-hekim ilişkisinde, hastanın tedavi olup olmaması veya iyileşip iyileşmemesi kararı ve son söz hakkı hekimde kalmaktadır. "Olması gereken" ise, hastanın kendi yaşamını kendisinin belirlemesi ve bunun bir "hak" olarak meşrulaştırılmasıdır.

Tıpta hizmetlerden yararlananlar açısından "özerklik", kişinin kendi değer yargıları, inançları ve tercihleri doğrultusunda, bedenine ve sağlığına yönelik olarak yapılacak tıbbi girişimlere karar vermesi hakkı olarak tanımlanır. Bu da, yapılan teşhis ve tedavi işlemlerinin hastayı önceden hazırlayarak onu utandırmadan, kapalı ve başka kimsenin olmadığı mekanlarda uygulanmasını, sağlık çalışanlarının insanın onurunu zedeleyecek, küçük düşürecek ya da utandıracak hareket ve sözler sarf etmemesini, ve hizmetlerin her zaman kibar ve saygılı şekilde verilmesini içerir.

Diğer bir ifadeyle, kadın veya erkek herkesin insan olmaktan dolayı saygı görmeye, fiziksel ve ruhsal bütünlüğe sahip olmaya ve kişi olarak güvenli bir yaşam sürdürmeye, kendi ahlaki ve kültürel değerlerine, dinsel ve felsefi inançlarına sahip olmayı ve bunlara saygı gösterilmesini istemeye ve kendisi için edinilebilir en yüksek sağlık düzeyine kavuşmaya hakkı vardır.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Temel hasta hakları konusunda burada 8 alt başlık halinde yapılmış olan sınıflandırmada; 1994 tarihli "Avrupa'da Hasta Haklarının Geliştirilmesi Amsterdam Deklarasyonu" ile biraz önceki dipnotta bahsedilen Henk Leenen & Sjef Gevers & Genevieve Pinet tarafından hazırlanan DSÖ'nün "Avrupa'da Hasta Hakları" kitabındaki sınıflandırmalar esas alınmış, söz konusu belgeler bu bölümün yazılmasında da ana kaynakları teşkil etmişlerdir. Çünkü dünyadaki son eğilimleri yansıtan her iki belgede de, hem bireysel hem de sosyal haklar birlikte ele alınmakta ve sağlıkta hakkaniyet ve etik ile insan hakları anlayışları bu belgelerde çok iyi sentezlenmektedir. Kanımızca hasta haklarına bakışımızın da, insan hakları yaklaşımı içinde, hakkaniyet ve etik ilkeleriyle birlikte olması gerekmektedir.

<sup>12</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", European Consultation on the Rights of Patients, Amsterdam, 28-30 March 1994, Copenhagen, April 1994, sy.19.

## 2. Bilgilendirilme Hakkı

"Kendi yaşamını belirleme" hakkının tıptan ve tıbbi girişimden kaçma veya teslim olma gibi ussal olmayan bir boyuttan sıyrılıp ussal bir boyutla hayata geçirilebilmesi için, temel hasta haklarından biri olan "bilgilendirilme" hakkının da kullanılması gerekir. Hastanın bilgilendirilme hakkının hayata geçirilebilmesi için de "bilgilendirme", sağlık görevlilerinin kayıtsız şartsız sorumluluğu olmalıdır. Herhangi bir tıbbi girişim için hastadan alınan "bilgilendirilmiş onay" (informed consent), bir anlamda "paylaşılan karar"ın ürünüdür, ve konu hakkında hekimin hastanın bilgi ve beklentilerini göz önüne alarak, onu tam olarak bilgilendirmesini ve bu şekilde hastanın karara aktif olarak katılımını amaçlar. Hekimi de hem vicdanen, hem yasal olarak özgürleştirir.

Hastanın temel haklarından birisi olan bilgilendirilme, onayın da ön şartıdır. İnsanlar hakkında hiçbir şey bilmedikleri şeylere onay veremezler, bu yüzden bilgilendirilmeden verilen onay geçersizdir. Teşhis için yapılan tıbbi işlemler, teşhis, tedavi için varolan tüm seçenekler, bu seçeneklerin artıları ve eksileri ile sağlığa olan muhtemel etkileri, tedaviye devam etmenin ya da reddetmenin doğrudan ve dolaylı riskleri, tedavinin gelişimi, süresi, meydana gelecek ağrı ve rahatsızlıklar, hastalığın gidişatı, ilaçların olumlu ve olumsuz etkileri, diğer ilaçlarla etkileşimleri, ve bakım sonrası yaşamın niteliği ve yaşam biçiminin şartları hakkında bilgi verilmelidir.<sup>13</sup>

Bilgi onu alan kişinin düzeyine göre anlaşılır hale getirilerek, tıbbi terminoloji kullanımı en aza indirilerek verilmelidir. Bir hasta açıkça bilgi talep ettiğinde sağlık görevlileri onu vermekle yükümlüdür. Bilgiyi verme şekli konusunda özel bir form olmamakla birlikte, sözlü, yazılı, basılı broşürler yoluyla, ihtiyaç duyulduğunda yabancılar için bilgilerin tercümesi sağlanarak verilmelidir.

## 3. Bilgilendirilmiş Onayın Alınması

Onay, önerilen tıbbi girişimle ilgili olarak uygulamadan önce kişinin bilinçli rızasının alınması anlamına gelmektedir. Teşhis, tedavi, ve diğer tüm tıbbi işlemler (örn; tıbbi kontroller) için onay alınması gereği; insanın fiziksel bütünlük hakkı üzerine temellendirilmiştir. Ancak alınan her onay geçerli değildir. Hasta ameliyata girerken alelacele imzalatılan bir "izin belgesi" eksik bir belgedir. Bu belge yasal bir süreçte geçersiz sayılabilir, çünkü alınan onayın geçerli olabilmesi için, birtakım koşulların sağlanmış olması gerekir.

<sup>13</sup> LEENEN, Henk; GEVERS, Sjeff; PINET, Geneviève: "The Rights of Patients in Europe, A Comparative Study", published on behalf of WHO/EURO by Kluwer Law&Taxation Publishers, Deventer/Boston, 1993, sy.46



“Aydınlatılmış onay” da denilen; aydınlatma, gönüllülük ve yeterlilik unsurlarının hepsini taşıması gereken geçerli onayda, öncelikle hasta onay verdiği konuda aydınlatılmış olmalıdır. Bilgilendirme aşırı bir yönlendirme çabası içermemeli, onay verme konusundaki gönüllülük korunmalıdır. Kişi onay verirken herhangi bir zorlamayla karşılaşmamalıdır, onayı verdikten sonra bile işlemden vazgeçme için şans (zaman) tanınmalıdır. Önerilen tıbbi girişimin risklerinin saklanması ya da küçültülmesi, yararların abartılması, hastanın onay vermeme yönündeki direncini kırmak amacıyla ortaya çıkabilecek olumsuzlukların büyüülmesi de bu zorlamanın kapsamında kabul edilir.

#### 4. Tıbbi Kayıtlara Ulaşılma ve Verilerin Gizliliğinin Korunması

Hastanın yararlandığı sağlık hizmetleri sürecinde ve sonunda oluşan tıbbi kayıtlarına ve sağlık durumuna ilişkin her türlü bilgiye dilediği zaman ulaşabilmesi ve istediği takdirde bu kayıtların bir örneğini alabilmesi mümkündür. Buna ilave olarak, eksik ya da hatalı olan bilgilerin düzeltilmesini, yanlışların silinmesini de isteyebilir. Kayıtlara ulaşılma hakkı, gizlilik hakkı ile birlikte değerlendirilmelidir ve kişisel verilerini görmek ve kontrol etmek bireylerce kullanılan araçlardan birisidir. Kayıtlara ulaşma hakkı, yalnızca hastanın kendi verileri ile ilgilidir. Yani hasta sadece kendi kayıtlarını görebilir ve bir örneğini alabilir, diğer hastaların verilerine ulaşması söz konusu değildir.

Verilerin gizliliğinin korunması ise, hastanın mahremiyet hakkıyla yakından ilişkilidir. Her ikisi de sağlık hizmetleri sırasında ve tıbbi bakım gereğince hasta tarafından sağlanan veya açığa çıkan bilgilerin bu hastalar ve vatandaşlar aleyhine kullanılmasını önlemek ve bilgileri korumak üzere ortaya çıkmıştır. Tutulan kayıtlar ve eldeki bilgiler, hastanın rızası olmaksızın üçüncü kişilere aktarılamaz.

#### 5. Gizlilik ve Mahremiyetin (Özel Yaşamın) Korunması

İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nin 13.maddesi; “Hiç kimsenin özel yaşamı, ailesi, konutu ya da haberleşmesine keyfi olarak karışılmaz; şeref ve adına saldırılamaz. Herkesin bu gibi karışma ve saldırılara karşı yasa tarafından korunma hakkı vardır” demektedir. Hasta haklarının önemli maddelerinden biri de “özel hayat ve mahremiyetin korunması”dır. Hekim, hastanın sağlık durumu ve kişiye özel diğer tüm bilgilerini, ölümünden sonra bile sır olarak saklamakla yükümlüdür.

“Gizlilik ve hasta sırrı” konuları, tıp etiğinin en eski konularından biridir ve hasta-hekim ilişkisinde güvenin sağlanmasında ve korunmasında vazgeçilmez önemdedir. Hukuki yoruma göre “hasta sırrı”, gizli tutulmasında hastanın maddi veya manevi yararının bulunduğu tüm bilgilerdir. Hasta istemiyorsa hekime başvurduğu bile gizlenmelidir.

Hastanın tanı, tedavi ve bakımı için gerekli olmadıkça ve ek olarak hasta izin vermedikçe, hastanın özel hayatına ve aile yaşantısına girilemez. Tıbbi girişimler ise ancak kişinin mahremiyetine saygı gösterilerek yapılabilir.<sup>14</sup> Sağlık kurumlarına başvuran hastalar, kişisel bakımlarını yapacak sağlık personelinin veya muayene ve tedavilerini yapacak kurumların, kişi mahremiyetini koruyan fiziksel koşullara sahip olmasını bekleme hakkına sahiptir.

## 6. Bakım ve Tedavi Hakkı

Kadın ve erkek herkes, sağlığın geliştirilmesi ve koruyucu sağlık hizmetlerini de içeren sağlık ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeterli sağlık bakımını alma hakkına sahiptir. Hastalar tanı, bakım ve tedavi yönünden, tüm sağlık personeli ve/veya sağlık kurumları arasında işbirliğini kapsayacak şekilde hizmetin sürekliliğini isteme hakkına sahiptir. Özellikle tedavi bakımından hizmet sınırlılığı olan durumlarda sağlık personelinin hasta seçimi yapması gerekiyorsa, bu seçimin bütün hastaların hakkı dikkate alınarak eşit bir şekilde yapılması gerekir. Bu seçim tıbbi ölçütlere göre ve ayırım yapılmaksızın gerçekleştirilmelidir.

Hastalar, sağlık sisteminin işleyişi ile uyumlu olarak, tedavileri sırasında sağlık görevlilerini ve kurumlarını seçme ve değiştirme hakkına sahiptir. Hastalar tanı, tedavi ve bakımları sırasında saygı görme, kültür ve değerlerine uygun şekilde davranılma hakkına sahiptir. Bakım ve tedavileri süresince arkadaşları, akrabaları ve aileleri tarafından desteklenme ve her zaman manevi destek ve yol gösterilme hakları vardır. Hastalar son bilgilerin ışığında çektikleri acıların dindirilmesi ve iyileşmek için yardım alma hakkına sahiptir. Sonuç olarak herkesin yaşamlarının son döneminde insanca bakılıp, saygın biçimde ölme hakları olmalıdır.<sup>15</sup>

## 7. Hasta Hakları Açısından Özellik Gösteren Bazı Gruplar

İnsan hakları alanında olduğu gibi hasta hakları alanında da risk gruplarından söz edilebilir. Bazı hasta grupları, hak ihlallerine uğrama açısından diğerlerine göre daha savunmasız durumdadırlar. Örneğin; çocuklar (yaşlarının küçük olmasından dolayı karar verme rüştünü almamış küçükler), hukuksal açıdan karar verme ehliyetinden yoksun yani yetersiz kişiler, ağır psikiyatrik bozukluğu olan akıl hastaları, fiziksel ve zihinsel özürlüler, hapishanelerdeki mahkumlar, madde bağımlıları ve alkolikler, kurum bakımı altındaki kronik hastalar ve bağımlılar, çok yaşlılar, HIV taşıyıcıları ve AIDS hastalığı olanlar, ve üzerinde araştırma yapılan kişilerdir.

<sup>14</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e., sy.25.

<sup>15</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e., sy.26-27.

Yasal olarak diğerleriyle aynı haklara sahip görünmelerine rağmen, diğerlerine göre çok daha güç şartlar altında yaşamakta ve daha sık hastalanmakta, hastalandıklarında ise daha büyük dezavantajlar yaşamaktadırlar. Bunlardan bazılarına kısaca değinelim:

- a) **Çocuklar:** Dünyanın her yerinde çocuklar, yasal olarak anne-babaları ya da velayet almış veliler tarafından temsil edilmektedir ve çocuk hakkında onun yararına olacak şekilde karar verme yetkileri vardır. Ancak dünyada gittikçe artan bir oranda, anlama ve tedavi kararlarını değerlendirme kapasitesine sahip çocuğun, görüşlerini açıklayabilmesine olanak tanıyan bir eğilim gözlenmektedir.
- b) **Karar verme ehliyetinden yoksun yetişkinler:** Tüm hukuk sistemleri geçici ya da sürekli olarak kendi yararlarını gözetme kapasitesini kaybetmiş olan "ehliyetsiz" yetişkinler için yasal bir temsilci (veli ya da vasi) tayin edilmesini düzenlemiştir. Temsilci mahkemelerce tayin edilir, fakat hasta bir vekil belirleyebilmektedir. Yasal yetersizlik durumu, otomatikman hastanın her türlü kararı almada yetersiz olduğu anlamına gelmez. Artık Batı ülkelerinde resmi olarak yetersiz bir hasta, gerçekte bunu yapmaya muktedir olduğu her durumda haklarını kullanabilmekte, durumları izin verdiği ölçüde karar alma sürecine dahil edilmektedir.
- c) **Psikiyatrik hastalar:** Psikiyatri hastalarının da öteki hastalara göre haklarını daha az kullanabilecek durumda olduğu, bu hastaları zorla hastaneye yatırma ve tedavi etmenin önemli hukuksal ve etik sorunlara yol açabileceği kesindir. Bu konuda öncelikle kabul edilmesi gereken temel sorun zorla hastaneye yatırma ve tedavinin, bireyin haklarına ve dokunulmazlıklarına doğrudan ve çok önemli bir müdahale oluşudur. Çocukların ve ehliyetsiz yetişkinlerin sağlıktaki yasal pozisyonu genellikle medeni hukukla düzenlenirken, akıl hastalarının durumu özel idari yasaların konusu olmuştur.<sup>16</sup>
- d) **Araştırma deneği olan hastalar:** İnsan üzerinde yapılan deneyler konusunda yasalardan ziyade, meslek içinde kendi kendine düzenlemenin daha önemli rol oynadığı görülmektedir. Helsinki Deklarasyonu bu konuda bir referans belgesi niteliği taşımaktadır ve deneğin özgür ve aydınlatılmış onayı temel bir gerekliliktir. Çoğu ülkede bu tür deneyleri en iyi gözetleme mekanizması olarak etik izleme komiteleri kurulmaktadır. Bu komiteler genellikle yerel düzeyde olmaktadır, bazen de tıbbi araştırmaları denetlemek üzere ulusal kuruluşlar oluşturulmuştur.

<sup>16</sup> OĞUZ, N.Yasemin: "Temel Yönleriyle Psikiyatride Hasta Hakları", Psikiyatri, Psikoloji ve Psikofarmakoloji Dergisi, 1993, 1(3), sy.232-237.

## 8. Hasta Haklarının Korunması ve Geliştirilmesi İçin Oluşturulan Mekanizmalar

Yukarıda sayılan hakların yasal mevzuatta yer alması, bu hakların otomatikman uygulanacağı anlamına gelmemektedir. Bu hakların hayata geçirilebilmesi için, hastaların/vatandaşların önceden belirtilen haklarının uygulanması ile ilgili bilgi ve önerilere ulaşması gerekir. Haklarından haberdar olan, sağlık konularında eğitilmiş hastaların sağlıkla ilgili kararlara her düzeyde katılımı sağlanmalıdır. Hakların ihlali durumlarının izlenmesi açısından güçlü bir şikayet mekanizması kurulup işletilmeli, ve etik komiteler yoluyla sağlık hizmetleri bu açıdan izlenmelidir.

- a) **Hasta ve sağlık personelinin eğitimi:** Hakların uygulanabilirliği daha çok hasta ve sağlık ekibi üyelerinin eğitimi ile ilgilidir. Sağlık ekibinin ve hastaların eğitimi üç boyutlu olmalıdır: i) Sağlıkçıların okullarından mezun olmadan önce, üniversite eğitimleri esnasında bu konuyla ilgili dersler almalarını sağlamak; ii) Mezun olduktan sonra yine sağlık personelinin hizmet-içi eğitim programlarında bu konuları ele almak; ve iii) Bu konuların muhatabı olan hastaların bilinçlenmesini sağlamak için sağlık kuruluşları ve basın-yayın kuruluşları yoluyla geniş kapsamlı bir halk eğitimi projesi başlatmak. Böyle bir halk eğitimi programında bu konunun tartışılması sağlanarak, güçlü bir kamuoyu yaratmak mümkün olabilir.
- b) **Şikayet prosedürleri:** Hastalar haklarına saygı gösterilmediğini hissettiklerinde şikayet için başvuru imkanına sahip olmalıdır. Bu hakkın uygulanabilmesi için şikayet prosedürleri ile ilgili bilgi edinmeyi, bağımsız kişi/kuruluşlara ulaşabilmeyi ve hastanın en uygun nasıl hareket edeceği konusunda danışmada bulunma imkanlarını sağlamalıdır. Şikayet sistemi hasta adına savunma ve yardım imkanlarını sağlamalıdır. Hastanın şikayetlerinin değerlendirilmesine, etkili ve tam olarak ilgilenilmesine, şikayetin ciddiye alınmasına ve sonuç hakkında bilgilendirilmeye hakkı vardır.
- c) **Hasta katılımının sağlanması:** Hem bireysel olarak hastaların haklarını kullanabilmesi sırasında hem de bu başarıldığında gündeme gelecek olan bir diğer konu; hastanın sağlık hizmetlerinin her düzeyine doğrudan bir taraf olarak katılması ve verilen her türlü kararda kendi çıkarlarını koruyabilecek güçte olmasının sağlanmasıdır. Sağlık hizmetlerinin her düzeyine hasta katılımının sağlanması hem hizmetlerin denetlenmesine hem de kalitenin artırılmasına yol açacaktır.

Burada hasta örgütlerine, hasta haklarının gelişmesine olan ciddi etkilerinden dolayı kısaca göz atmakta fayda var. İlk hasta örgütleri 1920-30'larda ABD'de ve kısa bir süre sonra Avrupa'da görülmeye başlamıştır. Bunlar spesifik hastalıklara yönelik (böbrek hastaları, kanserliler gibi) olarak kurulmuş ve kendilerine daha iyi hizmet verilmesinde baskı grubu olmuştur. 1980-90'larda ise genel hasta ve tüketici örgütleri kurulmaya başlamış; bu örgütler spesifik bir hastalığı olmasa da sağlık hizmeti kullanan herkese açık ve yeni faaliyetleri arasında üyelerinin çıkarlarını korumak, hükümet, sağlık çalışanları ve kuruluşları ve sigorta şirketleriyle üyeleri adına görüşmeler ve pazarlıklar yapmak yer alıyor.<sup>17</sup>

Çoğu ülkede ulusal hasta örgütlerinin, yalnızca genel siyasi kanallarla kamuoyu yaratarak dolaylı bir temsil imkanı değil; aynı zamanda sağlık politikalarının geliştirilmesi ve önemli politika kararlarıyla ilgili olarak temsil imkanları vardır. Bu örgütler sağlık hizmetlerindeki diğer taraflarla birlikte ve eşit düzeyde ulusal sağlık konseylerinde temsil edilmektedir.

**d) Etik komitelerinin kurulması ve işletilmesi:** Çoğu ülkenin etik komitelerin kurulması konusunda hiçbir mevzuatı bulunmamaktadır. Bu konuyla ilgili varolan mevzuatın çoğunda da etik komitenin görevi, insan üzerinde deney yapan tıbbi araştırma projelerini incelemek ve bu yönde tavsiye vermekle sınırlandırılmıştır. Ancak günümüzde birçok ülkede bu etik inceleme komitelerinin yanında, tüm etik konularda genel tavsiyeler vermek üzere oluşturulan yeni komiteler kurulmaktadır.

Etik sorunlara çözüm bulabilmek ve hastayı zararlı uygulamalardan baştan itibaren koruyabilmek amacıyla bugün birçok ülkede oluşturulmuş olan hastane etik kurulları; insan üzerinde deney, küçük yaştaki hastaların sorunları, ciddi hastalığı olan ya da bilinçsiz hastalar üzerinde yapılan uygulamalar için hastadan izin alma, tedavi edici değeri olmayan yöntemlerin incelenmesi, yeni bir tedavi yönteminin denenmesi amacıyla tedavinin kesilmesi, hastalığın gizliliğinin korunması, yeniden canlandırma, ağrısız ölüm, özürlü yeni doğanın bakılması gibi etik sorunları incelemektedir. Ayrıca bu kurullar, sağlık ekibi üyelerinin hastaneye ve hastalara karşı sorumluluklarından doğan anlaşmazlıkları da ele almaktadır.

<sup>17</sup> MALSCH, Marijke: "Model Regulations; Patients Organisations and Organisations of Professionals Formulate Their Rights", 12th International Symposium on Dental Hygiene, 1-4 July 1992.

## ULUSLARARASI ALANDA HASTA HAKLARI

Hasta haklarıyla ilgili tarihsel gelişim incelendiğinde birkaç safhası olduğu fark edilmektedir: Hasta ve hasta haklarına verilen önemin başlangıçtaki amacı bireyi sağlık sisteminin olumsuz etkilerine karşı korumaktır. Ancak daha sonra geliştirilen yaklaşımlar; sağlık hizmetlerinin tüketicisi olan hastaların sistemin organizasyonu, hizmet ve bakımın kalitesini iyi yönde etkilemesi, ileri aşamada ise sistemin yapısını arza yönelik ekonomiden talebe yönelik ekonomiye doğru değiştirmesidir.

Bu gelişmenin temel basamakları; öncelikle sağlık sisteminde hasta haklarının tanınması ve uygulanması, hastaların örgütlenerek, çıkarlarını toplu şekilde korumak üzere bir yapı oluşturmaları, zamanla sağlık sistemine her düzeyde katılmaları ve karar vermede yetkiye sahip olmaları, kendiyle ilgili doğru kararlar alabilmesi için hastaya gerekli bilgilerin her an ve her yerde mevcut olması, kolayca ulaşılabilirliği ve iletiminin sağlanması, ve son olarak hastanın gözüyle hizmetlerde kalitenin artırılmasıdır.

Değinilmesi gereken bir diğer nokta; hastanın hakları olarak yasalarla güvence altına alınan bu bireysel ve sosyal hakların, pratik yaşamda bireylerce daha iyi kullanılabilmesi ve korunabilmesi için yeni yeni prosedürler yaratılması yönünde daha yoğun çaba harcanmaktadır. Zira bu prosedürler olmaksızın haklar kağıtta yazılı olarak kalmakta ve gerçek yaşama geçirilememektedir. Bu yüzden birçok Avrupa ülkesinde şikayet prosedürleri oluşturulmuş ve etkin olarak uygulanmaya başlanmıştır. Ayrıca yine bu hakların hayata geçirilmesinde kritik önem taşıyan halkın sağlık konularında eğitilmesi, sağlıkla ilgili bilgilerin her düzeydeki bireye ulaşması ve vatandaşların sahip olduğu hakları konusunda bilinçlendirilmesi çalışmaları devam etmektedir.

Hasta haklarının kapsamı bazı uluslararası belgelerce belirlenmiştir. Bunlardan ilki; Dünya Tabipler Birliği'nin 1981 yılında kabul ettiği "Lizbon Hasta Hakları Bildirgesi"dir. Başlangıçta sadece hasta-hekim ilişkilerini ele alan, diğer sağlık personeli ile sağlık kurumları karşısında hastaların haklarını içermeyen ve hekime hastaya karşı en iyiyi yapması için vicdani sorumluluk yükleyen Lizbon Hasta Hakları Bildirgesine göre;

- Hasta hekimini özgürce seçme hakkına sahiptir.
- Hasta hiçbir dış etki altında kalmadan özgürce klinik ve etik kararlar verebilen bir hekim tarafından bakılabilmek hakkına sahiptir.
- Hasta yeterli ölçüde bilgilendirildikten sonra önerilen tedaviyi kabul veya red etme hakkına sahiptir.
- Hasta hekimden, tüm tıbbi ve özel hayatına ilişkin bilgilerin gizliliğine saygı duyulmasını bekleme hakkına sahiptir.
- Her hastanın onurlu bir şekilde ölmeye hakkı vardır.
- Hasta, uygun bir dini temsilcinin yardımını da içeren ruhi ve teselli kabul veya red etme hakkına sahiptir.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> "World Medical Association Declaration of Lisbon on the Rights of the Patient", adopted by the 34th World Medical Assembly in Lisbon in 1981 and amended by the 47th

1995'de yapılan eklemelerle daha da genişletilen söz konusu bildirmede; öncelikle iyi kalitede tıbbi bakım hakkına yer verilerek, tedavinin sürekliliği vurgulanmıştır. Yukarıda sayılmış olan haklardan başka, herkese "sağlık eğitimi alma hakkı" tanınmıştır. Herkesin kendi kişisel sağlığını koruma ve mevcut sağlık hizmetlerine ulaşma konusunda bilgilendirilme ve seçim yapabilme hakkı olup; bu eğitim sağlıklı yaşam biçimlerini, koruyucu sağlık hizmetlerini ve hastalıkların erken teşhisini içerir.

Dünya Sağlık Örgütü bu konuda bir dizi çalışmaya başlamış, tüm ülkeleri kapsayan araştırmaların sonuçlarını rapor ve kitaplar halinde yayınlamıştır. DSÖ'nün 1991'de 41.Bölge Komite Toplantısında kabul edilen "herkes için sağlık" stratejisinin "etik ve sağlık" başlıklı 38. hedefi; "sağlık ve araştırma alanında politikalar belirlenirken etik ilkelere ve insan haklarına saygı göstermenin önemini" vurgulamaktadır.

Son yıllarda hasta haklarının ayrıntılı olarak yeniden tanımlanması için çabalar yoğunlaşmış, 28-30 Mart 1994'de tüm üye ülkelerin katılımıyla Amsterdam'da yapılan ve Dünya Sağlık Örgütünce düzenlenen toplantıda "Avrupa'da Hasta Haklarının Geliştirilmesi Bildirgesi"<sup>19</sup> yayınlamıştır. Söz konusu toplantı uluslararası alanda üç örgütün (DSÖ, Avrupa Konseyi, AB Komisyonu) ve gönüllü sivil kuruluşların (Dünya Tıp Birliği) işbirliğine çok iyi bir örnek teşkil etmektedir.

DSÖ'nün girişimiyle 5-9 Aralık 1994'de Kopenhag'da yapılan "Avrupa Sağlık Politikaları Konferansı" sonucu kabul edilen Kopenhag Deklarasyonunda; sağlık hakkı, sağlığın sosyal refahın en önemli ölçütü ve insan sermayesine yapılan yatırım niteliği vurgulanmakta, ihtiyaç içindeki gruplarla dayanışma ile sektörler arası işbirliği hususları özellikle ele alınmakta, bu konuda uluslararası düzeyde işbirliği öngörülmektedir.<sup>20</sup>

Yine DSÖ'nün girişimiyle 17-20 Haziran 1996'da Ljubljana/Slovenya'da yapılan Avrupa Sağlık Reformları Konferansında da reform süreçlerinde görülen deneyimler, tartışılmış ve hakkaniyet ve hasta haklarına ilişkin önemli çıktılar sağlanmıştır.<sup>21</sup> Çünkü sağlık piyasasındaki gelişmeler, birey olarak insanı tehdit etmeye başlamış ve bireylerin sağlık sistemleri karşısında daha güçlü olmasını sağlayacak ve bütün düzeylerde sağlıkla ilgili kararlara doğrudan katılarak sistemi dengelemesini, denetlemesini sağlayacak mekanizmalara gerek duyulmaya başlanmıştır.

General Assembly in Indonesia in 1995", The World Medical Association Inc., Ferney-Voltaire, September 1995.

<sup>19</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e. sy.12.

<sup>20</sup> WHO/EURO: "The Copenhagen Declaration", The European Health Policy Conference: Opportunities for the Future, Copenhagen, 5-9 December 1994.

<sup>21</sup> Söz konusu konferans sonucunda yayınlanan ve konumuzla ilgili değerli katkılar sağlayan şu dokümanları sayabiliriz: WHO: "The Ljubljana Charter on Reforming Health Care", Final draft for endorsement 18 June 1996, WHO Conference on European Health Care Reforms; WHO: "European Health Care Reforms, Analysis of Current Strategies", Copenhagen 1996; WHO: "European Health Care Reforms, Citizens' Choice and Patients' Rights", Copenhagen 1996.

Son olarak; Avrupa Konseyi'nce 7-8 Kasım 1996 tarihlerinde Varşova'da düzenlenen "Sağlık Reformları Çerçevesinde Hakkaniyet ve Hasta Hakları" konulu 5. Avrupa Sağlık Bakanları Konferansı ile bu konu Avrupa bölgesinde en üst düzeyde tekrar ele alınmış, konferansa bölgedeki tüm devletler, AB Komisyonu ve DSÖ aktif olarak katılmışlardır. Bu konferansın amacı; hızla değişen sağlık alanındaki ilişkilerde yeni bir sosyal mutabakat sağlanmasına, hastaların/vatandaşların hakları ve sorumluluklarının dengelenmesine katkıda bulunmaktır. Demokrasideki ve sağlıktaki eksikliklerin aynı sebepten; bilgilendirilmedeki -ve bilinçlenmedeki- eksiklikten, ve dolayısıyla katılımdaki eksiklikten ortaya çıktığı düşüncesinden hareketle; temel bir "hasta hakları paketi"nin herkesin mali engelleri olmaksızın adil bir şekilde ulaşabileceği temel bir "sağlık hizmetleri paketi" ile birlikte uygulanabileceği belirtilmiştir.

Konferans sonunda kabul edilen "Sağlık Reformları Çerçevesinde Hakkaniyet ve Hasta Hakları Deklarasyonu"na göre; hakkaniyet ve hasta hakları, sağlık sistemlerinin tamamlayıcı parçalarıdır ve sağlık reformlarının şekillenmesinde temel ilke olmalıdır. Çünkü, herkesin sağlık hizmetlerine ulaşabilmesi, tedavide hakkaniyet, sağlık eğitimi ve kişinin haysiyetine saygı, nüfusun tümünü kapsayan bir sosyal politikanın en temel parçalarıdır.<sup>22</sup>

## TÜRKİYE'DE HASTA HAKLARI

### 1. Yasal Altyapı

Türkiye'de "sağlık hakkı" ilk kez 1961 Anayasasında yer almıştır ve 1982 Anayasasında da bu hak hala mevcuttur. Bilindiği gibi 1982 tarihli Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının Başlangıç bölümünde "Her Türk vatandaşının bu Anayasadaki temel hak ve hürriyetlerden eşitlik ve sosyal adalet gereklerince yararlanarak milli kültür, medeniyet ve hukuk düzeni içinde onurlu bir hayat sürdürme ve maddi ve manevi varlığını bu yönde geliştirme hak ve yetkisine doğuştan sahip olduğu" belirtilmekte, 5. madde ile de devletin temel amaç ve görevleri sayılırken, diğerlerinin yanı sıra "..... kişilerin ve toplumun refah, huzur ve mutluluğunu sağlama"yı, "kişinin temel hak ve hürriyetlerini sosyal hukuk devleti ve adalet ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan siyasal, ekonomik ve sosyal engelleri kaldırmayı, insanın maddi ve manevi varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlamaya çalışma"yı bir görev olarak devlete yüklemiştir.

<sup>22</sup> Council of Europe: "Social Challenge to Health: Equity and Patients' Rights in the context of Health Reforms", The Fifth Conference of European Health Ministers, 7-8 November 1996, Varsaw.



## SAĞLIK ALANINDA İNSAN HAKLARI VE ETİK

Ümmühan BARDAK\*  
Dilaver TENGİLİMOĞLU\*\*

### Özet:

Sağlık alanında insan hakları konusu; temel bir insan hakkı olarak "sağlıklı olma ve sağlık hizmeti alma hakkı"nı, herkesin mevcut sağlık bilgileri ve kuruluşlarına hiçbir engel olmaksızın ulaşabilmesini ifade eden "hakkaniyet ilkesi"ni, hem geleneksel hem de biyoloji ve tıptaki ileri gelişmeler sonucu ortaya çıkan "tıbbi etik" sorunlarını ve aynı zamanda "hasta hakları"nı içerir. Makalede konunun tüm bu boyutlarına değinen kısa bir girişten sonra, esas olarak hasta hakları konusu ele alınmış; hasta haklarını hem uluslararası hem de ulusal alanda bu kadar popüler ve gerekli kılan gelişmelere kısaca değinilmiştir. Tıptaki hızlı gelişmeler, sağlık hizmetlerinin ticarileşmesi ve sonucunda meydana gelen güven bunalımı; geleneksel olarak etik kurallarla işleyen ve güven ve saygıya dayalı hasta-hekim ilişkisini, hukuksal olarak iki eşit birey arasında yapılan bir hizmet akdine dönüştürmüştür. Uluslararası alanda kabul gören ve hem bireysel hem sosyal hakları içeren temel hasta hakları anlatılırken; aynen insan haklarında olduğu gibi, hasta hakları açısından da özellikle risk altında bulunan gruplardan bahsedilmiş, hasta haklarının korunması ve geliştirilmesi için hayati önem taşıyan mekanizmalar üzerinde durulmuştur. Makalenin son bölümünde; ülkemizde hastaların yasal hakları ile koruyucu mekanizmalara ve sağlık kuruluşlarımızdaki uygulamalar hakkında yapılan birkaç araştırmadan söz edilmiş; bazı sonuç ve önerilerle yazıya son verilmiştir.

\* Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Topluluğu Uzmanı

\*\* Gazi Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksek Okulu Öğretim Üyesi

**Anahtar Sözcükler:** hasta hakları, sağlık hizmetleri, tüketicinin korunması, sağlıkta insan hakları, tıbbi etik, şikayet prosedürleri, bilgilendirilmiş onay, mahremiyet, hasta katılımı.

**Key Words:** patient rights, health care services, consumer protection, human rights in health, biomedical ethics, complaint procedures, informed consent, privacy, patient participation.

**Abstract:****HUMAN RIGHTS AND ETHICS IN HEALTH SECTOR**

Health aspects of human rights include "right to health and health care" as a fundamental human right; "equity principle" which means equal opportunity for access to care, services and treatment; "medical ethics" problems particularly arising rapid biological and medical developments; as well as "patients' rights" for the protection of self-determination, dignity and integrity of the patient as a person. After having mentioned shortly about all these dimensions of the field; the issue of patients' rights and its popularity and necessity both in international and national areas as a result of the developments were specifically studied. Accelerating developments in biology and medicine and commercialisation of health care services resulted in disappearance of traditional personal confidence and ethical principles between the patient and the health care provider; and nowadays the relationship has transformed from the field of ethics into the field of law as a service contract between the equal partners. While mentioning about basic patients' rights which comprise both individual and social rights as accepted in international arena; special categories of patients that make them more vulnerable were examined; as well as mechanisms to support and enforce patients' rights were especially emphasised. At the end of the article, legal status of patients and the implementation of the rights in Turkey are reviewed with some examples and conclusions.

**GİRİŞ**

Tarihsel olarak, insan hakları literatüründe geçen diğer birçok hak çok daha önceden ele alınmasına ve uluslararası belgelere ve ulusal anayasalara girmesine rağmen, "sağlık hakkı", ancak bu yüzyılda tartışılmaya başlanan ve dünyadaki birçok ülkenin anayasasına en son giren haklardan birisidir. 18. ve 19. yüzyılda yapılan anayasalarda diğer birçok haktan tek tek bahsedilirken, "sağlık hakkı"na atıf bulunmamaktadır. Sağlık hakkı konusunda ilk defa, 1948 yılında imzalanan Birleşmiş Milletler'in İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi'nin 25. maddesinde aşağıdaki şıklar yer almıştır:

a) Kendisinin ve ailesinin sağlığı ve iyiliği için herkes; gıda, giyecek, barınak ile tıbbi bakım ve temel sosyal hizmetler de dahil olmak üzere; uygun bir yaşam standardı hakkına; ve işsizlik, hastalık, sakatlık, dulluk, yaşlılık veya kişinin kontrolü dışında gelişen diğer geçim zorluğu durumlarında güvenlik (güvenli yaşam) hakkına sahiptir.

b) Annelik ve çocukluk dönemi özel bir bakımı ve yardımı gerektirir. Evlilik içinde ya da evlilik dışı doğmuş olsun, tüm çocuklar aynı sosyal korunma hakkına sahip olacaktır.

Bundan sonra 1961 yılında imzalanan Avrupa Sosyal Şartı ile, 23 adet temel sosyal ve ekonomik hakkın koruma altına alınmasına, ve tüm nüfusu kapsayan bir sosyal korumanın sağlanmasına da öncülük etmiştir. Bu sözleşmenin sağlığın korunması hakkına ilişkin 11. maddesinde şöyle demektedir:

“Sağlığın korunması hakkının etkin uygulamasını temin etmek üzere taraflar, doğrudan ya da kamu/özel örgütlerle işbirliği içinde aşağıdaki uygun önlemleri almayı taahhüt ederler:

1. Sağlığı bozan sebepleri mümkün olduğunca uzaklaştırmak;
2. Sağlık konularında bireysel sorumluluğu teşvik etmek ve sağlığın geliştirilmesi için eğitim ve danışma fırsatlarını sağlamak;
3. Mümkün olduğu kadar epidemik, endemik ve diğer hastalıkları önlemek.”

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) Anayasası'nın önsözünde; sağlığın “sadece hasta veya sakat olmama hali değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal açıdan tam bir iyilik hali olduğu” şeklindeki tanımı yapılmakta; her insanın “ırk, din, siyasi inanç, ekonomik ve sosyal durumu gözetilmeksizin elde edilebilecek en yüksek sağlık standardına ulaşmasının” temel haklarından biri olduğu teyit edilmekte; ve “yalnızca uygun sağlık ve sosyal tedbirler almak suretiyle yapılabilecek olan halkların sağlığını koruma sorumluluğunu” doğrudan devletlere vermektedir. 1970 yılında DSÖ'nün 23. Dünya Sağlık Asamblesinde kabul edilen bir kararla da; yukarıdaki gelişmelerin hepsinin ötesine giden “Sağlık hakkı, temel bir insan hakkıdır.” ilkesi açıkça benimsenmiştir.

Son olarak Avrupa Konseyi tarafından hazırlanan “Avrupa İnsan Hakları ve Biyotıp Sözleşmesi” taslağı bugünlerde Avrupa ülkelerinin imzasına açılmıştır. Bu sözleşme, tıp uygulamalarındaki etik ve insan hakları sorunlarına yönelik temel ilkelerin ve en düşük uygulama standartlarının tanımlandığı temel bir metin olacaktır. Açık ismi “Biyoloji ve Tıbbın Uygulanmasında İnsan Haklarının ve Onurunun Korunması Sözleşmesi” olan söz konusu taslaktaki temel yaklaşımda; biyolojik ve tıbbi gelişmelere belirli kurallar çerçevesinde izin verilirken; insanın iyiliğinin ve menfaatlerinin her şeyden üstün tutulması, herkesin sağlık hizmetlerinden adil bir şekilde yararlanması, ve biyoloji ve tıp alanında mesleki standartların oluşturulması yer almaktadır.

Tüm Avrupa/Dünya devletlerinin imzasına açık olan sözleşme; BM İnsan Hakları Evrensel Beyanname, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi, Medeni ve Siyasi Haklar Sözleşmesi, Avrupa Sosyal Şartı gibi insan hakları konusundaki temel sözleşmelerden yola çıkarak, Avrupa Konseyi'nin önderliğinde hazırlanmıştır. Sözleşmede sağlık hizmetlerindeki temel ilkeler (her türlü işlemde kişinin serbest ve aydınlatılmış onayının alınması, özel yaşam ve bilgi edinme hakkı, vs.) ve günümüzdeki başlıca etik problemleri oluşturan genetik mühendislik, bilimsel araştırmalarda kullanılan denekler ve organ nakilleri ile bunlardan ticari kazanç yasağı gibi konular ele alınmaktadır.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Council of Europe: “Draft Convention for the Protection of Human Rights and Dignity of the Human Being with regard to the Application of Biology and Medicine: Convention

Sağlık alanında insan hakları konusu üç başlık altında incelenebilir: İlk olarak, bu yüzyılda kazanılmış olan, hasta-sağlam tüm insanların doğal olarak sahip olduğu "sağlık hakkı"dır. Sağlıklı yaşam hakkı da denilebilen bu hak, "sağlık hizmeti/bakımı alma hakkı" olarak da yorumlanabilir. Esas olarak "sağlık hakkı", sağlıklı bir yaşam sürmeyi; kişisel sağlığı koruma ve geliştirme konusunda mevcut tüm bilgi, beceri ve imkanlara sahip olmayı; ve gerektiğinde danışma, bilgi ve beceri kazanma, korunma, tedavi ve rehabilite edilme hizmetlerini almak üzere herkesin tüm sağlık kuruluşlarına hiçbir engel olmaksızın ulaşabilmesini içermektedir. Bu da "**hakkaniyet**" ilkesinin gözetilmesini içerir.

Sağlık alanında insan hakları araştırmasının ikinci başlığı ise, potansiyel olarak "sağlıklı olma" ve ihtiyaç duyduğunda bir engelle karşılaşmaksızın "sağlık hizmetlerine ulaşabilme" haklarına sahip olan, sağlığı konusunda bilinçli bireyin; hastalandığında uygun tedavi ve bakımı alırken tıp kurumu karşısında daha zayıf ve kolay incinebilir durumundan dolayı (her zamankinden daha çok risk altında olan) temel bireysel haklarının gözetilmesi konusudur. Hasta, sağlık hizmetinde alternatifinin olmaması, iki taraf arasında bilgi açısından hekim lehine büyük bir eşitsizlik olması, ve ayrıca psikolojik olarak da hassas durumda bulunması nedeniyle haklarını koruyamayacak durumdadır. Bu durum popüler olarak "**hasta hakları**" diye ifade edilen konuyu gündeme getirmiştir. Bu konu ileri ki bölümlerde daha ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Diğer yandan tıbbi/biyolojik bilimlerdeki baş döndürücü hızlı gelişme, tıbbi teknolojiyi de peşinden sürüklemekte ve bir canlı türü olarak insan üzerinde daha önceden düşünülemeyecek müdahalelere izin vermektedir. Bütün bu yeni çalışmalar ve araştırmalar esnasında kullanılan insanlara, insan olmalarından dolayı saygı gösterilmesi ve tıp biliminin temel etik kurallarına titizlikle uyulması gerekmektedir. "**Tıbbi etik**", mesleki ahlak kurallarından daha öte, ayrıca oluşturulması gereken bir alandır.

Sağlık alanında insan hakları konusu, Hipokrat'ın ortaya koyduğu tıp mensuplarının mesleki/ahlaki kuralları ile başlar. İnsana değer vermeyi konu alan bu deontolojik yaklaşım zaman içinde yeni gelişmelere göre şekil almış, bu yüzyılda ise bazı durumlarda yetersiz kalmasından dolayı birçok yönüyle hukukun konusu olmaya başlamıştır. Tıbbi etik tartışmalarının konusu olan yeni uygulamalar, insan haklarını gözetilen hukuk kurallarıyla sonuçlanmaktadır.

Tıbbi Etik: Bugün tıp etiğinin konusu olan sorunlar, "sağlık hakkı" denen temel insan hakkının korunması söz konusu olan her yerde karşımıza çıkabilmektedir. İlk olarak sağlıkla ilgili her türlü araştırmalarda karşımıza çıkar. İnsanların denek olarak kullanılmasından embriyo transferine kadar uzanan bir sorunlar yelpazesi vardır. "Yapılması olanaklı olan" ile "izin verilen"

arasındaki sınırın nerede çizileceği sorunu her zaman tartışılacaktır. İkinci olarak sorunlar, sağlık çalışanlarının kendileriyle ve hastalarıyla ilişkilerinde ortaya çıkabilmektedir. Sağlıkçıların kendilerine ilişkin mesleki anlayışları, sorumlulukları, tıp bilgisinin tıp-dışı amaçlarla kullanılmaması gibi kendilerine ilişkin sorunlar yanında; çalışanların hasta insanlara bakışından ve onlara yaptığı muameleden seçilecek tedavi şekline karar vermeye kadar uzanan sorunlar vardır. Üçüncü olarak, sağlık işlerinin planlanmasında ve yönetiminde de birçok etik sorun ortaya çıkabilir. Bunlar halk sağlığının kapsamına giren çalışmalardan, hastane idaresine kadar, yasa-yönetmelik çıkarmaktan meslek hastalıklarına karşı tutuma kadar uzanan etik problemlerdir.

Temel tıbbi etik ilkeleri; yaşama saygı, hastayı aldatmama, hasta sırrına saygı duyma, zarar vermeme, adalet ve yasalık (meşruiyet) ilkeleridir. Günümüzün başlıca etik sorunları ise dört başlık altında sıralanabilir:

1. Genel Olarak Kürtaj (Yaşamın Başlangıcı Sorunu)
2. Yaşam Desteği Sorunu (Yaşamın Sonlanması Sorunu)
3. Yapay Dölllenme
4. Genetik Mühendislik<sup>2</sup>

Sağlıkta Hakkaniyet İlkesi: Sağlık hizmetlerinde yapılan tüm çabalara ve özellikle gelişmiş ülkelerdeki etkin hizmetlere rağmen; hala, farklı ülkeler arasında ve aynı ülkede yaşayan farklı gruplar arasında sağlık durumları ve aldıkları hizmetler bakımından farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar standart sağlık istatistikleri ile bile görülebilmektedir. Ancak bu farklılıkların tamamı “eşitsizlik, adil olmayan farklılıklar” olarak tanımlanamaz. “Eşitsizlik” gereksiz ve önlenemez ve aynı zamanda, adil olmayan farklılıklar anlamına gelir. Böylece belirli bir durumun eşitsizlik olarak tanımlanabilmesi için, toplumun geri kalan kısmındaki şartlar göz önüne alınarak nedenin incelenmesi ve “haksız” olarak tanımlanması gerekir. Kişilerin doğuştan sahip oldukları refah düzeyleri, kalıtsal olarak sahip oldukları yetenekler, eğitim ve kişisel çabaların bir araya gelmesiyle oluşan refah ve gelir dağılımı hakkaniyet tartışmalarının başlangıç noktasını oluşturmaktadır.

İdeal olarak sağlıkta hakkaniyet ilkesi, herkesin tam sağlık potansiyeline erişebilme şansına sahip olması ve daha pragmatik olarak, sakınmadıkları sürece bu potansiyele ulaşmak açısından kimsenin dezavantajlı olmamasıdır. Hakkaniyet, sağlık için eşit fırsatlar yaratmak ve sağlık farklılıklarını mümkün olan en düşük seviyeye indirmektir. Bu konudaki politikaların sağlıkta ihtiyaç duyulan kaynakların adil dağılımını, herkesin mevcut fırsatlara ulaşmada eşit şansa sahip olmasını, ve hasta olduklarında toplumun bu insanlara sunduğu destek ve bakımda adil olmasını içermesi gerekir.

<sup>2</sup> WHO: Health Aspects of Human Rights, With Special Reference to Developments in Biology and Medicine, Geneva, 1976.

### HASTA HAKLARI<sup>3</sup>

"Hasta hakları" konusu, bizim bu makalede özellikle üzerinde duracağımız bir insan hakları konusudur. Yukarıda saydığımız ve bu alana giren diğer iki konuya (sağlıkta hakkaniyet ve tıbbi etik) bu makalede yeri geldiğinde kısmen değinilecektir.

"Hasta" olmak, hastaneye yatmak insanda korku, endişe, sıkıntı yaratan, güvenliğini tehdit eden, ayrıca onu pasif ve bağımlı hale getiren olumsuz bir deneyimdir. Tanınan ve destek alınan çevreden uzaklaşma, bilinmezlik korkusu ve çevre kontrolü kuramama gibi bazı sorunlarla birey rol kaybına uğrar. Hastanede bu şekilde yoğun duygular yaşayan bir insan, kendisi ile ilgili yapılan işlemler hakkında sağlık görevlilerinden yeterli bilgi alamadığında korku ve endişesi daha da artmaktadır.

Sağlık ekibi üyelerinin hastalarla ilişkilerini nasıl düzenledikleri ile ilgili üç tip davranış modeli ortaya konmaktadır. İlki olan "teknik yönetsel model"de, sağlık ekibi üyeleri insanı dikkate almaksızın sadece hizmet verir. İkincisi olan; "babacan model"de sağlık ekibi üyesi hastanın verilen emirleri yerine getirmesini ister ve "en iyi ben bilirim" esasına göre hareket eder. Üçüncüsü ise "anlaşılabilir model"dir; burada bakımı veren kişi ile hastanın ortak karar vermesi söz konusudur.<sup>4</sup>

Hastalar, gelişen tıp teknolojisi, giderek karmaşıklaşan sağlık sistemi ve insancılıktan uzaklaşan tıp kurumu karşısında kendilerini güçsüz ve korunmaya muhtaç hissetmektedir. İşte bu noktada, insanın onurunun ve bütünlüğünün korunmasını ve hastaya birey olarak gösterilen saygının artırılmasını amaçlayan çabalara ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır. Bu çabaların bir ürünü olan "hasta hakları" kavramı son yıllarda sağlık hizmetleriyle ilgili uluslararası ve ulusal düzeydeki pek çok önemli tartışmada yer aldığı yeni bir çerçeveye doğru gitmiş, "hasta-merkezli tıp" tanımlamasına girmeye başlamıştır. Bunun sonucu hekim, daha çok danışman ve yol gösterici konuma gelmiştir. Ayrıca bu yeni ilişki biçiminde hastanın kararı da önem kazanmıştır. Böylece "paylaşılan karar" olarak nitelendirilen bu ilişki biçiminde, hasta ilkinde olduğu gibi edilgen değil, etkin durumdadır.

Burada açıklanmaya çalışılacak temel hasta hakları aslında, öncelikle her açıdan kişinin "kendi yaşamını belirleme" hakkını tam güvence altına almaya yöneliktir. Burada "yaşam" şeklinde dile getirilen şey kişinin biyolojik, psikolojik ve toplumsal varlığıdır. Hasta hakları, hastanın yaşamı ile beden ve ruh bütünlüğü üzerinde özgür iradesine dayalı etkinlikte bulunmasına imkan sağlayan haklardır.

<sup>3</sup> BARDAK, Ümmühan: "Sağlık Alanında Etik ve İnsan Hakları", Sağlık Bakanlığı AT Koordinasyon Dairesi Uzmanlık Tezi, Ankara 1997.

<sup>4</sup> YILMAZ, Meryem: "Hasta Haklarının Hemşire, Doktor ve Yatan Yetişkin Hastalar Açısından İncelenmesi", Cumhuriyet Ün.Sağlık Bilimleri Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Sivas, Şubat 1991, sy.11.

<sup>5</sup> Türk Tabipler Birliği: "Hasta Hakları: Temel Belgeler", yay.hazırlayan Şükrü HATUN, Kasım 1995, Ankara.

Hasta hakları, esas olarak insan hakları ve değerlerinin sağlık hizmetlerine uygulanmasını ifade etmekte ve dayanağını insan haklarıyla ilgili temel belgelerden almaktadır. Bir başka deyişle insan olarak saygı görme, kendi yaşamını belirleme, güvenli bir yaşam sürdürme, özel yaşama saygı gösterme gibi ilkeler ile birlikte; yeterli sağlık bakımı ile sağlığın korunması ve mümkün olan en yüksek sağlık düzeyine ulaşma, hasta haklarının da temelini oluşturmaktadır.

Hasta hakları ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda, bir çerçeve sunan ve hasta hakları alanında da uygulanabilecek olan bazı uluslararası belgeler dikkate alınmaktadır. Bunlar; İnsan Hakları Evrensel Beyanamesi (1948), Uluslararası Medeni ve Siyasi Haklar Sözleşmesi (1966), Uluslararası Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Sözleşmesi (1966), Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi (1950) ve Avrupa Sosyal Şartı (1961) vb. gibi belgelerdir.<sup>6</sup>

Tarih boyunca süregelen hasta-hekim ilişkisinde, hekimin bilgi ve konumundan ötürü "etkin" rolde ve otorite sahibi olduğunu; bunlardan dolayı ilişkiyi onun yönlendirdiğini ve baskın rol oynadığını, buna karşın hastanın hekimin buyruklarına itaat eden bir rolde ve "edilgen" konumda olmuştur. Hasta-hekim ilişkisinin en temel özelliği olan; bilgiyi ve onun getirdiği gücü elinde tutan hekimin hasta üzerindeki tartışmasız otoritesi, hekimi ilişkiyi yöneten ve yönlendiren konuma getirerek, tıp uygulamalarında bazı olumlu sonuçlarına karşın hekimin istese de hastasıyla paylaşımcı bir ilişki kuramamasına yol açmıştır.<sup>7</sup> Sahip olduğu otorite ve onun omuzlarına yüklediği sorumluluk sadece hastayı değil, giderek hekimi de rahatsız eder olmuştur. Bu ilişki biçimi "paternalist/ataerkil ilişki" olarak nitelendirilmektedir. Hekimin insan yaşamı üzerine olan "bilgi"sinden kaynaklanan "hükümü", ona geleneksel olarak "baskın" olma hakkını tanımıştır.<sup>8</sup>

Geleneksel hasta-hekim ilişkisinde varolan denge unsurlarının birer birer ortadan kaldıran gelişmeleri aşağıda şekilde sınıflandırabiliriz:

1. Tıp/Biyoloji Teknolojisinin Hızlı Gelişimi
2. Güven Bunalımı
3. Tıp ve Sağlık Hizmetlerinin Ticarileşmesi
4. Yararlılıkta Birey/Toplum/Devlet Çatışması
5. Standardizasyona Gitmenin Getirdiği Bazı Riskler

Geleneksel olarak hasta-hekim ilişkisi biçiminde adlandırılan ilişki ağının, hukuk alanında ele alınabilmesi için tıpkı insan haklarında olduğu gibi, iktidar sahibi bir kurumun (devlet/tıp kurumu) ve bu kurumun karşısında hak ve

<sup>6</sup> Bkz. KAPANİ, Münci: "İnsan Haklarının Uluslararası Boyutları", Bilgi Yay. No.46, 1.Basım, 1987.

<sup>7</sup> BARDAK, Ümmühan: a.g.e., sy.70.

<sup>8</sup> KÖKÜÖZ, Ayşe Nur: "Etikten Hukuka Hasta Hakları", Bilim ve Teknik, TÜBİTAK, Cilt 28, Sayı 336, Kasım 1995, sy.50-55.

sorumluluk sahibi olan bireyin (kişi/hasta) konuya taraf olan esas unsurlar olarak görülmeleri gerekir. Bu bakışla hasta hakları, tıpkı insan haklarının devletin birey tarafından denetimini sağladığı gibi, tıp kurumunun da hasta tarafından denetimini sağlar. Günümüzde tıp ve sağlık hizmetlerinin ticarileşmesi ve yeni teknoloji ürünleri ile oluşan sağlık piyasası, geleneksel hasta-doktor arasındaki güveni zedeleme eğilimi taşımaktadır. Gelişen bilgi toplumu birçok bireyin bilgiye daha kolay erişebilir olması nedeniyle bilgi düzeyini artırmakta, bu durumda sağlık sektörünün hatalarını daha kolay açığa çıkarmaktadır.

Hasta haklarının evrimsel gelişiminde iki safhayı tanımlayabiliriz: Birinci safha sağlık sistemi ve meslek elemanları karşısında zayıf durumdaki hastanın yasal olarak korunması sürecidir. Bu gelişme süreci çoğu ülkede devam etmektedir. Ancak Hollanda'da bu süreç 1960'larda, ABD'de ise 1920'lerde başlamıştır. Bu ilk safha tamamlandığında, hasta haklarının gelişimi durmak yerine, sıra ikinci bir safhaya gelmektedir. Bu safhada hasta hakları sağlık sisteminin güçlenmesi ve hakkaniyetin uygulanmasında bir araç işlevi görmeye başlıyor. Sistemi geliştirmek, sağlık bakımına daha gerçekçi bir bakış getirmek, ekonomik anlamda etkinliği artırmak, kalite değerlendirmesini geliştirmek, karar vermek için daha çok bilgi ve şeffaflık sağlamak bu safhada gündeme gelmektedir. Diğer bir deyişle sorun, hem bireysel düzeyde hastanın, hem kolektif düzeyde kullanıcıların/vatandaşların sağlık sisteminde temsil edilmesi mekanizmasının kurulmasıdır. Hasta haklarını sosyal bir çerçeveye sokan bu anlayışa göre, öncelikli olan hastanın eğitimi, ikincisi de hastanın hizmete katılımı ve vatandaşın da sağlık sisteminde yer almasıdır.<sup>9</sup>

## TEMEL HASTA HAKLARI

Hasta haklarını ele alırken, en başta bu hakların hem sosyal hem de kişisel hakları içerdiği kesinlikle vurgulanmalıdır. "Hasta hakları" kavramı genellikle bize kişisel hakları hatırlatmakla birlikte, herkesin sağlık hizmetlerine ulaşabilmesi, kendi sağlıkları konusunda ve sağlık hizmetlerini kullanmada halkın bilgilendirme hakkı gibi birçok sosyal hakkı da içermektedir. Hasta hakları ile ilgili yapılan düzenlemelerde hem hastaların hem de sağlık çalışanlarının hakları ve yükümlülükleri, beklentiler ve rollerle birlikte yasal metinlerde açıkça yer almaktadır. Çünkü "bu konu hasta ile sağlık çalışanları arasındaki ilişkiyi zora sokmamalı (olumsuz etkilememeli), tarafların birinin saldırgan ya da savunma durumunda olmasına yol açmamalıdır."<sup>10</sup>

<sup>9</sup> DEKKERS, A.Fons: "Patients' Rights in the Netherlands", Working Papers for a WHO Consultation, Amsterdam, 28-30 March 1994.

<sup>10</sup> WHO: "The Rights of Patients", Report on a WHO Consultation, Amsterdam, 28-30 March 1994, EUR/ICP/HLE 121(A).



Hasta haklarıyla ilgili olarak kaleme alınan metinler genelde sosyal haklardan söz ettikleri halde, kişi hakları üzerinde odaklaşmaktadır. Günümüzdeki çalışmalar sadece bireysel hakları değil, sosyal hakları da tartışmaktadır ve ayrıca ulusal mevzuatlar kürtaj, sterilizasyon, organ nakli, ötanazi gibi özel konuları ile temiz bir çevre, iyi kalitede gıda, güvenilir ilaçlar ve tıbbi ürünler ve sağlığın geliştirilmesi gibi dolaylı hasta haklarını kapsamaktadır. Sağlık hizmetlerinde bireysel haklar hasta haklarından ibaret değilse de, hasta hakları yine de sağlık hizmetlerindeki bireysel hakların en büyük ve önemli kısmını oluşturmaktadır.

Şimdi temel hasta haklarını sırasıyla kısaca ele alalım:

### 1. Sağlık Hizmetlerinde İnsan Hakları ve Değerleri (Bireyin Özerkliği)<sup>11</sup>

"Kendi yaşa nını belirleme" hakkı, "karar verme" ya da "son söz" hakkı olarak ele alınabilir. Bugünkü hasta-hekim ilişkisinde, hastanın tedavi olup olmaması veya iyileşip iyileşmemesi kararı ve son söz hakkı hekimde kalmaktadır. "Olması gereken" ise, hastanın kendi yaşamını kendisinin belirlemesi ve bunun bir "hak" olarak meşrulaştırılmasıdır.

Tıpta hizmetlerden yararlananlar açısından "özerklik", kişinin kendi değer yargıları, inançları ve tercihleri doğrultusunda, bedenine ve sağlığına yönelik olarak yapılacak tıbbi girişimlere karar vermesi hakkı olarak tanımlanır. Bu da, yapılan teşhis ve tedavi işlemlerinin hastayı önceden hazırlayarak onu utandırmadan, kapalı ve başka kimsenin olmadığı mekanlarda uygulanmasını, sağlık çalışanlarının insanın onurunu zedeleyecek, küçük düşürecek ya da utandıracak hareket ve sözler sarf etmemesini, ve hizmetlerin her zaman kibar ve saygılı şekilde verilmesini içerir.

Diğer bir ifadeyle, kadın veya erkek herkesin insan olmaktan dolayı saygı görmeye, fiziksel ve ruhsal bütünlüğe sahip olmaya ve kişi olarak güvenli bir yaşam sürdürmeye, kendi ahlaki ve kültürel değerlerine, dinsel ve felsefi inançlarına sahip olmayı ve bunlara saygı gösterilmesini istemeye ve kendisi için edinilebilir en yüksek sağlık düzeyine kavuşmaya hakkı vardır.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Temel hasta hakları konusunda burada 8 alt başlık halinde yapılmış olan sınıflandırmada; 1994 tarihli "Avrupa'da Hasta Haklarının Geliştirilmesi Amsterdam Deklarasyonu" ile biraz önceki dipnotta bahsedilen Henk Leenen & Sjef Gevers & Genevieve Pinet tarafından hazırlanan DSÖ'nün "Avrupa'da Hasta Hakları" kitabındaki sınıflandırmalar esas alınmış, söz konusu belgeler bu bölümün yazılmasında da ana kaynakları teşkil etmişlerdir. Çünkü dünyadaki son eğilimleri yansıtan her iki belgede de, hem bireysel hem de sosyal haklar birlikte ele alınmakta ve sağlıkta hakkaniyet ve etik ile insan hakları anlayışları bu belgelerde çok iyi sentezlenmektedir. Kanımızca hasta haklarına bakımızın da, insan hakları yaklaşımı içinde, hakkaniyet ve etik ilkeleriyle birlikte olması gerekmektedir.

<sup>12</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", European Consultation on the Rights of Patients, Amsterdam, 28-30 March 1994, Copenhagen, April 1994, sy.19.

## 2. Bilgilendirilme Hakkı

"Kendi yaşamını belirleme" hakkının tıptan ve tıbbi girişimden kaçma veya teslim olma gibi ussal olmayan bir boyuttan sıyrılıp ussal bir boyutla hayata geçirilebilmesi için, temel hasta haklarından biri olan "bilgilendirilme" hakkının da kullanılması gerekir. Hastanın bilgilendirilme hakkının hayata geçirilebilmesi için de "bilgilendirme", sağlık görevlilerinin kayıtsız şartsız sorumluluğu olmalıdır. Herhangi bir tıbbi girişim için hastadan alınan "bilgilendirilmiş onay" (informed consent), bir anlamda "paylaşılan karar"ın ürünüdür, ve konu hakkında hekimin hastanın bilgi ve beklentilerini göz önüne alarak, onu tam olarak bilgilendirmesini ve bu şekilde hastanın karara aktif olarak katılımını amaçlar. Hekimi de hem vicdanen, hem yasal olarak özgürleştirir.

Hastanın temel haklarından birisi olan bilgilendirilme, onayın da ön şartıdır. İnsanlar hakkında hiçbir şey bilmedikleri şeylere onay veremezler, bu yüzden bilgilendirilmeden verilen onay geçersizdir. Teşhis için yapılan tıbbi işlemler, teşhis, tedavi için varolan tüm seçenekler, bu seçeneklerin artıları ve eksileri ile sağlığa olan muhtemel etkileri, tedaviye devam etmenin ya da reddetmenin doğrudan ve dolaylı riskleri, tedavinin gelişimi, süresi, meydana gelecek ağrı ve rahatsızlıklar, hastalığın gidişatı, ilaçların olumlu ve olumsuz etkileri, diğer ilaçlarla etkileşimleri, ve bakım sonrası yaşamın niteliği ve yaşam biçiminin şartları hakkında bilgi verilmelidir.<sup>13</sup>

Bilgi onu alan kişinin düzeyine göre anlaşılır hale getirilerek, tıbbi terminoloji kullanımı en aza indirilerek verilmelidir. Bir hasta açıkça bilgi talep ettiğinde sağlık görevlileri onu vermekle yükümlüdür. Bilgiyi verme şekli konusunda özel bir form olmamakla birlikte, sözlü, yazılı, basılı broşürler yoluyla, ihtiyaç duyulduğunda yabancılar için bilgilerin tercümesi sağlanarak verilmelidir.

## 3. Bilgilendirilmiş Onayın Alınması

Onay, önerilen tıbbi girişimle ilgili olarak uygulamadan önce kişinin bilinçli rızasının alınması anlamına gelmektedir. Teşhis, tedavi, ve diğer tüm tıbbi işlemler (örn; tıbbi kontroller) için onay alınması gereği; insanın fiziksel bütünlük hakkı üzerine temellendirilmiştir. Ancak alınan her onay geçerli değildir. Hasta ameliyata girerken alelacele imzalatılan bir "izin belgesi" eksik bir belgedir. Bu belge yasal bir süreçte geçersiz sayılabilir, çünkü alınan onayın geçerli olabilmesi için, birtakım koşulların sağlanmış olması gerekir.

<sup>13</sup> LEENEN, Henk; GEVERS, Sjeff; PINET, Geneviève: "The Rights of Patients in Europe, A Comparative Study", published on behalf of WHO/EURO by Kluwer Law&Taxation Publishers, Deventer/Boston, 1993, sy.46

“Aydınlatılmış onay” da denilen; aydınlatma, gönüllülük ve yeterlilik unsurlarının hepsini taşıması gereken geçerli onayda, öncelikle hasta onay verdiği konuda aydınlatılmış olmalıdır. Bilgilendirme aşırı bir yönlendirme çabası içermemeli, onay verme konusundaki gönüllülük korunmalıdır. Kişi onay verirken herhangi bir zorlamayla karşılaşmamalıdır, onayı verdikten sonra bile işlemde vazgeçme için şans (zaman) tanınmalıdır. Önerilen tıbbi girişimin risklerinin saklanması ya da küçültülmesi, yararların abartılması, hastanın onay vermeme yönündeki direncini kırmak amacıyla ortaya çıkabilecek olumsuzlukların büyüülmesi de bu zorlamanın kapsamında kabul edilir.

#### 4. Tıbbi Kayıtlara Ulaşılma ve Verilerin Gizliliğinin Korunması

Hastanın yararlandığı sağlık hizmetleri sürecinde ve sonunda oluşan tıbbi kayıtlarına ve sağlık durumuna ilişkin her türlü bilgiye dilediği zaman ulaşabilmesi ve istediği takdirde bu kayıtların bir örneğini alabilmesi mümkündür. Buna ilave olarak, eksik ya da hatalı olan bilgilerin düzeltilmesini, yanlışların silinmesini de isteyebilir. Kayıtlara ulaşılma hakkı, gizlilik hakkı ile birlikte değerlendirilmelidir ve kişisel verilerini görmek ve kontrol etmek bireylerce kullanılan araçlardan birisidir. Kayıtlara ulaşma hakkı, yalnızca hastanın kendi verileri ile ilgilidir. Yani hasta sadece kendi kayıtlarını görebilir ve bir örneğini alabilir, diğer hastaların verilerine ulaşması söz konusu değildir.

Verilerin gizliliğinin korunması ise, hastanın mahremiyet hakkıyla yakından ilişkilidir. Her ikisi de sağlık hizmetleri sırasında ve tıbbi bakım gereğince hasta tarafından sağlanan veya açığa çıkan bilgilerin bu hastalar ve vatandaşlar aleyhine kullanılmasını önlemek ve bilgileri korumak üzere ortaya çıkmıştır. Tutulan kayıtlar ve eldeki bilgiler, hastanın rızası olmaksızın üçüncü kişilere aktarılamaz.

#### 5. Gizlilik ve Mahremiyetin (Özel Yaşamın) Korunması

İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nin 13.maddesi; “Hiç kimsenin özel yaşamı, ailesi, konutu ya da haberleşmesine keyfi olarak karışılmaz; şeref ve adına saldırılamaz. Herkesin bu gibi karışma ve saldırılara karşı yasa tarafından korunma hakkı vardır” demektedir. Hasta haklarının önemli maddelerinden biri de “özel hayat ve mahremiyetin korunması”dır. Hekim, hastanın sağlık durumu ve kişiye özel diğer tüm bilgilerini, ölümünden sonra bile sır olarak saklamakla yükümlüdür.

“Gizlilik ve hasta sırrı” konuları, tıp etiğinin en eski konularından biridir ve hasta-hekim ilişkisinde güvenin sağlanmasında ve korunmasında vazgeçilmez önemdedir. Hukuki yoruma göre “hasta sırrı”, gizli tutulmasında hastanın maddi veya manevi yararının bulunduğu tüm bilgilerdir. Hasta istemiyorsa hekime başvurduğu bile gizlenmelidir.

Hastanın tanı, tedavi ve bakımı için gerekli olmadıkça ve ek olarak hasta izin vermedikçe, hastanın özel hayatına ve aile yaşantısına girilemez. Tıbbi girişimler ise ancak kişinin mahremiyetine saygı gösterilerek yapılabilir.<sup>14</sup> Sağlık kurumlarına başvuran hastalar, kişisel bakımlarını yapacak sağlık personelinin veya muayene ve tedavilerini yapacak kurumların, kişi mahremiyetini koruyan fiziksel koşullara sahip olmasını bekleme hakkına sahiptir.

## 6. Bakım ve Tedavi Hakkı

Kadın ve erkek herkes, sağlığın geliştirilmesi ve koruyucu sağlık hizmetlerini de içeren sağlık ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik yeterli sağlık bakımını alma hakkına sahiptir. Hastalar tanı, bakım ve tedavi yönünden, tüm sağlık personeli ve/veya sağlık kurumları arasında işbirliğini kapsayacak şekilde hizmetin sürekliliğini isteme hakkına sahiptir. Özellikle tedavi bakımından hizmet sınırlılığı olan durumlarda sağlık personelinin hasta seçimi yapması gerekiyorsa, bu seçimin bütün hastaların hakkı dikkate alınarak eşit bir şekilde yapılması gerekir. Bu seçim tıbbi ölçütlere göre ve ayırım yapılmaksızın gerçekleştirilmelidir.

Hastalar, sağlık sisteminin işleyişi ile uyumlu olarak, tedavileri sırasında sağlık görevlilerini ve kurumlarını seçme ve değiştirme hakkına sahiptir. Hastalar tanı, tedavi ve bakımları sırasında saygı görme, kültür ve değerlerine uygun şekilde davranılma hakkına sahiptir. Bakım ve tedavileri süresince arkadaşları, akrabaları ve aileleri tarafından desteklenme ve her zaman manevi destek ve yol gösterilme hakları vardır. Hastalar son bilgilerin ışığında çektikleri acıların dindirilmesi ve iyileşmek için yardım alma hakkına sahiptir. Sonuç olarak herkesin yaşamlarının son döneminde insanca bakılıp, saygın biçimde ölme hakları olmalıdır.<sup>15</sup>

## 7. Hasta Hakları Açısından Özellik Gösteren Bazı Gruplar

İnsan hakları alanında olduğu gibi hasta hakları alanında da risk gruplarından söz edilebilir. Bazı hasta grupları, hak ihlallerine uğrama açısından diğerlerine göre daha savunmasız durumdadırlar. Örneğin; çocuklar (yaşlarının küçük olmasından dolayı karar verme rüştünü almamış küçükler), hukuksal açıdan karar verme ehliyetinden yoksun yani yetersiz kişiler, ağır psikiyatrik bozukluğu olan akıl hastaları, fiziksel ve zihinsel özürlüler, hapishanelerdeki mahkumlar, madde bağımlıları ve alkolikler, kurum bakımı altındaki kronik hastalar ve bağımlılar, çok yaşlılar, HIV taşıyıcıları ve AIDS hastalığı olanlar, ve üzerinde araştırma yapılan kişilerdir.

<sup>14</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e., sy.25.

<sup>15</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e., sy.26-27.

Yasal olarak diğerleriyle aynı haklara sahip görünmelerine rağmen, diğerlerine göre çok daha güç şartlar altında yaşamakta ve daha sık hastalanmakta, hastalandıklarında ise daha büyük dezavantajlar yaşamaktadırlar. Bunlardan bazılarına kısaca değinelim:

- a) **Çocuklar:** Dünyanın her yerinde çocuklar, yasal olarak anne-babaları ya da velayet almış veliler tarafından temsil edilmektedir ve çocuk hakkında onun yararına olacak şekilde karar verme yetkileri vardır. Ancak dünyada gittikçe artan bir oranda, anlama ve tedavi kararlarını değerlendirme kapasitesine sahip çocuğun, görüşlerini açıklayabilmesine olanak tanıyan bir eğilim gözlenmektedir.
- b) **Karar verme ehliyetinden yoksun yetişkinler:** Tüm hukuk sistemleri geçici ya da sürekli olarak kendi yararlarını gözetme kapasitesini kaybetmiş olan “ehliyetsiz” yetişkinler için yasal bir temsilci (veli ya da vasi) tayin edilmesini düzenlemiştir. Temsilci mahkemelerce tayin edilir, fakat hasta bir vekil belirleyebilmektedir. Yasal yetersizlik durumu, otomatikman hastanın her türlü kararı almada yetersiz olduğu anlamına gelmez. Artık Batı ülkelerinde resmi olarak yetersiz bir hasta, gerçekte bunu yapmaya muktedir olduğu her durumda haklarını kullanabilmekte, durumları izin verdiği ölçüde karar alma sürecine dahil edilmektedir.
- c) **Psikiyatrik hastalar:** Psikiyatri hastalarının da öteki hastalara göre haklarını daha az kullanabilecek durumda olduğu, bu hastaları zorla hastaneye yatırma ve tedavi etmenin önemli hukuksal ve etik sorunlara yol açabileceği kesindir. Bu konuda öncelikle kabul edilmesi gereken temel sorun zorla hastaneye yatırma ve tedavinin, bireyin haklarına ve dokunulmazlıklarına doğrudan ve çok önemli bir müdahale oluşudur. Çocukların ve ehliyetsiz yetişkinlerin sağlıktaki yasal pozisyonu genellikle medeni hukukla düzenlenirken, akıl hastalarının durumu özel idari yasaların konusu olmuştur.<sup>16</sup>
- d) **Araştırma deneği olan hastalar:** İnsan üzerinde yapılan deneyler konusunda yasalardan ziyade, meslek içinde kendi kendine düzenlemenin daha önemli rol oynadığı görülmektedir. Helsinki Deklarasyonu bu konuda bir referans belgesi niteliği taşımaktadır ve deneğin özgür ve aydınlatılmış onayı temel bir gerekliliktir. Çoğu ülkede bu tür deneyleri en iyi gözetleme mekanizması olarak etik izleme komiteleri kurulmaktadır. Bu komiteler genellikle yerel düzeyde olmaktadır, bazen de tıbbi araştırmaları denetlemek üzere ulusal kuruluşlar oluşturulmuştur.

<sup>16</sup> OĞUZ, N.Yasemin: “Temel Yönleriyle Psikiyatride Hasta Hakları”, Psikiyatri, Psikoloji ve Psikofarmakoloji Dergisi, 1993, 1(3), sy.232-237.

## 8. Hasta Haklarının Korunması ve Geliştirilmesi İçin Oluşturulan Mekanizmalar

Yukarıda sayılan hakların yasal mevzuatta yer alması, bu hakların otomatikman uygulanacağı anlamına gelmemektedir. Bu hakların hayata geçirilebilmesi için, hastaların/vatandaşların önceden belirtilen haklarının uygulanması ile ilgili bilgi ve önerilere ulaşması gerekir. Haklarından haberdar olan, sağlık konularında eğitilmiş hastaların sağlıkla ilgili kararlara her düzeyde katılımı sağlanmalıdır. Hakların ihlali durumlarının izlenmesi açısından güçlü bir şikayet mekanizması kurulup işletilmeli, ve etik komiteler yoluyla sağlık hizmetleri bu açıdan izlenmelidir.

- a) **Hasta ve sağlık personelinin eğitimi:** Hakların uygulanabilirliği daha çok hasta ve sağlık ekibi üyelerinin eğitimi ile ilgilidir. Sağlık ekibinin ve hastaların eğitimi üç boyutlu olmalıdır: i) Sağlıkçıların okullarından mezun olmadan önce, üniversite eğitimleri esnasında bu konuyla ilgili dersler almalarını sağlamak; ii) Mezun olduktan sonra yine sağlık personelinin hizmet-içi eğitim programlarında bu konuları ele almak; ve iii) Bu konuların muhatabı olan hastaların bilinçlenmesini sağlamak için sağlık kuruluşları ve basın-yayın kuruluşları yoluyla geniş kapsamlı bir halk eğitimi projesi başlatmak. Böyle bir halk eğitimi programında bu konunun tartışılması sağlanarak, güçlü bir kamuoyu yaratmak mümkün olabilir.
- b) **Şikayet prosedürleri:** Hastalar haklarına saygı gösterilmediğini hissettiklerinde şikayet için başvuru imkanına sahip olmalıdır. Bu hakkın uygulanabilmesi için şikayet prosedürleri ile ilgili bilgi edinmeyi, bağımsız kişi/kuruluşlara ulaşabilmeyi ve hastanın en uygun nasıl hareket edeceği konusunda danışmada bulunma imkanlarını sağlamalıdır. Şikayet sistemi hasta adına savunma ve yardım imkanlarını sağlamalıdır. Hastanın şikayetlerinin değerlendirilmesine, etkili ve tam olarak ilgilenilmesine, şikayetin ciddiye alınmasına ve sonuç hakkında bilgilendirilmeye hakkı vardır.
- c) **Hasta katılımının sağlanması:** Hem bireysel olarak hastaların haklarını kullanabilmesi sırasında hem de bu başarıldığında gündeme gelecek olan bir diğer konu; hastanın sağlık hizmetlerinin her düzeyine doğrudan bir taraf olarak katılması ve verilen her türlü kararda kendi çıkarlarını koruyabilecek güçte olmasının sağlanmasıdır. Sağlık hizmetlerinin her düzeyine hasta katılımının sağlanması hem hizmetlerin denetlenmesine hem de kalitenin artırılmasına yol açacaktır.

Burada hasta örgütlerine, hasta haklarının gelişmesine olan ciddi etkilerinden dolayı kısaca göz atmakta fayda var. İlk hasta örgütleri 1920-30'larda ABD'de ve kısa bir süre sonra Avrupa'da görülmeye başlamıştır. Bunlar spesifik hastalıklara yönelik (böbrek hastaları, kanserliler gibi) olarak kurulmuş ve kendilerine daha iyi hizmet verilmesinde baskı grubu olmuştur. 1980-90'larda ise genel hasta ve tüketici örgütleri kurulmaya başlamış; bu örgütler spesifik bir hastalığı olmasa da sağlık hizmeti kullanan herkese açık ve yeni faaliyetleri arasında üyelerinin çıkarlarını korumak, hükümet, sağlık çalışanları ve kuruluşları ve sigorta şirketleriyle üyeleri adına görüşmeler ve pazarlıklar yapmak yer alıyor.<sup>17</sup>

Çoğu ülkede ulusal hasta örgütlerinin, yalnızca genel siyasi kanallarla kamuoyu yaratarak dolaylı bir temsil imkanı değil; aynı zamanda sağlık politikalarının geliştirilmesi ve önemli politika kararlarıyla ilgili olarak temsil imkanları vardır. Bu örgütler sağlık hizmetlerindeki diğer taraflarla birlikte ve eşit düzeyde ulusal sağlık konseylerinde temsil edilmektedir.

**d) Etik komitelerinin kurulması ve işletilmesi:** Çoğu ülkenin etik komitelerin kurulması konusunda hiçbir mevzuatı bulunmamaktadır. Bu konuyla ilgili varolan mevzuatın çoğunda da etik komitenin görevi, insan üzerinde deney yapan tıbbi araştırma projelerini incelemek ve bu yönde tavsiye vermekle sınırlandırılmıştır. Ancak günümüzde birçok ülkede bu etik inceleme komitelerinin yanında, tüm etik konularda genel tavsiyeler vermek üzere oluşturulan yeni komiteler kurulmaktadır.

Etik sorunlara çözüm bulabilmek ve hastayı zararlı uygulamalardan baştan itibaren koruyabilmek amacıyla bugün birçok ülkede oluşturulmuş olan hastane etik kurulları; insan üzerinde deney, küçük yaştaki hastaların sorunları, ciddi hastalığı olan ya da bilinçsiz hastalar üzerinde yapılan uygulamalar için hastadan izin alma, tedavi edici değeri olmayan yöntemlerin incelenmesi, yeni bir tedavi yönteminin denenmesi amacıyla tedavinin kesilmesi, hastalığın gizliliğinin korunması, yeniden canlandırma, ağrısız ölüm, özürlü yeni doğanın bakılması gibi etik sorunları incelemektedir. Ayrıca bu kurullar, sağlık ekibi üyelerinin hastaneye ve hastalara karşı sorumluluklarından doğan anlaşmazlıkları da ele almaktadır.

<sup>17</sup> MALSCH, Marijke: "Model Regulations; Patients Organisations and Organisations of Professionals Formulate Their Rights", 12th International Symposium on Dental Hygiene, 1-4 July 1992.

## ULUSLARARASI ALANDA HASTA HAKLARI

Hasta haklarıyla ilgili tarihsel gelişim incelendiğinde birkaç safhası olduğu fark edilmektedir: Hasta ve hasta haklarına verilen önemin başlangıçtaki amacı bireyi sağlık sisteminin olumsuz etkilerine karşı korumaktır. Ancak daha sonra geliştirilen yaklaşımlar; sağlık hizmetlerinin tüketicisi olan hastaların sistemin organizasyonu, hizmet ve bakımın kalitesini iyi yönde etkilemesi, ileri aşamada ise sistemin yapısını arza yönelik ekonomiden talebe yönelik ekonomiye doğru değiştirmesidir.

Bu gelişmenin temel basamakları; öncelikle sağlık sisteminde hasta haklarının tanınması ve uygulanması, hastaların örgütlenerek, çıkarlarını toplu şekilde korumak üzere bir yapı oluşturmaları, zamanla sağlık sistemine her düzeyde katılmaları ve karar vermede yetkiye sahip olmaları, kendiyle ilgili doğru kararlar alabilmesi için hastaya gerekli bilgilerin her an ve her yerde mevcut olması, kolayca ulaşılabilirliği ve iletiminin sağlanması, ve son olarak hastanın gözüyle hizmetlerde kalitenin artırılmasıdır.

Değinilmesi gereken bir diğer nokta; hastanın hakları olarak yasalarla güvence altına alınan bu bireysel ve sosyal hakların, pratik yaşamda bireylerce daha iyi kullanılabilmesi ve korunabilmesi için yeni yeni prosedürler yaratılması yönünde daha yoğun çaba harcanmaktadır. Zira bu prosedürler olmaksızın haklar kağıtta yazılı olarak kalmakta ve gerçek yaşama geçirilememektedir. Bu yüzden birçok Avrupa ülkesinde şikayet prosedürleri oluşturulmuş ve etkin olarak uygulanmaya başlanmıştır. Ayrıca yine bu hakların hayata geçirilmesinde kritik önem taşıyan halkın sağlık konularında eğitilmesi, sağlıkla ilgili bilgilerin her düzeydeki bireye ulaşması ve vatandaşların sahip olduğu hakları konusunda bilinçlendirilmesi çalışmaları devam etmektedir.

Hasta haklarının kapsamı bazı uluslararası belgelerce belirlenmiştir. Bunlardan ilki; Dünya Tabipler Birliği'nin 1981 yılında kabul ettiği "Lizbon Hasta Hakları Bildirgesi"dir. Başlangıçta sadece hasta-hekim ilişkilerini ele alan, diğer sağlık personeli ile sağlık kurumları karşısında hastaların haklarını içermeyen ve hekime hastaya karşı en iyiyi yapması için vicdani sorumluluk yükleyen Lizbon Hasta Hakları Bildirgesine göre;

- Hasta hekimini özgürce seçme hakkına sahiptir.
- Hasta hiçbir dış etki altında kalmadan özgürce klinik ve etik kararlar verebilen bir hekim tarafından bakılabilmek hakkına sahiptir.
- Hasta yeterli ölçüde bilgilendirildikten sonra önerilen tedaviyi kabul veya red etme hakkına sahiptir.
- Hasta hekimden, tüm tıbbi ve özel hayatına ilişkin bilgilerin gizliliğine saygı duyulmasını bekleme hakkına sahiptir.
- Her hastanın onurlu bir şekilde ölmeye hakkı vardır.
- Hasta, uygun bir dini temsilcinin yardımını da içeren ruhi ve teselli kabul veya red etme hakkına sahiptir.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> "World Medical Association Declaration of Lisbon on the Rights of the Patient", adopted by the 34th World Medical Assembly in Lisbon in 1981 and amended by the 47th



1995'de yapılan eklemelerle daha da genişletilen söz konusu bildirmede; öncelikle iyi kalitede tıbbi bakım hakkına yer verilerek, tedavinin sürekliliği vurgulanmıştır. Yukarıda sayılmış olan haklardan başka, herkese "sağlık eğitimi alma hakkı" tanınmıştır. Herkesin kendi kişisel sağlığını koruma ve mevcut sağlık hizmetlerine ulaşma konusunda bilgilendirilme ve seçim yapabilme hakkı olup; bu eğitim sağlıklı yaşam biçimlerini, koruyucu sağlık hizmetlerini ve hastalıkların erken teşhisini içerir.

Dünya Sağlık Örgütü bu konuda bir dizi çalışmaya başlamış, tüm ülkeleri kapsayan araştırmaların sonuçlarını rapor ve kitaplar halinde yayınlamıştır. DSÖ'nün 1991'de 41.Bölge Komite Toplantısında kabul edilen "herkes için sağlık" stratejisinin "etik ve sağlık" başlıklı 38. hedefi; "sağlık ve araştırma alanında politikalar belirlenirken etik ilkelere ve insan haklarına saygı göstermenin önemini" vurgulamaktadır.

Son yıllarda hasta haklarının ayrıntılı olarak yeniden tanımlanması için çabalar yoğunlaşmış, 28-30 Mart 1994'de tüm üye ülkelerin katılımıyla Amsterdam'da yapılan ve Dünya Sağlık Örgütünce düzenlenen toplantıda "Avrupa'da Hasta Haklarının Geliştirilmesi Bildirgesi"<sup>19</sup> yayınlamıştır. Söz konusu toplantı uluslararası alanda üç örgütün (DSÖ, Avrupa Konseyi, AB Komisyonu) ve gönüllü sivil kuruluşların (Dünya Tıp Birliği) işbirliğine çok iyi bir örnek teşkil etmektedir.

DSÖ'nün girişimiyle 5-9 Aralık 1994'de Kopenhag'da yapılan "Avrupa Sağlık Politikaları Konferansı" sonucu kabul edilen Kopenhag Deklarasyonunda; sağlık hakkı, sağlığın sosyal refahın en önemli ölçütü ve insan sermayesine yapılan yatırım niteliği vurgulanmakta, ihtiyaç içindeki gruplarla dayanışma ile sektörler arası işbirliği hususları özellikle ele alınmakta, bu konuda uluslararası düzeyde işbirliği öngörülmektedir.<sup>20</sup>

Yine DSÖ'nün girişimiyle 17-20 Haziran 1996'da Ljubljana/Slovenya'da yapılan Avrupa Sağlık Reformları Konferansında da reform süreçlerinde görülen deneyimler, tartışılmış ve hakkaniyet ve hasta haklarına ilişkin önemli çıktılar sağlanmıştır.<sup>21</sup> Çünkü sağlık piyasasındaki gelişmeler, birey olarak insanı tehdit etmeye başlamış ve bireylerin sağlık sistemleri karşısında daha güçlü olmasını sağlayacak ve bütün düzeylerde sağlıkla ilgili kararlara doğrudan katılarak sistemi dengelemesini, denetlemesini sağlayacak mekanizmalara gerek duyulmaya başlanmıştır.

General Assembly in Indonesia in 1995", The World Medical Association Inc., Ferney-Voltaire, September 1995.

<sup>19</sup> WHO: "A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe", a.g.e. sy.12.

<sup>20</sup> WHO/EURO: "The Copenhagen Declaration", The European Health Policy Conference: Opportunities for the Future, Copenhagen, 5-9 December 1994.

<sup>21</sup> Söz konusu konferans sonucunda yayınlanan ve konumuzla ilgili değerli katkılar sağlayan şu dokümanları sayabiliriz: WHO: "The Ljubljana Charter on Reforming Health Care", Final draft for endorsement 18 June 1996, WHO Conference on European Health Care Reforms; WHO: "European Health Care Reforms, Analysis of Current Strategies", Copenhagen 1996; WHO: "European Health Care Reforms, Citizens' Choice and Patients' Rights", Copenhagen 1996.

Son olarak; Avrupa Konseyi'nce 7-8 Kasım 1996 tarihlerinde Varşova'da düzenlenen "Sağlık Reformları Çerçevesinde Hakkaniyet ve Hasta Hakları" konulu 5. Avrupa Sağlık Bakanları Konferansı ile bu konu Avrupa bölgesinde en üst düzeyde tekrar ele alınmış, konferansa bölgedeki tüm devletler, AB Komisyonu ve DSÖ aktif olarak katılmışlardır. Bu konferansın amacı; hızla değişen sağlık alanındaki ilişkilerde yeni bir sosyal mutabakat sağlanmasına, hastaların/vatandaşların hakları ve sorumluluklarının dengelenmesine katkıda bulunmaktır. Demokrasideki ve sağlıktaki eksikliklerin aynı sebepten; bilgilendirilmedeki -ve bilinçlenmedeki- eksiklikten, ve dolayısıyla katılımdaki eksiklikten ortaya çıktığı düşüncesinden hareketle; temel bir "hasta hakları paketi"nin herkesin mali engelleri olmaksızın adil bir şekilde ulaşabileceği temel bir "sağlık hizmetleri paketi" ile birlikte uygulanabileceği belirtilmiştir.

Konferans sonunda kabul edilen "Sağlık Reformları Çerçevesinde Hakkaniyet ve Hasta Hakları Deklarasyonu"na göre; hakkaniyet ve hasta hakları, sağlık sistemlerinin tamamlayıcı parçalarıdır ve sağlık reformlarının şekillenmesinde temel ilke olmalıdır. Çünkü, herkesin sağlık hizmetlerine ulaşabilmesi, tedavide hakkaniyet, sağlık eğitimi ve kişinin haysiyetine saygı, nüfusun tümünü kapsayan bir sosyal politikanın en temel parçalarıdır.<sup>22</sup>

## TÜRKİYE'DE HASTA HAKLARI

### 1. Yasal Altyapı

Türkiye'de "sağlık hakkı" ilk kez 1961 Anayasasında yer almıştır ve 1982 Anayasasında da bu hak hala mevcuttur. Bilindiği gibi 1982 tarihli Türkiye Cumhuriyeti Anayasasının Başlangıç bölümünde "Her Türk vatandaşının bu Anayasadaki temel hak ve hürriyetlerden eşitlik ve sosyal adalet gereklerince yararlanarak milli kültür, medeniyet ve hukuk düzeni içinde onurlu bir hayat sürdürme ve maddi ve manevi varlığını bu yönde geliştirme hak ve yetkisine doğuştan sahip olduğu" belirtilmekte, 5. madde ile de devletin temel amaç ve görevleri sayılırken, diğerlerinin yanı sıra "..... kişilerin ve toplumun refah, huzur ve mutluluğunu sağlama"yı, "kişinin temel hak ve hürriyetlerini sosyal hukuk devleti ve adalet ilkeleriyle bağdaşmayacak surette sınırlayan siyasal, ekonomik ve sosyal engelleri kaldırmayı, insanın maddi ve manevi varlığının gelişmesi için gerekli şartları hazırlamaya çalışma"yı bir görev olarak devlete yüklemiştir.

<sup>22</sup> Council of Europe: "Social Challenge to Health: Equity and Patients' Rights in the context of Health Reforms", The Fifth Conference of European Health Ministers, 7-8 November 1996, Varsaw.

Anayasanın Genel Esaslar bölümünde yer alan “Kanun Önünde Eşitlik” başlıklı 10. maddede ise, “Herkes dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, felsefi inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin Kanun önünde eşittir.” derken, 12. maddeye göre yaşama hakkı “devredilemez ve vazgeçilemez” temel haklardandır ve herkesin yaşama hakkını korumak devletin ödevi ve yükümlülüğüdür. 17. maddenin birinci fıkrasında, “Herkes yaşama, maddi ve manevi varlığını koruma ve geliştirme hakkına sahiptir.” denildikten sonra; ikinci fıkrasında da “Tıbbi zorunluluklar ve kanunda yazılı haller dışında kişinin vücut bütünlüğüne dokunulamaz; rızası olmadan bilimsel ve tıbbi deneylere tabi tutulamaz” hükmü getirilmiştir.

Sağlık hizmetleri ile ilgili olarak Anayasanın 56.maddesinde “herkesin sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama ve kamu hizmetlerinden eşit olarak yararlanma hakkına sahip olduğu” belirtilerek, “Devlet herkesin beden ve ruh sağlığını korumakla görevlidir.” denilmekte, devletin bu görevini kamu ve özel kesimlerdeki sağlık ve sosyal kurumlarından yararlanarak yerine getireceği, kanunla genel sağlık sigortası kurabileceği ifadeleri yer almaktadır. 58. maddede “Devlet gençleri alkol düşkünlüğünden, uyuşturucu maddelerden, suçluluk, kumar ve benzeri kötü alışkanlıklardan ve cehaletten korumak için gerekli tedbirleri alır.”, 59. maddede “Devlet her yaştaki Türk vatandaşlarının beden ve ruh sağlığını geliştirecek tedbirleri alır, sporun kitlelere yayılmasını teşvik eder.” denmektedir.

Görüldüğü gibi Anayasamızda ve taraf olduğumuz Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesinde ve Avrupa Sosyal Şartında yer alan pek çok önemli ilke ile eşitlik ve adalet anlayışı içinde doğuştan itibaren sağlıklı yaşama hakkı, sağlığın korunması ve geliştirilmesi fırsatı ve sağlık hizmetlerinden eşit biçimde yararlanma hakkı açıkça tanınmıştır.

Türkiye’de hastalar, sağlık personeli ve sağlık kuruluşunun yanlış uygulamaları ile ilgili olarak sağlık personelinin çalıştığı kuruluşun yönetim organına (başhekimlik, dekanlık vb.) veya bağlı olduğu üst kuruluşa (bakanlık, rektörlük vb.) şikayet başvurusunda bulunabildiği gibi, bunlara ilave olarak; hasta hakları konusunda harekete geçirilebilecek üç mekanizma vardır. Bunlar; (i) Yargı yolu, (ii) Yüksek Sağlık Şurası, (iii) Türk Tabipler Birliği’dir.

### (i) Yargı Yolu

Genel hukuk ile ilgili ya da sağlık hizmetlerinin planlanması ve sunumu ve çalışan sağlık görevlilerinin çalışmalarına ilişkin olarak halen geçerli olan ve hasta haklarına doğrudan ya da dolaylı olarak etkileri olan yasal düzenlemeleri şöyle sıralayabiliriz:

- 1593 Sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu,
- 224 Sayılı Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi Hakkında Kanun,
- 3359 Sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu,
- 181 Sayılı Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname,
- 1219 Sayılı Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun,
- 2827 Sayılı Nüfus Planlaması Hakkında Kanun,
- 6023 Sayılı Türk Tabipler Birliği Kanunu,
- Tıbbi Deontoloji Tüzüğü,
- Hasta Hakları Yönetmeliği (1.8.1998 tarih ve 23420 sayılı R.G.'de yayımlanmıştır).

Ayrıca sağlık alanı dışından da;

- 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu,
- Türk Ceza Kanununun 6569 Sayılı sağlık personelini ilgilendiren maddeleri,
- Ceza Mahkemeleri Usulü Kanununun sağlık personelini ilgilendiren maddeleri,
- Türk Medeni Kanununun sağlık personelini ilgilendiren maddeleri,
- Borçlar Kanununun sağlık personelini ilgilendiren maddeleri,
- Hukuk Usulü Mahkemeleri Kanununun sağlık personelini ilgilendiren maddeleri,
- Memurun Muhakematı Hakkında Kanun, maddelerine başvurulabilmektedir.

24.4.1930 tarih ve 1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu (Genel Sağlık Koruma Yasası); sağlık kuruluşları ile sağlık otoritelerinin görevlerini ve koruyucu sağlık hizmetlerinin esaslarını belirleyen temel bir yasadır.<sup>23</sup> Halkın sağlığının korunması görevini kamu görevi olarak devlete veren ve ağırlıklı olarak koruyucu sağlık hizmetleri anlayışını yansıtan kanun, “herkese sağlıklı olma ve sağlık hizmetlerinden yararlanma hakkını vermektedir.

11.4.1928 tarih ve 1219 sayılı Tababet ve Şuabatı Sanatlarının Tarzı İcrasına Dair Kanun<sup>24</sup>; konumuz açısından incelendiğinde 70.maddede hekim, diş hekimi ve dişçilerin yapacakları her türlü tıbbi işlem için hastadan ya da veli veya vasisinden onay almaları gerektiği, büyük ameliyatlara için yazılı onay alınması gereği belirtilmektedir. 71.maddede ise, yapılan işlemlerin ücreti konusunda hastalarla çıkacak anlaşmazlığın görüleceği yerin sulh mahkemeleri olduğu yer almaktadır.

<sup>23</sup> T.C.Sağlık Bakanlığı: “Günümüz Türkçesi ile Umumi Hıfzıssıhha Kanunu”, çev.Mehmet Özden, Ankara 1992.

<sup>24</sup> Adigeçen Kanun 14.4.1928 tarih ve 863 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bkz. “Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı”, Der.Av.Kani Ekşioğlu, Yasa Yay., Mart 1986, sy.47-59.

5.1.1961 tarih ve 224 sayılı Sağlık Hizmetlerinin Sosyalleştirilmesi Hakkında Kanunla<sup>25</sup>; “İnsan Hakları Evrensel Beyanamesinde bir hak olarak tanınan sağlık hizmetlerinden herkesin sosyal adalete uygun bir şekilde yararlanmasını sağlamak üzere sağlık hizmetlerinin sosyalleştirilmesi” öngörülmüştür.

7.5.1987 tarih ve 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Yasasına göre<sup>26</sup>; 3. maddede “Yurt çapında eşit, kaliteli ve verimli sağlık hizmeti sunulması” öngörülmekte, bütün sağlık kuruluşları ve görevlilerinin ülke sathında dengeli dağılımı ve yaygınlaştırılmasını esas almaktadır.

Sağlık Bakanlığı'nca hazırlanan ve 1 Ağustos 1998 tarih ve 23420 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren Hasta Hakları Yönetmeliği ise, "hasta hakları" nı somut olarak göstermek ve sağlık hizmeti verilen bütün kurum ve kuruluşlarda ve sağlık kurum ve kuruluşları dışında sağlık hizmeti verilen hallerde, insan haysiyetine yakışır şekilde herkesin "hasta hakları"ndan faydalanabilmesine, hak ihlallerinden korunabilmesine ve gerektiğinde hukuki korunma yollarını fiilen kullanabilmesine dair usul ve esasları düzenlemektedir.

Daha çok hatalı/yanlış uygulamalarla (malpractise) ilgili olarak kamuoyuna yansıyan ve dava konusu olan hasta şikayetlerinde ise, öncelikle işlemin yapıldığı hastane yönetimine şikayet yapılabilmektedir. Ayrıca hasta isterse o bölgenin Sağlık Müdürlüğüne ya da Valiliğe de şikayet dilekçesi verebilmektedir. Bu şikayetler ciddi görülüp Sağlık Bakanlığına kadar ulaştığında, konu Teftiş Kuruluna gidebilmekte ve kurul gerekli görürse söz konusu sağlık personeliyle ilgili bir soruşturma başlatabilmektedir. Son olarak hasta, sağlık görevlileri hakkında Devlet Memurları Kanunu, Memurun Muhakematı Kanunu, Türk Ceza Kanunu, ve Medeni Kanunun çeşitli maddelerine dayanarak dava açabilmektedir.

Ancak sağlık kuruluşuna ya da üst kurumlara yapılan bu şikayetlerin her zaman etkin biçimde ele alınıp sonuçlandırılmayabildiği, zaman zaman resmi soruşturma prosedürünün başlatılmadığı bilinmektedir. Mahkemelere intikal eden davalarda ise, genellikle yapılan tıbbi işlemin doğruluğunu tetkik etmek üzere bir bilirkişi tayin edilmekte, belirlenen bu kişinin yine bir tıp mensubu olması dengeyi “mesleki dayanışma” hissiyle sağlık personeline doğru kaydırabilmektedir.

Sonuç olarak, özellikle soruşturmaların sonucunda kararların genellikle sağlık çalışanları lehine çıktığını, davaların büyük bölümünün usulsüzlük yüzünden (hastaların şikayetlerini nerede, ne zaman, nasıl yapacaklarını bilmediklerinden, başvurular şekil açısından uygun görülmemektedir) düştüğünü söylemek yanlış olmayacaktır. Hasta hakları ihlallerinin yalnızca hatalı uygulamalardan ibaret olmadığı, pek ciddiye alınıp söz konusu edilmediği için şikayetlere yansımayan birçok bireysel haklar ve kendi kaderini tayin haklarının da ihlal edilebildiği söylenebilir.

<sup>25</sup> Adıgeçen Kanun 12.1.1961 tarih ve 10705 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bkz. “Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı”, a.g.e., sy.289-296.

<sup>26</sup> Adıgeçen Kanun 15.5.1987 tarih ve 19461 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bkz. “Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı”, a.g.e., sy.451-456.

Genellikle hastalara yapılan yanlış-kusurlu uygulamalarla (malpractise) kamuoyu gündemine ve yargıya intikal eden hasta şikayetleri yalnızca bunlardan ibaret değildir. Kaldı ki; ABD ve Avrupa ülkelerinde tarihsel olarak malpractise davalarıyla gündeme girmeye başlayan sağlık alanındaki hukuki gelişmeler, artık "sağlık hukuku" denen ayrı bir hukuk disiplini haline dönüşmüş; sadece bu konuyla ilgilenen uzmanlaşmış avukatlar ve yargıçlar sağlık ihtisas mahkemelerinin de yolunu açmaya başlamıştır. Şu anda henüz ülkemizde pek sözü edilmese de; bütün Batı ülkelerinde olduğu gibi gelecekte ülkemizde de "sağlık hukuku"ndan ve "sağlık mahkemeleri"nden bahsedilmeye başlanacağı kesindir.

### (ii) Yüksek Sağlık Şurası

1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu'nun 10.maddesine göre kurulan Yüksek Sağlık Şurası "Bakanlığın verdiği önemli sağlık konuları hakkında görüş bildirmek ve hekimlik ve hekimlikle ilgili mesleklerin yanlış uygulamasından doğan adli konular görüş ve karar vermekle" görevlidir. Yine 181 Sayılı Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname<sup>27</sup> ile; Bakanlığın sürekli kurulu olarak 11 kişilik "Yüksek Sağlık Şurası" yılda en az bir kere toplanır;<sup>28</sup>

Sağlık Bakanlığı bünyesinde çalışanlarla ilgili davalar doğrudan Bakanlık da davanın bir tarafı yaptığından Hukuk Müşavirliği bu davaları sağlık çalışanı adına takip etmektedir. Bu tür davalarda mahkeme isterse; konu Sağlık Bakanlığı bünyesindeki "Yüksek Sağlık Şurası" tarafından da ele alınabilmektedir. Zira Şura Bakanlık tarafından önerilen konular ile sağlık kuruluşlarında ortaya çıkan hukuki sorunları çözümlenmek amacıyla görüş bildirmekle sorumludur ve kararlarında tarafsız olmaya büyük özen göstermektedir. Yüksek Sağlık Şurası son on yıl içinde yaptıkları hatalar nedeni ile mahkemelik olan 1872 adet sağlık personeli hakkında mahkemelere görüş bildirmiştir. Bu vakalar içinde kadın doğum uzmanları birinci sırada yer alırken, psikiyatristlerin en az şikayet konusu olduğu görülmüştür.<sup>29</sup>

### (iii) Türk Tabipler Birliği (TTB)

Birçok ülkede -ülkemizde de- hekimlik ile etik arasındaki ilişkiler, hekimlerin meslek örgütleri (Tabip Birlikleri) aracılığıyla düzenlenmektedir. Dünya Tabipler Birliği'ne bağlı Tabip Birliklerinin hemen hepsinde bu görevi Etik Komiteleri yüklenmektedir.<sup>30</sup> Son zamanlarda ulusal ve uluslararası gündemdeki ağırlığına bağlı olarak TTB de sağlık alanında insan haklarına ve etik konusuna özel bir önem vermeye başlamış, değişik sağlık mesleklerinden kişilerin yanı sıra hukukçu, sosyolog ve felsefecilerin katılımıyla Ocak 1994'de "TTB Etik Kurulu" oluşturulmuştur.

<sup>27</sup> Adıgeçen Kanun 14.12.1983 tarih ve 18251 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bkz. "Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı", a.g.e., sy.385-398.

<sup>28</sup> DEĞER, Çetin: "Hasta Haklarının Geliştirilmesi ve Korunması", Sağlıkta Strateji, Sayı 12, Aralık 1996.

<sup>29</sup> AYDOĞAN, H.: "1872 Doktor Mahkemelik", Milliyet Gazetesi, 12 Temmuz 1997

<sup>30</sup> HATUN, Şükri: "Etüğe Karşı Artan İlgi ve Türk Tabipleri Birliği", Bilim ve Ütopya, Şubat 1995, sy.16.

23.1.1953 tarih ve 6023 sayılı Türk Tabipleri Birliği Yasasında<sup>31</sup>; TTB'nin görevleri arasında "tabipler arasında mesleki deontolojiyi ve dayanışmayı korumak ve tabipliğin kamu ve kişi yararına uygulanıp geliştirilmesini sağlamak" da sayılmıştır. İdare Kurulunun görevleri arasında da üyeler ile hasta veya hasta sahipleri arasında ücret veya tedavi ile ilgili çeşitli ihtilafları çözmek yer almaktadır. Onur Kurulu ile Yüksek Onur Kurulu da; ilgili kanunlara uymayan, kişi ve kamu yararı yönünde görev yapmayan hekimler hakkında suçun derecesine göre ceza vererek, gerekirse meslekten men edebilmektedir. TTB Merkez Konseyinin "meslekdaşların birbirleriyle ve hastalar ile ilişkilerini düzenleyen deontoloji tüzüklerini hazırlama" görevi vardır.

**Tıbbi Deontoloji Tüzüğü:** Ülkemizde hekim ve diş hekimlerinin mesleklerinde deontolojik açıdan uymaları gereken kuralları, hekimlerin kendi aralarındaki ve hastalarla ilişkilerini 13.1.1960 tarih ve 4/12578 sayılı "Tıbbi Deontoloji Tüzüğü" düzenlemektedir.<sup>32</sup> Bu Tüzük çerçevesinde çalışan Tabip Odaları Onur Kurulları ve Türk Tabipleri Birliği Yüksek Onur Kurulu, 6023 sayılı TTB Kanununun 30. maddesine göre hekimlerin mesleki açıdan soruşturulmasını ve gerektiğinde hukuki ve cezai işlemleri yapabilmektedir.

Tıbbi Deontoloji Tüzüğü'ne bakıldığında; öncelikle insan hayatına, sağlığına ve şahsiyetine saygı gösterilmesi, hastalar arasında hiçbir ayırım yapmama, acil durumlarda ilkyardımda bulunma, hasta sırrını saklama, hastanın hususi veya ailevi işlerine karışmama, faydasız ve pahalı ilaç vermeme, mesleğini ticari bir şekilde uygulamama gibi temel hükümlerin bulunduğu, ancak bunlara uyulmaması halindeki yaptırımların belirtilmediğini söyleyebiliriz. Bütün bu hususlara hekimlerin "mesleki yükümlülükleri" olarak büyük önem verilirken, "hastanın hakları" şeklinde bir karşı bakışa rastlanmamaktadır, ayrıca doktor-hasta ilişkisindeki geleneksel ataerkil ilişki biçimini sürdürmektedir.<sup>33</sup>

Halen yürürlükte olan Tıbbi Deontoloji Tüzüğü, 1960 yılında hazırlanmış ve yürütme görevi Sağlık Bakanlığı'na verilmiştir. Tüzüğün özellikle son otuz yılda tıp etkinliğinde meydana gelen değişiklikleri ve bunun yanı sıra toplumdaki sosyo-kültürel değişimlerin doğurduğu gereksinimlerin hepsini karşıladığı söylenemez. Özellikle günümüz etik sorunları başlığında ele alınan sorunlar, bu konudaki en çarpıcı örneklerdir. Bunlardan organ nakli ve gebeliğin sonlandırılması, daha sonra hazırlanan yasalarla çerçevesi çizilmeye çalışılan konular olarak dikkat çekmektedir. Bunun yanı sıra yapay döllenme, gen tedavisi, bilgisayardaki tıp kayıtlarının saklanması, araştırma etiği TDT'nde yer almadığı gibi bu konularla ilgili herhangi bir yasal mevzuat düzenlenmemiştir.

<sup>31</sup> Adigeçen Kanun 31.1.1953 tarih ve 8323 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Bkz. "Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı", a.g.e., sy.200-215.

<sup>32</sup> Adigeçen Tüzük 19.2.1960 tarih ve 10436 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. Bkz. "Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı", a.g.e., sy.245-251.

<sup>33</sup> ERDEM, Levent: "Günümüz Tıbbi Etik Sorunları ve Tıbbi Deontoloji Nizamnamesi", Toplum ve Hekim, Ekim 93 Sayı 57, sy.35.

## 2. Uygulamada Hasta Hakları

Ülkemizde son yıllarda hasta hakları konusunda yapılmış bilimsel çalışmalara ve yayınlara rastlamak mümkündür. Ayrıca 1995 sonrası ağırlıklı olmak üzere çeşitli dergi ve gazetelerde konuya ilişkin araştırma ve haberlerin sıkça yer aldığı görülmektedir. Aşağıda bunlardan bazılarına değinilecektir.

Kişilerin hasta rolüne girdikleri zamanki hakları konusunda ülkemizde yapılan araştırmalardan birisi Ş.C.Emik tarafından Ağustos 1989-Temmuz 1990 tarihleri arasında Eskişehir Devlet Hastanesine başvuran ya da getirilen mahkum hastalar ve adli yönden akıl hastası olduğu varsayılan 147 kişi üzerinde yapılmış olan bir ön araştırmadır. Bu araştırmada, hasta haklarının mahkum hastalarda %20, adli yönden akıl hastası olarak geçenlerde ise %90 korunduğu bulunmuştur.<sup>34</sup> Bu sonuç bize, hastaların konumu ya da bazı özellikleri nedeniyle bireysel haklarının korunmasının etkilendiğini düşündürmektedir. Daha önceden de belirtildiği gibi bazı gruplar, hasta haklarının ihlalleri açısından çok daha zayıf durumda (risk altında) bulunmakta ve bu yüzden bu grupların haklarının korunması ayrıca önem taşımaktadır.

Hasta haklarının hemşire, doktor ve yatan yetişkin hastalar açısından incelenmesi amacıyla Trabzon Karadeniz Teknik Üniversitesi Farabi Hastanesinde 3-ayrı anket formu ile (hemşire, doktor, hasta için) yapılan bir araştırmada; doktor ve hemşirelerin büyük çoğunluğunun hasta haklarını kısmen bildikleri, ancak konu ile ilgili tam olarak bilgilerinin olmadığı saptanmıştır. Araştırmaya alınan hastaların ise sahip oldukları haklarını bilmediklerinden hastanede çalışan hemşire ve doktorlardan uymalarını isteyemedikleri, kendileri ile ilgili kararları çoğunlukla sağlık personeline bıraktıkları ve bunun nedeninin de hastaların iyileşme isteğinden kaynaklandığı bulunmuştur.<sup>35</sup>

Nermin Gürhan tarafından Karadeniz Teknik Üniversitesi Farabi Hastanesi Polikliniğinde muayene olan hastaların tanı ve tedavileri konusunda edindikleri bilgi düzeyinin ve hastaların bu konudaki bilgi gereksinimlerinin saptanması amacıyla poliklinikte muayene olan hastalar üzerinde yapılan bir çalışmada ise; hastaların büyük çoğunluğuna tanı ve tedavilerinin bildirilmediği saptanmıştır. Hastaların büyük bir kısmının hastalıklarını, tedavilerini, planlanan ameliyatın ve hastalığın sonucunu, hastalığın tekrarlayıp tekrarlamayacağını bilmedikleri de belirtilmektedir. Bu çalışmada, poliklinikte muayene olan hastaların %60 gibi büyük bir oranının, doktorla hiç konuşmadıkları ya da aldıkları bilgiyi yeterli bulmadıkları da saptanmıştır. Hastalar doktorlarla konuşamama nedenlerini "çekindim, doktorun açıklama yapmasını bekledim, soru sorarak doktora saygısızlık edebilirim" yanıtlarıyla belirtmişlerdir.<sup>36</sup>

<sup>34</sup> YILMAZ, Meryem: "Hasta Haklarının Hemşire, Doktor ve Yatan Yetişkin Hastalar Açısından İncelenmesi", Cumhuriyet Ün.Sağlık Bilimleri Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Sivas, Şubat 1991, sy.18.

<sup>35</sup> Yukarıdaki tüm araştırmalar için bkz. YILMAZ, Meryem: "Hasta Haklarının Hemşire, Doktor ve Yatan Yetişkin Hastalar Açısından İncelenmesi", Cumhuriyet Ün.Sağ.Bil.Enst.Yüksek Lisans Tezi, Sivas 1991.

<sup>36</sup> GÜRHAN, Nermin: "Karadeniz Teknik Ün. Farabi Hastanesi Cerrahi Polikliniğinde Muayene Olan Hastaların Tanı ve Tedavileri Konusunda Edindikleri Bilgi Düzeyinin ve



Yine Gülşen V.Takak tarafından Hacettepe Üniversitesi Yetişkin Hastanesinde yapılan bir araştırmada hekim, hemşire ve hasta anket formları ile toplanan verilerin değerlendirilmesi sonucu hasta haklarının önemli oranda uygulanmadığı, hastaların sağlık görevlilerinden haklarını isteyemedikleri, hakkını elde eden hastaların ise rahatladıkları saptanmıştır. Araştırmada hekim ve hemşirelerin hasta hakları konusunda yeterince eğitilmedikleri, hasta haklarının “sağlık görevlilerinin bakmakla yükümlü oldukları hasta sayısı fazla olduğu için”, “sağlık görevlilerinin iş yükü fazla olduğu için” ve “hastaların eğitim düzeyi düşük olduğu için” uygulanmadığı belirtilmektedir.<sup>37</sup>

Ülkemizde hasta haklarını koruma amacına yönelik bir etik kurul yoktur. Ancak bu tür işlevleri gören Sağlık Bakanlığı ve üniversite hastaneleri bünyesinde uzman üyelerden oluşturulmuş bazı spesifik kurullar (üreme sağlığı, ilaç araştırmaları, eğitim ve bilimsel araştırma uygulamaları ile ilgili etik kurulları) vardır. Üniversite hastanelerinde bu kurullar daha çok araştırmalara yönelik sorunları ele almaktadır. Hasta sorunları ve hastalarla sağlık görevlileri arasındaki sorunlar bu kurullarda ele alınmamaktadır.

Kasım 1996'da Yüksek Sağlık Şurasında Sağlık Bakanlığı, İnsan Hakları Koordinasyon Üst Kurulunun hazırladığı kararlar doğrultusunda Hasta Hakları Yönetmeliğini hazırlamış olup, burada muayene ile hasta hakkı esasları yeniden düzenlenmiştir. Ayrıca Türk Standartları Enstitüsü hastanın sağlık hizmetlerinden en üst düzeyde ve herhangi bir engel olmaksızın erişmesini sağlamak üzere bir dizi standartlar hazırlamıştır.<sup>38</sup> Bunlara ilave olarak 1997 yılında İstanbul'da Hasta ve Hasta Yakınları Hakları Derneği (HAYAD) kurulmuştur.

Diğer yandan daha önce bahsedilmiş olan Avrupa Konseyi'nin önderliğinde hazırlanmış “İnsan Hakları ve Biyotıp Sözleşmesi Taslağı” çalışmalarına ülkemizden de bir temsilcinin katılımı sağlanmış ve çalışmaları yakından takip edilmiştir. Sözleşme; biyoloji ve tıbbın çeşitli alanlarında bireyin insan varlığını ve kişilik hakkını önemli derecede koruma altında almakta, bireyin esenliğini bilim ve toplumun menfaatlerinden üstün tutmakta, bilimsel araştırma özgürlüğü kısıtlanmadan bilimsel araştırmaların bireyin insan varlığını koruyan ilkeler çerçevesinde yapılmasını mümkün kılmaktadır. İmzaya açılan sözleşmenin ülkemiz tarafından da imzalanması beklenmektedir.

Hastaların Bu Konudaki Gereksinimlerinin Saptanması", Hacettepe Ün. Sağ.Bil.Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1988.

<sup>37</sup> TAKAK, Gülşen Vural: “Hasta Hakları”, Hacettepe Ün.Sağ.Bil.Enst.Hemşirelik Programı Doktora Tezi, Ankara 1993.

<sup>38</sup> BARIŞ, Zafer: “Hastaya Standart İtibarı”, Sağlık, Yıl 5, Sayı 53, mART 1996, Sy.4-5.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Yönünü Batı medeniyetine çevirmiş olan Türkiye'nin AB ile entegrasyon çalışmalarını hızlandıracağı önümüzdeki yıllarda ülke yararını ve şartlarını ön planda tutarak sağlıkta bazı reformları gerçekleştirilmesinin gerektiği herkesçe kabul edilmektedir.<sup>39</sup> Sağlık hizmetlerinde hizmeti planlayanların ve karar vericilerin şu temel ilkeleri göz önüne alması gerektiğini belirttik: Etkililik, verimlilik, hakkaniyet, bilimsel-teknik kalite, yeterlilik ve insancılık. Hasta hakları ile ilgili olarak tüm yasal mevzuat taranarak, gerekli değişiklikler yapılması, gerekirse daha sağlam yeni düzenlemeler getirilmelidir.

Hasta hakları, sağlık görevlilerine özellikle hekimlere karşı açılan bir savaş değildir. Bu şekilde algılandığında zaten bir güven bunalımının yaşandığı hasta-hekim ilişkisi tam bir negatif çıkmaza girecektir, yaklaşım pozitif olmalıdır. Hasta hakları öncelikle sağlık insan gücünün kişilik ve özlük haklarını koruyacaktır. Onların iş, görev, yetki ve sorumlulukları netleştirilecek ve onlara etik ve hukuk açısından ileri sürülen sağlık hakları ve sorumluluklarına saygı göstermeleri beklenecektir.

Hasta yapılan bir uygulamayı ya da hak ihlalinin, tedavisini etkilemeyeceğinden emin olarak şikayet edebilmelidir. Hakların uygulanabilirliği hem hastaların, hem de sağlık görevlilerinin eğitimi ile de ilgilidir. Sağlık görevlileri bu konuyu iyi bilir ve gereklerini yerine getirirken, hastalar da haklarının bilincinde olmalı, gerektiğinde müdahale edebilmeli ve hak ihlallerinde nereye, nasıl, ne zaman başvuracağı konusunda bilgilendirilmiş olmalıdır. Çünkü yargıya başvurma hakkı açık olmakla birlikte nasıl başvurulacağı, davanın nasıl ele alınacağı ve sonuçlanacağına ilişkin somut mekanizmaların kurulması gereklidir. Bütün bu bilgileri içeren yazılı broşürlerin hastaneye gelen herkese otomatikman dağıtılmasının, ya da yatan her hastaya bir görevli tarafından ayrıntılı olarak açıklanmasının; halkın aydınlatılmasında yararlı olacağı düşünülmektedir. Bireyin haklarını en iyi ve sürekli olarak kendisi koruyabilir, o halde onları eğitmek, motive etmek, güçlendirmek gerekmektedir. Devlete düşen; bir yandan vatandaşları bilgili, bilinçli, kendine güvenen ve haklarını talep edebilen insanlar haline getirirken, diğer yandan haklarını kullanabilecekleri uygun yasal, sosyal ve siyasi ortamı yaratmaktır.

Diğer yandan şunu belirtmek gerekir ki; hakların yasalarda bulunması uygulanmasının garantisi değildir. Çünkü bir hak ancak o hakka sahip olan herkesin yararlanmasını sağlayacak düzenlemeler yapıldığı zaman güvence altına alınmış olur. Hakların bir değer ve anlam taşıması için somut olarak korunması, kullanılması ve güvence altında olması gerekir. Ülkemizde zaman zaman gazetelerde hasta haklarıyla ilgili haberlere rastlanmakta<sup>40</sup>, bu konu

<sup>39</sup> Ministry of Health, Turkey: National Health Policy of Turkey, Ankara 1993.

<sup>40</sup> "Avrupa'dan Hasta Hakları Baskısı" Yeni Yüzyıl Gazetesi 12.7.1996; "Hastalara Yeni Haklar" Bulvar Gazetesi 18.7.1996; "Hastalar! Sizin de Haklarınız Var" Yeni Yüzyıl

özellikle akademik çevrelerde gittikçe daha çok ele alınıp tartışılmaya başlanmaktadır. Buna rağmen uygulamada henüz hasta yararına bir değişiklik olmadığı gözlenmektedir.

Hasta haklarının hayata geçirilmesinde hastanelerde bütün çalışanlarla birlikte halktan da temsilcilerin yer aldığı etik komitelerin kurularak düzgün bir şekilde işletilmesi büyük önem taşımaktadır. Buna ilave olarak şikayet prosedürlerinin açık bir şekilde belirlenerek işletilmesi, yapılan her şikayetin ciddiyetle ele alınarak sonuçlandırılması yönünde bir yapılandırma şarttır.

Hakların uygulanabilirliği daha çok hasta ve sağlık ekibi üyelerinin eğitimi ile ilgilidir. Başlangıç olarak, özellikle sağlık personelinin gerek üniversite eğitiminde gerekse çalışma hayatı süresince bu konuda eğitilmesi gerekmektedir. Eğitim üç boyutlu olmalıdır: (a) Sağlık personelinin okullarından mezun olmadan önce, üniversite eğitimleri esnasında bu konuyla ilgili dersler almalarını sağlamak; (b) Mezun olduktan sonra yine sağlık personelinin hizmet-içi eğitim programlarında bu konuları ele almak; ve (c) Bu konuların muhatabı olan hastaların bilinçlenmesini sağlamak için sağlık kuruluşları ve basın-yayın kuruluşları yoluyla geniş kapsamlı bir halk eğitimi projesi başlatmak. Böyle bir halk eğitimi programında medya aracılığıyla tüm basın-yayın organlarında bu konunun tartışılması sağlanarak, güçlü bir kamuoyu yaratmak mümkün olabilir. Ayrıca ülkemizdeki tüketici kuruluşlarının bir alt bölümü olarak ilki yeni kurulan "hasta örgütleri"nin (örn; HAYAD gibi) teşviki ve devletçe maddi-manevi yönden desteklenmelidir.

Hasta haklarının geliştirilmesine yönelik orta vadeli bir strateji izlerken aşağıda belirtilen adımların birlikte atılması gerekmektedir:

- Tüm tarafların görüş birliğiyle hastaların, sağlık kurumlarının ve sağlık personelinin sorumlulukları, yetkileri ve haklarına ilişkin yasal bir çerçevenin (özel yasa veya yönergeler) hazırlanması; sağlık hizmetlerinde çıkan bu tür sorunların çözümü için hastane etik kurullarının ve etkili şikayet prosedürlerinin kurulması ve işletilmesinin sağlanması;
- Hastaların, vatandaşların ve sağlık görevlilerinin daha iyi iletişim sağlamada ve haklarını aramada daha iyi eğitilmeleri, bilinçlendirilmeleri ve ilişkilerin yapıcı işbirliğine dönüşmesi; bunun için de sağlık görevlilerinin temel eğitimleri sırasında ve mezuniyetlerinden sonra hizmet içi eğitimlerle bilgilendirilmeleri; tüketicilerin sağlık kuruluşlarına başvurduklarındaki haklarını, nasıl kullanacaklarını, kimden isteyebileceklerini belirtecek yazılı ve sözlü bilgilendirme faaliyetleri yapmak; bu çerçevede sağlık kuruluşlarının çıkaracağı hizmetlerinde kaliteyi taahhüt eden standartlar;
- Hükümetlerin tüketici/hasta hakları alanında çalışan gönüllü sivil toplum kuruluşlarının etkili olmasını sağlaması ve özellikle tüketici ve hasta örgütlerinin kurulması ve işleminin her açıdan teşvik edilmesi;

- Ulusal düzeyde yapılacak sempozyum ve konferanslar ile hasta hakları konusunda ortak bir görüş birliği ve anlayış geliştirilmesi, güçlü bir kamuoyu yaratılması;
- Medyanın katkısı ile hasta hakları konusundaki duyarlılığı artırmak, yapıcı tartışmaları uyarmak ve halkı bilgilendirmek; böylece hasta ve personelin hak ve sorumluluklarının farkına varmalarının sağlanması;
- Hasta haklarıyla ilgili değişik ülke deneyimlerini, yasal ve sosyal düzenlemelerini izlemek ve değerlendirmek ve bu konuda yapılan araştırmaları teşvik etmek.

Son söz olarak; sağlık sisteminin kendini toparlamasını, yönetim ve hizmetlere çeki-düzen vermesini sağlayacak, etkin denetim ve kalitenin teminine en değerli katkıyı yapacak olan nihai taraf "eğitilmiş-bilinçli tüketici" yani "hasta"dır. Hizmetlerden haberdar olan ve talep etmesini öğrenmiş bireyler yaratmak, sistemi de kaliteli ve verimli hizmet vermeye zorlayacaktır. Böylece devlet, ancak bu aşamaya geldiğinde, hizmetlerden çekilip "eşit taraflar" arasında gerçek hakemlik yapabilir.

## KAYNAKÇA

- AYDOĞAN, H.: "1872 Doktor Mahkemelik", *Milliyet Gazetesi* 12 Temmuz 1997.
- BARDAK, Ümmühan: "Sağlık Alanında Etik ve İnsan Hakları", Sağlık Bakanlığı AT Koordinasyon Dairesi Uzmanlık Tezi, Ankara 1997.
- BARIŞ, Zafer: "Hastaya Standart İtibarı", *Sağlık*, Yıl 5 Sayı 53, Mart 1996, sy.4-5.
- Bulvar Gazetesi*: "Hastalara Yeni Haklar", 18.7.1996.
- Council of Europe*: **Draft Convention for the Protection of Human Rights and Dignity of the Human Being with regard to the Application of Biology and Medicine: Convention on Human Rights and Biomedicine**, DIR/JUR(96)7, Directorate of Legal Affairs, Strasbourg, June 1996.
- Council of Europe*: "Social Challenge to Health: Equity and Patients' Rights in the context of Health Reforms", The Fifth Conference of European Health Ministers, 7-8 November 1996, Warsaw.
- DEĞER, Çetin: "Hasta Haklarının Geliştirilmesi ve Korunması", *Sağlıkta Strateji*, Sayı 12, Aralık 1996.
- DEKKERS, A.Fons: "Patients' Rights in the Netherlands", *Working Paper for a WHO Consultation*, Amsterdam, 28-30 March 1994.
- ERDEM, Levent: "Günümüz Tıbbi Etik Sorunları ve Tıbbi Deontoloji Nizamnamesi", *Toplum ve Hekim*, Ekim 1993, Sayı 57, sy.35.
- GÜRHAN, Nermin: "Karadeniz Teknik Üniversitesi Farabi Hastanesi Cerrahi Polikliniğinde Muayene Olan Hastaların Tanı ve Tedavileri Konusunda Edindikleri Bilgi Düzeyinin ve Hastaların Bu Konudaki Gereksinimlerinin Saptanması", Hacettepe Ün. Sağ.Bil.Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1988.
- Hasta Hakları Yönetmeliği*, 01.08.1998 tarih ve 23420 sayılı Resmi Gazete.
- HATUN, Şükrü: "Etiğe Karşı Artan İlgi ve Türk Tabipleri Birliği", *Bilim ve Ütopya*, Şubat 1995, sy.16-17.

- KAPANİ, Münci:** İnsan Haklarının Uluslararası Boyutları, Bilgi Yay. No.46, I.Basım, 1987.
- KÖKÜÖZ, Ayşe Nur:** "Etikten Hukuka Hasta Hakları", **Bilim ve Teknik**, TÜBİTAK, Cilt 28, Sayı 336, Kasım 1995, sy.50-55.
- LEENEN, Henk; GEVERS, Sjeff; PINET, Geneviève:** **The Rights of Patients in Europe, A Comparative Study**, published on behalf of WHO/EURO by Kluwer Law&Taxation Publishers, Deventer/Boston, 1993.
- MALSCH, Marijke:** "Model Regulations; Patient Organizations and Organisations of Professionals Formulate Their Rights", 12<sup>th</sup> International Symposium on Dental Hygiene, 1-4 July 1992.
- Ministry of Health, Turkey:** **National Health Policy of Turkey**, Ankara 1993.
- OGUZ, N.Yasemin:** "Temel Yönleriyle Psikiyatride Hasta Hakları", **Psikiyatri, Psikoloji ve Psikofarmakoloji Dergisi**, 1993, 1(3), sy.232-237.
- Sabah Gazetesi:** "Hastaneye Gitmeden Önce Hasta Haklarını Öğrenin", 7.3.1996.
- T.C.Sağlık Bakanlığı:** **Günümüz Türkçesi ile Umumi Hıfzıssıhha Kanunu**, çev.Mehmet Özden, Ankara 1992.
- Tüm Toplu Sağlık Mevzuatı**, Der.Av.Kani Ekşioğlu, Yasa Yay., Mart 1986.
- Türk Tabipler Birliği:** **Hasta Hakları: Temel Belgeler**, yay.hazırlayan Şükrü Hatun, Kasım 1995, Ankara.
- VURAL, Gülşen Takak:** **Hasta Hakları**, Hacettepe Ün. Sağlık Bil. Enst. Hemşirelik Programı Doktora Tezi, Ankara 1993.
- WHO:** **Health Aspects of Human Rights, With Special Reference to Developments in Biology and Medicine**, Geneva, 1976.
- WHO/EURO:** **The Copenhagen Declaration**, The European Health Policy Conference: Opportunities for the Future, Copenhagen, 5-9 December 1994.
- WHO:** "The Rights of Patients", **Report on a WHO Consultation**, Amsterdam 28-30 March 1994, EUR/ICP/HLE 121(A).
- WHO:** **A Declaration on the Promotion of Patients' Rights in Europe**, European Consultation on the Rights of Patients, Amsterdam 28-30 March 1994, WHO/EURO Copenhagen, April 1994.
- WHO:** **The Ljubljana Charter on Reforming Health Care**, Final Draft for Endorsement 18 June 1996, WHO Conference on European Health Care Reforms.
- WHO:** **European Health Care Reforms, Citizens' Choice and Patients' Rights**, Copenhagen 1996.
- World Medical Association Declaration of Lisbon on the Rights of the Patient**, adopted by the 34<sup>th</sup> World Medical Assembly in Lisbon in 1981 and amended by the 47<sup>th</sup> General Assembly in Indonesia in 1995, WMA Inc., Ferney-Voltaire, September 1995.
- Yeni Yüzyıl Gazetesi:** "Avrupa'dan Hasta Hakları Baskısı", 12.7.1996.
- Yeni Yüzyıl Gazetesi:** "Hastalar! Sizin de Haklarınız Var", 4.6.1997.
- YILMAZ, Meryem:** **Hasta Haklarının Hemşire, Doktor ve Yatan Yetişkinler Açısından İncelenmesi**, Cumhuriyet Ün. Sağlık Bil. Enst. Hemşirelik Programı Yüksek Lisans Tezi, Sivas 1991.



## İŞYERİ DEVRİNE BAĞLI İŞVEREN DEĞİŞİKLİĞİNİN KIDEM TAZMİNATI HAKKI AÇISINDAN SONUÇLARI VE KONUYA İLİŞKİN YARGI KARARLARI

Burhan ÖZDEMİR\*

### Özet:

İşyerinin bir işverenden bir başkasına devri halinde çalışan işçilerin kıdem tazminatı hakkı açısından ne gibi hukuki sonuçlar doğacaktır? 1475 sayılı İş Kanununda bu konuyu doğrudan düzenleyen özel bir hüküm yoktur. Bununla beraber acaba konuyla dolaylı ilgisi bulunan bazı hükümlerden yararlanarak bu soruya yanıt vermek mümkün müdür? Ayrıca yargı kararları bu sorun hakkında ne gibi hükümler getirmektedir? İşte bu makalede amaç, yukarıda belirtilen bu sorulara yanıt aramaktır. Yaptığımız inceleme nihayetinde vardığımız sonuç, işçilerin hizmet akitlerinin işyerinin devri ve işverenin değişmesi halinde devam ettiği yolundadır. Bu durumda kıdem tazminatı hakkı da doğmayacaktır. Bu sonuç modern iş hukukunun anlayışına da uygundur. Ayrıca Yargıtayın son kararları da bu yoldadır.

---

\* Yrd.Doç.Dr. Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., Kamu Yönetimi Bölümü

**Anahtar Kelimeler:** Kıdem Tazminatı, İşyerinin Devri, İşverenin Değişmesi.

**Keywords:** Severance Pay, Transfer of Worksite, Change of the Employer.

*Abstract:*

**THE IMPLICATIONS OF EMPLOYER CHANGE DUE TO THE  
TRANSFER OF WORKSITE UPON THE RIGHT TU SEVERANCE  
PAY AND THE RELATED COURT DECISIONS**

In the event a worksite is transferred from one employer to another, what would be the legal results of such a transfer pertaining to the rights of a worker regarding severance pay? There is no particular provision arranging this issue directly in the Labour Act, No. 1475. However, would it be possible to provide an answer to this question by reviewing the other provisions related indirectly with the subject issue? Additionally, what are the provisions introduced by the court decisions concerning this problem? The main purpose of this article is to try to find out the answers to the questions mentioned above. As a result of our reviews on the subject matter, we reached a conclusion that the employment still remains in effect in the event a worksite is transferred and the employer is changed. Therefore, in this situation the workers employed at the worksite would not be entitled to a right for severance pay. This result is also consistent with the understanding of the modern labour law concepts. Furthermore, the recent decisions of the High Court of Appeals are in the same direction.

**I- Giriş**

İşyerinin sahibi tarafından bir başkasına devredilmesine ticari ve ekonomik hayatta sıkca rastlanır. Diğer yönden kıdem tazminatı iş mevzuatımızın işçilere tanıdığı haklardandır. İşverenler açısından da kıdem tazminatı işgücü maliyetini artırıcı önemli bir maddi yükümdür.<sup>1</sup> Bu nedenle işyeri devrinin kıdem tazminatı hakkı açısından ne gibi sonuçlar doğuracağı önem arzeden bir konudur.

İşyeri devri değişik hukuki sebeplere dayanabilir. Örneğin satım, trampa, hibe v.s. nedeniyle işyeri devredilebilir. İşverenin değişmesi için mutlaka işyerinin mülkiyetinin de devredilmesini öngören bir hukuki işleme gerek yoktur. Mülkiyetin devrini öngörmeyen hukuki işlemlerle de bu sonuç sağlanabilir.<sup>2</sup> Nitekim ileride örnek olarak vereceğimiz kıdem tazminatına ilişkin bazı Yargıtay kararlarında, işyerlerinin mülkiyetinin devri değil, bunların sadece çalıştırılmak üzere yeni işletmecilere (müteahhitlere) devri sözkonusudur.

Şüphesiz işyerinin devrinin dışında da işveren değişikliği sonucunu doğuran başka hukuki olay veya işlemler vardır.<sup>3</sup> Örneğin, ölüm ve mirasçılık, kamulaştırma, ticari ortaklıkların birleşmesinde durum böyledir. Ayrıca, son yıllarda hukukumuza giren özelleştirme müessesesi de işverenin değişmesine yol açabilir.<sup>4</sup> Ancak biz bu incelememizde konuyu sınırlamak amacıyla işveren değişikliğine yol açan hukuki yollar üzerinde durmadan sadece işyeri devri ve işveren değişmesinin kıdem tazminatı hakkı açısından sonuçları ve buna ilişkin yargı kararlarını ele alacağız.



İşyerinin devredilmesi sonucu işverenin değişmesi başlıca üç noktanın aydınlanması açısından konumuzu ilgilendirmektedir. Birincisi, işyeri devrinin kendiliğinden hizmet akitlerinin feshi anlamına gelip gelmeyeceğidir. Bir başka ifadeyle, işyerinin devredilmesi ve işverenin değişmesi eski işverenle hizmet akdi yapmış işçiler bakımından hizmet akitlerini kendiliğinden sona erdirecek midir? Yoksa erdirmeyecek midir? Bir diğer nokta, devir yoluyla işverenin değişmesi, acaba İş K. m.16/II-e’de öngörülen, iş şartlarının esaslı bir tarzda değişmesi anlamına gelecek midir? Sonuç olarak işçinin bu madde hükmüne uygun olarak derhal fesih hakkı var mıdır? Üçüncüsü ise, kıdem tazminatı hakkıyla ilgili olarak devir halinde eski ve yeni işverenlerin sorumlulukları nelerdir?

## II- İşyeri Devrinin Hizmet Akitlerine Etkisi

İşyeri devri hizmet akdinin kendiliğinden feshi anlamına gelir mi? Bu konuda, Deniz İş Kanununun 19. maddesindeki “Geminin Türk Bayrağını taşıma hakkı bulunduğu sürece mülkiyetin kısmen veya tamamen herhangi bir şahsa geçmesi hizmet akdinin feshini gerektirmez” hükmüne benzer özel bir hüküm 1475 sayılı İş Kanununda bulunmamaktadır. Böyle bir hükmün bulunması halinde hizmet akitlerinin devirle sona ermeyeceği kabul edildiğinden bu durumun kıdem tazminatı ödenmesine yol açmayacağı açık olacaktır. Çünkü kıdem tazminatı ancak hizmet akdinin sona ermesine bağlı olarak düzenlenmiş bir haktır.<sup>5</sup> O nedenle hizmet akdinin sona ermediği bir durumda kıdem tazminatı hakkının doğması sözkonusu değildir. Ancak böyle bir hüküm bulunmadığından, durum 1475 sayılı İş Kanunu açısından o kadar açık değildir.

Bununla beraber öğretisi, detayları ve hukuki dayanakları farklı da olsa, işyerinin devri halinde hizmet akitlerinin devamını ve eski işverenin yerini yenisinin aldığı büyük bir çoğunlukla kabul etmiş bulunmaktadır.<sup>6</sup> Bu sonuca ulaştırırken, esas olarak aşağıdaki hükümlere dayanılmaktadır.<sup>7</sup>

İş K. m.14/II

“.....İşyerlerinin devir veya intikali yahut herhangi bir suretle bir işverenden başka bir işverene geçmesi veya başka bir yere nakli halinde işçinin kıdemi, işyeri veya işyerlerindeki hizmet akidleri sürelerinin toplamı üzerinden hesaplanır. 12.7.1975 tarihinden itibaren işyerinin devri veya herhangi bir suretle el değiştirmesi halinde işlemiş kıdem tazminatlarından her iki işveren sorumludur.”

İş K. m.53

“İşyerinin el değiştirmesi veya başkasına geçmesi bu işyerinde çalışan işçilerin yıllık ücretli izin haklarının ortadan kalkmasına sebep olamaz.

Aksine bir sözleşme olsa bile yıllık ücretli izin süresine ilişkin ücretler yeni işveren tarafından ödenir.”

TİSGL K. m. 8

“..... toplu iş sözleşmesinin uygulandığı işyerlerinde işverenin değişmesi toplu iş sözleşmesini sona erdirmez.”

SS Kanunu m. 82

“Sigortalıların çalıştırıldığı işyeri devredilir veya intikal ederse, eski işverenin Kuruma olan sigorta primi ile gecikme zammı ve faiz borçlarından aynı zamanda yeni işveren de müteselsilen sorumludur.

Bu hükme aykırı sözleşmeler muteber değildir.”

Görüldüğü gibi, bu hükümlerin hiçbiri sorunu doğrudan hedef alarak düzenlenmiş değildir. Bir başka ifadeyle, bunlar işyerinin devri halinde hizmet akitlerinin yeni işverenle devam etmesini sağlamayı amaçlayan ve bunu belirten hükümler değildir.

O nedenle yukarıdaki sorumuza cevap teşkil eden yargı kararları ve içerdiği ölçüler konumuz açısından özel bir önem taşır ve bunların incelenmesi gerekir.

Yargıtayın bu konudaki nispeten eski sayılabilecek kararları çelişkilidir.

- 1) İlk inceleyeceğimiz karar, Y9HD.nin 28.12.1984 tarih ve E.1984/10452 K.1984/12182 sayılı kararıdır.<sup>8</sup>

Karara konu olan olayda, davalı şirket ihaleyi kaybetmiş ve işyeri 1.10.1983 tarihinden itibaren ihaleyi kazanan yeni şirkete devredilmiştir. Yeni ve eski şirket arasında ve ayrıca eski şirket ile sendika arasında yapılan iki protokolde işyerindeki bütün işçilerin hizmet akitlerinin devam edeceği kabul edilmiş ve işçilere duyurulmuştur.

Davacı, davalı şirketin ihaleyi kaybetmesiyle bu şirketle arasındaki hizmet akdinin sona erdiğini, yeni şirketle çalışmayı istemediğini belirterek kıdem tazminatı talebinde bulunmuştur. İzmir 1. İş Mahkemesi, 14.9.1984 tarih ve E.1984/257 K.1984/416 sayılı kararı ile, eski işverene karşı açılan davayı kabulle kıdem tazminatına hükmetmiştir.

Mahkemeye göre, “Davacının hizmet akdi, davalı şirketin ihaleyi kaybetmesi ile sona ermiştir. Davacının yeni şirketle sözleşme yaparak işyerinde çalışma zorunluluğu yoktur. .... davacı, davalı şirketle olan hizmet akdinin sona ermesi ile doğan kıdem tazminatı alacağına ödenmesini istemektedir. Bundan sonra ihaleyi kazanan yeni işveren şirketle çalışmasını(n) ise yeni bir hizmet akdine bağlanmasını istemektedir. Davalı şirket ile ihaleyi kazanan yeni şirket arasındaki protokol veya davalı şirketle sendika arasındaki protokol her iki şirketin çalışma koşullarını ve içi hakları ile ilgili duyuruları davacının sona eren hizmet akdi nedeni ile davalı işverenden kıdem tazminatı talebini engellemez.”

Görüldüğü gibi, mahkeme işyerinin devrine bağlı olarak işverenin değişmesi halinde hizmet akdinin kendiliğinden sona ereceğini kabul etmektedir.

Bu kararın temyiz edilmesi üzerine konu, Yargıtayca incelenmiş ve Y9HD., yukarıda bahsedilen 28.12.1984 tarihli kararı ile İzmir 1. İş Mahkemesi kararını bozmuştur.

Karara göre Yargıtayın bozma gerekçesi özetle şudur: İş K. m. 14’de sözü edilen iş yerinin “herhangi bir suretle bir işverenden başka bir işverene geçmesi yahut eldeğiştirmesi” deyimleri Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanununun ilgili maddelerinde olduğu gibi teknik anlamda kullanılmamıştır. Bununla işyerinde işverenin kişiliğinde çeşitli suretlerde olan değişiklikler amaçlanmıştır. Bu maddede işlemiş kıdem tazminatından yeni işverenin sorumluluğu devirden önce kurulmuş hizmet akdinin devirden sonra da aynen sürmekte olduğunun kabulü ilkesine dayanır. İş K. m.14’deki kamu düzeniyle ilgili hükümlere göre de hizmet akdi ilişkisinin sürdürüldüğü, kesilmemiş olduğu sürece işçinin kıdem tazminatı hakkı doğmaz. Bu itibarla, mahkemenin hizmet akdinin davalı şirketin ihaleyi kaybetmesiyle son bulduğu yolundaki kabulü yasaya aykırıdır.

Bu karar öğretide “isabetli bir bozma” olarak değerlendirilmiştir.<sup>9</sup> Gerçekten de karar, öğretide çoğunlukla kabul gören görüş doğrultusunda, işyerinin devri ve işverenin değişimine rağmen hizmet akdinin devam ettiği esasına dayanmaktadır.

Daha sonra İzmir 1. İş Mahkemesinin direnmesi üzerine konu, YHGK. tarafından ele alınmış ve 1.10.1986 tarih ve E.1985/19-328 K.1985/805 sayılı karar ile direnme kararı onanmıştır. Bu kararda ise, iş akdinin feshi yolundaki irade beyanının, bozucu yenilik doğuran bir hak olduğu, karşı tarafa açıklanmakla hukuki sonuç doğurduğu ifade edilmiştir. Yine kararda, bu olayla ilgili olarak iş akdinin feshinin gerçekleşmiş olduğu ve feshin de haklı bir nedene dayandığı, bu durumda davacının kıdem tazminatına hak kazandığı belirtilmiştir.

2) İkinci olarak ele almak istediğimiz karar, Y9HD.nin 5.3.1985 tarih ve E. 1984/12575 K.1985/2445 sayılı kararır.<sup>10</sup>

Olayda, davacı, çalıştığı şirketin ihaleyi kaybetmesi üzerine, işi başka bir şirketin alacağı ve işyerinin devredileceği kesinleştikten sonra, yeni işverenle çalışmayacağını belirtmiş ve gerçekten yeni işverenle çalışmamıştır.<sup>11</sup> Söz konusu işçi mahkemeye başvurarak, ihbar ve kıdem tazminatları ile verilmeyen iş arama izni nedeniyle alacak talebinde bulunmuştur. Mahkeme, hizmet akdini işçinin kendisinin feshetmesi nedeniyle ihbar tazminatı ve iş arama izninin zaten sözkonusu olmadığını, kıdem tazminatı hakkına ilişkin olarak da, yeni işveren nezdinde iş şartlarının değişmediğini, ayrıca eski ve yeni işverenlerin hizmet akitlerinin devam edeceğini yaptıkları bir protokolla kabul ve beyan ettiklerini belirterek davayı reddetmiştir.<sup>12</sup>

Kararın temyiz edilmesi üzerine Y9HD., yukarıda belirtilen kararı ile mahkemenin kararını bozmuştur. Yargıtaya göre "davacı işçi işyerinin davalıdan başka yeni bir şirkete geçeceğini öğrendikten sonra... yeni işverenle çalışmayı arzulamadığından haklarının ödenmesini istemiş 29.9.83 tarihinde noter ihtarında da aynı nedenlere dayalı fesih iradesini tekrarlamıştır. Gerçekten davacı, işyerinin devri ile beraber, iş ilişkisini yeni işveren döneminde de sürdürmemiş ise, bu yön araştırılarak sonucuna göre kıdem tazminatı hakkının doğup doğmadığının değerlendirilmesi gerekir. Bu görüş, ferdi hukuksal ilişki doğuran akit serbestisi ilişkisiyle de uygun düşer."

Görüldüğü gibi kararda, işyerinin devrinde hizmet akitlerinin prensip olarak devam edeceği, ancak işçinin fesih iradesini açıklamak suretiyle buna mani olabileceği kabul edilmektedir. Kararın ifadesinden anlaşılacağına göre -açıkça belirtilmemiş olsa da - işyerinin devri halinde, işçinin fesih iradesini açıklayabilmesi için İş K. m.16/II-e'deki şartların oluşmasına gerek yoktur. Çünkü akit serbestisi prensibi bunu gerektirir. Şüphesiz burada kastedilen, sonucunda işçinin kıdem tazminatı alabilmesine olanak tanıyan bir fesih iradesinin açıklanmasıdır. Karara göre, işçinin yeni işveren döneminde çalışması da fesih iradesinin bulunmaması ve hizmet akdinin devamının tasvibi anlamına gelecektir.

Kararda belirtilen iki değişik karşı oy yazısından birincisinde fesih iradesinin açıklanmasıyla feshin gerçekleştiği, hukuki sonuçlarının da doğacağı, davacının yeni işveren nezdinde çalışmış olmasının durumu değiştirmeyeceği ifade edilmiştir.

Diğer karşı oy yazısında ise özetle, işverenin değişmesinin hizmet akdinin devamına mani olmadığı, ayrıca bu durumda işçinin İş K. m.16/II-e uyarınca sözleşmeyi fesih hakkı da bulunmadığı belirtilmiştir.

Görüldüğü gibi bu olay nedeniyle verilen karar, şartların aynı olduğu ve yukarıda ilk olarak incelediğimiz aynı daire kararına tam anlamıyla terstir.

3) Bir başka karar, Y9HD.nin 28.5.1987 t., E. 1987/5197 K. 1987/5359 sayılı kararıdır.<sup>13</sup>

Karara konu olayda, İpragaz dolum tesislerini çalıştıran işverenin İpragaz A.Ş. ile yaptığı sözleşme süresinin sona ermesi ile işyeri el değiştirmiş ve İpragaz A.Ş.'ye geçmiştir. Ancak, işçi işyerinde çalışmaya devam etmekle beraber, tesisleri çalıştıran eski işvereninden kıdem tazminatı ve diğer haklarını talep etmiştir. İş akdinin bozulmasında ara verme bulunmadığını ve esas işveren nezdinde çalışmanın devam ettiğini kabul eden mahkeme, ihbar tazminatını reddetmiş buna mukabil izin parası ve kıdem tazminatına hükmetmiştir. Ancak, Yargıtay aşağıdaki gerekçe ile mahkeme kararını bozmuştur.

Yargıtaya göre, "Davada somutlaşan olayda akdi ilişki bozulmamıştır. İşveren değişmiştir. İşçi çalışmasını sürdürmektedir... Bu sebeple davanın reddine karar verilmesi gerekirken aksine düşünce ile kıdem ve ücretli izin parasının tahsiline karar verilmiş olması Yasanın koyduğu ilkelere ve Yargıtay kararlarına aykırıdır." Ancak karara yazılan karşı oy yazısında olayın "bir işyerinin başka bir işverene devri niteliğinde" olmadığı belirtilerek ve "...davacının ...davalı ile aralarında mevcut iş aktinin, İpragaz A.Ş.ile davalı arasındaki sözleşmenin bitimi nedeni ile sona erme ve bundan sonra davacı ile, İpragaz A.Ş. arasında yeni bir iş akdi yapılması hali sözkonusudur. Kaldı ki, bir an için işyerinin el değiştirdiği düşünülse dahi davacının önceki işveren olan davalıdan kıdem tazminatı istemesi mümkündür." denilmek suretiyle mahkeme kararının onanması yolunda oy kullanılmıştır.

Yargıtayın daha yakın tarihte verdiği kararlarda ise, işyerinin devredilmesi ve işverenin değişmesi olaylarında işçinin hizmet akdinin yeni işverenle de devam ettiği genellikle kabul edilmektedir.<sup>14</sup>

### **III- İş Şartlarının Esaslı Bir Tarzda Değişmesi Kavramı Açısından İşyerinin Devri Ve İşverenin Değişmesi**

İşyerinin devri ve işverenin değişmesi, iş şartlarının esaslı bir tarzda değişmesi anlamına gelir mi?

İş K. m.16/II-e hükmüne göre iş şartlarındaki esaslı bir değişiklik işçiye hizmet akdini derhal fesih hakkı verir.<sup>15</sup> Ancak, bunun aksinin toplu iş

sözleşmesinde veya hizmet akdinde kararlaştırılmamış olması gerekir. İş K.m.14'de kıdem tazminatının ödeneceği haller sayılırken 16. maddeye göre hizmet akdinin işçi tarafından feshi de belirtildiğinden, İş K. m.16/II-e uyarınca yapılan fesih kıdem tazminatı hakkının doğumuna yol açacaktır.

Hangi durumların iş şartlarında esaslı bir değişiklik anlamına geleceği konusunda önceden ölçü koymak zor, hatta imkansız olduğundan, her olayı ayrıca inceleyip, karar vermek gerekir.<sup>16</sup> O nedenle bu konu hakkında da Yargıtay kararları ve bu kararlarda benimsenen ölçütleri incelemek hem önemli hem de gereklidir.

Burada inceleme konusu yaptığımız ilk iki karar, daha önce işverenin değişmesinin kendiliğinden hizmet akdinin feshine yol açıp açmayacağı konusunu incelerken ele aldığımız kararlardır.

1) Y9HD.nin 2812.1984 t., E.1984/10452 K.1985/12182 sayılı kararı

Bu kararda Yargıtay, olayla ilgili olarak işverenin değişmesinin hizmet akdinin kendiliğinden sona ermesine yol açmayacağına hükmetmiş ve aksine kıdem tazminatı talebini kabul eden mahkeme kararını bozmuştur.

Yargıtay 9. Hukuk Dairesi kararına yazılan karşı oy yazısında ise, "işyerinin... herhangi suretle bir işverenin başka bir işverene geçmesi --- halini, işçiye iş aktini bildirimsiz fesih hakkı veren 1475 sayılı İş Kanunu'nun 16/e maddesine göre iş şartlarının başkalaşması şeklinde düşünmek gerekir. ... İş Kanunu'nun değişik 14'cü maddesi hükmünce işyerinin... herhangi bir sebeple bir işverenden başka bir işverene geçmesi veya başka bir yere naklinin iş aktinin feshi anlamında sayılamayacağı hususu işveren bakımından sözkonusu olup bunu, yeni işverence çalışmak istemeyen işçiyi el değiştirme işlemini kabule zorlayıcı bir durum olarak mütalaa etmemek lazımdır. O halde, işyerinin el değiştirmesi halinde iş aktini fesheden işçi kıdem tazminatını alabilmelidir." görüşü ileri sürülmüştür.

Daha sonra, mahkemenin direnmesi üzerine verilen 1.10.1986 t., E. 1985/9-328 K.1986/806 sayılı YHGK. kararında ise, "İş aktinin feshi yolundaki irade beyanı bozucu yenilik doğuran bir hakkın kullanılması niteliğinde olup bu yoldaki iradenin karşı tarafa açıklanması ile hukuki sonuç doğurur. Olayda iş akdinin feshi gerçekleşmiş olup feshin de haklı nedene dayandığı anlaşılmaktadır." gerekçesiyle direnme kararının onanması kararlaştırılmıştır.

2) Y9HD.nin 5.3.1985 t., E. 1984/12575 K. 1985/2445 sayılı kararı

Yine yukarıda belirtildiği gibi, İzmir 3. İş Mahkemesi, davacının işveren değişikliğine bağlı olarak fesih bildirimini kanuna aykırı bularak, kıdem tazminatı ve diğer haklarının talebini reddetmiştir.

Yargıtay ise sözkonusu kararı ile, davacı işçinin işveren değişikliği karşısında fesih iradesini açıklayabileceğini belirtmek suretiyle haklarını isteyebileceğini kabul etmiştir. Yargıtaya göre bunun için, işçinin iradesinin sonucuna uygun olarak kendisinin de işte çalışmaması gerekir. Bir başka ifadeyle fesih bildiriminde bulunmakla beraber işçi işte çalışmaya devam ederse kıdem tazminatı ve diğer haklarını artık isteyemez.

O nedenle Yargıtay 9. Hukuk Dairesi, İzmir 3. İş Mahkemesi kararını bozarak davacı işçinin yeni işveren döneminde işte çalışmaya devam edip etmediğinin araştırılarak sonucuna göre karar verilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Bu karara yazılan iki karşı oy yazısında farklı gerekçelere dayanılmıştır.

Birinci karşı oy yazısında, fesih iradesinin açıklamasıyla feshin gerçekleştiği belirtilerek, feshin İş K. m.16/II-e hükmüne dayanması nedeniyle davacının kıdem tazminatına hak kazandığı ifade edilmiştir. Karşı oy düşüncesine göre, davacı işçinin fesih gerçekleştikten sonra yeni işveren nezdinde çalışması dahi sonucu değiştirmez.

İkinci karşı oy yazısındaki düşünceye göre ise, "...salt işyerinin el değiştirmesi veya başkasına geçmesi ile işçinin kıdem tazminatı hakkı doğmaz. Çünkü, kural olarak işyerinin devri veya herhangi bir suretle bir işverenden başka bir işverene geçmesi, iş sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi sonucunu doğurmaz...."

Görüldüğü gibi bu iki olayla ilgili olarak verilen Y9HD. kararları çelişkilidir. Bununla beraber birinci olayla ilgili dava, mahkemenin direnmesi üzerine Yargıtay Hukuk Genel Kuruluna intikal ettiğinden ve YHGK. kararı, direnme kararının onanması şeklinde olduğundan, nihai çözüm yine ikinci kararda olduğu gibi işverenin değişmesinin, işçiye İş K. md. 16/II-e uyarınca hizmet akdinin feshi hakkı verdiği yolunda olmuştur.

Ancak bu düşünce ve bu yoldaki yargı kararları öğretide eleştirilmiştir. Öğretide genel kabul gören görüş, işverenin kişiliğinin iş ilişkisi için önemli olduğu durumlar dışında sırf işyerinin el değiştirmesinin bir başka deyişle sadece işverenin değişmesinin İş K.m. 16/II-e anlamında işçiye bir fesih hakkı vermediğidir.<sup>17</sup>

3) Y9HD.nin 31.3.1989 t., E. 1989/142 K. 1989/2927 sayılı kararı<sup>18</sup>.

Davacının çalıştığı fırın işyerinin işveren tarafından bir başka şahsa kiralandığı olayda davacı işyerinin el değiştirmekle önceki işveren tarafından hizmet akdinin feshedilmiş sayılacağını ileri sürerek önceki işveren hakkında bu davayı açarak kıdem tazminatı istemiştir. Kararda, "... işyerini devreden işveren işçinin hizmet akdini açıkça feshetmemişse işçi devirle birlikte yeni işverenin

hizmetine girmiş olur ve böyle bir durumda işçi soyut olarak hizmet akdinin sona erdiğini ileri sürerek devreden işverenden kıdem tazminatı isteyemez. Zira işçi yönünden devir, kural olarak haklı fesih nedeni oluşturmaz.” denilmek suretiyle kıdem tazminatı talebini kabul eden mahkeme kararı bozulmuştur.

Yargıtayın bu kararında, işverenin değişmesinin hizmet akdinin kendiliğinden feshine yol açmayacağı ayrıca, bu durumun İş K.m. 16/II-e uyarınca işçinin feshi için de haklı bir neden oluşturmadığı görüşü açıkça kabul edilmiş bulunmaktadır.

4) Ankara 4. İş Mahkemesinin 4.4.1989 t., E. 1988/1772, K. 1989/190 sayılı kararı (Bu karar Y9HD. tarafından 30.5.1989 t. ve E. 1989/3757 K. 1989/4938 sayılı kararlarla aynen onanmıştır.)<sup>19</sup>

Karar konusu olayda, davacı işçi işyerinin yeni bir müteahhit tarafından işletilmeye başlanmasını sebep göstererek İş K. m. 16/II-e uyarınca hizmet akdini feshettiğini belirterek kıdem tazminatı talebinde bulunmuştur.

Mahkeme, kararında (mücerret olarak işyerinin el değiştirmesi veya başkasına geçmesi ile işçinin kıdem tazminatı hakkı doğmaz. Çünkü kural olarak işyerinin devri veya herhangi bir suretle bir işverenden başka bir işverene geçmesi iş sözleşmesinin kendiliğinden sona ermesi sonucunu doğurmamaktadır.... Kural olarak işverenin şahsındaki değişiklik işçiye salt bu yüzden haklı nedenle sözleşmeyi fesih hakkı vermemektedir. Çünkü büyük ve modern işletmelerde çalışan ve işverenle şahsen hemen hemen hiç karşılaşmayan işçi için bazı özel haller dışında işverenin şahsının büyük bir önem taşımadığı; işçinin, işverenin şahsından ziyade işyeriyle göreceği işi ve özellikle iş koşullarını gözönünde bulundurmak sureti ile hizmet sözleşmesi yaptığı bir gerçektir. Bu yüzden, işyerinin el değiştirmesi veya başkasına geçmesi olayının iş yasasının 16/II-e maddesinde öngörülen “iş şartlarının esaslı bir tarzda değiştirilmesi, başkalaşması veya uygulanmaması” hali olarak kabulü ve haklı fesih nedeni sayılması mümkün değildir.) demek suretiyle ve bu gerekçeyle talebi reddetmiştir.

5) Y9HD.nin 5.4.1990 t., E. 1990/1106 K. 1990/4456 sayılı kararı<sup>20</sup>

Karara konu olayda davacı Sincan Belediyesinde çalışmakta iken 14.10.1988 tarihi itibarı ile, Bakanlar Kurulu Kararnamesi uyarınca adı geçen Belediyenin Büyükşehir Belediyesine bağlanması üzerine davacının kadrosu da Büyükşehir Belediyesine nakledilmiştir.

Davacı bu durumun iş şartlarında esaslı bir değişiklik olduğunu ve kendisine İş K. m. 16/II-e'nin hizmet akdini fesih hakkı verdiğini ileri sürerek kıdem tazminatı talebinde bulunmuştur.



Mahkeme davayı kabul etmiştir.

Yargıtay 9. Hukuk Dairesi ise, yukarıda belirtilen kararında davacının evvelce çalıştığı belediyenin sonradan Büyükşehir Belediyesine bağlanması ve kadrosunun Büyükşehir Belediyesine nakledilmesinin mücerret olarak kendisine fesih hakkı vermeyeceğini belirterek mahkeme kararını bozmuştur. Yargıtay kararına göre, işçinin böyle bir fesih hakkının bulunabilmesi için, iş şartlarında esaslı değişiklik gerekir. Böyle bir değişiklik olduğunun kabul edilmesi için de davacının Sincan Belediyesindeki işinden alınarak Büyükşehir Belediyesine ait bir başka işe verilmiş olması ve bunun yanında iş şartlarının esaslı bir şekilde değişmiş olması gerekir. Bu yönde gerekli araştırma ve inceleme yapılmadan ve fiili durum yeterince açıklığa kavuşturulmadan davanın kabulü isabetsiz olup, bozmayı gerektirmiştir.

#### 6) Diğer Kararlar.

Yargıtayın yukarıda dn.14'de örnek olarak belirtilen üç değişik kararında da yine salt işyeri ve işveren değişikliğinin işçi için haklı fesih nedeni teşkil etmeyeceği belirtilmiştir.

#### IV- İşyeri Devri Ve İşverenin Değişmesi Halinde Kıdem Tazminatı

Her ne kadar işyerinin devri ve işverenin değişmesi hizmet akdinin kendiliğinden sona ermesine yol açmasa ve diğer yönden işçiye İş K. m. 16/II-e uyarınca akdi derhal fesih yetkisi vermese de, işçinin İş Kanunu m. 14/I'de kıdem tazminatı için belirlenen şartları taşıyarak hizmet akdinin sona erdiği bütün durumlarda bu hakkı elde edeceği tabiidir. Ancak böyle bir durumda, işçinin eski ve yeni işveren dönemlerindeki hizmetleri için kıdem tazminatı nasıl ve kim tarafından ödenecektir?

Metninin bir bölümünü yukarıda belirttiğimiz İş K.m. 14/II hükmünde işçinin eski ve yeni işveren döneminde çalışması varsa, kıdem tazminatından işverenlerin ne şekilde sorumlu olacakları farklı durumlarda, farklı şekilde belirlenmiştir.

1- İşyeri devri ve işveren değişikliğinin 12.7.1975 tarihinden önce olması halinde sorumluluk.

İş Kanununun m. 14/II'deki "12.7.1975 tarihinden evvel işyeri devrolmuş veya herhangi bir suretle el değiştirmişse devir mukavelesinde aksine bir hüküm yoksa işlemiş kıdem tazminatlarından yeni işveren sorumludur." hükmü karşısında, kıdem tazminatının borçlusu yeni işveren olacaktır.<sup>21</sup> Yani yeni işveren, hem bu hüküm uyarınca kendisinden önceki döneme ait (işlemiş) hem de kendi dönemine

ait kıdem tazminatının tamamından sorumlu olacaktır. Ancak devir mukavelesinde taraflar işlemiş kıdem tazminatına ilişkin kanundaki kuraldan ayrılıp bu tazminatın eski (işyerini devreden) işverene ait olduğunu kararlaştırabilirler. Böyle bir durumda artık, yeni (işyerini devralan) işverenin sorumluluğu sadece kendi dönemindeki hizmet karşılığı olacaktır.<sup>22</sup>

Ancak bu şekilde tarafların aralarında kararlaştırabilecekleri sorumluluk “işlemiş” kıdem tazminatına ilişkindir. Yoksa yeni işveren dönemindeki hizmet nedeniyle doğan kıdem tazminatına ilişkin böyle bir akit yapılarak sorumluluk eski işverene devredilemez.<sup>23</sup>

2- İşyeri devri ve işveren değişikliğinin 2.12.1975 tarihinden sonra olması halinde sorumluluk.

İş K. m. 14/II’de düzenlenen hükme göre işyerinin 12.7.1975 tarihinden sonra devri ve işverenin değişmesi halinde işlemiş kıdem tazminatlarından dolayı hem eski hem de yeni işveren sorumludur. Ancak, işyerini devreden işverenlerin sorumlulukları işçiyi çalıştırdıkları sürelerle ve devir esasındaki ücretle sınırlı olacaktır.<sup>24</sup>

Burada sözkonusu edilen sorumluluğun niteliği hakkında öğretide görüş ayrılığı vardır. Bir görüşe göre işverenler arasında müteselsil sorumluluk öngörülmüştür.<sup>25</sup> Nitekim kanunun gerekçesinde de bu husus açıkça ifade edilmiştir.<sup>26</sup> Ancak bu, işyerini devreden, eski işveren açısından belirli bir miktar ile sınırlı, yeni işveren içinse kıdem tazminatının tamamını kapsayan bir müteselsil sorumluluktur.<sup>27</sup> Diğer bir görüş ise, burada müteselsil sorumluluktan bahsedilmeyeceğini belirtmektedir.<sup>28</sup> Bu görüşe göre, müteselsil sorumlulukta alacaklı, borcun tamamı için borçlulardan birine başvurabilir, talepte bulunabilir. Müteselsil sorumluluk kavramı B.K. m. 141’de bu şekilde ifade edilmiştir. Bu kavrama burada ifade edildiğinin dışında İş Kanununda başka bir anlam verilemez.<sup>29</sup> Hükümet tasarısı gerekçesinde aksinin ifade edilmiş olması dahi durumu değiştirmez.<sup>30</sup>

Kanımızca bu sorumluluğun adına teknik anlamda “müteselsil sorumluluk” denilip denilmemesinin önemi yoktur. Çünkü her iki görüşe göre de işverenlerin sorumlulukları kanuni düzenlemeye uygun olarak ortaya çıkacaktır. Sorumluluk türü müteselsil kabul edilse de, edilmese de sonuç farklı olmayacaktır. Çünkü kanun hükmüne göre, alacaklı işçi her iki işveren döneminde geçmiş toplam hizmeti karşılığı hakkının tamamını yeni işverenden isteyebileceği gibi, eski işveren döneminde geçen hizmeti için devir esnasındaki ücreti üzerinden hesabedebilecek bir miktar için eski işverenden talepte bulunabilecektir. Eğer eski işveren bu şekilde bir ödemede bulunursa, hizmetin tamamı ve son ücret üzerinden yapılacak hesaplama göre bulunacak kıdem tazminatı miktarından bu işverenin ödediği miktar düşülecek ve geriye kalandan yeni işveren sorumlu olacaktır.<sup>31</sup>

İşçinin böyle yapmayarak, kıdem tazminatının tamamını yeni işverenden istemesi, yeni işverenin de eski işveren döneminde geçen hizmetler için bu işverene yukarıda belirtilen sınırlar dahilinde rucu etmesi pratik ve normaldir. Bu şekilde

işçi, eski ve yeni işverenlere ilgili dönemler için ayrı ayrı başvuruda bulunmak külfetinden kurtarılmıştır. Bununla beraber uygulamada sık görülen bir durum şu şekilde ceryan etmektedir: İşyerini devreden veya işyerini işletmekte iken yeni dönem için ihaleyi kaybeden işverenin kendi dönemi sonunda işçilere bu dönemle ilgili kıdem tazminatı ödemesinde bulunmaktadır. İşçilerin yeni işverenle çalışarak ileride kıdem tazminatına hak kazanacak şekilde işten ayrılmaları halinde, kıdem tazminatları son ücretleri ve hizmet sürelerinin tamamı dikkate alınarak hesabedebilmekte ve bunun tamamı pratik olarak yeni işverenden talep edilmektedir. İşte böyle bir durumda hesabedebilen bu kıdem tazminatından eski işverenin ödediği miktar düşülmekte ve fark yeni işverence kıdem tazminatı olarak ödenmektedir.

Yargıtayın kararları da bu uygulamayı desteklemektedir. Yukarıda izah edilen şeklin dışında, eski işveren dönemi için yapılan ödemelerin, o dönem için kıdem tazminatı hakkını sona erdirdiği, artık yeni işverenin sadece kendi dönemindeki hizmetler dikkate alınarak hesabedilecek bir kıdem tazminatından sorumlu olacağı yolundaki iddia ve uygulamaları Yargıtay hukuka aykırı bulmaktadır.<sup>32</sup>

## V-Sonuç

Her ne kadar 1475 sayılı İş Kanununda işyerinin devri ve işverenin değişmesi halinde daha önce yapılmış hizmet akitlerinin yeni işverenle devam edeceğine dair açık bir hüküm yoksa da, Yargıtayın artık tutarlılık arzeden kararlarıyla, bu durumda hizmet akitlerinin kendiliğinden sona ermediği, yeni işverenle devam ettiği kabul edilmektedir.

Ayrıca Yargıtay kararlarına göre, salt işveren değişikliği işçi için İş K. m. 16/II-e hükmü uyarınca haklı fesih nedeni teşkil etmez. Buna bağlı olarak işçinin kıdem tazminatı hakkı doğmaz.

Sermayesi pek çok kişiye ait büyük ortaklık ve işletmelerin faaliyette bulunduğu, işverenin şahsının genellikle önemli olmadığı günümüzde yukarıda belirtilen bu sonuç yerindedir.<sup>33</sup> Hizmet akdinin yapılmasında ve işin görülmesinde herhangi bir önem taşımayan bir unsurun (işverenin şahsının) değişmesinin de işçinin hizmet akdinin devamı açısından bir önemi olmaması normaldir. Şüphesiz hizmet akdinin yapılması yönünden işverenin şahsının önemli olduğu durumlar bundan hariçtir. Bu şekilde iş güvencesini sağlamayı doğrudan ve genel olarak hedef alan hükümlerin mevzuatımızda -bazı istisnalar hariç- bulunmaması nedeniyle iş güvencesi yönünden bir hayli kötü olan durum, hiç olmazsa yargının bu yorumu sayesinde daha da ağırlaştırılmamış olmaktadır.

Buna rağmen mevzuatımıza göre işverenin hizmet akdini fesih için (işyeri temsilcisinin durumu hariç) genelde bir sebep göstermesi gerekmediğinden işveren fesih hakkını aynı kolaylıkla yine kullanabilecektir. Ancak hizmet akdini haklı bir sebep olmaksızın fesheden işveren bunun hukuki sonuçlarına kendisi katlanacaktır.

Bu konudaki çözüm şeklinin ve yargının vardığı sonucun işçinin kıdem tazminatı alabilmesine mani olduğu ve dolayısıyla onun aleyhine bulunduğu düşüncesi de varit olmamak gerekir. Çünkü, işçi için önemli olan öncelikle iş güvencesinin sağlanmasıdır.<sup>34</sup> Kaldı ki işyeri ve işveren değişikliği nedeniyle işçinin hizmetleri karşılığı kıdem tazminatı hakkı gerçek anlamda kaybolmamakta, ilerde hizmet aktinin kanuna uygun feshi veya sona ermesi şartıyla o tarihe ertelenmiş bulunmaktadır.

### Dipnotlar

<sup>1</sup> K. Turan, Ferdi İş Hukuku, Ankara 1993, 164

<sup>2</sup> A. Güzel, İşverenin Değişmesi - İşyerinin Devri ve Hizmet Akitlerine Etkisi, İstanbul 1987, 28-30.

<sup>3</sup> Genel olarak işverenin değişmesine yol açan durumlar için bkz. B.Ergin, İşverenin Değişmesinin Hizmet Sözleşmelerine ve Toplu İş Sözleşmelerine Etkisi ve Yargıtay Kararları, YD., XVI/ 1-2 Ocak - Nisan 1991, 98 vd.; Güzel, 23 vd.; Ayrıca bkz. K.Tunçomağ, İşyerinin Devri ve Kıdem Tazminatı, İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Türk Milli Komitesi (yay.) 15. Yıl Armağanı, İstanbul 1991, 299 vd.

<sup>4</sup> Bkz. 24.11.1994 tarih ve 4046 sayılı Kanun (m. 20), RG. 27.11.1994, 22124.

<sup>5</sup> Ergin, 111.

<sup>6</sup> Bkz. N.Çelik, İş Hukuku Dersleri, İstanbul 1996, 53; M.Ekonomi, İş Hukuku, C. I Ferdi İş Hukuku, İstanbul 1984, 115; Ergin, 109; T. Esener, İş Hukuku, Ankara 1978, 107; Güzel, 314; Ü.Narmanlıoğlu Türk Hukukunda Kanundan Doğan Kıdem Tazminatı, İstanbul 1973, 110. Tunçomağ, 312; S.Süzek, İş Akdinin Askıya Alınmasının Genel Teorisi, Ankara 1989, 9; D.Ulucan, İşyerinin Devri Nedeni İle Hizmet Akdinin Feshi ve Kıdem Tazminatı, İHU, İş K. 14 No.43; Aksi görüş, S. Reisoğlu, Hizmet Akdinin Feshi ve Hukuki Sonuçları, Tühis (yay.), İş Hukukunun Güncel Sorunları Konulu Periyodik Değerlendirme Semineri, 22 Nisan 1996 İstanbul (Tühis, Güncel Sorunlar 1996), 20; ayrıca işçi ve işverenlerin durumlarına göre ayırma ve farklı sonuçlara yer veren değişik bir görüş için bkz.E.T. Kaplan, İşyerinin ve İşletmenin Devrinin Tarafların Fesih Hakkına Etkisi, Kamu - İş, III/1 Temmuz 1991, 20.

<sup>7</sup> Bkz. Ergin, 106 - 107; Güzel, 248 vd.; Süzek, 7 - 8.

<sup>8</sup> Bu karar için bkz. İşveren , XXIV/1 Ekim 1985, 13 - 15; M.Çenberci, İş Kanunu Şerhi, Ankara 1986, 443 - 446.

<sup>9</sup> Ergin, 111.

<sup>10</sup> Bu karar için bkz. YHD, IX/2 Tıbat 1986, 213 - 214.

<sup>11</sup> Davacının çalıştığı işyeri, yukarıda ele alınan birinci karardaki davacının çalıştığı işyeriyle aynıdır. Bu bilgi kararla ilgili araştırmalarımız sonucu özel olarak elde edilmiştir.

<sup>12</sup> İzmir 3.İş M., 3.12.1984, E.1983/1050 K. 1984/611 (bu karar yayınlanmamıştır).

<sup>13</sup> Bu karar ve hakkındaki inceleme için bkz. A.C. Tuncay, Karar İncelemesi, Çimento İşveren, II/6 Kasım 1988, 15 vd.

<sup>14</sup> Y9HD., 31.3.1989, E. 1989/142 K.1989/2927; YHGK., 17.1.1990, E. 1989/9-610 K. 1990/5; Y9HD., 2.2.1990, E. 1989/11580 K. 1990/955, bu kararlar için sırasıyla bkz. Tühis (yay.), İş Hukuku Mevzuatı İle İlgili Yargıtay Kararları, C.II, Ankara 1991, 72, 103, 104.

<sup>15</sup> Ancak, işçi kendi yararına bir değişiklik, başkalık veya uygulama söz konusu olduğunda buna dayanarak akdi haklı nedenle derhal feshedemez. Dürüstlük kuralları bunu gerektirir. Çelik, 166 dn. 77.

<sup>16</sup> M.Ekonomi, İşin Düzenlenmesi Açısından Yargıtayın 1976 Yılı Kararlarının Değerlendirilmesi, İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Türk Millî Komitesi (yay.) Yargıtayın İş Hukuku Kararlarının Değerlendirilmesi 1976, İstanbul 1979, 60; P.Soyer, İş Şartlarının Esaslı Tarzda Değişmesi, İz.BD, III/1 Ocak 1984, 51.

<sup>17</sup> Tuncay, 17; Ergin 116; Ulucan, İHU, İş K. 14 No. 43; Tunçomağ, 312; Güzel, 397.

<sup>18</sup> Çimento İşveren, III/4 Temmuz 1989, 32.

<sup>19</sup> Bu kararlar yayınlanmamıştır.

<sup>20</sup> Çimento İşveren, IV/4 Temmuz 1990, 22; Tühis, XII/1 Mayıs 1990, 13 - 14.

<sup>21</sup> Güzel, 438.

<sup>22</sup> Güzel, 439.

<sup>23</sup> Güzel, 439

<sup>24</sup> Aynı yolda Y9HD., 30.4.1991, 1991/5209 K. 1991/7829, Tühis II, 93; Y9HD., 19.1.1988. 11294/144, Kamu - İş, Tühis, Türk Kamu - Sen, İş Kanunu, Sendikalar Kanunu, Toplu İş Sözleşmesi Grev ve Lokavt Kanunu ve İlgili Yargıtay Kararları, C.I, İstanbul 1989, 66 - 67.

<sup>25</sup> Güzel, 441; H.Hatemi, İşyerinin Devri Halinde Kıdem Tazminatından Müteselsil Sorumluluk, İHU, İş K. 14 No.5.

<sup>26</sup> Bkz. Hükümet tasarısı, m. 14 gerekçesi, MMTD, Dönemi: 4, Toplantı 1, Millet Meclisi S. sayısı 66.

<sup>27</sup> Güzel, 441; Hatemi, İHU, İş K. 14 No.5.

<sup>28</sup> Tunçomağ, 314 - 315.

<sup>29</sup> Tunçomağ, 314 - 315.

<sup>30</sup> Tunçomağ, 314 - 315.

<sup>31</sup> S.Reisoğlu, 1927 Sayılı Yasa Açısından Kıdem Tazminatı, Ankara 1976, 77; Çenberci 469; Güzel, 443.

<sup>32</sup> Y9HD., 24.9.1987, E. 1987/7640 K. 1987/8397 (bu karar yayınlanmamıştır). Kararda Yargıtay, "eski işverenler döneminde yapılan ödemeler hakkında kesin kıdem tazminatı ödemesi olarak kabul etmek mümkün değildir. Ancak ileride doğacak hakka mahsuben yapılan bir ödeme olarak niteleme mümkündür. O halde davacının bütün hizmet süresine göre kıdem tazminatı hesap edilerek ara yerde ödemelerin mahsubu yapılmalıdır." şeklinde, hüküm kurmuştur

<sup>33</sup> Aynı görüş, Çelik, 53.

<sup>34</sup> Bkz. Çelik'in açıklamaları, Tühis, Güncel Sorunlar 1996, 33.

### Kaynakça

ÇELİK, Nuri (1966), İş Hukuku Dersleri, İstanbul.

- ÇENBERCİ, Mustafa (1986), **İş Kanunu Şerhi**, Ankara.
- EKONOMİ, Münir (1979), "İşin Düzenlenmesi Açısından Yargıtayın 1976 Yılı Kararlarının Değerlendirilmesi", **İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Türk Milli Komitesi (yay.)**, Yargıtayın İş Hukuku Kararlarının Değerlendirilmesi 1976, İstanbul, 51-79.
- EKONOMİ, Münir (1984), **İş Hukuku, C.I, Ferdi İş Hukuku**, İstanbul.
- ERGİN, Berin (1991), "İşverenin Değişmesinin Hizmet Sözleşmelerine ve Toplu İş Sözleşmelerine Etkisi ve Yargıtay Kararları," YD, XVI/1-2 Ocak-Nisan, 98-122.
- ESENER, Turhan (1978), **İş Hukuku**, Ankara.
- GÜZEL, Ali (1987), **İşverenin Değişmesi-İşyerinin Devri ve Hizmet Akitlerine Etkisi**, İstanbul.
- HATEMİ, Hüseyin (1976), "İşyerinin Devri Halinde Kıdem Tazminatından Muteselsil Sorumluluk," İHU, İş K. 14 No.5.
- KAPLAN, Emine T. (1991), "İşyerinin ve İşletmenin Devrinin Tarafların Fesih Hakkına Etkisi, Kamu-İş, III/1 Temmuz, 13-20.
- NARMANLIOĞLU, Ünal (1973), **Türk Hukukunda Kanundan Doğan Kıdem Tazminatı**, İstanbul.
- REİSOĞLU, Safa (1976), **1927 Sayılı Yasa Açısından Kıdem Tazminatı**, Ankara.
- REİSOĞLU, Seza (1996), "Hizmet Akdinin Feshi ve Hukuki Sonuçları," Tühis (yay.), **İş Hukukunun Güncel Sorunları Konulu Periyodik Değerlendirme Semineri**, 22 Nisan 1996 İstanbul, 13-33.
- SOYER, Polat (1984), "İş Şartlarının Esaslı Tarzda Değişmesi," İz.BD, III/1 Ocak, 50-59.
- SÜZEK, Sarper (1989), **İş Akdinin Askıya Alınmasının Genel Teorisi**, Ankara.
- TUNCAY, A.Can (1988), **Karar İncelemesi, Çimento İşveren**, II/6 Kasım, 15-18.
- TUNÇOMAĞ, Kenan (1991), "İşyerinin Devri ve Kıdem Tazminatı," **İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Türk Milli Komitesi (yay.)**, 15. yıl Armağanı, İstanbul 299-318.
- TURAN, Kamil (1993), **Ferdi İş Hukuku**, Ankara.
- ULUCAN, Devrim (1985), "İşyerinin Devri Nedeni İle Hizmet Akdinin Feshi ve Kıdem Tazminatı," İHU, İş K. 14 No.43.

## YOUTH AND THE CONSUMER INDUSTRY

Vildan AKAN\*

### *Abstract:*

Mass culture, is a form of culture in which people are manipulated as consumers. As a consumer group, young people are distinguished from other groups in terms of their market choices, and these choices reveal a new youth culture. In this study, sociological bases of this culture are analyzed.

### *Özet:*

### GENÇLİK VE TÜKETİM ENDÜSTRİSİ

Kitle kültürü, tüketicilerin yönlendirildiği bir kültürdür. Gençler, tüketim biçimleriyle diğer gruplardan farklılık göstermektedir. Bu çalışmada, bu kültürün sosyolojik temelleri tartışılacaktır.

---

\* Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi, Sosyoloji Bölümü.

**Key words:** Youth, mass culture, mass society

**Anahtar Kelimeler:** Gençlik, kitle kültürü, kitle tüketimi.

## Introduction

Culture is an equivocal word in sociology and has controversial meanings. Williams (1961: 57) defines culture as "a particular way of life which expressed certain meanings and values not only in art and learning, but also in institutions." Thus, youth culture can be defined as "the way of life" shared by young people. Youth culture describes the particular pattern of beliefs, values, symbols and activities that a group of young people share (Frith, 1986: 8). Certain youth groups have distinct ways of dressing, listen to certain type of music, develop their own language and values.

Abram's (1959) study of modern youth in relation to the consumer goods' industry was one of the first major analyses of this issue. As a new consumer group, youth was distinguished from other age groups in terms of their market choices and these choices revealed a new youth culture.

The consumption of goods and services became possible for more and more groups in Western societies and in other parts of the world. Consumption may be seen as a social and cultural process involving cultural signs and symbols; it is not simply an economic process. Sociologists focused on consumption as a social activity. The concept of consumption has a variety of meanings, depending upon the major theoretical framework, of which it is a component part.

In this article, no attempt is made to rely on a single theory or model of consumption of youth. It is aimed to present some of the important, valid and generally relevant theoretical frameworks of youth culture (as a way of life or consumption).

## Theoretical Framework

The structural functionalists described youth as a more or less passive receiver of the dominant culture. Parsons' (1942) description of youth-culture reflected the new social climate of the period of the affluent society. One of the key players in this affluent society was the 'youth'. The youth was a new social phenomenon and seen as a direct product of the new society characterized by rapidly expanding leisure and entertainment industries, and an extension of period of youth due to the opportunities for further education. The teenager thus came to be seen as a key economic actor; developing particularly teenage patterns of consumption. Abrams (1959) showed that it was the size of teenage spending in specific areas which created a specific teenage market.

Abrams's book (1959) was an empirical survey of a new consumer group which had emerged in the 1950's. The significance of his book was that it described



a distinctive form of youth behavior. As a consumer group, youth were distinguished from other age groups in terms of their market choices. This culture was defined in terms of leisure and leisure goods - coffee and milk bars, fashion clothes, motorcycles, cinema admissions, rock'n' roll records, cosmetics, dancing, alcohol and tobacco (Abrams, 1959: 10-11). According to him, youth culture was manipulated by mass media.

Mass culture or mass society theories were developed by Marxist thinkers (Morrow, 1994: 98). The key concept of the Frankfurt School concerned with the critique of culture in advanced, capitalist societies was that of the 'culture industry' (Held, 1980; 92). The culture industry was used by Horkheimer and Adorno to describe the ways in which cultural products had been turned into commodities for the extraction of profit, and were used by those holding property and power to control individual consciousness and thus protect the status quo (Ibid: 90). Mass culture in modern society was not a culture of the masses, but for the masses; since the culture industry did not respond cultural demands but manufactured those demands. These cultural forms thus created -which were standardized, unoriginal conventional and undemanding- and acted to produce set responses, recognition and affirmation and thus reduced criticism and resistance. (Ibid: 101-4)

In Britain, well-paid manual workers and increasing numbers of white-collar employees developed. This group provided the bulk of the market for capitalist mass production (O'Donnell, 1985: 31). Abrams (1959) showed that the teenage market was mostly of working class. For the 1950's Abrams' observations seemed correct. However, by the end of the 1960's his statement was no longer valid, because the youth consumer market expanded further during the 1960's and after. The first reason for this expansion was a demographic one as it was projected by Abrams. Secondly, the "affluence" factor became more marked.

A different way of interpreting these socio-economic trends was that the skilled working class was becoming 'more middle class' in its economic, social and political behavior (O'Donnell, 1985: 30).

Although being not a mass society theorist, Dahrendorf (1959) claimed that class conflict had become "institutionalized" in post-capitalist society and that almost no possibility of revolution remained (O'Donnell, 1985:31). The institutions which expressed working-class interests played an important role within 'liberal democracy'. (Ibid.:32).

Mass society theory was more influential in the United States than in Britain. An alternative framework to class analysis is the elite/mass theory (Ibid.).

The unconscious consumption by youth of mass media products was particularly associated with rock 'n' roll and youth culture. The American produced film and its hit song 'Rock Around the Clock' created an unending stream of youth consumption. Since young people were still discovering their identities, they could be more easily influenced by those in the media images. The globalization of culture, which had arrived with developments in media technology, led to the loss

of a sense of differentiation, and thus a 'massification' of culture. This was resented by those who held a notion of high culture (Held, 1980: 81).

In contrast to the structural-functionalist discourse on youth culture, the mass culture debates were concerned with the category of class. It was mainly working-class youth who first got caught up in rock 'n' roll in Britain (Abrams, 1959: 13). In the United States the school system did not reflect class divisions as sharply as did in England. This and the higher level of disposable income among American youth encouraged the mass market approach of the media and leisure industries. Once the driving force had been settled, the music and films began to pour in. The fact that producers consider youth as a "mass" does not mean that there were no differences between groups and classes.

Berger and Berger (1976 : 251-2) argued that :

It is also important to understand the relation of the youth culture to the stratification system. To a considerable degree, the youth culture cuts across class lines. To take up once more Tom Wolfe's helpful term of 'status spheres', the youth culture has created symbols and patterns of behaviour that are capable of bestowing status upon individuals coming from quite different class backgrounds. In addition, the youth culture has a strongly egalitarian ethos which has not only made it a locale of quite remarkable racial tolerance but in a real way a kind of classless society.

Thus young people of all classes can participate in the collective ecstasies of a rock festival. Class lines begin to be more important when it comes to consumption patterns, since young people of different classes have different amounts of money to spend.

Frith's (1983) study of music listening among teenagers in the early 1970's also revealed class differences. Music listening of middle class youth centered around albums and concerts (Ibid.: 205). In contrast, students who left school as soon as they could preferred music for its sound and beat; listened to music in the youth club or disco, and identified themselves with a particular youth style (Ibid.:206).

Murdock (1972) examined the tastes of different youth groups. There was a 'street culture' of mainly working-class males, and there was also 'pop media culture' based on values, activities and roles sponsored by the mass media for youth consumption, involving music, fashion, magazines, movies. This was used by middle class students who had no access to street culture. Class membership was the key determinant of social experience which had resisted any generational consciousness that the mass market had emphasized (Brake, 1985: 66).

Cultural and critical theorists differ in their vision of the consumers. Frankfurt School saw them as a passive receiver of the new mass culture. The new

cultural theorists see them as an active user of the meanings expressed in the cultural commodities that they consume. In looking at contemporary leisure activities, Fiske (1989) discusses the watching of soap operas and concludes that far from dulling the brain to prevent resistance to the oppressive structures of the real world, the meanings issuing from the shows were used by the watchers in their everyday forms of resistance (Ibid.: 62-65).

The notion of active consumerism is also central due to Willis (1990). He terms consumerism as "symbolic creativity" (Ibid.:18). Featherstone (1991:83) has written:

In contrast to the designation of the 1950's as an era of grey conformisms, a time of mass consumption, changes in production techniques, market segmentation and consumer demand for a wider range of products are often regarded as making possible greater choice (the management of which becomes an art form) not only for youth of the post 1960's generation, but increasingly for the middle aged and the elderly... we are moving towards a society without fixed status groups, in which the adoption of styles of life (manifest in choice of clothes, leisure activities, consumer goods, bodily disposition) which are fixed to specific groups have been surpassed.

The society suggested here is one in which 'fixed status groups' or 'social classes' have disappeared as determinants of the new patterns of consumption. This situation has been termed 'post-modernity' by Featherstone and as well as by other social theorists of post modernity (Jameson, 1983).

In the study of leisure and consumption feminist theory should also be mentioned. Early feminist analysis of the fashion industry stressed the manipulation of the female image, later work has stressed that women have not simply been objectified by the advertising industry but have used fashion to their own ends. Carter, in her study of female consumer culture argues that universal adoption by women of nylon stockings symbolizes many things: an aspiration to freedom, democracy and the American way of life, or an expression of luxury (Carter 1984 : 208).

In short, it is seen that in contemporary capitalist societies there is more 'symbolic work' and creativity in consumption than in production.

## Conclusion

In recent years important developments have been occurred concerning youth culture and their consuming behavior. It has been the aim of this paper to have a quick look at some distinguished sociological theories relating youth culture and consumption. These theories included that of structural-functionalist, mass society and cultural. Conflict between theories is healthy to stimulate further

exploration. Also reference was made to research findings in Europe and the United States relating to concepts. Youth cultural studies are scarce in Turkey perhaps because the subcultures lack socially visible form that they take in Western countries.

### References

- Abrams, M. (1959) *The Teenage Consumer*, London: London Press Exchange.
- Berger, P. and Berger, B. (1976) *Sociology: A Biographical Approach*, Harmondsworth: Penguin.
- Brake, M. (1985) *Comparative Youth Culture*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Carter, E. (1984) "Alice in the Consumer Wonderland" in A. McRobbie and M. Nova (eds.) *Gender and Generation*, London: Macmillan Education.
- Dahrendorf, R. (1959) *Class and Class Conflict in Industrial Society*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Featherstone, M. (1991) "The body in consumer culture" in Featherstone, M., Hepworth, M. and Turner, B. (eds) *The Body. Social Process and Cultural Theory*, London: Sage.
- Fiske, J. (1959) *Understanding Popular Culture*, Boston: Unwin & Hyman.
- Frith, S. (1983) *Sound Effects. Youth Leisure, and the Politics of Rock 'n' Roll*, London: Constable.
- (1986) *The Sociology of Youth*, Ormskirch: Causeway Press.
- Held, P. (1980) *Introduction to Critical Theory. Horkheimer to Habermas*, Berkeley: University of California Press.
- Jameson, F. (1983) "Post-modernism and consumer society", in Foster, H. (ed) *Post-modern Culture*, London: Pluto Press.
- Morrow, R.A. (1994) *Critical Theory and Methodology*, California: Sage Publications.
- Murdock, F and Phelps, G. (1972) "Youth Culture and the School Revisited" *British Journal of Sociology*, 23, 2, June pp. 478-82.
- O'Donnell, M. (1985) *Age and Generation*, New York: Tavistock Publications.
- Parsons, T. (1942) "Age and sex in the social structure of the United States," in T. Parsons (1954) *Essays in Sociological Theory*, Glencoe: The Free Press.
- Williams, R. (1961) *The Long Revolution*, London: Chatto and Windas.
- Willis, P. (1990) *Common Culture*, Milton Keynes: Open University Press.

## KÜMÜLATİF PERMÜTE İNDEKS VE ANAHTAR SÖZCÜKLER

Hasan Işın Dener\*

### Özet

İlk kez bu derginin 10. Sayısında yayınlanmış olan “denetimli kümülatif permüte başlık dizini”, güncelleştirilmiştir. Ayrıca, son 5 sayıdan beri yazarlardan istenen Türkçe ve İngilizce anahtar sözcükler toplu halde verilmiştir. Giriş bölümünde, bu konuda geleceğe yönelik olarak yapılması önerilen çalışmalar da vurgulanmaktadır.

### Abstract

#### CUMULATIVE PERMUTED INDEX AND KEYWORDS

The controlled cumulative permuted title index of the present journal, which was primarily introduced in the 10'th issue, has been updated. Moreover, the keywords in Turkish and in English that were collected from the authors had been enlisted alphabetically. The introduction also presents the suggested future work concerning the indexing of the journal.

### I. GİRİŞ

İlk kez, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'nin 10. Sayısının sonunda, bu derginin denetimli permüte başlık indeksini sunmuştum. İndeksin hazırlanışı ile ilgili metodolojiyi de ayrıntılı bir biçimde ve analitik bir anlatımla açıklamıştım. Gün geldi; Cumhuriyet'in 75. Yılı armağanı olarak yayınlanacak derginin 20. sayısında bu indeksin güncelleştirilerek tekrarlanması gerekti!

Ancak bu kez, sunulan indeks yanında, son 5 sayıdan beri toplanan makale anahtar sözcüklerine ait dizinin de verilme zamanı gelmiştir. İndeks, 20 sayıyı kapsamaktadır. Yapılan güncelleştirme çerçevesinde ilk 10 sayıya ait denetimli permüte indeksteki prensipler ve yöntem, iki ufak değişiklik hariç korunmuştur.

\* Prof. Dr. Hacettepe Üniversitesi, İşletme Bölümü, Ankara

**Anahtar Sözcükler:** Anahtar sözcükler, dergi içerik indeksi

**Keywords:** Keywords, Journal contents index

Değişikliklerin ilki, yabancı dilde yazılmış makale başlıklarına ait Türkçe karşılıkların permüte indekslenmesine son verilmesidir. Çünkü böyle bir yaklaşım, 90'lı yılların indeksleme eğilimlerine de uygun olarak, hele çok dilli anahtar sözcük dizinleri geliştirilmeye başlandıktan sonra, permüte indeksle arama mantığında fazla bir anlam ifade etmemektedir.

İkinci değişiklik, alfabetik dizinlemenin artık bilgisayar aracılığıyla gerçekleştirilmesinden kaynaklanmaktadır: Bu nedenle makale künyelerinde bazı düzenlemeler yapmak gerekmiştir. Örneğin, çeşitli dillerdeki "bir, T.C.", "the, a note on", "die", "le, l" gibi başlık dizinini alfabetik sıralamanın "tarama kolaylaştırıcı" amacından uzaklaştıran, önek, doldurma sözcük, kısaltma ve tanıtıcı, edat gibi dilbilgisi ekleri köşeli parantez içerisinde künyelerin sonuna taşınmıştır.

Şüphesiz ki, yukarıda değinilen değişiklikler, kümülatif permüte indekse entegre edilen ilk 10 sayının kayıtlarında da gerçekleştirilmiştir.

Sunulan diğer dizinlerde ise, son 5 sayıda makale yazarları tarafından belirlenmiş Türkçe ve İngilizce anahtar sözcükler, alfabetik olarak verilmiştir. Anahtar sözcük sayısının göreceli azlığı, onların henüz başka biçimlerde derlenmesini gerekli kılmamaktadır.

Verilen anahtar sözcük dizini, ne permüte başlık indeksinin yerini alabilir, ne de onun bünyesine entegre edilebilir. Çünkü anahtar sözcüklerin hem yaratabilecekleri kullanıcı faydası ve hem de işlevleri daha farklıdır. Şu andaki küçük dizin hacim ve kapsam yönünden genişledikçe, özellikle okura yönelik önemli uzun dönem yararları da ortaya çıkacaktır.

Bu arada Dergimizin ilk 15 sayısında yer alması öngörülmemiş olan makale anahtar sözcüklerinin editörlük tarafından tamamlanması, "okur yararına ve bilgi yaygınlaştırılmasına" yönelik yerinde bir politika olarak düşünülebilir. Ancak böyle bir çalışmanın gerçekleştirilmesine karar verilirse, editörlükçe ele alınacak olan ilk 15 sayının anahtar sözcük türetme metodolojisi, son 5 sayıdaki gibi terminolojik kontrol yapılmamış bir serbest indekslemeyi öngörse dahi, son 5 sayıda, makale yazarının bir standard ile gemlenmemiş dil ve vurgulama eğilimlerine bağımlı olarak kazanılmış bulunan anahtar sözcükler, ilk 15 sayının editörlükçe saptanmış anahtar sözcükleriyle sorunsuz veya çelişkisiz bir biçimde bütünleştirilemeyeceklerdir. Bu durumda, son 5 sayının anahtar sözcüklerinin de ilk 15 sayının türetme metodolojisine uyarlı bir biçimde redakte edilmeleri ve yer yer tamamlanmaları gerekli olacaktır.

Her durumda, dergi sayıları ilerledikçe büyüyecek olan anahtar sözcük dağarı, dergideki çalışmaların yaygınlaştırılması ve yararlanmaya sunumu açılarından çok önemli bir araç haline gelecektir. Bu bakımdan anahtar sözcükler, belli bir sayısal çokluğa ulaştığında, ayırılmalı ve çapraz ilişkiler gözetilerek sınıflandırılmalıdır. Daha ileri aşamada ise, onlardan kontrollü sözcüklerle tarama yapmayı olanaklı kılacak, hiyerarşik bağlantılı bir kavramsal dizin oluşturulmalıdır. Böylece en azından derginin içeriği, çağdaş bilgisayarlı tarama ortamlarının gereklerine uygun bir şekilde indekslenebilecektir.

## II. DERGİNİN DENETİMLİ KÜMÜLATİF PERMÜTE BAŞLIK İNDEKSİ

- ABD-AT ticaret savaşı: Paylaşılmayan dünya tarım pazarları, (Ahmet Şahinöz), X, 1992, 9 – 16
- ABD: 1950-1980 döneminde kar oranı deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- Abuşoğlu Ömer: Doların uluslararası rolü ve geleceği, IV, 1986, 1-24.
- Accounting students: Women outperform men, XII, 1994, 159 v.d.
- Açık piyasa işlemleri: T.C. Merkez Bankası, VIII/1, 1990, 55 v.d.
- Açlık Sorunu: Yeşil Devrim, VIII/1, 1990, 233 v.d.
- Ad verme: Satış mağazalarına, yabancı dilde, XIV/1, 1996, 165 v.d.
- AET'de vergi harmonizasyonunu gerekli kılan nedenler, bu konuda yapılan çalışmalar (Nurettin Bilici), III, 1985, 99-103.
- Ahmet Külebi: Mesleki Bibliyografyası, üç bilinmeyen çalışması, bir bitmemiş yazısı ve bir değerlendirilmemiş anketi (Hasan Işın Dener), VIII/1, 1990, 1-13.
- Akan, Vildan: Youth and consumer industry, XVI, 1998 261-266
- Akat, Ömer: Factors affecting the growth of international tourism, V, 1987, 1-14.
- Akat, Ömer: Marketing strategies and tactics in political campaigns, X, 1992, 121 – 138
- Akat, Ömer: Trends in the development of international tourism, IV, 1986, 25-35.
- Akdoğan, Haluk: Karadeniz Ekonomik İşbirliği projesinin bir gümrük birliği olarak değerlendirilmesi, X, 1992, 85 – 106
- Akdoğan, Haluk: Market imperfections and international capital markets integration, IX, 1991, 91 – 110
- Akın, Fahamet: Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terimin spesifikasyonu, VIII/2, 1990, 77-84.
- Akın, Fahamet: Doğrusallık testleri VIII/1, 1990, 287-298.
- Akıncı, Ersoy: Enflasyondan ekarflasyona, VI, 1988, 1-17.
- Akıncı, Ersoy: Toptan eşya fiyatları endeksi ve kullanım açısından bir değerlendirme, III, 1985, 17-43.
- Akıncı, Ersoy; Bahtışen Kavak: Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve fiyatlara ilişkin karşılaştırmalı bir inceleme, IX, 1991, 1-15
- Akkoyunlu, Arzu S.: Geleneksel gümrük birliği teorisi, XVI, 1998, 171-190
- Aktan, Okan H.: Avrupa Para Sistemi'nin uygulamadaki ilk dört yılı, I/2, 1983, 165-207.
- Aktan, Okan H.: Gelişmekte olan ülkelerde dış borç bunalımı ve Türkiye, III, 1985, 45-71.
- Alan araştırması [Bir]: Kentleşme ve siyasal katılma (İnan Özer), VIII/1, 1990, 169-202.
- Alkibay, Sanem: Organize alışveriş merkezlerinde yöneticilerin ve kiracıların çatışma konuları üzerine bir araştırma, XV/1, 1997, 139 – 151
- Alkibay, Sanem: Satış mağazalarına yabancı dilde ad verme akımının nedenleri, XIV/1, 1996, 165 – 176
- Alkibay, Sanem; Aydın Ünsal: Organize alışveriş merkezlerinden yararlanan tüketicilerin bu merkezlere ilişkin yaklaşımları, XII, 1994, 143 – 157

- Alkibay, Sanem; Tunç Seler: İş değerlendirmesi ve K.İ.T.'lerde sözleşmeli personele iş değerlendirmesi uygulaması, XI, 1993, 151 – 169
- Almanlar: Osmanlı ekonomik ilişkileri, 1871-1914, I/1, 1983, 1 v.d.
- Altın piyasası: Merkez Bankası, X, 1992, 1 v.d.
- Altınay, Galip: Testing purchasing power parity hypothesis for Turkish economy, XVI, 1998, 121-128
- Altınöz, Mehmet: Otel işletmelerinde, yönetime sağladıkları katkılar açısından iç raporlar, VII, 1989, 167-171.
- Altıntaş, M. Hakan. Bkz. Ener, Neriman
- Altuğ, Duygu: Diagnosing poor performance with the help of the attribution process, VII, 1989, 139-144.
- Altyapı: Güneydoğu Anadolu Projesi, X, 1992, 107 v.d.
- Ana programlama: Toplam planlama, II, 1984, 119 v.d.
- Analysis of foreign direct investment activity in Turkey [An], (Ekrem Tatoğlu, Veysel Kula), XVI, 1998, 141-170
- Anayasa Mahkemesi'nin fon uygulamasına ilişkin kararlarının bütçe ilkeleri ve Sayıştay denetimi karşısındaki durumu, (Bülent Seven), XIV/1, 1996, 123 – 147
- Ankara İskitler'de oto tamirciliği işkolundaki çırak çocuklar üzerinde bir araştırma (Gülşay Arıkan, Sibel Göksu), IV, 1986, 37-49.
- Ankara Sanayi Odası'na kayıtlı ihracatçı işletmelerin dışarıda karşılaştıkları sorunlar (Doğan Tuncer, M. Mithat Üner), XI, 1993, 1 – 22
- Anketler: İşletme içi, XII, 1994, 137 v.d.
- Anpassungsprozess: Externer Schocks, I/1, 1983, 19 v.d.
- Antep fıstığı: Üretim faktörleri, II, 1984, 34 v.d.
- Arıkan, Gülşay; Sibel Göksu: Ankara İskitler'de oto tamirciliği işkolundaki çırak çocuklar üzerinde bir araştırma, IV, 1986, 37-49.
- Arıkan, Semra: bkz. Yıldırım, Selami
- Arıkan, Semra: İşletmelerde sosyal sorumluluk ve iş ahlakı, XIII, 1995, 171 – 180
- Arslan, Mahmut: Literature review on the relationship between work ethic and religious background, XVI, 1998, 191-214
- Asgari ücret: Türkiye uygulaması, IX, 1991, 139 v.d.
- Assesment of development and planning [An] (Selçuk Cingi), IV, 1986, 61-75..
- Aşan, Öznur: bkz. Yıldırım, Selami
- AT: ABD ticaret savaşı, X, 1992, 9 v.d.
- Ataç, Kuter: Bir finansman yöntemi: Factoring, IX, 1991, 59-65
- Ataç, Kuter: İşçi göçü: Bazı kuramsal sorunlar, I/1, 1983, 97-111.
- Ataç, Kuter: Türkiye'de para politikası, 1975-1984, III, 1985, 73-87.
- Atasagun, H. Fehmi; Bahtışen Kavak: KİT'lerin personel sorunları ve KİT'ler için öngörülen iş ve başarı değerlemesi üzerine düşünceler, VII, 1989, 215-240.
- Atasagun, Hasan Fehmi: bkz. Dener, Hasan Işın.
- Attribution process: Diagnosing poor performance, VII, 1989, 140 v.d.
- Avrupa Birliği ve Türkiye katma değer vergisi uygulamasında istisnalar, (Nurettin Bilici), XII, 1994, 97 – 104
- Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye'de tarım (Yavuz Tekelioğlu), VIII/1, 1990, 149-168.
- Avrupa Para Sistemi'nin uygulamadaki ilk dört yılı (Okan H: Aktan), I/2, 1983, 165-207.



- Avrupa Topluluğu bütçesi (Nurettin Bilici), IX, 1991, 81 – 89.
- Avrupa Topluluğu: Türkiye ile bütünleşme, IV, 1986, 127 v.d.
- Avrupa Topluluğu'nda vergilendirme (Nurettin Bilici), VIII/2, 1990, 85-90.
- Avrupa Topluluğu'nun uluslararası niteliği ve Türkiye'nin topluluğa katılmasının doğuracağı egemenlik sorunları (Haluk Günöğür), III, 1985, 241-261.
- Avrupa: Turizm sektöründe entegrasyon, I/1, 1983, 79 v.d.
- Ayhan, Doğan Yaşar: İşletmelerarası bir birleşme biçimi: Franchising (imtiyaz) sistemi ve önemi, II, 1984, 80-96.
- Ayhan, Doğan Yaşar: Tüketicilerin korunmasında reklam doğruluğunun denetlenmesi, IV, 1986, 51-60.
- Ayrıştırma analiz tekniği: Ticaret bankalarının finansal güçlüklerinin önceden saptanması, III, 1985, 209 v.d.
- Bağımsızlık: Merkez bankaları, XIII, 1995, 1 v.d.
- Banking industry: Globalization, XV/1, 1997, 85 v.d.
- Bardak, Ümmühan; Dilaver Tengilimoğlu: Sağlık alanında insan hakları ve etik, XVI, 1998, 215-243
- Başarı değerlemesi: KİT'ler, VII, 1989, 232 v.d.
- Batılı anlamda bir bilim adamı: Osman Okyar (Erdal Türkkın), III, 1985, 9-15.
- Bayilik verme; Pazarlama ilmi, II, 1984, 109 v.d.
- Belgique: Le choix de la moins emposée, VIII/1, 309 v.d.
- Berksoy, Taner: Kalkınma stratejileri ve ithal ikamesi, III, 1985, 89-97.
- Berument, Hakan: bkz. Sayan, Serdar
- Beslenme: Tarımsal üretim ve gelir, VII, 1989, 98 v.d.
- Beşinci planda istihdam ve işsizlik (İbrahim Tanyeri), II, 1984, 5-24.
- Bilgisayarla eğitim işletmelerinde girişim fikri özellikleri (Hayat Enbiyaoğlu), II, 1984, 143-152.
- Bilgisayarlı muhasebe denetiminde genel denetim yazılımları (Tunç Uyanık), IV, 1986, 197-202.
- Bilici, Nurettin: 8. Maliye Sempozyumu'nun ardından, X, 1992, 117 – 119
- Bilici, Nurettin: AET'de vergi harmanizasyonunu gerekli kılan nedenler, bu konuda yapılan çalışmalar, III, 1985, 99-103.
- Bilici, Nurettin: Avrupa Birliği ve Türkiye katma değer vergisi uygulamasında istisnalar, XII, 1994, 97 – 104
- Bilici, Nurettin: Avrupa Topluluğu bütçesi, IX, 1991, 81 – 89
- Bilim adamı. Osman Okyar, III, 1985, 9 v.d.
- Bitkisel yağlar: Türkiye ve Avrupa Topluluğu, IV, 1986, 129 v.d.
- Bocutoğlu, Ersan: Ulusal ekonominin ithalata bağımlılığının ölçülmesinde ithalat ters matrisi yöntemi: Teori ve Türkiye açısından kısa bir değerlendirme, II, 1984, 57-66.
- Bölgesel dengesizlik: Türkiye'nin kalkınması ve Güneydoğu Anadolu Projesi, III, 1985, 395 v.d.
- Buluç, Gülçin: Turistik çekicilik kaynaklarının planlanmasında turistik ürün çeşitlendirmesi, XV/2, 1997, 139 – 160
- Bunalım: Yugoslav ekonomisi, VII/2, 1990, 1 v.d.
- Bundesrepublik Deutschland: Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei, III, 1985, 227 v.d.

- Bursa tekstil endüstrisinde çevreye duyarlı pazarlama ve tekstil işletmeleri üzerinde bir faktör analizi uygulaması, (Neriman Ener, M. Hakan Altıntaş), XV/1, 1997, 125 – 138
- Business ethics: Future managers' ethical thinking profile, (Azize Ergeneli), XV/2, 1997, 71 - 83
- Bütçe ilkeleri: Anayasa Mahkemesi'nin fon uygulamasına ilişkin kararlarının durumu, XIV/1, 1996, 123 v.d.
- Bütçe: Avrupa Topluluğu, IX, 1991, 81 v.d.
- Can, Halil (Çev.): bkz. Litwin, George H.
- Capital markets: International integration, IX, 1991, 91 v.d.
- Carl Menger: Methodological individualism, XVI, 1998, 47 v.d.
- Change in manufacturing and its effects on cost and management accounting, (Veyis Naci Tanış), XIV/2, 1996, 159 – 178
- Choix de la moins imposée [Le]: Etude comparée des droits fiscaux turc et belge (Nurettin Bilici), VIII/1, 1990, 309-311.
- Cindoğlu, Dilek: bkz. Muradoğlu, Gülnur
- Cingi, Selçuk: An assesment of development and planning, IV, 1986, 61-75.
- Cingi, Selçuk: Dış ticaretin finansmanında yeni bir kurum. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş., VI, 1988, 19-27.
- Cingi, Selçuk: Few remarks on establishing a “cooperative bank” in Turkey, I/1, 1983, 112-114.
- Cingi, Selçuk: Turizm ve Türk turizm sektörü, VII, 1989, 145-165.
- Cingi, Selçuk: Türk banka sisteminde yeniden-yapılanma girişimleri çerçevesinde Türkiye Kalkınma Bankası örneği, VIII/1, 1990, 109-140.
- Cingi, Selçuk: Türkiye ekonomisinde tarımsal finansman, V, 1987, 15-22.
- Cingi, Selçuk: Yeni yasal düzenlemeler ve T.C. Ziraat Bankası, I/2, 1983, 111-133.
- Cingi, Selçuk: Yolsuzluk olgusu ve ekonomik analizi üzerine notlar, XII, 1994, 1 – 18
- Concentration – labour earnings hypothesis [The]: New evidence from the U.S. manufacturing industries, (Burak Günalp), XVI, 1998, 103-120
- Consumer choice: Reference group effect, VIII/2, 1990, 133 v.d.
- Consumer industry: Youth, XVI, 1998, 261 v.d.
- Consumerism: Çevresel yaklaşım bağlamında tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Cooperative bank: Turkey, I/1, 1983, 112 v.d.
- Cost accounting: Change in manufacturing, XIV/2, 1996, 159 v.d.
- Countertrade: Scope, economic rationale, institutional framework, VI, 1988, 29 v.d.
- Credibility and monetary policy: A case of EMU (Erdoğan Telatar), XIII, 1995, 29 – 40
- Credibility: Turkish policy announcements, XVI, 1998, 129 v.d.
- Cultural diversity, institutional rivalry and democracy, (Mustafa Erdoğan), XV/1, 1997, 153 – 164
- Çağdaşlaşma: Türk kadını, VIII/2, 1990, 37 v.d.
- Çağlar, Ali: The police selection process in the Turkish police, XV/1, 1997, 165 – 188
- Çakman, Kemal: Marx'istlerin “düşen kar oranı” tezi üzerine neoklasik bir denklem aracılığıyla yorumlar ve 1950-1980 ABD deneyimi, V, 1987, 23-47.
- Çakman, Kemal: Sermayenin marjinal ürün değeri, faiz oranı ve kar oranı, IX, 1991, 67-79
- Çalışma verimliliği: Türkiye'de kamusal örgütler, V, 1987, 59 v.d.

- Çalışma: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- Çapraz tabloların çözümlenmesi ve log-linear modeller (Hamza Uygun), VIII/1, 1990, 299-308.
- Çarıkcı, Emin: Esnek kur politikaları ve dış ticarete etkileri, I/2, 1983, 91-110.
- Çarıkcı, Emin: Scope, economic rationale and institutional framework of countertrade, VI, 1988, 29-60.
- Çarıkcı, Emin: The economic impact of export processing zones: A critical survey, VII, 1989, 15-43.
- Çarıkcı, Emin: The economic impact of labour migration on the Turkish economy, XIV/2, 1996, 1 – 21
- Çarıkcı, Emin: Trade strategies and export promotion, IX, 1991 17-57
- Çalışma: Organize alışveriş merkezlerinde yöneticiler ve kiracılar, XV/1, 1997, 139 v.d.
- Çekicilik kaynakları planlaması: Turistik ürün çeşitlendirmesi, XV/2, 1997, 139 v.d.
- Çeklerde keşide tarihinin önemi ve bulunmamasının sonuçları (Tanju Oktay Yaşar), V, 1987, 97-103.
- Çeşitlendirme: İstanbul Borsası'nda portföy oluşturulması, XIV/2, 1996, 139 v.d.
- Çeşitlendirme: Turistik ürün, XV/2, 1997, 139 v.d.
- Çevresel psikoloji ve turizm pazarlaması: Teori ve uygulamadaki gelişme alanları (Yavuz Odabaşı), III, 1985, 321-328.
- Çevresel yaklaşım: Tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Çevreye duyarlı pazarlama: Bursa'da tekstil işletmeleri üzerinde faktör analizi uygulaması, XV/1, 1997, 125 v.d.
- Çınar, Recai: Standardizasyonun sosyo-ekonomik önemi, II, 1984, 135-142.
- Çırak çocuklar: Oto tamirciliği, IV, 1986, 39 v.d.
- Çubukçu, Tuğrul: İstikrar politikalarının tutarlılığı, III, 1985, 105-123.
- Dağıtım kanallarında örgütlerarası ilişkiler: Siyasal gerçekçilik ve yönetim alt sistemi, IX, 1991, 173 v.d.
- Demand for money [The]: A theoretical approach (Selim Cafer Karataş), VI, 1988, 85-112.
- Demiryolu: Osmanlı dönemi araç ve malzeme ithalatı, III, 1985, 265 v.d.
- Democracy: Cultural diversity, institutional rivalry, XV/1, 1997, 153 v.d.
- Demokrasi: Laiklik, VIII/1, 1990, 47 v.d.
- Demokrasi: Siyasal kültür ve demokratik değerler, XIV/1, 1996, 71 v.d.
- Demokratik değerler: Siyasal kültür ve demokrasi, XIV/1, 1996, 71 v.d.
- Dener, Hasan Işın: Ahmet Külebi, Mesleki bibliyografyası, üç bilinmeyen çalışması, bir bitmemiş yazısı ve bir değerlendirilmemiş anketi, VIII/1, 1990, 1-13.
- Dener, Hasan Işın: Fiyat değişimindeki hızlanma veya yavaşlama eğilimlerinin niteliksel olarak saptanmasına ilişkin basit bir test, VI, 1988, 61-71.
- Dener, Hasan Işın: Gelir dağılımında dilimiçi eşitsizlik ve ortadireğin konumu hakkında, II, 1984, 67-79.
- Dener, Hasan Işın: Kapasite kullanım indeksleri ve dolaylı verilerle bir deneme, IV, 1986, 77-87.
- Dener, Hasan Işın: Onuncu sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve denetimli başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157-189.
- Dener, Hasan Işın: Sabit fiyatlarla kişi başına milli hasıla zaman serisindeki kısa vadeli alt dönemlerin saptanması hakkında bir not, I/2, 1983, 5-11.

- Dener, Hasan Işın: Toptan ticaret sektöründeki yoğunlaşma yapısının değişimine ilişkin bir gözlem, VII, 1989, 87-96.
- Dener, Hasan Işın: Turizm talebi göstergesi olarak gerçekleşmiş aylık yabancı gecelemlerinin tahminine ilişkin bir yöntem: Bir operasyonel tanım hatasının düzeltilmesi, I/1, 1983, 63-78.
- Dener, Hasan Işın: Kümülatif permüte indeks ve anahtar sözcükler, XVI, 1998, 267-308.
- Dener, Hasan Işın; Hasan Fehmi Atasagun: İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı hakkında bazı gözlemler: Journal of Economic Literature'den yapılan sayım ve sonuçlarının değerlendirilmesi, III, 1985, 125-143.
- Denetim: Bilgisayar yazılımları, IV, 1986, 197 v.d.
- Denetimli kümülatif permüte başlık indeksi: Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, XVI, 1998, 267 v.d.
- Deniz yük taşıma işletmelerinde sürastarya ve dispeç günleri ve ücretlerin hesaplanması (Yusuf Sürmen), II, 1984, 153-159.
- Denizyolu taşımacılığında maliyet minimizasyonu: Petrol Ofisi için karmaşık tamsayı programlama uygulaması, XV/1, 1997, 189 v.d.
- Detaylı programlama: Kesikli üretim sistemleri, III, 1985, 276 v.d.
- Deutschland: Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei, III, 1985, 227 v.d.
- Developing countries: Elasticities of substitution, III, 1985, 287 v.d.
- Development as structural change: Patterns of development approach, (Hakan Mıhçı), XIV/2, 1996, 107 – 119
- Development of international tourism, IV, 1986, 26 v.d.
- Development: Planning, IV, 1986, 61 v.d.
- Devresel dalgalanma teorileri, yapısal vektör otoregresyon yöntemi ve Türk ekonomisinin çeşitli şoklara tepkisi (Hacêr Oğuz), XIV/2, 1996, 55 - 80
- Diagnosing poor performance with the help of the attribution process (Duygu Altuğ), VII, 1989, 139-144.
- Dilmen, Bilge: Türkiye'de antep fıstığı üretimi: Gaziantep ili antep fıstığı üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin etkinliği üzerine bir çalışma, II, 1984, 33-46.
- Discretion versus rules debate: Conduct of the monetary policy, XIV/1, 1996, 63 v.d.
- Dispeç: Ücretlerin Hesaplanması, II, 1984, 154 v.d.
- Dış borç bunalımı: Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye, III, 1985, 45 v.d.
- Dış ticaret: Esnek kur politikalarının etkisi, I/2, 1983, 101 v.d.
- Dış ticaret: Gelişmekte olan ülkeler ve dışsal şoklar, I/2, 1983, 135 v.d.
- Dış ticaretin finansmanında yeni bir kurum: Türkiye İhracat ve Kredi Bankası A.Ş. (Selçuk Cingi), VI, 1988, 19-27.
- Dışsal şoklar ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretleri üzerindeki etkileri (Bahri Yılmaz), I/2, 1983, 135-143.
- Dışsattım sorunları: Ankara Sanayi Odası'na kayıtlı ihracatçı işletmeler, XI, 1993, 1 v.d.
- Do women accounting students outperform men ? A quest for universal traits, (Gülnur Muradoğlu, Can Şımga Muğan, Dilek Cindoğlu), XII, 1994, 159 – 174
- Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terimin spesifikasyonu (Fehamet Akın), VIII/2, 1990, 77-84.
- Doğrusallık testleri (Fehamet Akın), VIII/1, 1990, 287-298.
- Doların uluslararası rolü ve geleceği (Ömer Abuşoğlu), IV. 1986, 1-24.

- Dönek, Ekrem: Realizing technological change: The new techno-economic paradigm, XIII, 1995, 101 – 116
- Dönek, Ekrem: Tüketim modellerinde gelir dağılımı ve yaş yapısı: İktisat politikası açısından bir değerlendirme, XIV/2, 1996, 81 – 105
- Döviz piyasası: T. C. Merkez Bankası, XIV/1, 1996, 5 v.d.
- Droit fiscaux: Le choix de la moins imposée, VIII/1, 1990, 309-311.
- Dünden bugüne Türkiye ekonomisi ve ikibinli yıllara bir bakış (İsmet Ergün), VIII/1, 1990, 63-75.
- Dünya tarım pazarları: ABD – AT ticaret savaşı, X, 1992, 9 v.d.
- Düşen kar oranı: Yorum ve 1950-1980 ABD deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- Düşük verimliliğe neden olan etmenler ve bunları önleyici yönetim teknikleri arasında iş etüdünün yeri (Hikmet Timur), I/2, 1983, 57-72.
- Economic impact of export processing zones: A critical survey [The], (Emin Çarıkçı), VII, 1989, 15 - 43.
- Economic impact of labour migration on the Turkish economy [The], (Emin Çarıkçı), XIV/2, 1996, 1 – 21
- Economies of scale: Sectoral investments, XII, 1994, 51 v.d.
- Edirne turizm epidemiyolojisi çalışması: Giren ve çıkan 500 yabancı turist, X, 1992, 71 v.d.
- Effects of foreign capital inflows on the Turkish economy [The], (Ömer Eroğlu, John Hudson), XV/1, 1997, 53 – 83
- EG-Assoziierung der Türkei [Die], (İsmet Ergün), III, 1985, 169 - 181.
- Egemenlik: Türkiye'nin Avrupa Topluluğu'na katılmasının doğuracağı sorunlar, III, 1985, 243 v.d.
- Eğitim planlaması: Matematiksel modeller, VI, 1988, 73 v.d.
- Eğitim: Bilgisayarla eğitim işletmeleri, II, 1984, 143 v.d.
- Eğitim: Grup Dinamiği, VIII/1, 1990, 33 v.d.
- Eğitim: Kooperatifçilik, IV, 1986, 133 v.d.
- Eğitim: Reklamcılık, IV, 1986, 143 v.d.
- Ekarflasyon: Enflasyon, VI, 1988, 13 v.d.
- Ekonomi politikasının temelleri: Hüsnü Erkan, (Kitap eleştirisi), II, 1984, 161 v.d.
- Ekonomide 75 yıl (Erdinç Tokgöz), XVI, 1998, 1 – 27
- Ekonomik bunalım ve yanılgılar, (Ahmet Şahinöz), XII, 1994, 19 – 25
- Ekonomik ilişkiler: Osmanlılar ve Almanlar, I/1, 1983, 1 v.d.
- Ekonomik işbirliği: Karadeniz, X, 1992, 85 v.d.
- Ekonomik kalkınmışlık düzeyleri: Ülkeler, X, 1992, 17 v.d.
- Ekonomik popülizm: Türkiye'de siyaset ve hükümetler, XV/2, 1997, 171 v.d.
- Ekonomik reform programı: Yugoslav ekonomisi, VIII/2, 1990, 8 v.d.
- Ekonomik tablo: François Quesnay ve optimum üretim düzeyi, I/1, 1983, 46 v.d.
- Elasticities of substitution in developing countries and in Turkey (Bilge Aloba Köksal), III, 1985, 287 - 308.
- Emek verimliliği: Norm kadro ve iş değerlendirmesi, IV, 1986, 152 v.d.
- Employee opinion survey: Turkish Cement Company, XII, 1994, 105 v.d.
- EMU: Credibility and monetary policy, XIII, 1995, 29 v.d.
- Enbiyaoğlu, Hayat: Bilgisayarla eğitim işletmelerinde girişim fikri özellikleri, II, 1984, 143-152.
- Endüstri: Tarımdan endüstriye kooperatifçilik, I/2, 1983, 210 v.d.

- Ener, Neriman; M. Hakan Altıntaş: Bursa tekstil endüstrisinde çevreye duyarlı pazarlama ve tekstil işletmeleri üzerinde bir faktör analizi uygulaması, XV/1, 1997, 125 – 138
- Energy issues in the world and in Turkey, (Hamide Zorlu Şenyuva, Ahmet Yörükoğlu): XIV/1, 1996, 41 - 61
- Enflasyon: Para arzı ve Türkiye, I/1, 1983, 54-62.
- Enflasyon: Türkiye’de maliye ve para politikaları, IV, 1986, 109 v.d.
- Enflasyondan ekarflasyona, (Ersoy Akıncı), VI, 1988, 1-17.
- Entegrasyon: Turizm sektörü ve Avrupai I/1, 1983, 79 v.d.
- Epidemiyoloji: Turizm, X, 1992, 71 v.d.
- Erdem, Şükrü: Mali piyasalarda sistem riski ve önlemler, XV/2, 1997, 61 - 70
- Erdemir, Cenap: bkz. Küçüker, Celal
- Erden, Emir: Pazarlama ilmi ilgi sahası içerisinde “bayilik verme”, II, 1984, 107-118.
- Erden, Emir: Pazarlamacının pazarı teşhisi nasıl olmalıdır? III, 1985, 145-167.
- Erdoğan, Funda: Para politikası teorisinde yeni gelişmeler, XV/1, 1997, 1 – 51
- Erdoğan, Murat; Uğur Ömürgönülşen: Yeminli Özel Teknik Bürolar: Gecekondu sorunu, imar affı ve kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmeleri açılarından bir değerlendirme, VII, 1989, 173 - 214.
- Erdoğan, Mustafa: Cultural diversity, institutional rivalry, and democracy, XV/1, 1997, 1523 - 164
- Erdoğan, Mustafa: İnsan hakları öğretisine giriş, XI, 1993, 23 – 40
- Erdoğan, Selim; Mustafa Uçar: Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) altyapı ilişkisi, X, 1992, 107 – 115
- Ergeneli, Azize: Business ethics: Future managers’ ethical thinking profile, XV/2, 1997, 71 - 83
- Ergeneli, Azize: İşletme etiği: İşletme öğreniminde olması gereken bir ders, XIV/1, 1996, 99 – 107
- Ergün, İsmet: Die EG- Assoziierung der Türkei, III, 1985, 169-181.
- Ergün, İsmet: Kitap eleştirisi: Ekonomi politikasının temelleri, Hüsnü Erkan, II, 1984, 161-164.
- Ergün, İsmet: Türkiye ekonomisinde tasarruf açığı üzerine düşünceler, VII, 1989, 1-14.
- Ergün, İsmet: Düünden bugüne Türkiye ekonomisi ve ikibinli yıllara bir bakış, VIII/1, 1990, 63-75.
- Erkan, Hüsnü (adıgeçen): Ekonomi politikasının temelleri, Kitap eleştirisi (İsmet Ergün), II, 1984, 161 v.d.
- Erkan, Hüsnü: Piyasa ekonomisine fonksiyonel işlerlik kazandırmak açısından rekabet teorisi ve politikası, III, 1985, 183-207.
- Eroğlu, Ömer, Stephen Heycock: The requirements of foreign borrowing and two-gap theory: A case of Turkey, XV/2, 1997, 1 - 32
- Eroğlu, Ömer; John Hudson: The effects of foreign capital inflows on the Turkish economy, XV/1, 1997, 53 – 83
- Erol, Cengiz: İşletmelerin finansal güçlüklerinin önceden saptanmasında ayırıştırma analiz tekniğinin ticaret banka işletmelerinde denenmesi, III, 1985, 209-225.
- Ersen, H. Murat: Hüristik yaklaşım, XI, 1993, 85 – 93
- Esnek kur politikaları ve dış ticarete etkileri, (Emin Çarıkçı), I/2, 1983, 91-110.
- Eşitsizlik: Gelir dağılımı, II, 1984, 68 v.d.
- Ethical thinking profile: Future managers, XV/2, 1997, 71 v.d.

- Etik ve insan hakları: Sağlık alanı, XVI, 1998, 215 v.d.
- Evolution et la formation du personnel de santé en Turquie [L'], (Erdinç Tokgöz), IV, 1986, 177-185.
- Exchange rate determination: Single versus multicointegrating VAR system estimation for Turkey, XIII, 1995, 41 v.d.
- Export processing zones: Economic impact, VII, 1989, 15-43.
- Export promotion: Trade strategies, IX, 1991, 17 v.d.
- Externer Schocks und Anpassungsprozess in der Türkei (Bahri Yılmaz), I/1, 1983, 17-30.
- Factoring: Finansman yöntemi, IX, 1991, 59 v.d.
- Factors affecting the growth of international tourism, (Ömer Akat), V, 1987, 1-14.
- Faiz oranı: Keynes ve sermayenin marjinal etkinliği, yatırım analizi, XII, 1994, 33 v.d.
- Faiz oranı: Sermayenin marjinal ürün değeri, kar oranı, IX, 1991, 67 v.d.
- Faktör analizi: Bursa tekstil endüstrisinde çevreye duyarlı pazarlama, XV/1, 1997, 125 v.d.
- Fazla çalışmanın düzenlenmesi: 657 ve 1475 sayılı kanunlar, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- Few remarks on establishing a "cooperative bank" in Turkey (Selçuk Cingi), I/1, 1983, 112-114.
- Financing of a new NTO for Northern Cyprus, XIV/1, 1996, 19 v.d.
- Finansal güçlüklerin önceden saptanması: Ticaret bankalarına uygulanmış ayrıştırma modeli, III, 1985, 209 v.d.
- Finansal kaldıraç kararları, I/1, 1983, 31 v.d.
- Finansman bonoları ve ülkemizdeki geleceği (Senan Uyanık), IV, 1986, 187-195.
- Finansman yöntemi [Bir]: Factoring (Kuter Ataç), IX, 1991, 59-65
- Firma tepki verme süresi: Yeni ürün sunumu, XVI, 1998, 89 v.d.
- Fiscal and monetary policies and inflation in Turkey (Orhan Morgil), IV, 1986, 109-118.
- Fiscal policy: Crowd out, VIII/1, 1990, 243 v.d.
- Fiyat değişimindeki hızlanma ve yavaşlama eğilimlerinin saptanmasına ilişkin basit bir test (Hasan Işın Dener), VI, 1988, 61-71.
- Fiyat endeksi: Toptan etya, III, 1985, 17 v.d.
- Fiyat tahmini: Hisse senedi, X, 1992, 55 v.d.
- Fiyatlar: Kamu İktisadi Teşebbüsleri, IX, 1991, 1 v.d.
- Fon uygulaması: Anayasa mahkemesi kararlarının bütçe ilkeleri ve Sayıştay denetimi karşısındaki durumu, XIV/1, 1996, 123 v.d.
- Forecast comparisons: VAR vs. SEM modelling, XIII, 1995, 65 v.d.
- Foreign borrowing: Two-gap theory, XV/2, 1997, 1 v.d.
- Foreign capital inflows: Turkish economy, XV/1, 1997, 53 v.d.
- Foreign direct investment activity: Turkey, XVI, 1998, 141 v.d.
- Formation du personnel de santé: Turquie, IV, 1986, 180 v.d.
- Franchising (İmtiyaz): İşletmelerarası birleşme sistemi, II, 1984, 84 v.d.
- Franchising: Hizmet pazarlaması sorunları, XIV/2, 1996, 185 v.d.
- François Quesnay, ekonomik tablo ve optimum üretim düzeyine ulaşmak için gerekli politikalar (İbrahim Tanyeri), I/1, 1983, 44-53.
- French, Ron: bkz. Karan, Mehmet Baha
- Gaziantep: Antep fıstığı üretimi, II, 1984, 33 v.d.
- Gecekondu sorunu: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 173 v.d.

- Geceleme tahmini. Turizm talebi göstergesi operasyonel tanımı, I/1, 1983, 65 v.d
- Geleceğin ekonomistlerinin düşündürdükleri (Aytül Kasapoğlu), VIII/2, 1990, 129-132.
- Geleneksel gümrük birliği teorisi (Arzu S. Akkoyunlu), XVI, 1998, 171-190
- Gelir dağılımı ve yaş yapısı: Tüketim modelleri, XIV/2, 1996, 81 v.d.
- Gelir dağılımında dilimçi eşitsizlik ve orta direğin konumu hakkında (Hasan Işın Dener), II, 1984, 67-79
- Gelir elastikiyeti: İzmir ili kentsel gıda harcaması, XV/1, 1997, 101 v.d.
- Gelir politikası: Vergilendirme, V, 1987, 105 v.d.
- Gelir: Tarımsal üretim ve beslenme, VII, 1989, 98 v.d.
- Gelişmekte olan ülkeler: Dışsal şoklar ve dış ticaret, I/2, 1983, 135 v.d.
- Gelişmekte olan ülkelerde dış borç bunalımı ve Türkiye (Okan H. Aktan), III, 1985, 45-71
- Geri-tilim kullanımı: Hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahmini, X, 1992, 55 v.d.
- Germany: Immigration of Turkish workers, I/2, 1983, 14 v.d.
- Gıda harcaması gelir elastikiyetleri: İzmir ili kentsel, XV/1, 1997, 101 – 123
- Girişim fikri: Bilgisayarla eğitim işletmeleri, II, 1984, 145 v.d.
- Girişimcilik: Türk sanayii, I/1, 1983, 6 v.d.
- Globalization: Banking industry, XV/1, 1997, 85 v.d.
- Government's role in the formulation of tourism policies, (Yüksel Öztürk, Mehmet Yeşiltaş), XV/2, 1997, 161 – 170
- Göç: Almanya'da Türk işçileri, I/2, 1983, 145 v.d.
- Gökçe, Birsen (adigeçen): Toplumsal bilimlerde araştırma, Kitap eleştirisi, (Hamza Uygun), VIII/2, 1990, 155-156.
- Gökçe, Birsen: Bir toplumsal olgu olarak "intihar", V, 1987, 49-57.
- Gökçe, Birsen: Laiklik ve demokrasi ilişkileri üzerine, VIII/1, 1990, 47-53.
- Gökçe, Birsen: Türk kadını ve çağdaşlaşma, VIII/2, 1990, 37-47.
- Göksu Sibel: bkz. Arıkan, Gülay.
- Gönenç, Halit: Implications of globalization on banking industry, XV/1, 1997, 85 – 99
- Gönenç, Halit: Türkiye de menkul kıymet yatırım fonlarının bugünü, VII, 1989, 121-127.
- Grev yasağı: Toplu iş sözleşmesi, XI, 1993, 63 v.d.
- Growth of international tourism, V, 1987, 1 v.d.
- Grup dinamiği eğitimi (Ahmet Külebi), VIII/1, 1990, 15-31
- Grup dinamiği seminerlerinin gereği ve uygulanması üzerine notlar (M. Kemal Öktem), VIII/1, 1990, 33-45.
- Gumpel, Werner: Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und der Bundesrepublik Deutschland: Entwicklung, Probleme, Perspektiven, III, 1985, 227 - 239.
- Güdüleme: Örgüt iklimi, I/2, 1983, 73 v.d.
- Güler, Müzeyyen: İşçi moralinin önemi ve verimlilik, XIV/1, 1996, 189 – 199
- Gümrük birliği teorisi: Geleneksel, XVI, 1998, 171 v.d.
- Gümrük birliği: Karadeniz Ekonomik İşbirliği, X, 1992, 85 v.d.
- Günalp, Burak: The concentration - labour earnings hypothesis: New evidence from the U.S. manufacturing industries, XVI, 1998, 103-120
- Güneydoğu Anadolu Projesi: Bölgesel dengesizlik ve Türkiye'nin kalkınması, III, 1985, 405 v.d.



- Günüğür, Haluk: Avrupa Topluluğu'nun uluslararası niteliği ve Türkiye'nin topluluğa katılmasının doğuracağı egemenlik sorunları, III, 1985, 241-261.
- Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi: Denetimli permüte başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü: Osman Okyar, III, 1985, 1 v.d.
- Hacettepe Üniversitesi yarı zamanlı işgücü piyasasının oluşturulması ve işlerliği, (İnci Kayhan Kuzgun), XIV/1, 1996, 149 – 163
- Hacettepe Üniversitesi'nde stres tiplerine ilişkin betimleyici bir araştırma, (Selami Yıldırım), XIII, 1995, 181 - 196
- Hacıhasanoğlu Bilge: Matematiksel makro eğitim planlaması modelleri, VI, 1988, 73-84.
- Hacıhasanoğlu, Bilge: bkz. Tarım, Şahap Armağan
- Hacıhasanoğlu, Bilge: Türkiye'de para arzı ve enflasyon arasında nedensellik ilişkisi, I/1, 1983, 54 – 62
- Haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşlerin hisse senetleri performanslarına etkileri (M. Baha Karan, Yaprak Ressoğlu), XIV/2, 1996, 121 - 137
- Harrod – Domar modelinde tam kapasite kullanımının ve tam istihdamın sağlanması (Orhan Morgil), VI, 1988, 121-126.
- Hasta yatağı talebi: Projeksiyon, III, 1985, 387 v.d.
- Heycock, Stephen: bkz. Eroğlu, Ömer
- Hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahmininde geri-itilim kullanımı, (Dilek Önkal, Gülnur Muradoğlu Şengül), X, 1992, 55 – 69
- Hisse senedi piyasası: Takvim anomalileri, XI, 1993, 51 v.d.
- Hisse senetleri performansları: Haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşleri, XIV/2, 1996, 121 v.d.
- Historical perspective: Typologies of industrialization, XIII, 1995, 135 v.d.
- Hizmet kalitesi modeli yardımıyla hizmet kalitesi oluşumuna yönelik kavramsal bir inceleme [Bir], XV/2, 1997, 87 -109
- Hizmet pazarlaması sorunlarına “franchising” çözümleri (M. Mithat Üner, Osman M. Karatepe), XIV/2, 1996, 185 – 208
- Hovardaoğlu, Selim: Serbest ithalata ilişkin tutumları ölçmek amacıyla tutum ölçeği geliştirilmesi, IV, 1986, 89-98.
- Höristik yaklaşım (H. Murat Ersen), XI, 1993, 85 – 93
- Hudson, John: bkz. Eroğlu, Ömer
- Hükümetler: Türkiye'de siyaset, ekonomik popülizm, XV/2, 1997, 171 v.d.
- İç raporlar: Otel işletmeleri, VII, 1989, 167 v.d.
- İhracat Kredi Bankası [Türkiye]: Dış ticaret finansmanı, VI, 1988, 19 v.d.
- İhracat pazarlama stratejisi ile performans arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik kavramsal bir inceleme, (M. Mithat Üner, Osman M. Karatepe), XVI, 1998, 71 – 87
- İhracat performansı: İhracat pazarlama stratejisi, XVI, 1998, 71 v.d.
- İhracat: Avrupa Topluluğu entegrasyonu çerçevesinde bitkisel yağlar, IV, 1986, 128 v.d.
- İhracatçı işletmeler: Dışsattım sorunları, XI, 1993, 1 v.d.
- İhracatta mevsimlik hareketlerin analizi: 1952 – 1990 (Yılmaz Özkan), IX, 1991, 117 – 137
- İkame: Marshall, III 1985, 351 v.d.

- İklim ve güdüleme (George H. Litwin, Çev.: Halil Can), I/2 1983, 73-89.
- İkramiye uygulaması: Ücret biçimi, VIII/1, 1990, 259 v.d.
- İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı hakkında bazı gözlemler: Journal of Economic Literature'dan yapılan sayım ve sonuçlarının değerlendirilmesi (Hasan Işın Dener, Hasan Fehmi Atasagun), III, 1985, 125-143.
- İktisadi politika: İttihat ve Terakki Cemiyeti, 1908-1918, VIII/1, 1990, 206 v.d.
- İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi: Denetimli permüte başlık indeksi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- İktisat politikası: Tüketim modellerinde gelir dağılımı ve yaş yapısı, XIV/2, 1996, 81 v.d.
- İletişim: Örgütlerin yönetimi, XIV/1, 1996, 177 v.d.
- İmalat sanayii: Yoğunlaşma düzeyini belirleyen faktörler, VIII/2, 1990, 106 v.d.
- İmar affı: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 109 v.d.
- Immigration: Turkish workers into Germany, I/2, 1983, 145 v.d.
- Impact of uncertainty on the choice of monetary policy instruments [The], (Hasan Kazdağlı), VI, 1988, 113-120.
- Imperfections: Capital markets, IX, 1991, 91 v.d.
- Implications of globalization on banking industry, (Halit Gönenç), XV/1, 1997, 85 – 99
- İmtiyaz sistemi: İşletmelerarası birleşme, II, 1984, 84 v.d.
- İndeks: Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, VIII/2, 1990, 157 v.d.
- İndeks: Kümülatif permüte ve anahtar sözcükler, XVI, 1998, 267 v.d.
- Industrialization typologies: Historical perspective, XIII, 1995, 135 v.d.
- Inflation tax: Money demand, XII, 1994, 73 v.d.
- Inflation: Fiscal and monetary policies in Turkey IV, 1986, 109 v.d.
- Inflation: Yugoslavia and Turkey, VIII/1, 1990, 78 v.d.
- İnnovasyon ve işletmeler (Mustafa Kılıç) VII, 1989, 103-119.
- İnsan hakları öğretisine giriş, (Mustafa Erdoğan), XI, 1993, 23 – 40
- İnsan hakları ve etik: Sağlık alanı, XVI, 1998, 215 v.d.
- İnsangücü planlaması: İşletmeler, VII, 1989, 129 v.d.
- Institutional rivalry: Cultural diversity and democracy, XV/1, 1997, 153 v.d.
- Integration: International capital markets, IX, 1991, 91 v.d.
- International tourism: Developments, IV, 1986, 26 v.d.
- International tourism: Factors of growth, V, 1987, 1 v.d.
- İntihar: Bir toplumsal olgu, V, 1987, 49 v.d.
- Inventory systems: Lagrangean relaxation approach of multiproduct, multiechelon systems with capacitated dynamic lotsizing, XIII, 1995, 117 v.d.
- İpçi, Mustafa: Sorumluluk muhasebesi, IV, 1986, 99-107.
- Is crowding out of fiscal policy inevitable? (Hasan Kazdağlı), VIII/1, 1990, 241-256.
- İsdihdam: Keynes ve ücret analizi, XVI, 1998 29 v.d.
- İsdihdam politikaları: Türkiye, III, 1985, 309 v.d.
- İsdihdam: Beşinci plan, II, 1984, 5 v.d.
- İsdihdam: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- İstanbul Borsası'nda çeşitlendirme ve portföy oluşturulması, (Ayşe Yüce), XIV/2, 1996, 139 – 157
- İstikrar politikalarının tutarlılığı (Tuğrul Çubukçu), III, 1985, 105-123.
- İstisnalar: Avrupa Birliği ve Türkiye katma değer vergisi uygulaması, XII, 1994, 97 v.d.

- İş ahlaki ve sosyal sorumluluk: İşletmeler, XIII, 1995, 171 v.d.
- İş değerlemesi: KİTler, VII, 1989, 232 v.d.
- İş değerlendirmesi ve K.İ.T.'lerde sözleşmeli personele iş değerlendirmesi uygulaması, (Sanem Alkibay, Tunç Seler), XI, 1993, 151 – 169
- İş değerlendirmesi: Norm kadro ve emek verimliliği, IV, 1986, 152 v.d.
- İş değerlendirmesinden önce yapılması gerekli çalışmalar (Hikmet Timur), VIII/1, 1990, 141-148.
- İş etüdü: Düşük verimliliğin önlenmesi, I/2, 1983, 57 v.d.
- İş tasarımı: Teşvik aracı, VI, 1988, 172 v.d.
- İşçi göçü: Bazı kuramsal sorunlar (Kuter Ataç), I/1, 1983, 97-111.
- İşçi moralinin önemi ve verimlilik, (Müzeyyen Güler), XIV/1, 1996, 189 – 199
- İşletme etiği: İşletme öğreniminde olması gereken bir ders, (Azize Ergeneli), XIV/1, 1996, 99 – 107
- İşletme içi anketler, (Ömer Yurtseven), XII, 1994, 137 – 142
- İşletme öğrenimi: İşletme etiği, XIV/1, 1996, 99 v.d.
- İşletme toplu iş sözleşmesi kavramı ve işletmeye dahil işyerlerinin bir bölümünde grev yasağı bulunması halinde ortaya çıkan hukuki sorun, (Burhan Özdemir), XI, 1993, 63 – 83
- İşletme yönetiminde otorite kavramı ve analitik bir yaklaşım (Tayfun Turgay), XII, 1994, 61 – 71
- İşletmelerarası bir birleşme biçimi: Franchising (imtiyaz) sistemi ve önemi (Doğan Yaşar Ayhan), II, 1984, 80-96.
- İşletmelerde finansal güçlüklerin önceden saptanmasında ayırıştırma analiz tekniğinin ticaret banka işletmelerinde denenmesi (Cengiz Eroİ), III, 1985, 209-225.
- İşletmelerde finansal kaldıraç kararları (Gülser Meriç), I/1, 1983, 31-43.
- İşletmelerde inovasyon, VII, 1989, 103 v.d.
- İşletmelerde insangücü planlaması (Hikmet Timur), VII, 1989, 129-137.
- İşletmelerde sosyal sorumluluk ve iş ahlakı, (Semra Arıkan), XIII, 1995, 171 – 180
- İşsizlik: Beşinci Plan, II, 1984, 5 v.d.
- İşveren değişikliği: Kıdem tazminatı, XVI, 1998, 245 v.d.
- İşyeri devrine bağlı işveren değişikliğinin kıdem tazminatı hakkı açısından sonuçları ve konuya ilişkin yargı kararları, (Burhan Özdemir), XVI, 1998, 245-260
- İşyerlerinin bir bölümünde grev yasağı: Hukuki sorun, XI, 1993, 63 v.d.
- İthal ikamesi: Kalkınma stratejileri, III, 1985, 89 v.d.
- İthalat bağımlılığının ölçülmesi: İthalat ters matrisi yöntemi, II, 1984, 59 v.d.
- İthalat yapısı: Ortadoğu ülkeleri, IX, 1991, 11 v.d.
- İthalat: Osmanlı döneminde demiryolu araç ve malzemeleri, III, 1985, 265 v.d.
- İthalat: Serbest ithalatın ölçülmesi, IV, 1986, 91 v.d.
- İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve mali politikaları: 1908-1918, VIII/1, 1990, 203-232.
- İzmir ili kentselinde gıda harcaması gelir elastikiyetleri, (Şenay Üçdoğruk), XV/1, 1997, 101 – 123
- Joan Robinson: Post-Keynesyen iktisat, XIII, 1995, 155 v.d.
- Journal of Economic Literature: İktisadi makalelerin alt konulara dağılımı, III, 1985, 125 v.d.
- Kadın: Türkiye'de çağdaşlaşma, VIII/2, 1990, 37 v.d.
- Kadro rejimi: Türkiye'deki gelişimi, VI, 1988, 127 v.d.

- Kadro rejiminin gelişimi: Türkiye, V, 1987, 70 v.d.
- Kahraman, Nüzhet: Sürdürülebilir kalkınma ve turizm, XII, 1994, 27 – 31
- Kahraman, Nüzhet: Toplam kalite yönetiminin turizm sektöründe önemi, XIV/2, 1996, 179 – 184
- Kaldıraçlar: Sermaye yapısının seçimi, XI, 1993, 41 – 50
- Kalkınma Bankası [Türkiye]: Türk banka sistemi çerçevesinde yeniden yapılanma, VIII/1, 1990, 110 v.d.
- Kalkınma düşüncesinin gelişmesi (Halime Oygur), II, 1984, 25-32.
- Kalkınma stratejileri ve ithal ikamesi (Taner Berksoy), III, 1985, 89-97.
- Kalkınma sürecinde yabancı sermaye yatırımları (Halime L. Oygur), VII, 1989, 45-52.
- Kalkınmanın finansmanında kaynaklar ve kaynak dengesi sorunu (Halime Oygur), III, 1985, 329-338.
- Kalkınmışlık düzeyleri: Ekonomik, X, 1992, 17 v.d.
- Kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmesi: Yeminli özel teknik bürolar, VII, 1989, 195 v.d.
- Kamu İktisadi Teşebbüsleri ve fiyatlara ilişkin karşılaştırmalı bir inceleme (Ersoy Akıncı, Bahtişen Kavak), IX, 1991, 1-15
- Kamu örgütleri: Türkiye’de çalışma verimliliği ve kültürel normlar, V, 1987, 59 v.d.
- Kapasite arttırma politikası: Türk yüksek öğretimi, IX, 1991, 149 v.d.
- Kapasite kullanım indeksleri ve dolaylı verilerle bir deneme (Hasan Işın Dener), IV, 1986, 77-87.
- Kapasite kullanımı: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Kar oranı: Sermayenin marjinal ürün değeri, faiz oranı, IX, 1991, 67 v.d.
- Karadeniz Ekonomik İşbirliği projesinin bir gümrük birliği olarak değerlendirilmesi, (Haluk Akdoğan), X, 1992, 85 – 106
- Karan, M. Baha; Yaprak Ressamoğlu: Haftalık borsa dergilerindeki uzman görüşlerin hisse senetleri performanslarına etkileri, XIV/2, 1996, 121 – 137
- Karan, Mehmet Baha; Ron French: The structure and financing of a new NTO for Northern Cyprus, XIV/1, 1996, 19 – 39
- Karar verme: Yönetimde problem çözme, VIII/2, 1990, 17 v.d.
- Karataş, Selim Cafer: The demand for money: A theoretical approach, VI, 1988, 85-112.
- Karatepe, Osman M.: Bir hizmet kalitesi modeli yardımıyla hizmet kalitesi oluşumuna yönelik kavramsal bir inceleme, XV/2, 1997, 87 - 109
- Karatepe, Osman M.: bkz. Üner, M. Mithat
- Karmaşık tamsayı programlama uygulaması: Petrol ürünlerinin denizyolu ile taşınmasında maliyet minimizasyonu, XV/1, 1997, 189 v.d.
- Karşılıklı ticaret (Halime Oygur), IV, 1986, 119-125.
- Kasapoğlu, Aytül: Geleceğin ekonomistlerinin düşündükleri, VIII/2, 1990, 129-132.
- Kasapoğlu, Aytül; Theo Nichols; Nadir Suğur: Results from the survey of employee opinion in the Turkish Cement Company, XII, 1994, 105 – 118
- Katma değer vergisi uygulamasında istisnalar: Avrupa Birliği ve Türkiye, XII, 1994, 97 v.d.
- Kavak Bahtişen: bkz. Atasagun, Hasan Fehmi.
- Kavak, Bahtişen: bkz. Akıncı, Ersoy
- Kaya, Bayram: Tüketicinin korunması (Consumerism): Modern pazarlama anlayışı ile çevresel yaklaşım içinde bir inceleme, VIII/1, 1990, 265-285.
- Kaynak dengesi: Kalkınma finansmanı, III, 1985, 329 v.d.

- Kaynak, Muhteşem: Osmanlı Demiryolları ve demiryolu araç ve malzemeleri ithalatı, III, 1985, 263-273.
- Kazdağlı, Hasan: bkz. Küçükler, Celal
- Kazdağlı, Hasan: Is crowding out of fiscal policy inevitable? VIII/1, 1990, 241-256.
- Kazdağlı, Hasan: Servet etkisi ve önemi, VII, 1989, 53-73.
- Kazdağlı, Hasan: T. C. Merkez Bankası'nın kuruluş tarihçesi ve 1934 – 1938 dönemindeki para politikasının VAR yöntemi ile analizi, XIV/2, 1996, 23 – 53
- Kazdağlı, Hasan: The impact of uncertainty on the choice of monetary policy instrument, VI, 1988, 113-120.
- Kazdağlı, Hasan: Türk yüksek öğretiminde kapasite artırma politikası üzerine bir değerlendirme, IX, 1991, 149 – 172
- Kentleşme ve siyasal katılma (II), (İnan Özer), XII, 1994, 119 - 135
- Kentleşme ve siyasal katılma: Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, VI, 1988, 153 v.d.
- Kentleşme: Siyasal katılma, VIII/1, 1990, 169 v.d.
- Kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama (Erhan Kozan), III, 1985, 275-285.
- Keşide tarihi: Çekler, V, 1987, 97 v.d.
- Keynes'de faiz oranı, sermayenin marjinal etkinliği ve yatırım analizi (İbrahim Tanyeri), XII, 1994, 33 – 50
- Keynes'in isdihdam ve ücret analizi, (İbrahim Tanyeri), XVI, 1998, 29-46
- Keynesci teorinin “yeniden” yorumlanması hakkında bir değerlendirme (Hüseyin Özel), VIII/2, 1990, 117-127.
- Keynescilik: Yeni Cambridge Okulu, VII, 1989, 75 v.d.
- Kıdem tazminatı: İşyeri devrine bağlı işveren değişikliği, XVI, 1998, 245 v.d.
- Kılıç, Mustafa: İnnovasyon ve işletmeler VII, 1989, 103-119.
- Kiracılar ve yöneticiler: Organize alışveriş merkezlerinde çatışma konuları, XV/1, 1997, 139 v.d.
- Kişi başına milli hasıla: Kısa vadeli alt dönemlerin saptanması, I/2, 1983, 6 v.d.
- KİT'ler: Sözleşmeli personele iş değerlendirmesi, XI, 1993, 151 v.d.
- KİT'lerin personel sorunları ve KİT'ler için öngörülen iş ve başarı değerlendirmesi üzerine düşünceler (Hasan Fehmi Atasagun, Bahtışen Kavak), VII, 1989, 215-240.
- Kitap eleştirisi: Ekonomi politikasının temelleri: Hüsni Erkan, (İsmet Ergün), II, 1984, 161-164.
- Kitap eleştirisi: Toplumsal bilimlerde araştırma: Birsen Gökçe, (Hamza Uygun), VIII/2, 1990, 155-156.
- Konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları ve pazar faktörü, (M. Mithat Üner), XV/2, 1997, 111 – 138
- Kooperatifçilik eğitimi (Ayhan Tan), IV, 1986,133-142.
- Kooperatifçilik: Tarımdan endüstriye doğru, I/2, 1983, 209 v.d.
- Kozan, Erhan: Kesikli üretim sistemlerinde detaylı programlama, III, 1985, 275-285.
- Kozan, Erhan: Toplam planlama, ana programlama: Bir yaklaşım, II, 1984, 119-134.
- Köksal, Bilge Aloba: Elasticities of substitution in developing countries and in Turkey, III, 1985, 287-308.
- Kula, Veysel: bkz. Tatoğlu, Ekrem
- Kur politikası: Dış ticaret ve esnek kurlar, I/2, 1983, 92 v.d.
- Kuruluş yeri kararı: Perakendeci işletmeler, II, 1984, 51 v.d.

- Kutluata, Münir: bkz. Küçükaltan, Derman
- Kuzgun, İnci Kayhan: Hacettepe Üniversitesi yarı zamanlı işgücü piyasasının oluşturulması ve işlerliği, XIV/1, 1996, 149 – 163
- Kuzgun, İnci: Türkiye’de 657 ve 1475 sayılı kanunlar çerçevesinde fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91-103.
- Kuzgun, İnci: Türkiye’de asgari ücret uygulaması: Sorunlar, öneriler, IX, 1991, 139 – 147
- Kuzgun, İnci: Türkiye’de bir ücret biçimi olarak ikramiye uygulaması, VIII/1, 1990, 259-263.
- Küçük, S. Ümit: Yeni ürün sunumuna pazardaki mevcut firmaların tepki verme sürelerinin önemi, XVI, 1998, 89-102
- Küçükaltan, Derman; Ahmet Saltık; Münir Kutluata: 1991 yılı içinde Edirne’den yurda giren ve çıkan 500 yabancı turist üzerinde bir turizm epidemiyolojisi çalışması, X, 1992, 71 – 84
- Küçüker, Celal; Cenap Erdemir, Hasan Kazdağlı: Money demand and the optimal inflation tax in Turkey, XII, 1994, 73 – 95
- Küheylan, Esin: Yeni malların benimsenmesi ve yenilikçiler, XIII, 1995, 85 – 99
- Külebi, Ahmet: Grup dinamiği eğitimi, VIII/1, 1990, 15-31.
- Külebi, Ahmet: Sosyal örgütler için bir sosyal pedagojik önderlik modeli, I/1, 1983, 88-96.
- Kültürel normlar: Türkiye’de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği, V, 1987, 59 v.d.
- Kümülatif permüte indeks ve anahtar sözcükler, (Hasan Işın Dener), XVI, 1998, 267-308
- Labour earnings – concentration hypothesis: New evidence from the U.S. manufacturing industries, XVI, 1998, 103 v.d.
- Labour migration: Economic impact on the Turkish economy, XIV/2, 1996, 1 v.d.
- Lagrangean relaxation approach for multiproduct, multiechelon inventory systems with capacitated dynamic lotsizing [A], (Şahap Armağan Tarım), XIII, 1995, 117 – 133
- Laiiklik ve demokrasi ilişkileri üzerine (Birsen Gökçe), VIII/1, 1990, 47-53.
- Liberal ekonomiye etkin geçişte yöntem sorunu, (Mustafa Şanlı), X, 1992, 139 – 162
- Literature review on the relationship between work ethic and religious background, (Mahmut Arslan), XVI, 1998, 191-214
- Litwin, George H. (Çev.: Halil Can): İklim ve güdüleme, I/2, 1983, 73-89.
- Log-linear modeller: Çapraz tabloların çözülmesi, VIII/1, 1990, 299 v.d.
- Log-linear modeller: Sosyal araştırmalarda kullanılan yeni çözümleme tekniği (Hamza Uygun), VII, 1989, 241-256.
- Lotsizing: Multiproduct, multiechelon inventory systems, XIII, 1995, 117 v.d.
- Makro eğitim planlaması: Matematiksel modeller, VI, 1988, 73 v.d.
- Mali piyasalarda sistem riski ve önlemler, (Şükrü Erdem), XV/2, 1997, 61 - 70
- Mali politika: İttihat ve Terakki Cemiyeti, 1908-1918, VIII/1, 1990, 206 v.d.
- Maliye Sempozyumu: Sekizinci, X, 1992, 117 v.d.
- Maliyet minimizasyonu: Denizyolu taşımacılığında Petrol Ofisi için karmaşık tamsayı programlama uygulaması, XV/1, 1997, 189 v.d.
- Management accounting: Change in manufacturing, XIV/2, 1996, 159 v.d.
- Managers: Ethical thinking profile, XV/2, 1997, 71 v.d.
- Manufacturing: Cost and management accounting, XIV/2, 1996, 159 v.d.

- Marjinal ürün değeri: Sermaye, IX, 1991, 67 v.d.
- Market imperfections and international capital markets integration, (Haluk Akdoğan), IX, 1991, 91 – 110
- Marketing strategies and tactics in political campaigns, (Ömer Akat), X, 1992, 121 – 138
- Marshall'da ikame kavramı (İbrahim Tanyeri), III, 1985, 349-360.
- Marxistlerin "düşen kar oranı" tezi üzerine neoklasik bir denklem arcılığıyla yorumlar ve 1950-1980 ABD deneyimi (Kemal Çakman), V, 1987, 23-47.
- Matematiksel makro eğitim planlaması modelleri (Bilge Hacıhasanoğlu), VI, 1988, 73-84.
- Menkul kıymet yatırım fonları: Türkiye, VII, 1989, 122 v.d.
- Meriç, Gülser: İşletmelerde finansal kaldıraç kararları, I/1, 1983, 31-43.
- Merkez bankalarının bağımsızlığı, (Erdoğan Tokgöz), XIII, 1995, 1 – 28
- Merkez Bankası [T. C.] ve "altın piyasası", (Erdoğan Tokgöz), X, 1992, 1 – 7
- Merkez Bankası ve açık piyasa işlemleri [T.C.], (Erdoğan Tokgöz), VIII/1, 1990, 55-62.
- Merkez Bankası ve döviz piyasası [T. C.], (Erdoğan Tokgöz), XIV/1, 1996, 5 – 17
- Merkez Bankası'nın kuruluş tarihçesi ve 1934 – 1938 dönemindeki para politikasının VAR yöntemi ile analizi [T. C.], (Hasan Kazdağlı), XIV/2, 1996, 23 – 53
- Methodological individualism in Carl Menger: An evaluation, (Hüseyin Özel), XVI, 1998, 47-69
- Metin, Kuvılcım: VAR vs. SEM modelling of the Turkish economy: Forecast comparisons, XIII, 1995, 65 – 84
- Mevsimlik hareketler: 1952 – 1990 ihracatı, IX, 1991, 117 v.d.
- Mihçı, Hakan: Development as structural change: Patterns of development approach, XIV/2, 1996, 107 – 119
- Mihçı, Hakan: Typologies of industrialization in historical perspective, XIII, 1995, 135 – 153
- Mihçı, Sevinç: Post-Keynesyen iktisat ve Joan Robinson, XIII, 1995, 155 – 170
- Milli hasıla: Kısa vadeli alt dönemlerin saptanması, I/2, 1983, 6 v.d.
- Mixed bivalent programming approach: Planning sectoral investments with economies of scale, XII, 1994, 51 v.d.
- Modern pazarlama anlayışı: Çevresel yaklaşım ve tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265, v.d.
- Mondragon modeli: Tüketim kooperatifleri, III, 1985, 344 v.d.
- Monetary and fiscal policies: Turkey and inflation, IV, 1986, 109 v.d.
- Monetary approach to exchange rate determination: Single versus multicointegrating VAR system estimation for exchange rates in Turkey, (Fatma Taşkın), XIII, 1995, 41 – 64
- Monetary policy conduct: Rules versus discretion debate, XIV/1, 1996, 63 v.d.
- Monetary policy instrument: Impact of uncertainty, VI, 1988, 113 v.d.
- Monetary policy: Credibility of EMU, XIII, 1995, 29 v.d.
- Money demand and the optimal inflation tax in Turkey, (Celal Küçükler, Cenap Erdemir, Hasan Kazdağlı), XII, 1994, 73 – 95
- Money demand: Theoretical approach, VI, 1988, 88 v.d.
- Morgil, Orhan: Fiscal and monetary policies and inflation in Turkey, IV, 1986, 109-118.
- Morgil, Orhan: Harrod Domar modelinde tam kapasite kullanımının ve tam istihdamın sağlanması, VI, 1988, 121-126.

- Morgil, Orhan: Türkiye'de istihdam politikaları, III, 1985, 309-319.
- Muğan, Can Şımga: bkz. Muradoğlu, Gülnur
- Muhasebe denetimi: Bilgisayar yazılımları, IV, 1986, 197 v.d.
- Muhasebe: Sorumluluk muhasebesi, IV, 1986, 99 v.d.
- Multicointegrating VAR system: Exchange rate determination in Turkey, XIII, 1995, 41 v.d.
- Multi-echelon models: A survey, XI, 1993, 115 v.d.
- Multiechelon, multiproduct inventory systems with capacitated dynamic lotsizing: A Lagrangean relaxation approach, XIII, 1995, 117 v.d.
- Multiproduct, multiechelon inventory systems with capacitated dynamic lotsizing: A Lagrangean relaxation approach, XIII, 1995, 117 v.d.
- Muradoğlu, Gülnur; Can Şımga Muğan; Dilek Cindoğlu: Do women accounting students outperform men? A quest for universal traits, XII, 1994, 159 – 174
- Muradoğlu, Gülnur; Türkay Oktay: Türk hisse senedi piyasasında zayıf etkinlik: Takvim anomalileri, XI, 1993, 51 – 62
- Nichols, Theo: bkz. Kasapoğlu, Aytül
- Norm kadro ve iş değerlendirilmesinin emek verimliliğine etkisi (Hikmet Timur), IV, 1986, 149-176.
- Northern Cyprus: Structure and financing of a new NTO, XIV/1, 1996, 19 v.d.
- NTO of Northern Cyprus: Structure and financing, XIV/1, 1996, 19v.d.
- Odabaşı, Yavuz: Çevresel psikoloji ve turizm pazarlaması: Teori ve uygulamadaki gelişme alanları, III, 1985, 321-328.
- Oğuz, Hacer: Devresel dalgalanma teorileri, yapısal vektör otoregresyon yöntemi ve Türk ekonomisinin çeşitli şoklara tepkisi, XIV/2, 1996, 55 – 80
- Oğuz, Hacer: Para politikasının ölçülmesinde yeni gelişmeler ve Türkiye için para politikası indeksleri, XV/2, 1997, 33 - 60
- Oktay, Ertan: Yeni Cambridge okulu: Bir başka Keynesçilik mi? VII, 1989, 75-86.
- Oktay, Türkay: bkz. Gülnur Muradoğlu
- Onuncu sayısında Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ve denetimli permüte başlık indeksi (Hasan Işın Dener), VIII/2, 1990, 157-189.
- Operasyonel tanım hatası: Gerçekleşmiş yabancı geceleme tahmini, I/1, 1983, 64 v.d.
- Optimal inflation tax: Money demand of Turkey, XII, 1994, 73 v.d.
- Optimum üretim düzeyi: Politika ve ekonomik tablo, I/1, 1983, 49 v.d.
- Organize alışveriş merkezlerinde yöneticilerin ve kiracıların çatışma konuları üzerine bir araştırma, (Sanem Alkibay), XV/1, 1997, 139 – 151
- Organize alışveriş merkezlerinden yararlanan tüketicilerin bu merkezlere ilişkin taklaşımları (Sanem Alkibay, Aydın Ünsal), XII, 1994, 143 – 157
- Ortadirek: Gelir dağılımı eşitsizliği, II, 67 v.d., 1984.
- Ortadoğu ülkelerinin ithalat yapısının ekonometrik yapısı (Mehmet Zelka), IX, 1991, 111 – 116
- Osman Okyar: Bilim adamı, III, 1985, 9-15.
- Osman Okyar: Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, III, 1985, 1 v.d.
- Osmanlı Demiryolları ve demiryolu araç ve malzemeleri ithalatı (Muhteşem Kaynak), III, 1985, 263-273.
- Osmanlı maliyesi: Tanzimat dönemi, VIII/2, 1990, 49 v.d.
- Osmanlı-Alman ekonomik ilişkileri, 1871-1914 (Erdoğan Tokgöz), I/1, 1983, 1-5.



- Otel işletmelerinde yönetime sağladıkları katkılar açısından iç raporlar (Mehmet Altınöz), VII, 1989, 167-171.
- Oto tamirciliği iş kolu: Çıracak çocuklar, IV, 1986, 41 v.d.
- Otorite kavramı: İşletme yönetimi, XII, 1994, 61 v.d.
- Oygur, Halime: Kalkınma düşüncesinin gelişmesi, II, 1984, 25-32.
- Oygur, Halime: Kalkınma sürecinde yabancı sermaye yatırımları, VII, 1989, 45-52.
- Oygur, Halime: Kalkınmanın finansmanında kaynaklar ve kaynak dengesi sorunu, III, 1985, 329-338.
- Oygur, Halime: Karşılıklı ticaret, IV, 1986, 119-125.
- Öktem, M. Kemal: Grup dinamiği seminerlerinin gereği ve uygulanması üzerine notlar, VIII/1, 1990, 33-45.
- Öktem, M. Kemal: Türkiye’de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği açısından kültürel normların önemi, V, 1987, 59-68.
- Ömürganülşen, Uğur: bkz. Erdoğan, Murat
- Ömürganülşen, Uğur: Türkiye’de kadro rejiminin gelişimi, (I), V, 1987, 69-95.
- Ömürganülşen, Uğur: Türkiye’de kadro rejiminin gelişimi, (II), VI, 1988, 127-152.
- Önderlik: Sosyal örgütler için sosyal pedagojik model, I/1, 1983, 88 v.d.
- Önkal, Dilek; Gülnur Muradoğlu Şengül: Hisse senedi fiyatlarının olasılıksal tahmininde geri-itehim kullanımı, X, 1992, 55 – 69
- Örgütlenme: Tarımsal kooperatifçilik, II, 1984, 100 v.d.
- Örgütlerarası ilişkiler: Dağıtım kanalları, siyasal gerçekçilik ve yönetim alt sistemi, IX, 1991, 173 v.d.
- Örgütlerin yönetiminde iletişimin önemi, (Selami Yıldırım, Semra Arıkan; Öznur Aşan), XIV/1, 1996, 177 – 187
- Özdemir, Burhan: İşletme toplu iş sözleşmesi kavramı ve işletmeye dahil işyerlerinin bir bölümünde grev yasağı bulunması halinde ortaya çıkan hukuki sorun, XI, 1993, 63 – 83
- Özdemir, Burhan: İşyeri devrine bağlı işveren değişikliğinin kıdem tazminatı hakkı açısından sonuçları ve konuya ilişkin yargı kararları, XVI, 1998, 245-260
- Özel teknik bürolar: Gecekondu sorunu ve imar affı, VII, 1989, 179 v.d.
- Özel, Hüseyin: Keynes’ci teorinin “yeniden” yorumlanması hakkında bir değerlendirme, VIII/2, 1990, 117-127.
- Özel, Hüseyin: Methodological individualism in Carl Menger: An evaluation, XVI, 1998, 47-69
- Özer, İnan: Bir alan araştırması: Kentleşme ve siyasal katılım, VIII/1, 1990, 169-202.
- Özer, İnan: Kentleşme ve siyasal katılım (II), XII, 1994, 119 – 135
- Özer, İnan: Siyasal kültür, demokrasi ve demokratik değerler, XIV/1, 1996, 71 – 98
- Özer, İnan: Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, siyasal katılım ve kentleşme, VI, 1988, 153 – 169
- Özhan, Meral: 1988 yılında Türk imalat sanayiinde yoğunlaşma düzeyi ve bu düzeyi belirleyen faktörler, VIII/2, 1990, 105-116.
- Özkan, Yılmaz: İhracatta mevsimlik hareketlerin analizi: 1952 – 1990, IX, 1991, 117 – 137
- Öztürk, Yüksel; Mehmet Yeşiltaş: Government’s role in the formulation of tourism policies, XV/2, 1997, 161 – 170
- Para arzı: Türkiye ve enflasyon, I/1, 1983, 54-62.
- Para politikası indeksleri: Türkiye, XV/2, 1997, 33 v.d.

- Para politikası teorisinde yeni gelişmeler (Funda Erdoğan), XV/1, 1997, 1 – 51
- Para politikası: Merkez Bankası, 1934 – 1938 dönemi, XIV/2, 1996, 23 v.d.
- Para politikası: Türkiye, III, 1985, 76 v.d.
- Para politikasının ölçülmesinde yeni gelişmeler ve Türkiye için para politikası indeksleri, (Hacer Oğuz), XV/2, 1997, 33 – 60
- Para sistemi: Avrupa sisteminin ilk dört yılı, I/2, 1983, 165 v.d
- Paradigmatic shifts in the theory on patriarchy: Subjectification of women, (Şule Toktaş), XV/2, 1997, 187 – 199
- Patriarchy: Subjectification of women, XV/2, 1997, 187 v.d.
- Patterns of development: Development of structural change, XIV/2, 1996, 107 v.d.
- Pazar faktörü: Konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları, XV/2, 1997, 111 v.d.
- Pazarıcı, Hüseyin: Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile bütünleşmesi karşısında bitkisel yağların durumu ve ihracat sorunu, IV, 1986, 127-132.
- Pazarın teşhisi: Pazarlamacı, III, 1985, 145 v.d.
- Pazarlama anlayışı: Çevresel yaklaşım ve tüketicinin korunması, VIII/1, 1990, 265 v.d.
- Pazarlama ilmi ilgi sahası içerisinde "bayilik verme" (Emir Erden), II, 1984, 107-118.
- Pazarlama yöneticileri için yasal dış çevre boyutunda önemli bir yenilik: 3984 sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları hakkında Kanun, (M. Mithat Üner), XIV/1, 1996, 109 – 122
- Pazarlamacının pazarı teşhisi nasıl olmalıdır? (Emir Erden), III, 1985, 147-167.
- Perakendeci işletmelerde kuruluş yeri seçimi kararları (Baybars Tek), II, 1984, 47-56.
- Performance: Poor performance with the help of attribution process VII, 1989, 139 v.d.
- Personel Sorunları: KİT'ler, VII, 1989, 216 v.d.
- Personnel de santé: Turquie IV, 1986, 178 v.d.
- Petrol Ofisi A.Ş.: Petrol ürünlerinin deniz yolu ile taşınmasında maliyet minimizasyonu, XV/1, 1997, 189 v.d.
- Petrol ürünlerinin deniz yolu ile taşınmasında maliyet minimizasyonu: "Petrol Ofisi A.Ş. için karmaşık tamsayı programlama uygulaması, (Aydın Ulucan, Ş. Armağan Tarım), XV/1, 1997, 189 – 197
- Piyasa ekonomisine fonksiyonel işlerlik kazandırmak açısından rekabet teorisi ve politikası (Hüsnü Erkan), III, 1985, 183-207.
- Planning sectoral investments with economies of scale: A computationally efficient mixed bivalent programming approach, (Şahap Armağan Tarım, Bilge Hacıhasanoğlu), XII, 1994, 51 – 60
- Planning: Development, IV, 1986, 61 v.d.
- Police selection process in the Turkish police (Ali Çağlar), XV/1, 1997, 165 – 188
- Policy announcements: Credibility testing, XVI, 1998, 129 v.d.
- Political campaigns: Marketing strategies and tactics, X, 1992, 121 v.d.
- Politikalar: Optimum üretim düzeyi, I/1, 49 v.d.
- Poor performance: Diagnosing with the help of attribution process, VII, 1989, 139 v.d.
- Portföy oluşturulması: İstanbul Borsası, XIV/2, 1996, 139 v.d.
- Post-Keynesyen iktisat ve Joan Robinson, (Sevinç Mıhçı), XIII, 1995, 155 – 170
- Problem çözme: Yönetimde karar verme, VIII/2, 1990, 22 v.d.
- Problem çözmede şebeke analizi yaklaşımı (Aydın Ulucan), XI, 1993, 95 – 114
- Profesör Dr. Osman Okyar ve Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü (İbrahim Tanyeri), III, 1985, 1-8.
- Programlama: Kesikli üretim sistemleri, III, 1985, 275 v.d.

- Programming approach: Planning sectoral investments, XII, 1994, 51 v.d.
- Psikoloji: Çevresel psikoloji, III, 1985, 322 v.d.
- Purchasing power parity: Turkish economy, XVI, 1998, 121 v.d.
- Quesnay: Ekonomik tablo, I/1, 1983, 46 v.d.
- Realizing technological change: The new techno-economic paradigm, (Ekrem Dönek), XIII, 1995, 101 – 116
- Recents développements dans le secteur céréalier en Turquie (Yavuz Tekelioğlu), III, 1985, 361-385.
- Reference group effect in the choice of consumer goods (Sema Tapan), VIII/2, 1990, 133-153.
- Reform programı: Yugoslav ekonomisi, VIII/2, 1990, 8 v.d.
- Regresyon: Stokastik terimin spesifikasyonu, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Rekabet politikası: Piyasa ekonomisi, III, 1985, 197 v.d.
- Rekabet teorisi: Piyasa Ekonomisi III, 1985, 191 v.d.
- Reklam doğruluğunun denetlenmesi: Tüketicilerin korunması, IV, 1986, 52 v.d.
- Reklam eğitimi: Yüksek öğrenim kurumları, IV, 1986, 143 v.d.
- Religious background: Work ethics, XVI, 1998, 191 v.d.
- Requirements of foreign borrowing and two-gap theory [The]: A case of Turkey, (Ömer Eroğlu, Stephen Heycock), XV/2, 1997, 1 - 32
- Ressamoğlu, Yaprak: bkz. Karan, M. Baha
- Results from the survey of employee opinion in the Turkish Cement Company, (Aytül Kasapoğlu, Theo Nichols, Nadir Suğur), XII, 1994, 105 – 18
- Rules versus discretion debate in the conduct of monetary policy [A note on], (Erdoğan Telatar), XIV/1, 1996, 63 – 70
- Sabit fiyatlarla kişi başına milli hasıla zaman serisindeki kısa vadeli alt dönemlerin saptanması hakkında bir not (Hasan Işın Dener), I/2, 1983, 5-11.
- Sağlık alanında insan hakları ve etik, (Ümmühan Bardak, Dilaver Tengilimoğlu), XVI, 1998, 215-243
- Sağlık sektöründe hasta yatağı talep projeksiyonu (Mehmet Tokat), III, 1985, 387-391.
- Saltık, Ahmet: bkz. Küçükaltan, Derman
- Sanayi: Türkiye’de sıfır sermaye ile girişimcilik; I/1, 1983, 6 v.d.
- Sanayide yer seçimi: Sanayiletme stratejileri ve Türkiye, III, 1985, 414 v.d.
- Sanayiletme stratejileri ve sanayide yer seçimi: Türkiye örneği (Erdal Türkkan), III, 1985, 413-435.
- Santé: L'évolution et la formation du personnel en Turquie, IV, 1986, 177 v.d.
- Saraçoğlu, Bedriye: Ülkelerin ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından incelenmesi, X, 1992, 17 – 54
- Satış mağazalarına yabancı dilde ad verme akımının nedenleri, (Sanem Alkibay), XIV/1, 1996, 165 – 176
- Sayan, Serdar; Hakan Berument: Türkiye’de siyaset, ekonomik popülizm ve hükümetler, XV/2, 1997, 171 - 185
- Sayıştay denetimi: Anayasa Mahkemesi’nin fon uygulamasına ilişkin kararlarının durumu, XIV/1, 1996, 123 v.d.
- Scope, economic rationale and institutional framework of countertrade (Emin Çarıkçı), VI, 1988, 29-60.
- Secteur céréalier: Turquie, III, 1985, 362 v.d.

- Sectoral investments with economies of scale: Efficient mixed bivalent programming approach, XII, 1994, 51 v.d.
- Seler, Tunç: bkz. Alkibay, Sanem
- SEM modelling vs. VAR: Forecasting comparisons of the Turkish economy, XIII, 1995, 65 v.d.
- Serbest ithalata ilişkin tutumları ölçmek amacıyla tutum ölçeği geliştirilmesi, (Selim Hovardaoğlu), IV, 1986, 89-98.
- Sermaye yapısının seçiminde kaldıraçların rolü, (Senan Uyanık), XI, 1993, 41 – 50
- Sermaye: Türk sanayiinde sıfır sermaye girişimciliği, I/1, 1983, 6 v.d.
- Sermayenin marjinal etkinliği: Keynes ve faiz oranı, yatırım analizi, XII, 1994, 33 v.d.
- Sermayenin marjinal ürün değeri, faiz oranı ve kar oranı, (Kemal Çakman), IX, 1991, 67-79
- Servet etkisi ve önemi (Hasan Kazdağlı), VII, 1989, 53-73.
- Seven, Bülent: Anayasa Mahkemesi'nin fon uygulamasına ilişkin kararlarının bütçe ilkeleri ve Sayıştay denetimi karşısındaki durumu, XIV/1, 1996, 123 – 147
- Sıfır sermaye: Türk sanayiinde girişimcilik, I/1, 1983, 6 v.d.
- Sistem riski: Mali piyasalar, XV/2, 1997, 61 v.d.
- Siyasal gerçekçilik ve yönetim alt sistemi: Dağıtım kanallarında örgütlerarası ilişkiler için bir yaklaşım önerisi, (Sema Tapan), IX, 1991, 173 – 186
- Siyasal katılma ve kentleşme: Toplumsallaşma sürecinin siyasi boyutu, VI, 1988, 153 v.d.
- Siyasal katılma: Kentleşme, VIII/1, 1990, 169 v.d.
- Siyasal katılma: Kentleşme, XII, 1994, 119 v.d.
- Siyasal kültür, demokrasi ve demokratik değerler, (İnan Özer), XIV/1, 1996, 71 – 98
- Siyaset: Ekonomik popülizm ve hükümetler, XV/2, 1997, 171 v.d.
- Sorumluluk muhasebesi (Mustafa İpçi), IV, 1986, 99-107.
- Sosyal araştırma: Log-linear modeller, VII, 1989, 241-256.
- Sosyal örgütler için bir sosyal pedagojik önderlik modeli (Ahmet Külebi), I/1, 1983, 88-96.
- Sosyal pedagojik önderlik modeli: Sosyal örgütler, I/1, 1983, 88 v.d.
- Sosyal sorumluluk ve iş ahlakı: İşletmeler, XIII, 1995, 171 v.d.
- Sources of inflation in Yugoslavia and in Turkey (İbrahim Tanyeri), VIII/1, 1990, 77-107.
- Sözleşmeli personel: KİT'lerde iş değerlendirilmesi, XI, 1993, 151 v.d.
- Spesifikasyon: Doğrusal olmayan regresyonda stokastik terim, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Standardizasyonun sosyo-ekonomik önemi (Recai Çınar), II, 1984, 135-142.
- Stokastik terim: Doğrusal olmayan regresyon, VIII/2, 1990, 77 v.d.
- Stres tipleri: Hacettepe Üniversitesi, XIII, 1995, 181 v.d.
- Structural change: Patterns of development, XIV/2, 1996, 107 v.d.
- Structure and financing of a new NTO for Northern Cyprus [The], (Mehmet Baha Karan, Ron French), XIV/1, 1996, 19 – 39
- Students: Accounting students, XII, 1994, 159 v.d.
- Subjectification of women: Paradigmatic shifts in the theory of patriarchy, XV/2, 1997, 187 v.d.
- Suğur, Nadir: bkz. Kasapoğlu, Aytül
- Survey of multi-echelon inventory models [A], (Ş. Armağan Tarım), XI, 1993, 115 – 150

- Sürastarya: Ücretlerin hesaplanması, II, 1984, 153 v.d.
- Sürdürülebilir kalkınma ve turizm, (Nüzhet Kahraman), XII, 1994, 27 – 31
- Sürmen, Yusuf: Deniz yük taşıma işletmelerinde sürastarya ve dispeç günleri ve ücretlerin hesaplanması, II, 1984, 153-159.
- Şahinöz, Ahmet: ABD – AT ticaret savaşı: Paylaşılmayan dünya tarım pazarları, X, 1992, 9 – 16
- Şahinöz, Ahmet: Ekonomik bunalım ve yanılgılar, XII, 1994, 19 – 25
- Şahinöz, Ahmet: Tarımdan endüstriye kooperatifçilik, I/2, 1983, 209-231.
- Şahinöz, Ahmet: Tarımsal kooperatifçiliğin değişik alanlarda örgütlenmesi, II, 1984, 97-105.
- Şahinöz, Ahmet: Tarımsal üretim, gelir ve beslenme, VII, 1989, 97-102
- Şahinöz, Ahmet: Tüketim kooperatiflerinde bunalıma çözüm: Mondragon modeli, III, 1985, 339-348.
- Şahinöz, Ahmet: Yeşil devrim ve açlık sorunu, VIII/1, 1990, 233 – 239.
- Şanlı, Mustafa: Liberal ekonomiye etkin geçişte yöntem sorunu, X, 1992, 139 – 162
- Şebeke analizi: Problem çözme, XI, 1993, 95 v.d.
- Şener, Abdüllatif: İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve mali politikaları: 1908-1918, VIII/1, 1990, 203-232.
- Şener, Abdüllatif: Tanzimat ve Osmanlı Maliyesi, VIII/2, 1990, 49-76
- Şengül, Gülnur Muradoğlu: bkz. Önkal, Dilek
- Şenyuva, Hamide Zorlu; Ahmet Yörtükoğlu: Energy issues in the world and in Turkey, XIV/1, 1996, 41 - 61
- Şoklar: Devresel dalgalanma teorileri, yapısal vektör otoregresyon yöntemi ve Türk ekonomisi, XIV/2, 1996, 55 v.d.
- Takvim anomalileri: Türk hisse senedi piyasasında zayıf etkinlik, XI, 1993, 51 v.d.
- Talep projeksiyonu: Hasta yatağı, III, 1985, 387 v.d.
- Tam istihdam: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Tam kapasite kullanımı: Harrod-Domar modeli, VI, 1988, 121 v.d.
- Tan, Ayhan: Kooperatifçilik eğitimi, IV, 1986, 133-142.
- Tanış, Veyis Naci: Change in manufacturing and its effects on cost and management accounting, XIV/2, 1996, 159 – 178
- Tanyeri, İbrahim: Yugoslav ekonomisinde bunalım ve ekonomik reform programı, VIII/2, 1990, 1-15.
- Tanyeri, İbrahim: Beşinci planda istihdam ve işsizlik, II, 1984, 5-24.
- Tanyeri, İbrahim: François Quesnay, ekonomik tablo ve optimum üretim düzeyine ulaşmak için gerekli politikalar, I/1, 1983, 44-53.
- Tanyeri, İbrahim: Keynes' de faiz oranı, sermayenin marjinal etkinliği ve yatırım analizi, XII, 1994, 33 – 50
- Tanyeri, İbrahim: Keynes'in istihdam ve ücret analizi, XVI, 1998, 29-46
- Tanyeri, İbrahim: Marshall'da "ikame" kavramı, III, 1985, 349-360.
- Tanyeri, İbrahim: Profesör Dr. Osman Okyar ve Hacettepe Üniversitesi İktisat Bölümü, III, 1985, 1-8.
- Tanyeri, İbrahim: Sources of inflation in Yugoslavia and in Turkey, VIII/1, 1990, 77-107.
- Tanzimat ve Osmanlı Maliyesi, (Abdüllatif Şener), VIII/2, 1990, 49-76.
- Tapan, Sema: Reference group effect in the choice of consumer goods, VIII/2, 1990, 133-153.

- Tapan, Sema: Siyasal gerçekçilik ve yönetim alt sistemi: Dağıtım kanallarında örgütlerarası ilişkiler için bir yaklaşım önerisi, IX, 1991, 173 – 186
- Tapan, Sema: Yüksek öğrenim kurumlarında reklam eğitimi, IV, 1986, 143-147.
- Tarihçe: Merkez Bankası'nın kuruluşu, XIV/2, 1996, 23 v.d.
- Tarım pazarları: ABD – AT ticaret savaşı, X 1992, 9 v.d.
- Tarım, Ş. Armağan: A survey of multi-echelon inventory models, XI, 1993, 115 – 150
- Tarım, Ş. Armağan: bkz. Ulucan, Aydın
- Tarım, Şahap Armağan: A Lagrangean relaxation approach for multiproduct, multiechelon inventory systems with capacitated dynamic lotsizing, XIII, 1995, 117 - 133
- Tarım, Şahap Armağan; Bilge Hacıhasanoğlu: Planning sectoral investments with economies of scale: A computationally efficient mixed bivalent programming approach, XII, 1994, 51 – 60
- Tarım: Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye, VIII/1, 1990, 150 v.d.
- Tarımdan endüstriye kooperatifçilik (Ahmet Şahinöz), I/2, 1983, 209-231.
- Tarımsal finansman: Türkiye, V, 1987, 15 v.d.
- Tarımsal kooperatifçiliğin değişik alanlarda örgütlenmesi (Ahmet Şahinöz), II, 1984, 97-105.
- Tarımsal üretim, gelir ve beslenme (Ahmet Şahinöz), VII, 1989, 97-102.
- Tasarruf açığı: Türkiye ekonomisi, VII, 1989, 1 v.d.
- Taşkın, Fatma: Monetary approach to exchange rate determination: Single versus multicointegrating VAR system estimation for exchange rates in Turkey, XIII, 1995, 41 – 64
- Tatoğlu, Ekrem; Veysel Kula: An analysis of foreign direct investment activity in Turkey, XVI, 1998, 141-170
- Techno-economic paradigm: Realizing technological change, XIII, 1995, 101 v.d.
- Technological change: The new techno-economic paradigm, XIII, 1995, 101 v.d.
- Tek, Baybars: Perakendeci işletmelerde kuruluş yeri seçimi kararları, II, 1984, 47-56.
- Tekelioğlu, Yavuz: Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Türkiye'de tarım, VIII/1, 1990, 149-168.
- Tekelioğlu, Yavuz: Recents développements dans le secteur céréalière en Turquie, III, 1985, 361-385.
- Tekelioğlu, Yavuz: Toprak reformu ve Türkiye uygulamaları, I / 2, 1983, 13-56.
- Tekstil endüstrisi: Çevreye duyarlı pazarlama ve Bursa tekstil işletmeleri üzerinde faktör analizi uygulaması, XV/1, 1997 125 v.d.
- Telatar, Erdiñç: A note on rules versus discretion debate in the conduct of monetary policy, XIV/1, 1996, 63 – 70
- Telatar, Erdiñç: Credibility and monetary policy: A case of EMU, XIII, 1995, 29 – 40
- Telatar, Funda: Testing the credibility of Turkish policy announcements, XVI, 1998, 129-140
- Tengilimoğlu, Dilaver: bkz. Bardak, Ümmühan
- Ters matris yöntemi: İthalat bağımlılığının ölçülmesi, II, 1984, 59 v.d.
- Testing purchasing power parity hypothesis for Turkish economy, (Galip Altınay), XVI, 1998, 121-128
- Testing the credibility of Turkish policy announcements, (Funda Telatar), XVI, 1998, 129-140
- Teşvik aracı olarak iş tasarımı [Bir], (Süleyman Türkel), VI, 1988, 171-179.

- Thraenhardt, Dietrich: Turkish vorkers in Germany: An undeclared immigration, I/2, 1983, 145-163.
- Ticaret banka işletmeleri: Finansal güçlüklerin saptanmasında ayrıştırma analizi uygulaması, III, 1985, 215 v.d.
- Ticaret: Karşılıklı ticaret, IV, 1986, 119 v.d.
- Ticaret: Toptan ticarete yoğunlaşma, VII, 1989, 87 v.d.
- Timur, Hikmet: Düşük verimliliğe neden olan etmenler ve bunları önleyici yönetim teknikleri arasında iş etüdünün yeri, I/2, 1983, 57-72.
- Timur, Hikmet: İş değerlendirmesinden önce yapılması gereken çalışmalar, VIII/1, 1990, 141-148.
- Timur, Hikmet: İşletmelerde insan gücü planlaması, VII, 1989, 129-137.
- Timur, Hikmet: Norm kadro ve iş değerlendirmesinin emek verimliliğine etkisi, IV, 1986, 149-176.
- Timur, Hikmet: Yönetimde karar verme ve problem çözüme, VIII/2, 1990, 17-35.
- Tokat, Mehmet: Sağlık sektöründe hasta yatağı talep projeksiyonu, III, 1985, 387-391.
- Tokgöz, Erdinç: Ekonomide 75 yılı, XVI, 1998, 1 – 29
- Tokgöz, Erdinç: L'évolution et la formation du personnel de santé en Turquie, IV, 1986, 177-185.
- Tokgöz, Erdinç: Merkez bankalarının bağımsızlığı, XIII, 1995, 1 – 27
- Tokgöz, Erdinç: Osmanlı-Alman ekonomik ilişkileri; 1871-1914, I/1, 1983, 1-5.
- Tokgöz, Erdinç: T.C. Merkez Bankası ve "açık piyasa işlemleri", VIII/1, 1990, 55-62.
- Tokgöz, Erdinç: T.C. Merkez Bankası ve "altın piyasası", X, 1992, 1 – 7
- Tokgöz, Erdinç: T.C. Merkez Bankası ve döviz piyasası, XIV/1, 1996, 5 – 17
- Tokgöz, Erdinç: Türkiye'nin kalkınmasında bölgesel dengesizlikler ve Güneydoğu Anadolu Projesi, III, 1985, 393-411.
- Toktaş, Şule: Paradigmatic shifts in the theory on patriarchy: Subjectification of "women", XV/2, 1997, 187 – 199
- Toplam kalite yönetiminin turizm sektöründe önemi, (Nüzhet Kahraman), XIV/2, 1996, 179 – 184
- Toplam planlama, ana programlama: Bir yaklaşım, (Erhan Kozan), II, 1984, 119-134.
- Toplu iş sözleşmesi: İşletmeye dahil işyerlerinin bir bölümünde grev yasağı bulunması halinde ortaya çıkan hukuki sorun, XI, 1993, 63 v.d.
- Toplumsal bilimlerde araştırma: Birsen Gökçe, (Kitap eleştirisi), VIII/2, 1990. 155 v.d.
- Toplumsal olgu olarak "intihar" [Bir], (Birsen Gökçe), V, 1987, 49-57.
- Toplumsallaşma sürecinin siyasal boyutu, siyasal katılma ve kentleşme, (İnan Özer), VI, 1988, 153-169.
- Toprak reformu ve Türkiye uygulamaları (Yavuz Tekelioğlu), I/1, 1983, 13-56.
- Toptan eşya fiyatları endeksi ve kullanım açısından bir değerlendirme (Ersoy Akıncı), III, 1985, 17-43.
- Toptan ticaret sektöründeki yoğunlaşma yapısının değişimine ilişkin bir gözlem (Hasan Işın Dener), VII, 1989, 87-96.
- Tourism : Factors of growth in international tourism, V, 1987, 1 v.d.
- Tourism : International developments, IV, 1986, 26 v.d.
- Tourism policy formulation: Government's role, XV/2, 1997, 161 v.d.
- Trade strategies and export promotion (Emin Çarıkçı), IX, 1991, 17-57
- Trends in the development of international tourism (Ömer Akat), IV, 1986, 25-35.

- Tuncer, Doğan: Turizm sektöründe entegrasyon ve Avrupa'dan birkaç örnek, I/1, 1983, 79-87.
- Tuncer, Doğan; M. Mithat Üner: Ankara Sanayi Odası'na kayıtlı ihracatçı işletmelerin dışsatımında karşılaştıkları sorunlar, XI, 1993, 1 – 22
- Turgay, Tayfun: İşletme yönetiminde otorite kavramı ve analitik bir yaklaşım, XII, 1994, 61 – 71
- Turist: 500 yabancı ve turizm epidemiyolojisi, X, 1992, 71 v.d.
- Turistik çekicilik kaynaklarının planlanmasında turistik ürün çeşitlendirmesi, (Gülçin Buluç), XV/2, 1997, 139 – 160
- Turistik ürün çeşitlendirmesi: Çekicilik kaynakları planlaması, XV/2, 1997, 139 v.d.
- Turizm epidemiyolojisi çalışması: 1991 Edirne, X, 1992, 71 v.d.
- Turizm pazarlaması: Çevresel psikoloji, III, 1985, 324 v.d.
- Turizm sektörü: Toplam kalite yönetimi, XIV/2, 1996 179 v.d.
- Turizm sektöründe entegrasyon ve Avrupa'dan birkaç örnek (Doğan Tuncer), I/1, 1983, 79-87.
- Turizm talebi göstergesi olarak gerçekleşmiş aylık yabancı gecekalmelerinin tahminine ilişkin bir yöntem: Bir operasyonel tanım hatasının düzeltilmesi (Hasan Işın Dener), I/1, 1983, 63-78.
- Turizm ve Türk turizm sektörü (Selçuk Cingi), VII, 1989, 145-165.
- Turizm: Sürdürülebilir kalkınma, XII, 1994, 27 v.d.
- Turkey: Elasticities of substitution, III, 1985, 297, v.d.
- Turkey: Energy issues, XIV/1, 1996, 41 v.d.
- Turkey: Establishing a "cooperative bank", I/1, 1983, 112 v.d.
- Turkey: Foreign direct investment activity, XVI, 1998, 141 v.d.
- Turkey: Money demand and the optimal inflation tax, XII, 1994, 73 v.d.
- Turkey: Single versus multicointegrating VAR system estimation for exchange rates, XIII, 1995, 41 v.d.
- Turkey: Sources of inflation, VIII/1, 1990, 90 v.d.
- Turkish Cement Company: Employee opinion survey, XII, 1994, 105 v.d.
- Turkish economy: Economic impact of labour migration, XIV/2, 1996, 1 v.d.
- Turkish economy: Forecast comparisons by VAR vs. SEM modelling, XIII, 1995, 65 v.d.
- Turkish economy: Foreign capital inflows, XV/1, 1997, 53 v.d.
- Turkish economy: Testing purchasing power hypothesis, XVI, 1998, 121 v.d.
- Turkish police: Police selection process, XV/1, 1997 165 – 188
- Turkish policy announcements: Credibility, XVI, 1998, 129 v.d.
- Turkish workers in Germany: An undeclared immigration (Dietrich Thraenhardt), I/2, 1983, 145-163.
- Turquie: L'évolution et la formation du personnel de santé, IV, 1986, 177 v.d.
- Turquie: Le choix de la voie la moins imposée, VIII/1, 1990, 309 v.d.
- Turquie: Secteur céréalier, III, 1985, 362 v.d.
- Tutum ölçeği: Serbest ithalat, IV, 1986, 89, v.d.
- Tüketiciler: Organize alışveriş merkezlerinden yararlanmaların bu merkezlere ilişkin yaklaşımları, XII, 1994, 143 v.d.
- Tüketicilerin korunmasında reklam doğruluğunun denetlenmesi, (Doğan Yaşar Ayhan), IV, 1986, 51-60.



- Tüketicinin korunması (Consumerism): Modern pazarlama anlayışı ile çevresel yaklaşım içinde bir inceleme (Bayram Kaya), VIII/1, 1990, 265-285.
- Tüketim kooperatiflerinde bunalıma çözüm: Mondragon modeli (Ahmet Şahinöz), III, 1985, 339-348
- Tüketim modellerinde gelir dağılımı ve yaş yapısı: İktisat politikası açısından bir değerlendirme (Ekrem Dönek), XIV/2, 1996, 81 – 105
- Türk banka sisteminde yeniden - yapılanma girişimleri çerçevesinde Türkiye Kalkınma Bankası örneği (Selçuk Cingi), VIII/1, 1990, 109-140.
- Türk hisse senedi piyasasında zayıf etkinlik: Takvim anomalileri (Gülnur Muradoğlu, Türkay Oktay), XI, 1993, 51 – 62
- Türk kadını ve çağdaşlaşma (Birsen Gökçe), VIII/2, 1990, 37-47.
- Türk sanayiinde sıfır sermaye ile girişimcilik olgusu (Erdal Türkkan), I/1, 1983, 6-16.
- Türk turizm sektörü, VII, 1989, 169 v.d.
- Türk yüksek öğretiminde kapasite artırma politikası üzerine bir değerlendirme, (Hasan Kazdağlı), IX, 1991, 149 – 172
- Türkei: EG-Assoziierung, III, 1985, 169 v.d.
- Türkei: Externer Schocks und Anpassungsprozess, I/1, 1983, 17 v.d.
- Türkei: Wirtschaftsbeziehungen mit der Bundesrepublik Deutschland, III, 1985, 227 v.d.
- Türkel, Süleyman: Bir teşvik aracı olarak iş tasarımı, VI, 1988, 171-179.
- Türkiye ekonomisi: Çeşitli şoklara tepki, XIV/2, 1996, 55 v.d.
- Türkiye ekonomisi: Dünden bugüne ve ikinbinli yıllar, VIII/1, 1990, 63 v.d.
- Türkiye ekonomisinde tarımsal finansman (Selçuk Cingi), V, 1987, 15-22.
- Türkiye ekonomisinde tasarruf açığı üzerine düşünceler (İsmet Ergün), VII, 1989, 1 – 14
- Türkiye: Avrupa Birliği ve katma değer vergisi uygulamasında istisnalar, XII, 1994, 97 v.d.
- Türkiye: Avrupa Topluluğu'na katılmanın doğuracağı egemenlik sorunları, III, 1985, 241 v.d.
- Türkiye: Dış borç bunalımı, III, 1985, 60 v.d.
- Türkiye: Finansman bonolarının geleceği, IV, 1986, 194 v.d.
- Türkiye: İmalat sanayiinde yoğunlaşma, VIII/2, 1990, 106 v.d.
- Türkiye: İthalat bağımlılığının ölçülmesi, II, 1984, 57 v.d.
- Türkiye: Para politikası indeksleri, XV/2, 1997, 33 v.d.
- Türkiye: Sanayi'de yer seçimi ve sanayileşme stratejisi, III, 1985, 413 v.d.
- Türkiye: Tarım ve Avrupa Ekonomik Topluluğu, VIII/1, 1990, 150 v.d.
- Türkiye: Toprak reformu, I/2, 1983, 13 v.d.
- Türkiye'de 657 sayılı ve 1475 sayılı kanunlar çerçevesinde fazla çalışmanın düzenlenmesi (İnci Kuzgun), VIII/2, 1990, 91-103.
- Türkiye'de antep fıstığı üretimi: Gaziantep ili antep fıstığı üretiminde kullanılan üretim faktörlerinin etkinliği üzerine bir çalışma (Bilge Dilmen), II, 1984, 33-46.
- Türkiye'de asgari ücret uygulaması: Sorunlar, öneriler, (İnci Kuzgun) IX, 1991, 139 – 147
- Türkiye'de bir ücret biçimi olarak ikramiye uygulaması (İnci Kuzgun), VIII/1, 259-263.
- Türkiye'de istihdam politikaları (Orhan Morgil), III, 1985, 309-319.
- Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi (I) (Uğur Ömürgönülşen), V, 1987, 69-95.
- Türkiye'de kadro rejiminin gelişimi (II) (Uğur Ömürgönülşen), VI, 1988, 127-152.

- Türkiye'de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği açısından kültürel normların önemi (M.Kemal Öktem), V, 1987, 59-68.
- Türkiye'de menkul kıymet yatırım fonlarının bugünü (Halit Gönenç), VII, 1989, 121-127.
- Türkiye'de para arzı ve enflasyon arasında nedensellik ilişkisi (Bilge Hacıhasanoğlu) I/1, 1983, 54-62.
- Türkiye'de para politikası: 1975-1984, (Kuter Ataç), III, 1985, 73-87.
- Türkiye'de siyaset, ekonomik popülizm ve hükümetler, (Serdar Sayan, Hakan Berument), XV/2, 1997, 171 – 185
- Türkiye'nin Avrupa topluluğu ile bütünleşmesi karşısında bitkisel yağların durumu ve ihracat sorunu (Hüseyin Pazarıcı), IV, 1986, 127-132.
- Türkiye'nin kalkınmasında bölgesel dengesizlikler ve Güneydoğu Anadolu Projesi (Erdoğan Tokgöz), III, 1985, 393-411
- Türkkan, Erdal: Batılı anlamda bir bilim adamı: Osman Okyar, III, 1985, 9-15.
- Türkkan, Erdal: Sanayileşme stratejileri ve sanayide yer seçimi: Türkiye örneği, III, 1985, 413 - 435.
- Türkkan, Erdal: Türk sanayinde sıfır sermaye ile girişimcilik olgusu, I/1, 1983, 6-16.
- Two-gap theory: Requirements of foreign borrowing, XV/2, 1997 1 v.d.
- Typologies of industrialization in historical perspective, (Hakan Mıhçı), XIII, 1995, 135 – 153
- U.S. manufacturing industries: Concentration – labour earnings hypothesis, XVI, 1998, 103 v.d.
- Uçar, Mustafa: bkz. Erdoğan, Selim
- Ulucan, Aydın: Problem çözmede şebeke analizi yaklaşımı, XI, 1993, 95 – 114
- Ulucan, Aydın; Ş. Armağan Tarım: Petrol ürünlerinin deniz yolu ile taşınmasında maliyet minimizasyonu: "Petrol Ofisi A.Ş". için karmaşık tamsayı programlama uygulaması, XV/1, 1997, 189 – 197
- Ulusul ekonominin ithalata bağımlılığının ölçülmesinde ithalat ters matrisi yöntemi: Teori ve Türkiye açısından kısa bir değerlendirme (Ersan Bocutoğlu), III, 57-66, 1984.
- Uncertainty: Choice of monetary policy instrument, VI, 1988, 113 v.d.
- Uyanık, Senan: Finansman bonoları ve ülkemizdeki geleceği, IV, 1986, 187-195.
- Uyanık, Senan: Sermaye yapısının seçiminde kaldıraçların rolü, XI, 1993, 41 – 50
- Uyanık, Tunç: Bilgisayarlı muhasebe denetiminde genel denetim yazılımları, IV, 1986, 197-202.
- Uygun, Hamza: Çapraz tabloların çözümlenmesi ve log-linear modeller, VIII/1, 1990, 299-308.
- Uygun, Hamza: Kitap eleştirisi: Toplumsal Bilimlerde Araştırma, Birsan Gökçe, VIII/2, 1990, 155-156.
- Uygun, Hamza: Log-linear modeller: Sosyal araştırmalarda kullanılan yeni çözümleme tekniği, VII, 1989, 241-256.
- Uzman görüşü: Haftalık borsa dergileri, XIV/2, 1996, 121 v.d.
- Ücret: İsdihdam ve Keynes, XVI, 1998 29, v.d.
- Ücretlerin hesaplanması: Sürastarya ve dispeç, II, 1984, 153 v.d.
- Üçdoğruk, Şenay: İzmir ili kentselinde gıda harcaması gelir elastikiyetleri, XV/1, 1997, 101 – 123

- Ülkelerin ekonomik kalkınmışlık düzeyleri açısından incelenmesi, (Bedriye Saraçoğlu), X, 1992, 17 – 54
- Üner, M. Mithat: bkz. Tuncer, Doğan
- Üner, M. Mithat: Konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları ve pazar faktörü, XV/2, 1997, 111 – 138
- Üner, M. Mithat: Pazarlama yöneticileri için yasal dış çevre boyutunda önemli bir yenilik: 3984 sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları hakkında Kanun, XIV/1, 1996, 109 – 122
- Üner, M. Mithat; Osman M. Karatepe: Hizmet pazarlaması sorunlarına “franchising” çözümleri, XIV/2, 1996, 185 – 208
- Üner, M. Mithat; Osman M. Karatepe: İhracat pazarlama stratejisi ile performans arasındaki ilişkinin belirlenmesine yönelik kavramsal bir inceleme, XVI, 1998, 71-87
- Ünsal, Aydın: bkz. Alkibay, Sanem
- Üretim faktörlerinin etkinliği: Antep fıstığı, II, 1984, 33 v.d.
- Üretim: Antep fıstığı, II, 1984, 33 v.d.
- Üretim: Optimum üretim düzeyi politikası ve ekonomik tablo, I/1, 1983, 49 v.d.
- VAR system estimation: Monetary approach to exchange rate determination in Turkey, XIII, 1995, 41 v.d.
- VAR vs. SEM modelling of the Turkish economy: Forecast comparisons, (Kıvılcım Metin), XIII, 1995, 65 - 84
- VAR yöntemi: 1934 – 1938 dönemindeki para politikası, XIV/2, 1996, 23 v.d.
- Vektör otoregresyon yöntemi: Devresel dalgalanma teorileri ve Türk ekonomisinin çeşitli şoklara tepkisi, XIV/2, 1996, 55 v.d.
- Vergi harmonizasyonu: AET, III, 1985, 99-103.
- Vergilendirme: Avrupa Topluluğu, VIII/2, 1990, 85 v.d.
- Vergilendirmenin gelirler politikası (Ahmet Yörükoğlu), V, 1987, 105-113.
- Verimlilik: Düşük verimliliğin önlenmesi, I/2, 1983, 58 v.d.
- Verimlilik: İşçi morali, XIV/1, 1996, 189 v.d.
- Verimlilik: Norm kadro ve iş değerlendirme, IV, 1986, 149 v.d.
- Verimlilik: Türkiye’de kamusal örgütlerde çalışma verimliliği, V, 1987, 59 v.d.
- Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Türkei und der Bundesrepublik Deutschland [Die]: Entwicklung, Probleme, Perspektiven, (Werner Gumpel), III, 1985, 227-239.
- Woman accounting students: Performance, XII, 1994, 159 v.d.
- Women: Subjectification, XV/2, 1997, 187 v.d.
- Work ethics: Religious background, XVI, 1998, 191 v.d.
- World: Energy issues, XIV/1, 1996, 41 v.d.
- Yabancı dilde ad verme akımı: Satış mağazaları, XIV/1, 1996, 165 v.d.
- Yabancı sermaye yatırımları: Kalkınma süreci, VII, 1989, 45 v.d.
- Yabancı sermaye yatırımları: Konaklama sektörü, XV/2, 1997, 111 v.d.
- Yabancı turist gecelemleri: Turizm talebi göstergesi, I/1, 1983, 64 v.d.
- Yargı kararları: İşyeri devrine bağlı işveren değişikliğinin kıdem tazminatı hakkı açısından sonuçları, XVI, 1998, 245 v.d.
- Yarı zamanlı işgücü piyasası: Hacettepe Üniversitesi, XIV/1, 1996, 149 v.d.
- Yasal dış çevre: Pazarlama ve 3984 sayılı kanun, XIV/1, 1996, 109 v.d.
- Yasal düzenlemeler: T.C Ziraat Bankası, I/2, 1983, 112 v.d.

- Yaş yapısı: Tüketim modellerinde gelir dağılımı, XIV/2, 1996, 81 v.d.
- Yaşar, Tanju Oktay: Çeklerde keşide tarihinin önemi ve bulunmamasının sonuçları, V, 1987, 97-103
- Yatırım analizi: Keynes ve faiz oranı, sermayenin marjinal etkinliği, XII, 1994, 33 v.d.
- Yatırım fonları: Türkiye, VII, 1989, 121 v.d
- Yazılımlar: Bilgisayarlı muhasebe denetimi, IV, 1986, 197 v.d
- Yeminli Özel Teknik Bürolar: Gecekondu sorunu, imar affı ve kamu hizmetlerinin özel kişilere gördürülmeleri açılarından bir değerlendirme (Murat Erdoğan, Uğur Ömürgönülşen), VII, 1989, 173-214.
- Yeni Cambridge Okulu: Bir başka Keynesçilik mi? (Ertan Oktay), VII, 1989, 75-86.
- Yeni malların benimsenmesi ve yenilikçiler (Esin Küheylan), XIII, 1995, 85 – 99
- Yeni ürün sunumuna pazardaki mevcut firmaların tepki verme sürelerinin önemi, (S. Ümit Küçük), XVI, 1998, 89-102
- Yeni yasal düzenlemeler ve T.C Ziraat Bankası (Selçuk Çingü), I/2, 1983, 111-133
- Yeniden-yapılanma: Türk banka sistemi ve Türkiye Kalkınma Bankası, VIII/1, 1990, 109 v.d
- Yenilikçiler: Yeni malların benimsenmesi, XIII, 1995, 85 v.d.
- Yer seçimi: Sanayileşme stratejileri, III, 1985, 414 v.d
- Yeşil devrim ve açıklık sorunu (Ahmet Şahinöz), VIII/1, 1990, 233-239.
- Yeşiltaş, Mehmet: bkz. Öztürk, Yüksel
- Yıldırım, Selami: Hacettepe Üniversitesi'nde stres tiplerine ilişkin betimleyici bir araştırma, XIII, 1995, 181 – 196
- Yıldırım, Selami; Semra Arıkan; Öznur Aşan: Örgütlerin yönetiminde iletişimin önemi, XIV/1, 1996, 177 – 187
- Yılmaz, Bahri: Dışsal şoklar ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretleri üzerine etkileri, I/2, 1983, 135-143.
- Yılmaz, Bahri: Externer Shocks und Anpassungsprozess in der Türkei, I/1, 1983, 17-30.
- Yoğunlaşma düzeyi: İmalat sanayi, VIII/2, 1990, 106 v.d.
- Yoğunlaşma: Toptan ticaret, VII, 1989, 87 v.d.
- Yolsuzluk olgusu ve ekonomik analizi üzerine notlar, (Selçuk Çingü), XII, 1994, 1 – 18
- Youth and consumer industry, (Vildan Akan), XVI, 1998, 261-266
- Yöneticiler ve kiracılar: Organize alışveriş merkezlerinde çatışma konuları, XV/1, 1997, 139 v.d.
- Yönetim alt sistemi: Siyasal gerçekçilik, IX, 1991, 173 v.d.
- Yönetim tekniği: İş etüdü, I/2, 1983, 57 v.d.
- Yönetim: Otel işletmelerinde iç raporların katkısı, VII, 1989, 167 v.d.
- Yönetimde karar verme ve problem çözme (Hikmet Timur), VIII/2, 1990, 17 - 35.
- Yöntem sorunu: Liberal ekonomiye etkin geçiş, X, 1992, 139 v.d.
- Yörükoğlu, Ahmet: bkz. Şenyuva, Hamide Zorlu
- Yörükoğlu, Ahmet: Vergilendirmeli gelirler politikası, V, 1987, 105-113.
- Yugoslav ekonomisinde bunalım ve reform programı (İbrahim Tanyeri), VIII/2, 1990, 1-15.
- Yugoslavia: Sources of enflation, VIII/1, 1990, 78 v.d.
- Yurtseven, Ömer: İşletme içi anketler, XII, 1994, 137 – 142
- Yüce, Ayşe: İstanbul Borsası'nda çeşitlendirme ve portföy oluşturulması, XIV/2, 1996, 139 – 157
- Yüksek öğrenim kurumlarında reklam eğitimi (Sema Tapan), IV, 1986, 143-147.

- Yükseköğretim: Kapasite artırma politikası, IX, 1991, 149 v.d.
- Zelka, Mehmet: Ortadoğu ülkelerinin ithalat yapısının ekonometrik yapısı, IX, 1991, 111 – 116
- Ziraat Bankası: Yeni yasal düzenlemeler, I/2, 1983, 112 v.d.
8. Maliye Sempozyumu'nun ardından (Nurettin Bilici), X, 1992, 117 – 119
- 75 yıl: Ekonomide, XVI, 1998, 1 v.d.
- 657 sayılı kanun: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- 500 yabancı turist: 1991 Edirne turizm epidemiyolojisi çalışması, X, 1992, 71 v.d.
- 1475 sayılı kanun: Fazla çalışmanın düzenlenmesi, VIII/2, 1990, 91 v.d.
- 1871-1914: Osmanlı-Alman ekonomik ilişkileri, I/1, 1983, 1 v.d.
- 1908-1918: İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin iktisadi ve mali politikaları, VIII/1, 1990, 203 v.d.
- 1934–1938 dönemindeki para politikasının VAR yöntemi ile analizi: Merkez Bankası, XIV/2, 1996, 23 v.d.
- 1950-1980: ABD'de kar oranı deneyimi, V, 1987, 25 v.d.
- 1952–1990: İhracatta mevsimlik hareketler, IX, 1991, 117 v.d.
- 1975-1984: Türkiye'de para politikası, III, 1985, 76 v.d.
- 1988 yılında Türk imalat sanayinde yoğunlaşma düzeyi ve bu düzeyi belirleyen faktörler (Meral Özhan), VIII/2, 1990, 105-116.
- 1991 yılı içinde Edirne'den yurda giren ve çıkan 500 yabancı turist üzerinde bir turizm epidemiyolojisi çalışması (Derman Küçükaltan, Ahmet Saltık, Münir Kutluata), X, 1992, 71 – 84
- 2000'li yıllar: Türkiye ekonomisi, VIII/1, 1990, 72 v.d.
- 3984 sayılı Radyo ve Televizyonların Kuruluş ve Yayınları hakkında Kanun: Pazarlama yöneticileri için yasal dış çevre boyutunda önemli bir yenilik XIV/1, 1996, 109 v.d.

### III. ANAHTAR SÖZCÜKLER

#### A. TÜRKÇE

- Adlandırma, XIV/1, 1996, 165 v.d.
- Algılanan hizmet, XV/2, 1997, 85 v.d.
- Anahtar sözcükler, XVI, 1998, 267 v.d.
- Anayasa Mahkemesi kararları, XIV/1, 1996, 123 v.d.
- Arz fonksiyonu, XIV/1, 1996, 63 v.d.
- Avusturya İktisat Okulu, XVI, 1998, 47 v.d.
- Bağlayıcılık, XIV/1, 1996, 63 v.d.
- Banka rezerv piyasası, XIV/2, 1996, 33 v.d.
- Banka rezerv piyasası, XV/2, 1997, 33 v.d.
- Bankacılık, XIV/2, 1996, 61 v.d.
- Bankacılık, XV/2, 1997, 61 v.d.
- Beklenen hizmet, XV/2, 1997, 85 v.d.
- Belirsizlik, XVI, 1998, 29 v.d.
- Bilgilendirilmiş onay, XVI, 1998, 215 v.d.
- Birim kök testleri, XVI, 1998, 121 v.d.
- Bölüşüm, XVI, 1998, 29 v.d.

- Bütçe dışı fonlar, XIV/1, 1996, 123 v.d.  
 Bütçe ilkeleri, XIV/1, 1996, 123 v.d.  
 Carl Menger, XVI, 1998, 47 v.d.  
 Çalışan öğrenci, XIV/1, 1996, 149 v.d.  
 Çatışma, XV/1, 1997, 139 v.d.  
 Çeşitlendirme, XIV/2, 1996, 139 v.d.  
 Çeşitlendirme, XV/2, 1997, 139 v.d.  
 Çeşitlilik, XV/1, 1997, 153 v.d.  
 Çevresel faktörler, XV/1, 1997, 125 v.d.  
 Çevresel yatırımlar, XV/1, 1997, 125 v.d.  
 Çoğulculuk (ahlaki), XV/1, 1997, 153 v.d.  
 Çokkültürlü toplum, XV/1, 1997, 153 v.d.  
 Çokkültürlülük, XV/1, 1997, 153 v.d.  
 Değerler ve standart ölçütler, XIV/1, 1996, 99 v.d.  
 Demokrasi, XIV/1, 1996, 71 v.d.  
 Demokrasi, XV/1, 1997, 153 v.d.,  
 Dergi içerik indeksi, XVI, 1998, 267 v.d.  
 Devletçilik, XVI, 1998, 1 v.d.  
 Direniş, XV/2, 1997, 187 v.d.  
 Dış borç, XIV/2, 1996, 1 v.d.  
 Dış borç, XV/2, 1997, 1 v.d.  
 Dış yardım, XIV/2, 1996, 1 v.d.  
 Dış yardım, XV/1, 1997, 53 v.d.  
 Dış yardım, XV/2, 1997, 1 v.d.  
 Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, XV/2, 1997, 113 v.d.  
 Dolaysız yabancı sermaye yatırımı (Türkiye), XVI, 1998, 141 v.d.  
 Döviz darboğazı kısıtlamaları, XIV/2, 1996, 1 v.d.  
 Döviz darboğazı kısıtlamaları, XV/2, 1997, 1 v.d.  
 Döviz piyasası, XIV/1, 1996, 5 v.d.  
 Efektif talep, XVI, 1998, 29 v.d.  
 Ekonomi, XIV/1, 1996, 41 v.d.  
 Ekonomik kalkınma, XV/1, 1997, 53 v.d.  
 Ekonomik politika duyuruları, XVI, 1998, 129 v.d.  
 Ekonomik popülizm, XV/2, 1997, 171 v.d.  
 Endüstrilerarası ücret farklılıkları, XVI, 1998, 103 v.d.  
 Enerji, XIV/1, 1996, 41 v.d.  
 Enflasyon, XIV/1, 1996, 63 v.d.  
 Eşbütünleşme, XVI, 1998, 121 v.d.  
 Eşzamanlı denklem sistemi, XV/1, 1997, 53 v.d.  
 Etkin piyasalar, XIV/2, 1996, 121 v.d.  
 Faktör analizi, XV/1, 1997, 125 v.d.  
 Finans, XIV/2, 1996, 61 v.d.  
 Finans, XV/2, 1997, 61 v.d.  
 Franchising, XIV/2, 1996, 185 v.d.  
 Geleneksel gümrük birliği teorisi, XVI, 1998, 171 v.d.  
 Gelir dağılımı, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
 Gelişmekte olan ülkeler, XV/2, 1997, 161 v.d.

- Gençlik, XVI, 1998, 261 v.d.  
Genelleştirilmiş moment yöntemi, XIV/2, 1996, 33 v.d.  
Genelleştirilmiş moment yöntemi, XV/2, 1997, 33 v.d.  
Gıda harcaması, XV/1, 1997, 101 v.d.  
Güç, XV/2, 1997, 187 v.d.  
Gümrük birliği, XVI, 1998, 171 v.d.  
Gümrük birliğinin statik etkileri, XVI, 1998, 171 v.d.  
Güvenilirlik, XV/1, 1997, 1 v.d.  
Güvenilirlik, XVI, 1998, 129 v.d.  
Hacettepe Üniversitesi, XIV/1, 1996, 149 v.d.  
Hasta hakları, XVI, 1998, 215 v.d.  
Hasta katılımı, XVI, 1998, 215 v.d.  
Hisse senedi performansı, XIV/2, 1996, 121 v.d.  
Hizmet kalitesi anlayışı, XV/2, 1997, 85 v.d.  
Hizmet kalitesi modeli, XV/2, 1997, 85 v.d.  
Hizmet kalitesi, XIV/2, 1996, 179 v.d.  
Hizmet kalitesi, XV/2, 1997, 85 v.d.  
Hizmet pazarlaması sorunları, XIV/2, 1996, 185 v.d.  
Hizmet pazarlaması, XIV/2, 1996, 185 v.d.  
Hoşgörü, XV/1, 1997, 153 v.d.  
Hükümet müdahalesi, XV/2, 1997, 161 v.d.  
Hükümet politikaları, XV/2, 1997, 171 v.d.  
İhracat pazarlama stratejisi ve performansı işlevsel modeli, XVI, 1998, 71 v.d.  
İhracat pazarlama stratejisi, XVI, 1998, 71 v.d.  
İhracat performansı, XVI, 1998, 71 v.d.  
İki açık analizi, XIV/2, 1996, 1 v.d.  
İki açık analizi, XV/2, 1997, 1 v.d.  
İktisat politikası, XVI, 1998, 1 v.d.  
İleri üretim sistemleri, XIV/2, 1996 159 v.d.  
İletişim, XIV/1, 1996, 177 v.d.  
İsdihdam, XVI, 1998 29 v.d.  
İstanbul Borsası, XIV/2, 1996, 139 v.d.  
İstendik davranışın istenmedik sonuçları, XVI, 1998, 47 v.d.  
İstikrarlılık testi, XVI, 1998, 129 v.d.  
İş ahlakı, XVI, 1998, 191 v.d.  
İş tutumları, XVI, 1998, 191 v.d.  
İşçi morali, XIV/1, 1996, 189 v.d.  
İşgücü arzı, XIV/1, 1996, 149 v.d.  
İşgücü talebi, XIV/1, 1996, 149 v.d.  
İşletme eğitimi, XV/2, 1997, 71 v.d.  
İşletme etiği, XIV/1, 1996, 99 v.d.  
İşletme etiği, XV/2, 1997, 71 v.d.  
İşletme öğrencileri, XV/2, 1997, 71 v.d.  
İşletme öğretimi, XIV/1, 1996, 99 v.d.  
İşverenin değişmesi, XVI, 1998, 245 v.d.  
İşyerinin devri, XVI, 1998, 245 v.d.  
İzmir ili kentseli, XV/1, 1997, 101 v.d.

- Japon imalat sanayii, XIV/2, 1996, 159 v.d.  
 Kadın, XV/2, 1997, 187 v.d.  
 Kalkınma kalıpları, XIV/2, 1996, 107 v.d.  
 Kalkınma, XIV/2, 1996, 107 v.d.  
 Kesin bilim, XVI, 1998, 47 v.d.  
 Keynes, XVI, 1998, 29 v.d.  
 Kıdem tazminatı, XVI, 1998, 245 v.d.  
 Kiracı, XV/1, 1997, 139 v.d.  
 Kitle kültürü, XVI, 1998, 261 v.d.  
 Kitle tüketimi XVI, 1998, 261 v.d.  
 Konaklama endüstrisi, XV/2, 1997, 113 v.d.  
 Kurumsal rekabet, XV/1, 1997, 153 v.d.  
 Kuzey Kıbrıs, XIV/1, 1996, 19 v.d.  
 Ludwig Lachmann, XVI, 1998, 47 v.d.  
 Mahremiyet, XVI, 1998, 215 v.d.  
 Maliyet sistemleri, XIV/2, 1996, 159 v.d.  
 Max Weber, XVI, 1998, 191 v.d.  
 Merkez Bankası (Türkiye), XIV/1, 1996, 5 v.d.  
 Mesleğe alınma koşulları, XV/1, 1997, 165 v.d.  
 Metodolojik bireycilik, XVI, 1998, 47 v.d.  
 Milli turizm örgütü, XIV/1, 1996, 19 v.d.  
 Neo-liberalizm, XVI, 1998, 1 v.d.  
 Nisbi gelir, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
 Optimizasyon, XV/1, 1997, 189 v.d.,  
 Organize alışveriş merkezleri, XV/1, 1997, 139 v.d.  
 Ortak girişimler, XVI, 1998, 141 v.d.  
 Ödemeler sistemi, XIV/2, 1996, 61 v.d.  
 Ödemeler sistemi, XV/2, 1997, 61 v.d.  
 Örgütler, XIV/1, 1996, 177 v.d.  
 Para politikası endeksi, XIV/2, 1996, 33 v.d.  
 Para politikası endeksi, XV/2, 1997, 33 v.d.  
 Para politikası oyunları, XVI, 1998, 129 v.d.  
 Para politikası süreci, XIV/2, 1996, 33 v.d.  
 Para politikası süreci, XV/2, 1997, 33 v.d.  
 Para politikası, XIV/1, 1996, 63 v.d.  
 Para politikası, XIV/2, 1996, 61 v.d.  
 Para politikası, XV/1, 1997, 1 v.d.  
 Para politikası, XV/2, 1997, 61 v.d.  
 Patriyarka, XV/2, 1997, 187 v.d.  
 Pazar büyüklüğü, XV/2, 1997, 113 v.d.  
 Pazara giriş öncesi faaliyetler, XVI, 1998, 89 v.d.  
 Pazara giriş stratejileri, XVI, 1998, 89 v.d.  
 Pazarlama stratejisi, XV/2, 1997, 139 v.d.  
 Perakende satış mağazaları, XIV/1, 1996, 165 v.d.  
 Planlama, XV/2, 1997, 139 v.d.  
 Planlı kalkınma, XVI, 1998, 1 v.d.  
 Polis seçimi, XV/1, 1997, 165 v.d.



- Polis teşkilatı, XV/1, 1997, 165 v.d.  
Polis, XV/1, 1997 165 v.d.  
Politik ekonomi, XV/2, 1997, 171 v.d.  
Politika tartışması, XIV/1, 1996, 63 v.d.  
Portföy yatırımı, XVI, 1998, 141 v.d.  
Portföy, XIV/2, 1996, 139 v.d.  
Protestan iş ahlakı, XVI, 1998, 191 v.d.  
Radyo-televizyon kanunu, XIV/1, 1996, 109 v.d.  
Radyo-televizyon reklamı, XIV/1, 1996, 109 v.d.  
Rekabetçi federalizm, XV/1, 1997, 153 v.d.  
Sağlık hizmetleri, XVI, 1998, 215v.d.  
Sağlıkta insan hakları, XVI, 1998, 215 v.d.  
Satılma gücü paritesi hipotezi, XVI, 1998, 121 v.d.  
Sayıştay, XIV/1, 1996, 123 v.d.  
Sistem riski, XIV/2, 1996, 61 v.d.  
Sistem riski, XV/2, 1997, 61 v.d.  
Siyasal kültür, XIV/1, 1996, 71 v.d.  
Siyasal toplumsallaşma, XIV/1, 1996, 71 v.d.  
Sürekli gelir, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
Şikayet prosedürleri, XVI, 1998, 215 v.d.  
Tamsayı programlama, XV/1, 1997, 189 v.d.  
Tarife dışı engeller, XV/1, 1997, 125 v.d.  
Tekel-ücret hipotezi, XVI, 1998, 103 v.d.  
Teknolojik değişim, XIV/2, 1996 159 v.d.  
Tekstil endüstrisi, XV/1, 1997, 125 v.d.  
Tepki verme biçimleri, XVI, 1998, 89 v.d.  
Tepki verme süresi, XVI, 1998, 89 v.d.  
Tıbbi etik, XVI, 1998, 215 v.d.  
Toplam kalite yönetimi, XIV/2, 1996, 179 v.d.  
Toplam kalite, XV/1, 1997, 125 v.d.  
Toplulukçuluk, XV/1, 1997, 153 v.d.  
Toplumsal cinsiyet, XV/2, 1997, 187 v.d.  
Toplumsal değerler, XIV/1, 1996, 71 v.d.  
Toplumsal maliyetler, XV/1, 1997, 125 v.d.  
Turistik ürün, XV/2, 1997, 139 v.d.  
Turizm finansmanı, XIV/1, 1996, 19 v.d.  
Turizm gelişmesi, XV/2, 1997, 161 v.d.  
Turizm politikalarının belirlenmesi, XV/2, 1997, 161 v.d.  
Turizm ürünü, XIV/2, 1996, 179 v.d.  
Tüketicinin korunması, XVI, 1998, 215 v.d.  
Tüketim bulmacası, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
Tüketim, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
Türk Polisi XV/1, 1997, 165 v.d.  
Türkiye ekonomisi, XIV/1, 1996, 41 v.d.  
Türkiye ekonomisi, XIV/2, 1996, 1 v.d.  
Türkiye ekonomisi, XV/1, 1997, 53 v.d.  
Türkiye ekonomisi, XV/2, 1997, 1 v.d.  
Türkiye ekonomisi, XVI, 1998, 1 v.d.  
Ulaştırma, XV/1, 1997, 189 v.d.  
Uluslararası bankacılık, XV/1, 1997, 85 v.d.  
Uluslararası işletme, XV/1, 1997, 85 v.d.

- Uluslararası turizm, XV/2, 1997, 161 v.d.  
 Uluslararasılaşma, XIV/2, 1996, 185 v.d.  
 Uluslararasılaşma, XV/2, 1997, 113 v.d.  
 Uzman görüşleri, XIV/2, 1996, 121 v.d.  
 Ücret, XVI, 1998, 29 v.d.  
 Ürün yaşam evresi, XV/2, 1997, 139 v.d.  
 Verimlilik, XIV/1, 1996, 189 v.d.  
 Yabancı adlar, XIV/1, 1996, 165 v.d.  
 Yabancı sermaye akışı, XV/1, 1997, 53 v.d.  
 Yabancı sermaye girişimleri, XVI, 1998, 141 v.d.  
 Yabancı sermaye mevzuatı, XVI, 1998, 141 v.d.  
 Yapısal değişim, XIV/2, 1996, 107 v.d.  
 Yarı zamanlı işgücü piyasası, XIV/1, 1996, 149 v.d.  
 Yarı-yapısal VAR yöntemi, XIV/2, 1996, 33 v.d.  
 Yarı-yapısal VAR yöntemi, XV/2, 1997, 33 v.d.  
 Yaş yapısı, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
 Yaşamboyu gelir, XIV/2, 1996, 81 v.d.  
 Yeni ürün, XVI, 1998, 89 v.d.  
 Yoğunlaşma-işçi gelirleri hipotezi, XVI, 1998, 103 v.d.  
 Yorumsamacılık, XVI, 1998, 47 v.d.  
 Yönetici, XV/1, 1997, 139 v.d.  
 Zaman tutarsızlığı, XVI, 1998, 129 v.d.  
 Zamansal tutarsızlık, XV/1, 1997, 1 v.d.

## B. İNGİLİZCE

- Advanced manufacturing systems, XIV/2, 1996, 159 ff  
 Age structure, XIV/2, 1996, 81 ff  
 Austrian economics, XVI, 1998, 47 ff  
 Bank reserve market, XIV/2, 1996, 33 ff  
 Bank reserve market, XV/2, 1997, 33 ff  
 Banking, XIV/2, 1996, 61 ff  
 Banking, XV/2, 1997, 61 ff  
 Biomedical ethics, XVI, 1998, 215 ff  
 Broadcasting law, XIV/1, 1996, 109 ff  
 Budget principles, XIV/1, 1996, 123 ff  
 Business ethics, XV/2, 1997, 71 ff  
 Business curriculum, XV/2, 1997, 71 ff  
 Business education, XIV/1, 1996, 99 ff  
 Business ethics, XIV/1, 1996, 99 ff  
 Business students, XV/2, 1997, 71 ff  
 Carl Menger, XVI, 1998, 47 ff  
 Central Bank (Turkey), XIV/1, 1996, 5 ff  
 Change of employer, XVI, 1998, 245 ff  
 Cointegration, XVI, 1998, 121 ff  
 Commitment, XIV/1, 1996, 63 ff  
 Communication, XIV/1, 1996, 177 ff

- Communitarianism, XV/1, 1997, 153 ff  
Competitive federalism, XV/1, 1997, 153 ff  
Complaint procedures, XVI, 1998, 215 ff  
Concentration-labour earnings hypothesis, XVI, 1998, 103 ff  
Conflict, XV/1, 1997, 139 ff  
Consumer protection, XVI, 1998, 215 ff  
Consumption puzzle, XIV/2, 1996, 81 ff  
Consumption, XIV/2, 1996, 81 ff  
Cost systems, XIV/2, 1996, 159 ff  
Court of Accounts, XIV/1, 1996, 123 ff  
Credibility, XV/1, 1997, 1 ff  
Credibility, XVI, 1998, 129 ff  
Customs union, XVI, 1998, 171 ff  
Decisions of the Constitutional Court, XIV/1, 1996, 123 ff  
Democracy, XIV/1, 1996, 71 ff  
Democracy, XV/1, 1997, 153 ff  
Developing countries, XV/2, 1997, 161 ff  
Development, XIV/2, 1996, 107 ff  
Diversification, XIV/2, 139 ff  
Diversification, XV/2, 1997, 139 ff  
Diversity, XV/1, 1997, 153 ff  
Economic development, XV/1, 1997, 53 ff  
Economic policy announcements, XVI, 1998, 129 ff  
Economic policy, XVI, 1998, 1 ff  
Economic populism, XV/2, 1997, 171 ff  
Economy, XIV/1, 1996, 41 ff  
Effective demand, XVI, 1998, 29 ff  
Efficient market hypothesis, XIV/2, 1996 121 ff  
Employment, XVI, 1998 29 ff  
Energy, XIV/1, 1996, 41 ff  
Environmental factors, XV/1, 1997, 125 ff  
Environmental investments, XV/1, 1997, 125 ff  
Etatism, XVI, 1998, 1 ff  
Exact science, XVI, 1998, 47 ff  
Expected service, XV/2, 1997, 85 ff  
Expert recommendations, XIV/2, 1996, 121 ff  
Export marketing strategy, XVI, 1998, 71 ff  
Export performance, XVI, 1998, 71 ff  
Factor analysis, XV/1, 1997, 125 ff  
FDI, XV/2, 1997, 113 ff  
Finance, XIV/2, 1996, 61 ff  
Finance, XV/2, 1997, 61 ff  
Food expenditures, XV/1, 1997, 101 ff  
Foreign aid, XIV/2, 1996, 1 ff  
Foreign aid, XV/1, 1997, 53 ff  
Foreign aid, XV/2, 1997, 1 ff  
Foreign capital flows, XV/1, 1997, 53 ff  
Foreign debt, XIV/2, 1996, 1 ff  
Foreign debt, XV/2, 1997, 1 ff  
Foreign direct investment (Turkey), XVI, 1998, 141 ff  
Foreign exchange constraints, XIV/2, 1996, 1 ff  
Foreign exchange constraints, XV/2, 1997, 1 ff  
Foreign exchange market, XIV/1, 1996, 5 ff

- Foreign investment legislation, XVI, 1998, 141 ff  
 Foreign names, XIV/1, 1996, 165 ff  
 Foreign owned ventures, XVI, 1998, 141 ff  
 Formulation of tourism policies, XV/2, 1997, 161 ff  
 Franchising, XIV/2, 1996, 185 ff  
 Gender, XV/2, 1997, 187 ff  
 Generalized method of moments, XIV/2, 1996, 33 ff  
 Generalized method of moments, XV/2, 1997, 33 ff  
 Government involvement, XV/2, 1997, 161 ff  
 Governmental politics, XV/2, 1997, 171 ff  
 Hacettepe University, XIV/1, 1996, 149 ff  
 Health care services, XVI, 1998, 215 ff  
 Hermeneutics, XVI, 1998, 47 ff  
 Human rights in health, XVI, 1998, 215 ff  
 Income distribution, XIV/2, 1996, 81 ff  
 Income distribution, XVI, 1998, 29 ff  
 Inflation, XIV/1, 1996, 63 ff  
 Informed consent, XVI, 1998, 215 ff  
 Institutional rivalry, XV/1, 1997, 153 ff  
 Integer programming, XV/1, 1997, 189 ff  
 Inter-industry wage differentials, XVI, 1998, 103 ff  
 International banking, XV/1, 1997, 85 ff  
 International business, XV/1, 1997, 85 ff  
 International tourism, XV/2, 1997, 161 ff  
 Internationalization, XIV/2, 1996, 185 ff  
 Internationalization, XV/2, 1997, 113 ff  
 İstanbul Stock Exchange, XIV / 2, 139 ff  
 Japanese manufacturing, XIV/2, 1996, 159 ff  
 Joint ventures, XVI, 1998, 141 ff  
 Journal contents index, XVI, 1998, 267 ff  
 Keynes, XVI, 1998, 29 ff  
 Keywords, XVI, 1998, 285 ff  
 Labour demand, XIV/1, 1996, 149 ff  
 Labour supply, XIV/1, 1996, 149 ff  
 Lifelong income, XIV/2, 1996, 81 ff  
 Lodging industry, XV/2, 1997, 113 ff  
 Ludwig Lachmann, XVI, 1998, 47 ff  
 Manager, XV/1, 1997, 139 ff  
 Market entry strategies, XVI, 1998, 89 ff  
 Market size, XV/2, 1997, 113 ff  
 Marketing problems of services, XIV/2, 1996, 185 ff  
 Marketing strategy, XV/2, 1997, 139 ff  
 Mass culture, XVI, 1998, 261 ff  
 Mass society, XVI, 1998, 261 ff  
 Max Weber, XVI, 1998, 191 ff  
 Methodological individualism, XVI, 1998, 47 ff  
 Monetary policy games, XVI, 1998, 129 ff  
 Monetary policy index, XIV/2, 1996, 33 ff  
 Monetary policy index, XV/2, 1997, 33 ff  
 Monetary policy operating procedure, XIV/2, 1996, 33 ff  
 Monetary policy operating procedure, XV/2, 1997, 33 ff  
 Monetary policy, XIV/1, 1996, 63 ff  
 Monetary policy, XIV/2, 1996, 61 ff  
 Monetary policy, XV/1, 1997, 1 ff

- Monetary policy, XV/2, 1997, 61 ff  
Monopoly-wage hypothesis, XVI, 1998, 103 ff  
Multicultural society, XV/1, 1997, 153 ff  
Multiculturalism, XV/1, 1997, 153 ff  
Naming, XIV/1, 1996, 165 ff  
National tourism organization, XIV/1, 1996, 19 ff  
Neo-liberalism, XVI, 1998, 1 ff  
New product, XVI, 1998, 89 ff  
Non-budgetary funds, XIV/1, 1996, 123 ff  
Non-tariff barriers, XV/1, 1997, 125 ff  
Northern Cyprus, XIV/1, 1996, 19 ff  
Operational model of export strategy and performance, XVI, 1998, 71 ff  
Optimization, XV/1, 1997, 189 ff  
Organizations, XIV/1, 1996, 177 ff  
Part-time labour market, XIV/1, 1996, 149 ff  
Patient participation, XVI, 1998, 215 ff  
Patient rights, XVI, 1998, 215 ff  
Patriarchy, XV/2, 1997, 187 ff  
Patterns of development, XIV/2, 1996, 107 ff  
Payment system, XIV/2, 1996, 61 ff  
Payment system, XV/2, 1997, 61 ff  
Perceived service, XV/2, 1997, 85 ff  
Permanent income, XIV/2, 1996, 81 ff  
Planned development, XVI, 1998, 1 ff  
Planning, XV/2, 1997, 139 ff  
Pluralism (ethical), XV/1, 1997, 153 ff  
Police organization, XV/1, 1997, 165 ff  
Police selection, XV/1, 1997, 165 ff  
Police, XV/1, 1997, 165 ff  
Policy debate, XIV/1, 1996, 63 ff  
Political culture, XIV/1, 1996, 71 ff  
Political economy, XV/2, 1997, 171 ff  
Political socialization, XIV/1, 1996, 71 ff  
Portfolio investment, XVI, 1998, 141 ff  
Portfolio, XIV/2, 1996, 139 ff  
Power, XV/2, 1997, 187 ff  
Pre-entry operations, XVI, 1998, 89 ff  
Privacy, XVI, 1998, 215 ff  
Product life cycle, XV/2, 1997, 139 ff  
Productivity, XIV/1, 1996, 189 ff  
Protestant work ethic, XVI, 1998, 191 ff  
Province centre of Izmir, XV/1, 1997, 101 ff  
Purchasing power parity hypothesis, XVI, 1998, 121 ff  
Radio-TV advertising, XIV/1, 1996, 109 ff  
Recruitment requirements, XV/1, 1997, 165 ff  
Relative income, XIV/2, 1996, 81 ff  
Resistance, XV/2, 1997, 187 ff  
Response styles, XVI, 1998, 89 ff  
Response type, XVI, 1998, 89 ff  
Retail stores, XIV/1, 1996, 165 ff  
Semi-structural VAR method, XIV/2, 1996, 33 ff  
Semi-structural VAR method, XV/2, 1997, 33 ff  
Service quality model, XV/2, 1997, 85 ff  
Service quality understanding, XV/2, 1997, 85 ff

- Service quality, XIV/2, 1996, 179 ff  
Service quality, XV/2, 1997, 85 ff  
Services marketing, XIV/2, 1996, 185 ff  
Severance pay, XVI, 1998, 245 ff  
Shopping center mall, XV/1, 1997, 139 ff  
Single-period simultaneous equation system, XV/1, 1997, 53 ff  
Social costs, XV/1, 1997, 125 ff  
Social values, XIV/1, 1996, 71 ff  
Stability test, XVI, 1998, 129 ff  
Static effects of customs union, XVI, 1998, 171 ff  
Stocks performance, XIV/2, 1996, 121 ff  
Structural change, XIV/2, 1996, 107 ff  
Supply function, XIV/1, 1996, 63 ff  
Systemic risk, XIV/2, 1996, 61 ff  
Systemic risk, XV/2, 1997, 61 ff  
Technological change, XIV/2, 1996, 159 ff  
Tenant, XV/1, 1997, 139 ff  
Textile industry, XV/1, 1997, 125 ff  
Time inconsistency, XV/1, 1997, 1 ff  
Time inconsistency, XVI, 1998, 129 ff  
Toleration, XV/1, 1997, 153 ff  
Total quality management, XIV/2, 1996, 179 ff  
Total quality, XV/1, 1997, 125 ff  
Tourism development, XV/2, 1997, 161 ff  
Tourism finance, XIV/1, 1996, 19 ff  
Tourism product, XIV/2, 1996, 179 ff  
Tourism product, XV/2, 1997, 139 ff  
Traditional customs union theory, XVI, 1998, 171 ff  
Transfer of a worksite, XVI, 1998, 245 ff  
Transportation, XV/1, 1997, 189 ff  
Turkish economy, XIV/1, 1996, 41 ff  
Turkish economy, XIV/2, 1996, 1 ff  
Turkish economy, XV/1, 1997, 53 ff  
Turkish economy, XV/2, 1997, 1 ff  
Turkish economy, XVI, 1998, 1 ff  
Turkish police, XV/1, 1997, 165 ff  
Two-gap analysis, XIV/2, 1996, 1 ff  
Two-gap analysis, XV/2, 1997, 1 ff  
Uncertainty, XVI, 1998, 29 ff  
Unintended consequences, XVI, 1998, 47 ff  
Unit root tests, XVI, 1998, 121 ff  
Values and norms, XIV/1, 1996, 99 ff  
Wages, XVI, 1998, 29 ff  
Woman, XV/2, 1997, 187 ff  
Work attitudes, XVI, 1998, 191 ff  
Work ethic, XVI, 1998, 191 ff  
Workers' morale, XIV/1, 1996, 189 ff  
Working student, XIV/1, 1996, 149 ff  
Youth, XVI, 1989, 261 ff

## YAZARLARA DUYURU

1. Dergimizde Türkçe, İngilizce, Fransızca ve Almanca yazılar yayımlanır. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olmalıdır.
2. Yazılar üç kopya olarak A4 boyutunda kağıdın bir yüzüne çift aralıkla, *Times New Roman* karakterinde 12 punto ile yazılmalıdır ve 25 sayfayı geçmemelidir. Yazının 3.5"lik diskete, Microsoft Windows Word 5.0 veya daha sonraki sürümünde kaydedilmiş bir kopyası yazı ile birlikte gönderilmelidir.
3. Tablo ve şekiller yazı içindeki yerleri belirtilerek ayrı sayfalara yazılmalıdır. Yazının ilk sayfasında şu bilgiler yer almalıdır: (i) yazının başlığı; (ii) yazar(lar); (iii) yazar(lar)ın bağlı bulunduğu kuruluş ve kurum adresi, varsa e-mail adresi; (iv) en çok 150 kelimelik Türkçe özet; (v) en çok 150 kelimelik İngilizce özet; (vi) varsa, yazar(lar)ın yardımlarını gördüğü kişi/kurumlara teşekkür; ve (vii) Türkçe ve İngilizce anahtar sözcükler.
4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tabloların üzerinde, şekillerin altında yer almalı, kaynaklar ise tablo ve şekillerin altına yazılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
5. Yazılarda verilecek notlar yazının sonuna eklenmelidir.
6. Kaynaklara göndermeler metin içinde, aşağıdaki örneklerde gösterildiği gibi yapılmalıdır:

.....belirtmiştir (Alkin, 1982: 210-5).

Griffin (1970a: 15-20) ileri sürmektedir.

(Gupta vd., 1982: 286-7).

(Rivera-Batiz ve Rivera-Batiz, 1989: 247-9; Dornbusch, 1980: 19-23)

7. Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtilmeli, gönderme yapılmayan kaynaklar kaynakçaya konulmamalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları belirtilmelidir. Kaynakçada aşağıda örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

### Kitaplar:

Kenen, P.B. (1989), *The International Economy*, Englewood Cliffs, N. J. 07632: Prentice-Hall, Inc.

**Dergiler:**

Langeheine, B. ve U. Weinstock (1985), "Graduate Integration", *Journal of Common Market Studies*, 23(3), 185-97.

**Derlemeler:**

Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", P. King (der.), *International Economics and International Economic Policy : A Reader* içinde, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-82.

8. Bu kurallara uymayan yazılar, gerekli düzeltmelerin yapılması için yazarlara geri gönderilir. Yazının yayımlanması halinde makalenin yer aldığı derginin 1 kopyası (10 adet ayrı basım) yazarlara ücretsiz gönderilir.



