

## THE REQUIREMENTS OF FOREIGN BORROWING AND TWO-GAP THEORY: A CASE OF TURKEY

Ömer EROĞLU\*

Stephen HEYCOCK \*\*

### *Abstract:*

This study has examined empirically the need of foreign borrowing, and foreign debt burden of Turkey from 1963 to 1995. The two-gap analysis was used to assess the requirements of foreign resources as additional to domestic resources in order to achieve a reasonable target growth rate of national income. This study has shown that, in the light of two-gap analysis, foreign aid will still continue to play a crucial role during the Seventh Five Year Plan period (1996-2000) by helping to overcome foreign exchange constraints, although it has put Turkey under a large foreign indebtedness. However, as long as the economy keeps its ability to repay foreign debt, it is beneficial for the economic development of Turkey.

### *Özet:*

#### **Dış Borçlanma Gereksinimi ve İki Açık Teorisi: Türkiye Örneği**

Bu çalışma ampirik olarak, Türkiye'nin dış borç problemi ve dış borçlanma ihtiyacını, 1963-95 yılları arasındaki verileri kullanarak incelemektedir. İki açık teorisi analizi, Türkiye ekonomisinde, milli

---

\* EROĞLU, O. Lecturer in İnönü University

\*\*HEYCOCK, S. Lecturer in Bradford University

**Keywords:** Turkish Economy, Foreign Aid, Foreign Debt, Two-Gap Analysis, Foreign Exchange Constraints.

**Anahtar Kelimeler:** Türkiye ekonomisi, dış yardım, dış borç, iki açık analizi, döviz darboğazı kısıtlamaları.

gelirin makul ölçüde bir büyüme hızına ulaşabilmesi için yurt içi kaynaklara ek olarak ne kadar dış kaynaklara gereksinimi olduğunu ölçmek için kullanılmıştır. Bu çalışma sonucunda iki açık teorisi analizine göre dış yardımlar ve krediler, 7. Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemi boyunca, Türkiye'nin önemli miktarda dış borç stoku ile karşışarşıya kalmasına rağmen, döviz darboğazı kısıtlamalarının çözümüne yardımcı olmak suretiyle önemli rol oynamaya devam etmektedir. Ekonomi dış borç ödeme kabiliyetini koruduğu sürece, dış yardımlar ve diğer kaynaklar Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına faydalı olmaktadır.

### **I: Introduction:**

It is clear that foreign aid and other components of foreign aid capital have a positive impact, directly or indirectly, on economic development of the Turkish economy and have improved the productive capacity of the Turkish economy (Eroğlu, 1994). However, on the other hand, after the mid 1950s Turkey's industrialization strategy and rapid economic growth, which relied heavily on foreign capital inflows to finance its intermediate and capital goods imports, had put Turkey into a large foreign indebtedness.

Balance of payment crises and foreign indebtedness, associated with this strategy, is one of the major features of the Turkish economy, often leading to exogenously imposed stabilization measures. Such stabilization measures were negotiated with the IMF in 1958, 1970, 1978-79 and finally in 1980 (Kıray, 1990). Of these, the 1980 programme stands out as the most radical in terms of the extent of structural change it sought to achieve. The implementation of the 1980 programme which liberalized and opened the Turkish economy to world markets has been accompanied by unprecedented levels of foreign capital inflows, which has increased steadily the debt burden of the economy.

In this paper, we first concentrate on Turkey's foreign debt and then explore the theory of dual-gap analysis to examine the requirements of foreign borrowing and finally determine the borrowing need for foreign resources by using two-gap analysis.



## II: A Profile of Turkish Foreign Debt:

One of the major economic problems of the 1980s and 1990s is the external debt of developing countries. This debt problem has reached an unprecedented level which is menacing the international economic and financial systems. The debt burden of debt servicing is growing rapidly. It was estimated that the total stock of external debt of LDCs had climbed to about \$1478 billion by the end of 1991, from \$86.6 billion in 1970, \$446 billion in 1980 and \$1095 billion in 1985 (OECD, 1992, p.54; Ersoy, 1989). This growing amount of the external debt burden of the developing countries constitutes a potential and major world crisis for the present international economic order. The development of the foreign debt of developing countries can be seen from Table I.

The recent overall trend in long term-debt has been relatively flat, \$1129 billion in 1991, just 4.5 percent above its 1989 level. In comparison, the recent expansion trend of short-term debt is more noticeably increasing by 25 percent in the same period to reach \$318 billion in 1991. It is also estimated that aggregate debt service declined by over \$8 billion to \$151 billion in 1991, which is the lowest level since 1987.

After casting a glance at the external debt burden of the developing countries, we now turn to Turkey's foreign debt problem. Turkey's outstanding foreign debt and debt service for the period of 1963-91 is shown in Table II. Foreign indebtedness has continued to be a problem for Turkey throughout its existence. Turkey's foreign debt is as old as the Turkish Republic. Before the Republic of Turkey, the Ottoman Empire had simultaneously accumulated a huge debt in the 1854-1914 period<sup>1</sup> and Turkey was obliged to repay a fraction of the Ottoman debt amounting to 129 million Turkish Liras under the treaty of Lausanne (Krueger, 1974, pp. 4-5). Thus, the new republic of Turkey found itself saddled with massive debt servicing obligations but with little control over its ability to

---

<sup>1</sup> Between 1854 and 1875, 15 loans totalling £220 million were issued, primarily to finance budget deficits, and pay back old loans, then the burden of the debt increased rapidly, and the annual service charges rose from 10 percent of total government revenues in the early 1860s to 33 percent in the late 1860s and to 67 percent in 1874. See, Kiray, E., (1990).

service them. The final payment on the Ottoman debt of the 1854-1914 period was made by Turkey in 1954, exactly a century after the first loan (Kıray, 1990).

**Table I:**  
Total Disbursed Debt of Developing Countries at Year-ends of  
1983-91 by Source and Terms of Lending

(\$ Billion)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
<b>Long-Term Debt</b>									
I. OECD Countries	524	551	602	646	705	714	696	700	718
-A. ODA	60	60	74	90	112	114	117	130	135
-B. Tot. Export crd.	128	139	162	181	205	201	188	214	225
Official export crd.	53	62	73	81	96	91	97	101	
Quar. Supplier crd.	34	32	35	37	36	50	26	39	
Quarant. Bank crd.	42	45	54	64	73	59	64	75	
-C. Financial Markets	324	339	353	361	374	383	374	337	340
Banks	297	311	315	317	325	332	317	277	
Bonds	26	29	39	44	48	51	57	61	
-D. Other Private	12	12	13	13	15	16	17	18	18
II. Multilateral	111	118	146	178	214	209	216	240	253
Of Which Concessional	34	37	42	49	57	61	66	75	
Non-concessional	77	81	104	129	157	149	150	165	
Memo: Total IMF	32	34	38	40	41	34	32	32	33
III. Non-OECD C.	119	107	116	128	153	161	167	165	158
<b>Sub-Total: Long-Term Debt</b>	<b>754</b>	<b>776</b>	<b>865</b>	<b>951</b>	<b>1072</b>	<b>1084</b>	<b>1080</b>	<b>1105</b>	<b>1129</b>
Of Which Concessional	167	161	185	211	256	267	279	299	
Non-concessional	587	615	680	740	816	817	801	806	
<b>Short-Term Debt</b>									
Banks	168	156	177	184	197	200	202	244	252
Export Credits	25	25	31	38	45	47	51	62	66
<b>Sub-total: Short- Term Debt</b>	<b>193</b>	<b>181</b>	<b>208</b>	<b>222</b>	<b>242</b>	<b>247</b>	<b>252</b>	<b>305</b>	<b>318</b>
Other identified liabi.	20	20	22	21	27	30	27	32	31
<b>Total External Debt</b>	<b>968</b>	<b>977</b>	<b>1095</b>	<b>1195</b>	<b>1341</b>	<b>1360</b>	<b>1359</b>	<b>1442</b>	<b>1478</b>

Source: OECD, (1992), Table V.1, p.54.

**Table II:**  
Turkey's External Debt and Debt Service for 1963-91

(\$ Million)

Years	Total Foreign Debt	Foreign Debt		Repayment
		Principal	Interest	Total
1963	659	114	31	145
1964	856	110	34	144
1965	1 434	184	32	216
1966	1 597	146	31	177
1967	1 710	128	34	162
1968	1 883	72	34	106
1969	2 052	108	44	152
1970	2 297	158	47	205
1971	2 467	91	47	138
1972	2 567	235	62	297
1973	2 914	72	59	131
1974	3 150	126	102	228
1975	3 250	118	124	242
1976	4 037	119	217	336
1977	4 609	214	320	534
1978	6 291	301	489	790
1979	14 234	747	546	1 293
1980	16 227	648	668	1 316
1981	16 841	689	1 193	1 882
1982	17 619	953	1 465	2 418
1983	18 385	1 081	1 442	2 523
1984	20 659	1 907	1 607	3 514
1985	25 476	2 208	1 753	3 961
1986	32 101	2 145	2 134	4 307
1987	40 228	2 687	2 387	5 074
1988	40 722	3 927	2 799	6 726
1989	41 751	4 023	2 907	6 930
1990	49 035	3 938	3 264	7 202
1991	50 489	4 070	3 440	7 510
1992	55 592	4 871	3 439	8 310
1993	67 356	4 412	3 574	7 986
1994	65 601	5 448	3 923	9 371
1995	73 278	5 667	4 303	9 970

Sources: Central Bank of Turkey and Under-Secretariat of the Treasury and Foreign Trade.



Turkey had an export surplus during the Second World War which resulted in accumulation of gold and foreign exchange reserves. However, since then the balance of current account situation has been characterized by chronic foreign exchange shortage, except for the years, 1973, 1988 and 1989. The deficit on current account averaged about \$120 million per year in the 1950s and \$180 million in the 1960s. This chronic current account deficit increased sharply after the first oil shock and reached its peak level of \$3409 million in 1980 (SPO, 1995). The chronic deficits on current account have implied a continuous need to borrow from abroad. The excessive borrowing to meet the deficit and to service external debt from commercial sources in the 1950s led to a liquidity crisis and an unmanageable debt structure in 1958, which required remedial debt relief in the late 1950s and 1960s.

By the end of 1957, Turkey's external deficit had reached crisis proportions and foreign resources were obtained in critical periods from supplier credits, commercial bank loans to the Central Bank and withdrawals from the IMF. The total foreign debt had reached \$1011 million which is about three times the export earnings in 1957, while foreign debt repayment was running at over \$80 million per year. Then, the stabilization program of 1958 was imposed on Turkey. The stabilization program had several parts, which are (1) alterations in the exchange-rate system, which (2) enabled an immediate inflow of imports, (3) removal of the source of inflationary pressure, and (4) restructuring and consolidation of Turkish foreign indebtedness. In support of the devaluation and stabilization program of 1958, a package of external assistance was arranged under a multilateral debt conference organized by the OECD. The liquidity crisis was solved by consolidating the commercial arrears and debts and converting them into long-term loans. The consolidated amount was \$443 million, which included the outstanding arrears amortization and interest payments due till January 1964. This debt rescheduling resulted in reducing debt payments to \$43 million in 1959 and \$18 million in 1960, which would have been otherwise due by \$280 million in 1959 (World Bank, 1975, p.130).

Net transfers (gross disbursements minus amortization and interest) were very small in the period 1960-64 because of high repayments falling due on the 1958-59 debt-relief exercise. However, later by improving debt management and a subsequent debt-relief exercise, net transfers

represented 44 percent of gross disbursement in 1972. The debt structure has improved considerably due to successive debt rescheduling and refinancing, and the increasing official external assistance at concessional terms.

Although the immediate liquidity problems of Turkey were solved by 1958 debt rescheduling, Turkey still needed long term development financing and received official external assistance during the 1960s from the OECD Consortium, consisting of fourteen members. However, the inflows of official foreign aid at concessionary terms was dwarfed by short term movements of private capital during the 1970s (Hale 1981, p.241). At the end of 1970, Turkey's external debt outstanding was \$1900 million, compared to \$732 million at the end of 1960. Nevertheless, Turkey's debt position was not at this stage considered particularly serious, and still largely consisted of long-term loans made at concessionary interest rates. The foreign debt burden reached \$14.1 billion in 1978, more than half of it was short-term credit which was only \$15 million in 1970, as the widening foreign trade deficit was increasingly covered by short-term commercial credits, for which a high price was paid.

Meanwhile, the interest rate on public sector foreign borrowing rose markedly, while the average maturity of the credits fell. In fact, Turkey was quite unable to service her massive debt burden. Turkey's growing indebtedness was part of a world-wide trend, as the international banking system recycled the massive surplus of OPEC states after 1974. Debt servicing and oil imports together in 1979 were equivalent to over three-quarters of her export earnings and workers' remittances.

Faced with this huge debt overhang, Turkey heavily borrowed on a short-term basis to cover the expected trade deficit and to sustain an average annual rate of growth of 7.7 during 1973-76 in the face of a severe international recession. The heavy reliance on short-term borrowing proved costly, as the sharp increase in the external debt burden led to a loss in credit-worthiness and finally, to a full scale payment crisis in 1977. It was only then that Turkey felt it necessary to adjust to the new set of conditions. In March 1978, the government signed a letter of intent to the IMF providing for drawing rights worth \$45 million over two years, although these Special Drawing Rights (SDRs) were not expected to cover more than a small proportion of the debt. However, The IMF

became dissatisfied by the government's failure to adopt what the Fund regarded as sufficiently stringent devaluation, monetary and fiscal measures, so that second and third part of this credit was unreleased. In July 1979, a second letter of intent was signed, providing \$300 million in SDRs over one year. Nevertheless, the IMF had again broken down, and the Fund waited to release the second to fourth parts of credit covered by the 1979 agreement until January 1980, when the new government had announced a 48 percent devaluation of the Turkish Lira and further measures to curb the public sector deficit (Hale 1981, p.243).

The series of stabilization programs and two corresponding IMF standby arrangements, one in early 1978 and the other in 1979, proved unsuccessful. Until January 1980, the various adjustment measures undertaken by the authorities are described as "too little, too late" (Celasun, Rodrik 1989). However, the comprehensive package of policy measures introduced in January 1980 was unexpectedly bold in terms of its anti-inflationary measures as well as its quantitative aspects.

The causes of this debt crisis of 1977 were the sharp and continuous deterioration of the current account balance after 1973. It is customary to blame this outcome at least partly on the oil shock of 1973-4 and its consequences. After this external shock of 1973, the current account surpluses of Turkey were rapidly transformed into deficits which kept on growing. A growing public sector deficit lay behind these deficits. The rise in net external borrowing of 9.1 percent as a share of GNP between 1973 and 1977 are accounted for by the deterioration of the public sector balance and by the decrease in private net savings (Rodrik 1988).

The causes of the debt crisis of the 1970s are also associated with the economic policy of the 1970s that the government has to play an important role in solving the economic problems encountered, and take an active part in increasing rate of economic growth (Ersoy 1989). As a result of this approach, the role of government has increased in directing economic activities and limiting the function of the market. The government has played a dominant role in the economy and the function of the private sector was limited, and the share of state enterprises in production and investment rose steadily throughout the 1960s and 1970s. During this period, Turkey, like the majority of LDCs, implemented an inward-looking import-substitution economic policy.



Towards the end of the 1970s, a liberal economic strategy was drawn up by some international institutes and academic circles, in order to find solutions for the problems encountered including inflation, over-valued exchange rates, excessive internal and external governmental controls over economic activities, weak monetary policies and large unbalanced budgets, balance of payments deficits and external debt problems. The international institutes, like the IMF and the World Bank, accepted the liberal economic strategy for LDCs as a way out of these problems and they asked LDCs, which wanted loans from them or from other international financial institutes, to implement this policy as a precondition for obtaining foreign loans.

Turkey, like many countries of Asia and Latin America, started to implement the liberal economic strategy in order to borrow from the IMF, the World Bank or from other financial institutes. Turkey put into force an outward-looking liberal economic strategy on 24 January 1980 to solve its economic problems. The basic targets and the main philosophy of this economic stability program were to release a genuine market economy and reduce state intervention in the economy, and attach a greater importance to the price and market-mechanisms in the distribution of resources.

After the implementation of the economic stabilisation and adjustment programme, Turkey started to obtain successful results in economic growth, which increased gradually from -1.1 percent in 1980 to 4.1 in 1981 and 8.0 in 1986, and a better balance of payments performance enhancing external credit-worthiness. Consequently, Turkey's external debt problem has grown reaching \$25476 million in 1985 and \$41382 million in 1990. The growing of Turkey's external debt burden is shown in Table III.

**Table III:**  
**Turkey's External Debt and Related Ratios.** (Million \$)

	1980	1986	1987	1990	1993	1994	1995
<b>Total Debt</b>	16222	32101	40228	49035	67356	65601	73278
<b>Medium and long-term debt</b>	13722	25752	32605	39535	48823	54291	57577
Total Multilateral	3242	7839	9802	9564	8674	9183	9081
of Which:							
-IMF	1054	1085	770	0	0	344	573
-World Bank, IDA, IFC	1438	4917	6550	6435	5440	5380	5191
-Europ. Investment Bank	447	571	675	604	250	264	86
-Europ. Resettlement Fund	253	1216	1757	2439	2952	3065	3114
-Islamic Develop. Bank	35	12	15	68	15	117	108
-Opec Fund	15	30	25	10	2	0	0
-International Fund For Agricultural Development	-	8	10	8	15	13	9
Total Bilateral	6026	9646	11680	12984	18153	20678	21558
-OECD	5253	8049	10086	11652	16607	19001	19552
-OPEC	392	1013	1066	564	317	236	247
-Other Countries	381	584	528	768	1229	1441	1759
Commercial banks and bonds.	3436	4968	6391	10720	15706	16113	16532
Private Lenders	1018	2709	4732	6267	6290	8317	10406
<b>Short Term Debt</b>	2500	6349	7623	9500	18533	11310	15701
<b>RATIOS</b>							
Total Debt/ GNP	27.8	55.6	59.3	44.6	37.04	50.12	42.63
Med. and long-term debt/ GNP	23.5	44.6	48.1	36.0	26.85	41.47	33.50
Short term debt/ GNP	4.3	11.0	11.2	8.6	10.19	8.65	9.13
Debt Service /GNP	-	8.2	8.8	6.4	4.4	7.2	5.8

Sources: Central Bank of Turkey and Under-Secretariat of the Treasury and Foreign Trade and World Bank Debt Tables, 1991-92.

As shown in Table III., Turkey's external debt burden has increased over four times during the period 1980-1995. In the same period, the medium and long-term debt grew by 320 percent, and bilateral credits increased by 258 percent. The highest increase took place in the short term debt during the period 1980-87 and worsened the external debt problem of Turkey because of the shorter term maturity and the high interest rates, but after 1987, mainly as a consequence of high short-term debt repayment of the Central Bank of Turkey (OECD 1991, p.42), the growth of foreign debt slowed down substantially and this type of debt has kept its level around \$6.5 billion. But after 1990, short term debt started to increase and reached its peak level of 18,533 million dollars in 1993.

The total debt/GNP increased from 27.8 percent to 42.6 percent during the period of 1980-95, reached its peak level of 59.3 percent in 1987. While the medium and long-term debt/GNP rose from 23.5 percent to 36.0 percent, the short-term debt/GNP increased from 4.3 percent to 9.1 percent since the liberal economic strategy increased the credit-worthiness of Turkey in the international financial market. This led to a greater willingness on the part of official international bodies to offer further assistance, and hence improved Turkey's overall standing on the international financial market, but has not solved the basic problem of foreign indebtedness, particularly in view of the continuing deficits on current account. The heavy trade and current account deficits with the deduction of workers' remittances from abroad compelled Turkey to resort to mainly short-term and high interest borrowing in order to avoid imminent insolvency in the early 1980s.

The direct result was a heavy pressure of annuities (repayments of principal and interest). Interest payments alone surged from \$546 million in 1979 and \$668 million in 1980 to \$1193 million in 1981 and \$4303 million in 1995. Due to the short-term character of part of the foreign capital inflows, total annuities increased to \$9970 million in 1995. By looking at these increasing annuities, it is possible to say that Turkey would face periods of negative net foreign transfers, in contrast to the past period of receiving positive transfers from abroad.

The Seventh Five Year Plan (1996-2000) contains several important targets that bear upon debt aspects. The plan envisages an average economic growth of 7.1 percent per annum. Inflation rate is expected to fall to 8.1 percent by 2000. The current account is expected to be -3.9 billion dolar at the end of plan period. The debt to GNP ratio is expected to decline to 27.1 percent by 2000. Three debt management objectives in the plan are to increase the share of medium and long-term debt in total debt, to reduce the share of short-term debt, and to increase the share of the private sector in foreign financing.

### **III: The Two-Gap Theory as an Explanation of Foreign Borrowing:**

In this section, the role of foreign borrowing in the development process will be considered in terms of dual-gap analysis. It has been



accepted by most international and development economists that foreign capital flows can move savings from areas of low to high productivity, and transfer foreign exchange to areas experiencing a temporary shortage (Lessard, Williamson 1985, p.2).

The beneficial aspects of foreign capital inflows are embodied in the classic two-gap model, which is a framework that emphasizes the importance of foreign capital inflows for both augmenting domestic savings and providing the foreign exchange needed for capital goods imports as a vehicle for capital accumulation and increased growth. Traditionally, the role of foreign borrowing was seen by countries as a supplement to domestic savings to bridge a savings-investment-gap for the achievement of faster growth (Thirlwall 1989, p.294). However, the dual-gap analysis pioneered by Hollis Chenery and his collaborators shows that foreign borrowing may also be viewed as a supplement to foreign exchange to achieve a faster rate of growth, and foreign borrowing must fill the larger of the two gaps if the target growth rate is to be achieved because growth at any time is limited by the bigger of the two-gaps: ie, investment-savings gap or import-export gap. This implies that the needed foreign aid or capital is determined by the larger of the two-gaps (Thirlwall, El-Shibly 1981, Fei, Ranis 1968).

A more well known two-gap model was presented by Chenery and Strout (1966) in a paper as part of an exercise in forecasting aid requirement. In this model, there are seen to be three constraints on growth. The first constraint is the supply of skills and organizational ability. Chenery and Strout (1966) formalised the need for technical assistance by limiting the capacity to invest. This constraint is assumed to be binding at low income levels. The second constraint is the supply of domestic savings which is called the savings gap. Finally, the third constraint is the supply of imported goods and services. This is called the foreign exchange gap or trade gap, which emerges when the exogenously determined rate of growth is insufficient to keep pace with the growing demand for imports. Whilst ex-post the two gaps, the savings and trade gaps, must be identical<sup>2</sup>, there is no reason to believe that this will be the

---

<sup>2</sup> This identity follows from national accounting conventions; see, for example, Ghatak, S., (1986) Chapter 6.

case ex-ante: foreign capital inflows must be sufficient to fill whichever is the larger, if the target rate of growth is to be achieved. Notice that the two gaps cannot be added together.

The algebraic representation of the dual-gap analysis could be described by following the analysis of Chenery and Strout (1966) and Maizels and Nissanke (1984). Underlying the two-gap model is the well-known national income identities or accounting relationships. In national income accounting, an excess of investment over domestic savings is equivalent to a surplus of imports over exports. The national income equation can be written from the expenditure side as:

$$Y = C + I + X - M, \text{ National income equation;}$$

$$M + Y = C + I + X, \text{ Equality of supply and demand of total resources;}$$

$$Y = C + S, \quad \text{Disposition of income between consumption savings;}$$

and

$$M = X + F, \quad \text{Sources of import financing (Trade Gap);}$$

$$I = S + F, \quad \text{Sources of investment financing (Saving Gap);}$$

where;

Y = Gross National Product

C = Gross Consumption

I = Gross Investment

S = Gross Domestic Savings

X = Exports of Goods and Services

M = Imports of Goods and Services

F = Net Inflows of Foreign Resources

Since savings is equal to income minus consumption, we have:

$$S = I + X - M \text{ or}$$

$$I - S = M - X$$

A surplus of imports over exports financed by foreign borrowing allows a country to spend more than it produces or to invest more than it saves. The identity between the two gaps, the investment-savings (I-S) gap and the import-export gap, follows from the nature of the accounting procedures. When planned investment is greater than planned savings, the savings gap exists; when planned imports are greater than planned exports, a trade gap exists. However, there is no reason in principle why the two gaps should be equal in a planned sense (*ex-ante*). Usually, one of the gaps would be greater than the other. This is the starting point of dual-gap analysis.

The two gap extension of the Harrod-Domar growth model, which links economic growth to capital formation, shows what happens when some portion of the country's capital goods are imported. Growth requires investment goods, which may either be provided domestically by savings or be purchased from abroad by foreign exchange. In the Harrod-Domar growth model, the relation between growth and savings is given by the incremental capital-output ratio ( $v$ ), i.e.  $g=s/v$  or  $g=sp$ , where  $g$  is the growth rate,  $s$  the saving ratio and  $p$  the productivity of capital. Likewise, growth rate can be expressed as the product of the incremental output-import ratio  $m'$  and the import ratio to income, i.e.  $g=im'$  (Thirlwall 1989, p.296).

If we now suppose an economy with limited flexibility, in other words if there is no substitutability between domestic and foreign resources, the growth rate will be constrained by one of two factors, domestic saving-investment or foreign exchange, of whatever factor is the most limiting. If the growth rate permitted by domestic savings-investment is less than the growth rate permitted by the availability of foreign exchange, the trade gap does not become the limiting factor, and growth would be savings or investment-limited. In this case, the self-sustaining growth can be attained by using foreign aid or foreign resources to fill the temporary gap between savings and investment. If this constraint is not lifted by foreign resources, a proportion of foreign exchange available cannot be absorbed (at least for the purposes of growth). Thus, the unabsorbed portion of foreign exchange must be used to augment domestic savings and/or to raise the productivity of domestic resources by, for example, relaxing a skill constraint.



Contrarily, if the growth rate permitted by domestic savings-investment is higher than the growth rate permitted by the availability of foreign exchange, the trade gap becomes the limiting factor and growth would be trade limited. If this foreign exchange constraint is not lifted by foreign aid, a proportion of domestic savings would not be absorbed. In this case, some ways must be found of using unused domestic resources to earn more foreign exchange and/or to raise the productivity of imports. It is now clear that there will be resource waste as long as one resource constraint is dominant.

From simple growth equations [ $(g=s/v)$  or  $(g=sp)$  ], the required saving ratio ( $s^*$ ) to achieve a target rate of growth ( $r$ ) is  $s^*=r/p$  or  $s^*=rv$ , and the required import ratio ( $i^*$ ) is  $i^*=r/m'$ . After this formulation, we can say that if domestic savings is calculated to be less than the required level to achieve the target rate of growth, an investment-savings gap exists and it is equal at time  $t$  to:

$$I_t - S_t = s^*Y_t = (r/p) Y_t - sY_t$$

In the same way, if minimum import requirement to achieve the target growth rate is greater than the maximum level of export earnings available for investment purposes, an import-export gap or trade gap exists and it is equal at time  $t$  to:

$$M_t - X_t = i^*Y_t - iY_t = (r/m') Y_t - iY_t$$

If, in a country, the target rate of growth is to be achieved, then foreign capital inflows must fill the largest of the two gaps since two gaps are not additive. In the case of when the import-export gap is larger, the foreign borrowing to fill it will also fill the investment-saving gap. If the investment-saving gap is the larger, foreign borrowing to fill it will obviously cover the smaller foreign exchange gap.

### III.1: Investment-limited growth:

We assume to start with that the investment-saving gap is the larger of the two gaps and the balance of payments does not become the limiting factor, so that foreign aid or foreign borrowing must be sufficient to meet the temporary shortfall between investment ability and savings ability for the sake of achieving the target rate of growth. In the Chenery and Strout

(1966) model, the technical constraint on investment is stated as:

$$I_t = (1+\beta) I_{t-1}$$

where  $\beta$  is the rate of growth of technical capability which reflects the skill formation required of managers, skilled labour and civil servants in order to increase productive investment. This equation is introduced to reflect the fact that the absorptive capacity for additional investment in any period is limited by the supply of complementary inputs, which can only be increased as a result of the development process. Technical constraint is binding, as long as the level of investment that is technically possible is less than what is required to achieve the target rate of growth.

When the technical constraint is no longer binding, the level of investment is given by the target rate of growth, as follows:

$$I_t = vrY_t$$

It is clear that only one of the above investment equations, [ $I_t = (1+\beta) I_{t-1}$  or  $I_t = vrY_t$ ], will apply at any one time. During the period in which investment is determined by equation  $I_t = (1+\beta) I_{t-1}$  the growth constraint is the ability to invest, whereas when the  $I_t = vrY_t$  equation applies, this constraint is the growth target. In the latter case, the Harrod-Domar model is written so as to determine the required investment, given the target rate of growth.

In the Chenery and Strout (1966) model, the savings constraint is designed to include not only the marginal propensity to save but the government's ability to increase total savings by changes in tax structure and by other policies. For this reason, the savings function is expressed as a function of total GNP as follows:

$$S_t = S_0 + s'(Y_t - Y_0) = s_a Y_0 + s'(Y_t - Y_0) = (s_a - s')Y_0 + s'Y_t$$

where  $S_0$  is savings in the base period,  $s'$  is the marginal propensity to save,  $s_a$  the average savings ratio.

For any target rate of growth ( $r$ ), required foreign resources in the base year ( $F_0$ ) and in the  $t$  period ( $F_t$ ) is as follows:

$$F_0 = I_0 - S_0 = vrY_0 - s_a Y_0 = (vr - s_a)Y_0 ; \text{in the base year;}$$

$$F_t = vrY_t - [(s_a - s')Y_o + s'Y_t] \text{ or}$$

$$F_t = (vr-s')Y_t + (s'-s_a)Y_o ; \quad \text{in the } t \text{ year.}$$

The difference between borrowing requirement in the base year and in time  $t$  is the difference between equation  $F_o$  and  $F_t$ , which is as follows:

$$vr(Y_t - Y_o) - s'(Y_t - Y_o) \text{ or}$$

$$F_t - F_o = DI - DS$$

The investment-savings identity in time  $t$  is:

$$S_t = I_t - F_t^s \text{ or}$$

$$F_t^s = I_t - S_t$$

where the  $s$  superscript indicates that the foreign capital inflows is determined by the savings gap. This savings-investment identity is the same as before. According to the above equations, if foreign capital inflows are to decline ( $F_t < F_o$ ),  $DS$  must be greater than  $DI$ . In this case, the investment-savings gap will disappear, and the phase of investment-limited growth comes to an end, when domestic savings reach a level adequate to sustain the target rate of growth.

The target rate of growth ( $r$ ) can be achieved with exogenously given foreign capital inflows. In order to reduce the rate of foreign capital inflows or external borrowing requirements for a country, the marginal saving rate must exceed the required investment rate for the growth target ( $s' > vr$ ). Thus,  $s'$  and  $v$  are highly sensitive for reducing the external borrowing. The target rate of growth can be derived from the equation ( $F_t = (vr-s')Y_t + (s'-s_a)Y_o$ ) and can be expressed as:

$$r = 1/v [(s_a - s')Y_o/Y_t + s' + F_t/Y_t]$$

According to Chenery and Strout (1966), marginal saving rate ( $s'$ ) reflects the total effect of government policies on saving, and hence there is no reason to assume that it will remain constant throughout the period of transition.

### III.2: Trade Limited Growth:

A second constraint on the growth rate of developing countries arises from the limited availability of foreign exchange to pay for required imports of capital and intermediate goods. Even if a developing country has sufficient domestic resources to generate required savings, which is necessary, it is not sufficient for self-sustained growth. The bottle-neck, which could limit the possibility of accelerated growth initiated and will be maintained in the phase of investment limited growth with the help of foreign capital inflows, is the inability of the economy to change its productive structure in response to changing patterns of internal and external demand.

According to Chenery and Strout (1966), the process of growth with foreign capital inflows requires an adjustment in exports and imports to make the trade gap equal to the desired investment-saving gap that is achieved through the market mechanism or through government controls. However, as empirical analysis of Chenery and Strout (1966) shows, many developing countries have been unable to achieve this required adjustment in their productive structure. For the development process, a large increase is required in the supply of equipment, machinery and other complementary inputs that are normally imported by a developing country. In the case of an acute shortage of these goods due to the absence of foreign exchange, the economy will be unable to transform its potential savings into investment because of an insufficient supply of investment goods. Thus, the level of investment in a developing country will depend heavily on the availability of imported capital goods.

Models of foreign exchange or trade limited growth are called structuralist (Hunt 1989, pp.143-144) in the sense that a trade gap can only be reduced over time, without reducing the rate of growth by redirection of investment and other resources. It is argued that underdeveloped countries are confronted by the combined problems of limited export demand and an inflexible productive structure. Therefore, the central problem in trade limited growth is two-fold. On the one hand, heavy import requirements are imposed by relatively inelastic demand for manufactured goods. On the other hand, export growth requires the development of new export products, which is limited by productive capacity as well as organizational and institutional factors.



Foreign exchange constraint can be distinguished from foreign exchange shortage. According to Lal (1972) foreign exchange shortage is associated with an over-valued exchange rate and reflects a disequilibrium in the foreign exchange market, while foreign exchange constraint exists when the possibilities of increasing export have been exhausted and the import content of the production is unalterable.

In the presence of such structural rigidity and inflexible adjustment mechanisms, the inflow of foreign capital becomes necessary to achieve the target rate of growth. To demonstrate the magnitude of foreign capital required for the target rate of growth in the case of a foreign exchange or trade gap, the trade limit can be incorporated into the preceding analysis in a similar form as to the savings investment-limit. The import function has a similar form as to the savings function, as shown below:

$$M_t = M_0 + m'(Y_t - Y_0) = m_a Y_0 + m'(Y_t - Y_0)$$

where  $M_t$  is imports in year  $t$ ,  $M_0$  imports in the base period,  $m'$  marginal import ratio, and  $m_a$  is the average import ratio. This import equation represents the minimum level of imports required to sustain the planned target rate of growth. This import requirement results from the relatively inelastic demand for intermediate goods and investment goods which are imported due to the lack of a domestic supply.

At any time, the existing economic structure of a developing country may also limit the growth of export earnings. Exports in year  $t$  is given by:

$$X_t = X_0 (1 + x)^t \text{ or}$$

$$X_t = X_0 e^{xt}$$

where  $X$  are exports and  $x$  is the exogenous rate of export growth. The level of foreign capital inflows or foreign borrowing requirements in time  $t$  to fill the foreign exchange gap and achieve the target rate of growth is given by :

$$M_t = X_t + F_t^c \text{ or}$$

$$F_t^c = M_t - X_t$$

where the  $e$  superscript indicates that the level of foreign capital inflows is determined by the excess requirement of foreign exchange for imports over what is available from export proceeds. This expresses the requirement that the foreign capital inflows must be large enough to cover the minimum gap between import requirement and export earnings. By substituting the  $M_t$  and  $X_t$  equations into the  $F_t^e$  equation, we can find the level of required foreign capital inflows as follows:

$$F_t^e = m_a Y_o + m'(Y_t - Y_o) - X_o e^{xt}$$

For the possibility of a country's becoming independent from foreign capital inflows in the future,  $x$  must be greater than  $m'$ . The trade gap will only disappear, and trade-limited growth will come to an end, when exports rise to a level sufficient to meet the import requirements of the target rate of growth.

The actual level of capital inflows required to sustain the growth rate will be determined by whichever gap is larger, i.e. which of the savings or trade gaps is binding. Thus actual foreign capital inflows are given by :

$$F_t = \max (F_t^s, F_t^e)$$

As ex-post, it must be the case that:

$$F_t = I_t - S_t = M_t - X_t$$

As ex-ante, however, there is nothing about the way in which investment, savings, imports and exports are determined, to ensure that this equality will hold.

#### IV: Two-Gap Estimation for Turkey:

Foreign aid or foreign capital inflows as an instrument of economic development for developing countries was justified theoretically in the previous section by the two-gap analysis, in which there exists two fundamental constraints which frustrate any effort to take economic growth off the ground. Once the growth process has been initiated, this will enable the economy to generate enough domestic savings and earn sufficient foreign exchange through increased exports for all the required

investment and imports which are needed to sustain a target rate of growth. In the process of transformation of developing countries, this implies that the need for foreign capital is only a temporary phenomenon, which will be removed once these countries are firmly set on the path of self-sustaining growth.

In the 1960s, Chenery and his collaborators had used the two-gap analysis for Israel, Greece, Pakistan and Latin America to investigate the dominant resource constraint limiting growth, and to estimate future foreign resource requirements to achieve the target rate of growth. Thirlwall and El-Shibly (1981) have also attempted to evaluate quantitatively the savings-investment and import-export gap for Sudan which was based on two alternative growth rate assumptions. In this section, we follow their methodology to make quantitative estimates of investment requirements in relation to domestic savings forecast for the saving-investment gap, and import requirements in relation to expected export earnings for the trade gap.

To estimate the savings-investment gap, investment requirements are calculated from the simple Horrad-Domar growth model ( $g=s/v$ ). For the projected amount of domestic savings, a simple Keynesian savings function has been used. Given a target rate of growth ( $r$ ) and incremental capital-output ratio ( $v$ ), the savings-investment gap is estimated as the difference between the investment required and the projection of savings at the target level of income.

The trade gap is estimated in two alternative ways: First, a similar growth identity incorporating a fixed relationship between growth and import requirements ( $g=im'$ ) is used. Given the target rate of growth ( $r$ ) and an estimate of incremental output-import ratio ( $m'$ ), the required import as a proportion of output to achieve a target rate of growth can be calculated as  $(r/m')Y_t$ . Secondly, the alternative approach to the estimation of imports requirements is based on an import function derived from the growth equation. This approach disaggregates imports into the investment goods and consumption goods, and has an advantage by allowing for a change in  $m'$  when moved to a higher growth path.  $m'$  may rise or fall depending on the relation between the change in the growth rate and change in import requirements as investment ratio rises. For import function, the growth equation can be written as:



$$g = (iI + iC)m$$

Where  $iI$  is the ratio of investment goods imports to income and  $iC$  is the ratio of consumption goods imports to income. Then, growth equation can be written as:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \left( \frac{M_i}{I} \times \frac{I}{Y} + \frac{M_c}{C} \times \frac{C}{Y} \right) \frac{\dot{Y}}{M}$$

where  $M_i$  is investment goods imports,  $M_c$  is consumption goods imports,  $I$  investment,  $C$  consumption,  $M_i/I$  and  $M_c/C$  are the import coefficients of investment and consumption, respectively.

Multiplying both sides by  $Y$  and  $M$  and dividing by  $\dot{Y}$ , we have:

$$M = (M_i/I) I + (M_c/C) C$$

Exports were assumed to be exogenously determined and estimated with a simple trend growth of exports. Then, the trade gap was calculated as a difference between projected imports and exports at target rate of growth.

We now turn to the case of Turkey. We need a savings function, import function, export function and a value of incremental capital-output ratio for the estimation of two-gaps over the seventh five year development plan period 1996-2000. Two target rates of growth will be taken: one is 7.1 percent annual growth rate which is the target rate of growth of the plan, and the other is 5.5 percent which is the historical average growth rate between 1963-95. All the functions are estimated with 33 observations for the period 1963-95 at constant prices of 1994.

#### **IV.1: Investment Requirements:**

##### **IV.1.1: The incremental capital-output ratio:**

The calculation of investment requirements to sustain the target rate of growth requires an estimation of the incremental capital-output ratio. Thirlwall and El-Shibly stated that incremental capital-output ratio based on historical time series was unreliable and required act of faith. Therefore, they used the incremental capital-output ratio assumed by the



development plan. They also calculated it from the growth equation ( $g=s/v$ ) so that  $v=s/g$ . The average investment ratio (comprising both domestic and foreign savings) and the average of growth rate give an estimate for the incremental capital-output ratio ( $v$ ).

The assumed incremental capital-output ratio of Turkey is 3.15 (Herschlag 1988, p.114). It is also calculated by applying the growth formula  $v=s/g$ . The average investment ratio (comprising domestic and foreign savings) in the case of Turkey over the period 1963-95 is 0.19 , and the average rate of growth of output is 0.055 which gives a value of 3.43 for the incremental capital-output ratio ( $v$ ). However, the assumed incremental capital-output ratio is probably more realistic than the estimated one. Then, investment requirements in period  $t$  can be estimated from the equation:

$$I_t = vrY_t$$

$$I_t = (3.15) (0.071)Y_t, \text{ for the 7\% target rate of growth.}$$

$$I_t = (3.15) (0.055)Y_t, \text{ for the 5.5\% target rate of growth.}$$

#### IV.1.2: Savings function:

The simple Keynesian savings function has been used to estimate the level of domestic savings by Thirlwall and El-Shibly, where domestic savings are regressed on gross domestic product. The level of savings in developing countries is likely to be a function of many other variables such as the rate of growth of income, the distribution of income between rich and poor, the rate of interest, foreign capital inflows and exports, all affecting the ability and willingness to save. Although the importance of these factors in estimating savings cannot be denied, we restrict ourselves to the type of simple Keynesian savings function, since the time-series and cross-section evidence for a wide sample of countries gives the strongest support of all to the Keynesian hypothesis that the level of savings is primarily a function of the level of income. By applying this simple Keynesian savings function, we regressed the level of domestic savings on the level of national income and obtained the following results:

$$S_t = -12.836 + (0.250)Y_t; \quad R^2 = 0.97$$

$$(31.51)$$

Where the units of measurement are in billions of Turkish Liras at the constant prices of 1994. Here, and in the following  $R^2$  is the coefficient of total determination, and the figures in brackets under the regression coefficients are the t-test results.

Then, the investment-savings gap can be estimated for each year of the seventh five year development plan: 1996-2000,  $Y_t$  ( $t=1$  to 5), by applying the target rate of growth to the base year level of income ( $Y_0$ ).

#### IV.1.3: Import function:

As we have discussed earlier, there are two alternative ways for the calculation of import requirements to sustain the target rate of growth. The first way for projection of imports is to estimate the incremental output-import ratio  $m'$  which can be calculated by using the growth formula  $g=im'$  in a similar way as the estimation of the incremental capital-output ratio, where  $i$  is the historical ratio of imports to income ( $M/Y$ ). The average import ratio over the period 1963-95 is 0.14, and the average growth rate of output is 0.055. The historical incremental output-import ratio ( $m'$ ) is taken as 0.39 since  $m'=g/i = 0.055 / 0.14$ . Therefore, import requirements in years  $t$  can be estimated as:

$$M_t = (r / m')Y_t = (0.071 / 0.39)Y_t ; \text{ assuming a 7.1 percent growth rate of GNP,}$$

$$M_t = (r / m')Y_t = (0.055 / 0.39)Y_t ; \text{ assuming a 5.5 percent growth rate of GNP.}$$

An alternative approach for the projection of imports is to disaggregate imports into investment goods and consumption goods in the form of,

$$M = a_0 + a_1C + a_2I$$

where  $C$  is the level of consumption and  $I$  the level of investment. Using the above formula and regressing imports on consumption and investment, the import coefficients,  $a_1$  and  $a_2$ , on  $C$  and  $I$  can be used for forecasting imports requirements in year  $t$ . With Turkish data over the period 1963-95, the following result was obtained:

$$M = -6.387 + 0.248I + 0.127C; \quad R^2 = 0.93$$

$$(3.635) \quad (0.637)$$

again in the same units of measurement.

The results of the imports equation shows that coefficients of investment expenditure and consumption expenditure on imports are different. This reflects the fact that Turkish imports depend mostly on investment goods. However, the low t ratio of the consumption coefficient renders the consumption coefficient insignificant.

Hence, we also tried to estimate the import requirements by using the GNP as an explanatory variable in the import function so that the level of imports is a function of GNP. The rationale underlying GNP as an explanatory variable is that it is approximately an aggregate of consumption and investment. We regressed the level of imports on the level of national income and obtained the following results:

$$M_i = -10.267 + (0.168)Y_i; \quad R^2 = 92$$

$$(18.495)$$

#### IV.1.4: Exports function:

In most of the studies related to two-gap analysis such as Chenery and Eckstein (1970), Weisskopf (1972a, 1972b), Voivodas(1973), Thirlwall and El-Shibly (1981), exports are treated as exogenously determined and its growth rate is assumed to depend on the growth rate of foreign output, since the demand for the exports of a developing country is determined mainly by quota restriction and tariff policies of developed countries and supply conditions. The exports of Turkey are mainly agricultural or processed agricultural products and primary products. Even if about 70 percent of Turkish exports are classified under industrial products, most of those are agricultural based products like processed agricultural products, textiles and clothing (OECD 1993, p.100). Thus, the level of Turkish exports depend on supply conditions and the demand conditions of world markets. Therefore, treating Turkish exports as exogenous, an exponential trend rate of growth of exports was estimated as follows:

$$X_t = X_0 e^{0.089t} \quad R^2 = 0.97$$

Therefore, an export growth rate of 8.9 percent is assumed, and will be used in estimating the export-import gap.

#### IV.2: Dominant Constraint:

All the necessary equations and parameters of estimation in the previous section are used to calculate the ex-ante savings-investment gap and import-export gap for each year of the Seventh Five Year Development Plan. First, by assuming a target growth rate of 5.5 percent which is the average of the past 33 years, we estimated the savings-investment gap and trade gap, to determine the dominant constraint and the need of foreign aid required to achieve a target rate of growth.

For the years of the Seventh Five Year Development Plan, the estimates of the savings-investment and import-export gap associated with a target growth rate of 5.5 percent are shown in Table IV. As can be seen from Table IV., there are two saving-investment gaps: one based on the use of assumed incremental capital-output ratio of 3.15; the other based on the use of an estimated incremental capital-output ratio of 3.43. There are also three estimates of the import-export gap based on the use of the incremental output-import ratio, the estimated import coefficients of investment and consumption, and the estimated import coefficient of GNP respectively

By setting a target growth rate of 5.5 percent, it is clear that savings exceed investment and an investment-savings gap does not exist (which turns out to be a savings surplus) for both the assumed and estimated incremental capital-output ratio. Using the import coefficient of GNP higher estimates of the import requirement were obtained in comparison to the estimates based on the incremental output-import ratio and the import coefficients of investment and consumption. Export earnings exceeds import requirements based on the incremental output-import ratio while other import-export gaps turn out to be export surplus later. When we looked at the investment-savings gap and import-export gap, it is easy to say that the dominant constraint is the import-export gap which by far exceeds the investment-savings gap.



**Table IV:**

The Estimates of Investment-Savings Gap and Export-Import Gap Assuming a 5.5 percent growth of GNP.

At 1994 prices, in Billion T.L.

	1996	1997	1998	1999	2000
GNP	4,262,727	4,497,177	4,744,522	5,005,471	5,280,772
Savings	1,052,845	1,111,458	1,173,294	1,238,531	1,307,357
Investment (1)	738,517	779,136	821,988	867,198	914,894
I-S Gap (1)	314,328	332,322	351,306	371,333	392,463
Investment (2)	808,852	853,339	900,273	949,788	1,002,026
I-S Gap (2)	243,993	258,119	273,021	288,743	305,331
Export	647,817	705,472	768,259	836,634	911,095
Import (3)	601,154	634,217	669,099	705,899	744,724
M-X Gap (3)	+46,663	+71,255	+99,160	+130,735	+166,371
Import (4)	665,679	710,354	758,080	809,191	863,480
M-X Gap (4)	17,862	4,882	+10,179	+27,443	+47,615
Import (5)	716,128	755,516	797,069	840,909	887,160
M-X Gap (5)	68,311	50,044	28,810	4,215	+23,935

(1) Estimates of investment and I-S based on assumed incremental capital-output ratio ( $v=3.15$ ).

(2) Estimates of investment and I-S based on estimated incremental capital-output ratio ( $v=s/g=3.43$ ).

(3) Estimates of imports and M-X based on incremental output-import ratio ( $m'$ ).

(4) Estimates of imports and M-X based on coefficients of investment and consumption on imports.

(5) Estimates of imports and M-X based on coefficient of GNP on imports.

It is also evident from Table IV. that the investment-saving gaps, which are surplus, increase while import-export gaps decrease and turn out to be export surplus later. This indicates that given the parameter values, the needs of foreign aid for Turkey decrease, and Turkey will not be dependent on the inflows of foreign capital to sustain a target growth rate of 5.5 percent.

**Table V:**  
The Estimates of Investment-Savings Gap and Export-Import Gap  
Assuming a 7.1 percent growth of GNP.

At 1994 prices, in Billion T.L.

	1996	1997	1998	1999	2000
GNP	4,327,376	4,634,619	4,963,677	5,316,098	5,693,541
Savings	1,069,008	1,145,818	1,228,083	1,316,188	1,410,549
Investment (1)	967,818	1,036,533	1,110,126	1,188,945	1,273,360
I-S Gap (1)	101,190	109,285	117,957	127,243	137,189
Investment (2)	1,059,990	1,135,250	1,215,853	1,302,178	1,394,633
I-S Gap (2)	9,018	10,568	12,230	14,010	15,916
Export	647,817	705,472	768,259	836,634	911,095
Import (3)	787,804	843,738	903,644	967,802	1,036,516
M-X Gap (3)	139,987	138,266	135,385	131,168	125,421
Import (4)	675,265	731,097	792,088	858,770	931,722
M-X Gap (4)	27,448	25,625	23,829	22,136	20,627
Import (5)	726,989	778,606	833,888	893,094	956,505
M-X Gap (5)	79,172	73,134	65,629	56,460	45,410

(1) Estimates of investment and I-S based on assumed incremental capital-output ratio ( $v=3.15$ ).

(2) Estimates of investment and I-S based on estimated incremental capital-output ratio ( $v=s/g=3.43$ ).

(3) Estimates of imports and M-X based on incremental output-import ratio ( $m'$ ).

(4) Estimates of imports and M-X based on coefficients of investment and consumption on imports.

(5) Estimates of imports and M-X based on coefficient of GNP on imports.

Table V. shows the estimates of the savings-investment and import-export gaps, for the years of the Seventh Five Year Development Plan, associated with a target growth rate of 7.1 percent assumed by the Seventh Five Year Development Plan. As shown in Table V., there are two saying-investment gaps: one based on the use of an assumed incremental capital-output ratio of 3.15; the other based on the use of an estimated incremental capital-output ratio of 3.43. There are also three estimates of the import-export gap based on the use of the incremental

output-import ratio, the estimated import coefficients of investment and consumption, and the estimated import coefficient of GNP respectively.

By setting a target growth rate of 7.1 percent, domestic savings exceed investment and an investment-savings gap does not exist (which turns out to be a savings surplus) for both the assumed and estimated incremental capital-output ratios. Using the estimates based on the incremental output-import ratio we obtain higher estimates of the import requirement than the other estimates. All three import-export gaps decrease over time in absolute terms. When we looked at the investment-savings gap and import-export gap, it is easy to say that the dominant constraint is the import-export gap which by far exceeds the investment-savings gap.

It is evident from Table V. that the magnitude of both gaps for the year of the development plan has increased at a higher growth rate. It is also evident from Table V. that the investment-saving gaps, which are surplus, increase while import-export gaps decrease over time in absolute terms. This indicates that given the parameter values, the needs of foreign aid for Turkey decrease year by year and Turkey will need less foreign capital inflows to sustain a target growth rate of 7.1 percent.

#### **IV.3: A Comparison With the Seventh Five Year Development Plan Projection:**

When we compare the results above with the projection of the Seventh Five Year Development Plan which assumes a target growth rate of 7.1 percent, both the projection of savings surplus and import-export gap in the plan are larger than our estimation (SPO 1995, p.206). Despite our estimate of domestic savings, being almost the same as the plan estimate, excessive investment requirement in the plan is much larger than our estimate due to an overestimate of investment requirement in the plan. Also, investment requirement exceeds domestic savings and an investment savings gap does exist in plan period. When we compare the both gaps in the plan, the trade gap is much larger than the investment savings gap. Thus, it is easy to say that the dominant constraint is the import-export gap which exceeds the investment-savings gap in the plan. This result is the same as our estimation.



The growth rate of export earnings are assumed to be at 15.2 percent at 1994 constant prices in the plan. This is much higher than our estimate of 8.9 percent growth. The assumed import growth rate of 18.1 percent in the plan is also much higher than our estimate of 8.0 percent (SPO 1995, p.206).

### **V: Conclusion:**

The positive role of foreign aid on economic development of a developing country was explained by Chenery and Strout (1966) in the spirit of the Harrod-Domar model or in terms of the two-gap model where these inflows facilitated and accelerated growth by removing domestic savings gap and/or foreign exchange gap. Thus, after using simultaneous equations model to assess the impact of foreign aid on Turkish economy (Eroğlu 1994, Ch.6) we used the two-gap analysis to see how these successful effects operate and how much aid is needed for self-sustaining economic growth.

In this paper, we investigated the nature of foreign capital requirements to sustain the growth rate of economic development. It is found that Turkey is past the two early stages of capacity limited and investment limited growth, and is now at the stage of trade limited growth. This also shows that foreign capital was successful in promoting the economic development of Turkey, and it will be useful to overcome foreign exchange constraints in the near future although it has put Turkey into the largest foreign indebtedness ever seen before. However, as long as the economy keeps its ability to repay foreign debt, it is beneficial for the economic development of Turkey.

The increased savings rate by using foreign resources helped Turkey to overcome savings constraint in economic growth as shown by two-gap analysis. In other words, Turkey has past the two early stages of capacity limited and investment limited growth by the help of foreign aid, and now needs some more foreign aid to overcome foreign exchange constraints in the near future.

Here, we have to state that if a country wishes to achieve rapid economic growth, it should make maximum efforts directed towards raising domestic savings, while the country continues to be obliged to



- Krueger, A. O., (1974), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey*, Columbia University Press, National Bureau of Economic Research., New York, 1974.
- Lal, D., (1972), "The foreign Exchange Bottleneck Revisited: A Geometric Note", *Economic Development and Cultural Change*, Vol:20, July.
- Lessard, D. R. and J. Williamson, (1985), *Financial Intermediation Beyond the Debt Crisis*, Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Maizels. A. and M.K. Nissanke. (1984) "Motivation for Aid to Developing Countries", *World Development*, Vol:12, No:9.
- OECD. (1991). *OECD Economic Surveys: Turkey*, Paris.
- OECD. (1992), *Financing and External Debt of Developing Countries: 1991 Survey*, OECD. Paris.
- OECD. (1993), *Economic Surveys: Turkey*, Paris.
- Rodrik, D., (1988), "External Debt and Economic Performance in Turkey", in *Liberalization and the Turkish Economy*, ed. by T. F. Nas and M. Odekon, Greenwood Press, London.
- SPO, (1995), *State Planning Organisation, The Seventh Five Year Development Plan*, Ankara, Turkey.
- Thirlwall, A. P., (1989), *Growth and Development with Special Reference to Developing Economies*, Fourth Edition, Macmillan, London.
- Thirlwall, A. P. and El-Shibly, (1981), "Dual-Gap Analysis for Sudan", *World Development*, February.
- Voivodas, C. S., (1973), "Exports, Foreign Capital Inflows and Economic Growth", *Journal of International Economics*, Vol:3.
- Weisskopf, T.E., (1972.a), "The Impact of Foreign Capital Inflows on Domestic Savings in Underdeveloped Countries", *Journal of International Economics*, Vol:2.
- Weisskopf, T.E., (1972.b), "An Econometric Test of Alternative Constraints on the Growth of Underdeveloped Countries", *Review of Economics and Statistics*, 54, 1.
- World Bank, (1975), *Turkey: Prospect and Problems of an Expanding Economy*, Washington.

accept foreign capital in those areas where domestic resources do not provide an adequate substitute. This domestic effort is necessary even if this involves difficult choices and unpleasant policies, because there is no escape for the implication that reliance on foreign capital only does not achieve a high and rapid growth forever.

## References

- Celaşun, M. and D. Rodrik. (1989), "Turkish Experience with Debt: Macroeconomic Policy and Performance", in *Developing Country Debt and the World Economy*, ed. by J. D. Sachs, National Bureau of Economic Research, The University of Chicago Press, London.
- Chenery, H.B. and Strout, A.M.(1966), "Foreign Assistance and Economic Development" *American Economic Review*, No:56.
- Chenery H.B. and P. Eckstein, (1970), "Development Alternatives for Latin America", *Journal of Political Economy*, Vol: 78, p.966-1006.
- Eroğlu, O. (1994) *Foreign Aid and Economic Development in Turkey*, Ph.D Thesis, Bradford University, Bradford.
- Ersoy, A.. (1989). "Liberal Economic Strategy for Debt Crisis Management: The Case of Turkey", in *Growth and External Debt Management*, ed. by H.W. Singer and S. Sharma, Macmillan Press Ltd., London.
- Fei, J. C. H. and G. Ranis, (1968), "Foreign Assistance and Economic Development Revisited", *American Economic Review*, September 1968.
- Ghatak, S., (1986), *An Introduction to Development Economics*, Allen & Unwin Ltd., London.
- Hale, W., (1981), *The Political and Economic Development of Modern Turkey*, Croom Helm, London.
- Hershlag, Z.Y., (1988), *The Contemporary Turkish Economy*, Routledge: London.
- Hunt, D. (1989), *Economic Theories of Development: An Analysis of Competing Paradigms*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- Kıray, E., (1990), "Turkish Debt and Conditionality in Historical Perspective: A Comparison of the 1980s with the 1860s". in *The Political Economy of Turkey : Debt, Adjustment and Sustainability*, ed. by T. Arıcanlı and D. Rodrik, Macmillan Press Ltd., London.

# PARA POLİTİKASININ ÖLÇÜLMESİNDE YENİ GELİŞMELER VE TÜRKİYE İÇİN PARA POLİTİKASI ENDEKSLERİ

Hacer Oğuz\*

## Özet:

Bu çalışmada Bernanke ve Mihov'un (1995) yarı-yapısal VAR yöntemi kullanılarak, Türkiye için para politikası endeksleri oluşturulmuştur. Bu yazarların yöntemi, benzer yarı-yapısal VAR yöntemlerinden farklı olarak para politikası hakkındaki bilgiyi banka rezerv piyasasındaki değişkenlerden çıkarmaktadır. Para politikasının genel göstergesi olarak oluşturulan para politikası durum endeksindeki egzojen şoklara sistemdeki değişkenlerin tepkisi, teorik beklentilere uygundur. Merkez Bankası'nın uygulama prosedürüne ilişkin kısıtlamaların empoze edildiği banka rezerv piyasası modelinin tahminleri TCMB'nin belirli bir uygulama prosedürüne bağlı kalamadığını göstermektedir. Ayrıca, oluşturulan endekslere göre Türkiye'de para politikası beklentileri, politikanın yönü bakımından genel olarak sapsanız iken, para politikasının büyüklüğü bakımından sapsmalıdır.

---

\* Dr., Akdeniz Üniversitesi, İ.İ.B.F.

**Anahtar Sözcükler:** Banka Rezerv Piyasası, Para Politikası Süreci, Yarı-yapısal VAR Yöntemi, Genelleştirilmiş Moment Yöntemi, Para Politikası Endeksi

**Keywords:** The Bank Reserve Market, Monetary Policy Operating Procedure, Semi-structural VAR Method, Generalized Method of Moments, Monetary Policy Index.

**Abstract:****New Approaches to Measuring Monetary Policy and Monetary Policy Indexes for Turkey**

In this paper, by using Bernanke and Mihov's (1995) semi-structural VAR methodology, monetary policy indices are constructed for Turkey. These authors' methodology differs from similar semi-structural VAR methodologies with regard to extracting information about monetary policy from data regarding the bank reserve market. Shocks to constructed overall monetary policy index lead to theoretically expected responses by variables in the system. The estimates of the bank reserve market model, which include some operating procedure restrictions, show that CBRT could not rely on any operating procedures constantly. Expectations about the direction of monetary policy in Turkey are found unbiased generally, whereas expectations about their magnitudes display some deviations.

**I. Giriş**

İstenen sonuçlara götürecek doğru para politikası oluşturmanın birinci koşulu, mevcut para politikasını doğru olarak teşhis etmektir. Halen uygulanmakta olan politikanın yakın zamanda uygulanan politikaya göre genişletici mi yoksa daraltıcı mı olduğunun bilinmesi gerekir. Sorun, bunun nasıl saptanacağıdır. Para politikası hakkında bilgi verebilecek çeşitli değişkenler olmakla birlikte, bunlar ancak para politikasının yönü hakkında birbirleriyle çelişen bilgiler sunabilmektedir. Dolayısıyla, para politikasının doğru bir ölçüsünün oluşturulması gerekir. İkinci koşul ise para politikasını, politikadaki bir değişimin ekonomiye etkisini doğru tahmin ederek oluşturmaktır. Bu koşul da para politikasının yönü ve büyüklüğü hakkında doğru bir ölçüye sahip olmayı gerektirmektedir.

Para politikasının doğru bir ölçüsünün bulunması para politikası uygulayıcıları kadar parasal aktarma mekanizmalarıyla ilgilenen iktisatçılar için de önemlidir. Para politikasının reel ekonomiyi etkileyip etkilemediği, eğer etkiliyorsa, bunun ne tür aktarma mekanizmalarıyla gerçekleştiği, makroiktisadın en önemli ve tartışmalı iki konusudur. Parasal aktarma mekanizması, ara ve nihai değişkenlerin dışsal politika şoklarına karşı endojen davranışlarıyla ilgilidir. Bu mekanizmayı harekete geçiren dışsal güç (politika şoku) doğru biçimde belirlenmeden hiç bir aktarma mekanizması doğru olarak ortaya konamaz.



Geleneksel olarak para politikasının yönü ve büyüklüğü M1, M2 gibi parasal büyüklüklerin büyüme hızlarıyla ölçülmüştür. Fakat, bazı nedenlerle bunların para politikasının göstergesi olarak kullanılması doğru değildir. Birinci olarak, bu parasal büyüklükler para arzının bir göstergesi olarak para politikası uygulamaları hakkında bilgi sunabilen yegane değişkenler değildir. Para politikasının uygulanma süreci düşünülürse, bu süreçte para otoritesi makroekonomik amacına ulaşmak için ara hedef değişkeni olarak para arz büyüklüklerini seçebileceği gibi, bir faiz değişkenini de seçebilir. İkinci olarak, para politikasının göstergesi olarak belirli bir para arz büyüklüğü seçilmiş olsa dahi, bunun kendisinin para arzının doğru bir ölçüsü olduğu kesin değildir. Para arzının teorik olarak tanımlanmasında sorunlar vardır. Paranın farklı tanımlarına dayanarak geliştirilen farklı para arz ölçüleri para politikasının yönü hakkında farklı sonuçlar ortaya koyabilir. Para arzının ölçüsü olarak hangi parasal büyüklüğün seçildiği fark yaratmaktadır. Üçüncü olarak, finansal yenilikler, mevcut para arz tanımlarının yetersiz kalmasına neden olmaktadır.<sup>(1)</sup> Gerek finansal yenilikler gerekse yasal düzenlemeler paranın dolaşım hızını etkileyerek parasal büyüklüklerin tek başına para politikasının yönünün bir ölçüsü olarak kullanılamayacağını göstermektedir. Dördüncü olarak, parasal büyüklüklerin büyüme hızları çeşitli politika dışı faktörlerin etkisi altındadır. Para arzı tümüyle para otoritesinin kontrolünde olan egzojen bir değişken değildir. Merkez bankaları dışındaki bankalar, mevduat sahipleri ve bankalardan ödünç alanların davranışları da para arz sürecinde etkilidir. Dolayısıyla, para arz egzojen sürecinin tüm tarafları dikkate alındığında, para arzının tümüyle egzojen olmadığı görülür. Para politikası tipik olarak para otoritesinin ekonomideki gelişmelere tepki fonksiyonu yoluyla işlemektedir ve bu nedenle para arzı, kısmen endojendir.

Endojenlik sorunu para arz büyüklükleriyle sınırlı olmayıp, para politikası göstergesi olarak alınabilecek diğer değişkenler için de geçerlidir. Ekonomideki gelişmelere para politikasının endojen tepkisi para otoritesinin tepki fonksiyonuyla gerçekleşmektedir. Genel olarak söylenirse, para politikası tepki fonksiyonu yoluyla işlediğinden, para politikası değişkenleri endojen (beklenen) kısımlar da içermektedir. Para politikasındaki egzojen (beklenmeyen) kaymalar (para politikası şokları) belirlenmek isteniyorsa, egzojen kısmın endojen kısımdan ayrılması gerekir. Bu ise çözülmesi gereken bir belirleme (identification) problemidir.

Parasal aktarma mekanizmalarıyla ilgili süregiden tartışmaların altında bu belirleme problemine farklı yaklaşımlar yatmaktadır (Sims 1992:978). Para politikası değişkenlerinde, ekonomideki herhangi bir gelişmeye bağlı olmadan gerçekleşen değişimler, asıl üzerinde durulan ve belirlenmeye çalışılan kısımdır. “Beklenmeyen para politikası” ifadesi ile bu kısım vurgulanmaktadır. “Genel para politikası” ifadesi ise her iki kısmı birlikte vurgulamaktadır. Çalışmanın amacı yeni bir yöntemle belirleme problemini çözerek, para politikasının genel bir endeksini ve bunun endojen ve egzogen kısımlarını elde etmektir.

Çalışmanın II. bölümünde para politikasının ölçülmesinde izlenen yeni genel stratejiler özetlenmektedir. III. bölümde para politikası verilerine dayanan ve merkez bankasının para politikasını uygulama prosedürü hakkındaki bilgiyi kullanan genel stratejinin bir yöntemi olarak “yarı-yapısal vektör otoregresyon yöntemi (VAR)” tanıtılmaktadır. IV. bölümde yarı-yapısal VAR yönteminin uygulanacağı makroekonomik modelin bir kısmını oluşturan banka rezerv piyasası modelinin tanımlanması, tahmin edilmesi ve para politikası endekslerinin oluşturulması anlatılmaktadır. V. bölümde, Türkiye için para politikası endeksleri oluşturmak amacıyla daha önceki iki bölümde gösterilen yöntemin uygulanacağı genel çerçeve ve değişkenlerin tanımlanması üzerinde durulmaktadır. VI. bölümde oluşturulan modelin tahminiyle elde edilen para politikası endeksleri sunulmaktadır. Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

## II. Para Politikasının Ölçülmesinde İzlenen Yeni Stratejiler

Son yıllarda, geleneksel yöntemden farklı olarak, para politikasını ve bundaki değişimleri ölçmek için iki farklı genel strateji izlenmektedir (Bernanke ve Mihov 1995:3). Romer ve Romer’in (1989) öncülüğünde bir grup iktisatçı Friedman ve Schwarz’ın (1963) stratejisini izlemektedir. Friedman ve Schwarz’ın stratejisinde istatistiksel olmayan yöntemlerle para politikası şokları belirlenmektedir. Diğer bir ifadeyle, belirleme problemi informal biçimde çözülmektedir. Bu strateji istatistiksel bir yöntem izlemediği için anlatsal (narrative) olarak nitelendirilmelidir. Ekonominin reel kesimindeki gelişmelere bağlı olmaksızın para politikasındaki kaymaların gerçekleştiği dönemleri belirlemek için para otoritesini karar almaya götüren tarihsel süreç ve muhakeme biçimleri ile



parasal değişimle ilgili açıklamaları konu alan kayıtları incelemektedir (Romer ve Romer 1989:122). Friedman ve Schwartz, parasal şok olarak, temeldeki ekonomik gelişmelerden tümüyle bağımsız olan parasal hareketleri değil, ekonomik gelişmelerin biçimi veri iken paradaki her zamankinden farklı, alışılmamış hareketleri kastetmişlerdir (Romer ve Romer 1989:126). Romer ve Romer (1989), Friedman ve Schwartz'ın yöntemini daha sistematik hale getirmişlerdir. Romerler, para otoritesinin tüm beyanlarını, kayıtlarını okuyarak onların antiinflasyonist politikalara kaydıkları dönemleri saptamışlardır. Romerlerin yaklaşımı, para arz şoklarını para talep şoklarından ayırmak için politika yapıcının beyanlarını kullanmaktır. Diğer bir ifadeyle, Friedman ve Schwartz gibi belirleme problemini informal biçimde çözmektedirler. Fakat, bu yaklaşım subjektiftir. Politikadaki değişimleri egzogen ve endojen kısımlara ayırma sorunu devam etmektedir. Belirleme problemini çözememektedirler. Ayrıca, sadece politikadaki daralma dönemleriyle ilgili bilgi vermekte ve bunlar arasında politikanın şiddeti yönünden bir ayırım yapmamaktadır. Boschen ve Mills (1991) ise bu anlatsal yaklaşımla elde edilebilecek bilgiyi artırmak için, para otoritesinin beyanlarını içeren dökümanları okuyarak aylık bir endeks hazırlamışlardır. Bu endeksi hazırlarken merkez bankasının işsizliği ve enflasyonu düşürmeye verdiği nispi ağırlıkları kullanarak, her bir dönemdeki politikaları sıralamaya tabi tutmuşlardır. Ancak bunların yaklaşımında da subjektiflik ve belirleme sorunları devam etmektedir.

Para politikasının ölçülmesinde ikinci bir genel strateji ise, para politikasının verilere dayanan bir endeksini hazırlamak için, merkez bankasının para politikasını **uygulama prosedürü** (operating procedures) hakkındaki bilgiyi kullanmaktır. Para politikası uygulaması, özetle, makroekonomik hedeflerin saptanmasını; bu hedeflere ulaşmayı sağlayacak bir ara hedef değişkeninin seçilmesini ve bu değişkenin belli bir değerinin belirlenmesini; bu ara hedefe götüreceği bir uygulama hedef (operating target) değişkeninin seçilmesini ve bu değişkenin belirli bir değerinin belirlenmesini; ve para politikası araçlarını kullanarak bu saptanan hedeflere varmayı kapsamaktadır. Uygulama prosedüründe yer alan uygulama hedef değişkeni, para otoritesinin başka bir hedef değişkende dolaylı bir kontrol sağlamak amacıyla nisbeten doğrudan manipülasyon yapabildiği bir değişkendir. Ekonomideki gelişmelerden bağımsız olarak bu hedeflerin değiştirilmesi para politikasındaki bir

değişikliği göstermektedir. Dolayısıyla, bu hedef değişkenler, hem makroekonomik hedef değişkenindeki değişimleri önceden öngörebilen bir gösterge değişken ve hem de onları etkilemek için kullanılan araç değişkenidir. Üzerinde durduğumuz ikinci genel stratejide, para politikası uygulama hedef değişkeni olarak seçilen değişkenin para politikası hakkında bilgi sunduğu düşünülmektedir. Bu çalışmada bu ikinci genel strateji izlenecektir. Daha açık olarak, bu genel strateji, yarı-yapısal VAR yöntemi kullanılarak uygulanacaktır. Uygulama hedef değişkenini de içeren bir "yarı-yapısal vektör otoregresyon modeli" kurulup tahmin edilerek para politikası göstergeleri belirlenecektir.

### III. Yarı-yapısal VAR Yöntemi

Bernanke ve Blinder'in (1992) geliştirdiği yarı-yapısal VAR yöntemi, para politikasının ölçüsünü elde etmek amacıyla Bernanke ve Blinder (1992), Strongin (1992), Christiano, Eichenbaum ve Evans (1994) tarafından daha önce kullanılmıştır. Bu kullanımlardaki biçimiyle yarı-yapısal VAR yöntemi şu üç temel adımdan oluşmaktadır. (1) Merkez bankasının uygulama prosedürü hedef değişkeni, para politikasının genel gösterge değişkeni olarak seçilir. (2) Belirlenen ilgili politika dışı değişkenleri ve para politikası genel gösterge değişkenini içeren ve politika değişkeninin sıralamada en sonda yer aldığı bir VAR modeli oluşturulur. Politika değişkeninin değişkenler sıralamasında en sonda yer alması, politika yapıcının ekonomideki bilgiye aynı dönemde sahip olduğu ve tepkide bulunduğu, ancak politika şoklarının en az bir dönemlik gecikmeyle ekonomiyi etkilediği varsayımına karşılık gelmektedir. Diğer değişkenler arasındaki ilişkilere herhangi bir kısıtlama getirilmez. Sadece bir kısım değişkenlere kısıtlama getirildiği için bu tür VAR yöntemi "yarı"-yapısal olarak nitelendirilmektedir. Yapısal nitelemesi, modele kısıtlama getirildiği için kullanılmaktadır. (3) Oluşturulan VAR modeli tahmin edilir. Tahmin edilen VAR modelinin hedeflenen değişkene ait denkleminin ortogonalize edilmiş VAR artıkları ise, aranan para politikası şoklarını göstermektedir.

Bernanke ve Mihov (1995) yukarıda tanımladığımız yarı-yapısal VAR yöntemine genel olarak uyan, ancak tek bir uygulama prosedürüne, dolayısıyla tek bir politika değişkenine bağlı kalmayan bir yöntem geliştirdiler. Tek bir uygulama prosedürünün empoze ettiği tek bir politika



değişkeni yerine para politikası hakkında bilgi verebilecek bir değişkenler seti belirlenmelidir. Bu değişkenler bankaların rezerv piyasası değişkenlerinden seçilmektedir. Piyasanın basit bir modeli oluşturularak, bu model üzerinde merkez bankasının uygulama prosedürünün empoze ettiği kısıtlamalar uygulanır. Yarı-yapısal VAR yöntemi sonuçları, seçilen politika değişkenine duyarlıdır. Para politikası değişkeni merkez bankasının politikasını uygulama biçimine dayanarak belirlenmektedir. Ancak merkez bankasının uygulama prosedürleri zaman içinde değişmektedir. Ayrıca, merkez bankası belirli bir prosedüre bağlı olmayabilir. Bu nedenlerle geniş bir örnekleme dönemi için tek bir politika değişkeni yeterli olmayabilir. Dolayısıyla, merkez bankasının uygulama prosedürlerini en uygun biçimde ele alabilecek bir modelleme gerekmektedir. Bernanke ve Mihov bu düşünceden hareketle, alternatif uygulama prosedürlerine en uygun biçimde yer verebilen ve tek bir politika değişkenine bağlı kalmayan bir mevduat bankaları rezerv piyasası modeli oluşturmuşlardır. Her bir uygulama prosedürü, bu prosedüre uygun kısıtlamalar rezerv piyasası modeline sokularak kullanılmaktadır. Ancak, artık tek bir uygulama prosedürünün gerektirdiği kısıtlama da uygulansa, modelde para politikası hakkında bilgi veren, tek bir değişken değil tanımlanan rezerv piyasasının tüm değişkenleridir. Para politikasının durumu hakkında bilgi taşıyan tek bir değişken yerine bir politika değişkenleri seti mevcut olup, bunlar merkez bankasının davranışı yanında başka faktörlerden de etkilenebilmektedir. Örneğin merkez bankasının uygulama prosedürü ne tek başına faiz oranının hedeflenmesi ve ne de tek başına bir rezerv büyüklüğünün hedeflenmesi ise, hem faiz oranı hem de rezerv büyüklüğü para politikası hakkında bilgi taşıyacaktır. Diğer taraftan bu değişkenlerin kendileri de başka değişkenlerden etkilenebilmektedir. Belirleme problemi işte bu noktada karşımıza çıkmaktadır. Bernanke ve Mihov (1995) rezerv piyasası modeline merkez bankasının uygulama prosedürüne dayanan kısıtlamalar getirerek bu belirleme problemini çözmektedir.

Para politikasının göstergesini elde etmek için belirlenen genel stratejinin uygulanmasında kullanılacak yarı-yapısal VAR yönteminin gösterimine, yapısal bir makroekonomik model yazarak başlanabilir. Politika dışı değişkenlerle birlikte banka rezerv piyasası (politika) değişkenlerini de içeren bir yapısal makroekonomik model, aşağıda gösterilmektedir:

$$Y_t = \sum_{i=0}^k B_i Y_{t-i} + \sum_{i=0}^k C_i P_{t-i} + A^y v_t^y \quad (1)$$

$$P_t = \sum_{i=0}^k D_i Y_{t-i} + \sum_{i=0}^k G_i P_{t-i} + A^p v_t^p \quad (2)$$

(1)-(2) sistemindeki tüm denklemlerde değişkenlerin 0'dan k'ya kadar bütün gecikmeleri yer almaktadır. Bu nedenle yazılmış olan, kısıtlamasız dinamik bir modeldir. Burada Y, politika dışı makroekonomik değişkenler vektörünü; P, politika değişkenleri vektörünü göstermektedir. P vektörü banka rezerv piyasası değişkenlerinden oluşturulmaktadır.  $v^p$  ve  $v^y$  ise karşılıklı olarak birbiriyle ilişkisiz "yapısal" egzojen şok vektörleridir (Bernanke 1986:52).  $v^p$  vektörünün elemanlarından birisi, elde edilmeye çalışılan politika şokuna aittir. Bu şokların ortak bir nedeni olmadığından  $v^p$ 'nin elemanlarının varyans-kovaryans matrisinin ( $\Sigma$ ) diyagonal olduğu varsayılır. Bununla birlikte, şok terimlerinin birden fazla denkleme girmesine izin verilmektedir. A matrisi bu amaçla kullanılmaktadır ve  $A \neq I$  olduğu varsayılmaktadır. A tekil olmayan bir matristir ve diyagonal elemanları 1'e normalize edilmektedir. A matrisinin diyagonal dışındaki elemanları sıfırdan farklı olabilir. Bu nedenle bireysel yapısal denklemlerin stokastik kısımları, aynı dönemde ilişkilendirilmiş olabilir. Ancak, bireysel olarak şoklar birbirleriyle ilişkili değildir.  $v^p$ 'nin  $v^y$ 'den bağımsızlığı, politika şoklarının ekonomik koşullardan bağımsızlığını göstermektedir. Politika şoklarının ekonomik koşullardan bağımsızlığı ise "egzojen" politika şokları tanımının bir gereğidir (Bernanke ve Mihov 1995:8).

(1)-(2) sistemi bu haliyle tahmin edilemez. Çünkü henüz ekonometrik anlamda belirlenmiş değildir. Buradaki amaç dikkate alındığında tüm modeli belirlemeye gerek yoktur. Politika şoklarının politika dışı makroekonomik değişkenleri aynı dönemde etkilemediği varsayımı ( $C_0=0$ ) para politikasının göstergelerini elde etmek için yeterlidir. Bu varsayımı izleyerek (1)-(2) sistemi, sadece gecikmeli değişkenlerin sağ tarafta yer aldığı indirgenmiş VAR formunda şöyle, yazılabilir:

$$Y_t = (I - B_O)^{-1} \sum_{i=1}^k B_i Y_{t-i} + (I - B_O)^{-1} \sum_{i=1}^k C_i P_{t-i} + (I - B_O)^{-1} A^y v_t^y \quad (1')$$

$$P_t = (I - G_O)^{-1} \sum_{i=1}^k [D_i + D_o (I - B_O)^{-1} B_i] Y_{t-i} + (I - G_O)^{-1} \sum_{i=1}^k [G_i + D_o (I - B_O)^{-1} C_i] P_{t-i} + [(I - G_O)^{-1} D_o (I - B_O)^{-1} A^y v_t^y + (I - G_O)^{-1} A^p v_t^p] \quad (2')$$

Daha genel olarak denklemleri aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$Y_t = \sum_{i=1}^k H_i^y Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k H_i^p P_{t-i} + u_t^y \quad (3)$$

$$P_t = \sum_{i=1}^k J_i^y Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k J_i^p P_{t-i} + A^p v_t^p + [(I - G_O)^{-1} D_o u_t^y + u_t^p] \quad (4)$$

(3) ve (4) bilinen VAR yöntemleriyle tahmin edilebilir. Bunu izleyerek (4)'ün (3)'e ortogonal artıkları olan ( $u^p$ ) elde edilir. (4) ve (2') denklemleri karşılaştırılırsa bu ortogonal VAR artıkları için ( $u^p$ ):

$$u_t^p = (I - G)^{-1} A^p v_t^p \quad (5)$$

biçiminde yazılabilir. (5) denklemi alt ve üst endeksleri düşerek aşağıdaki şekilde de yazılabilir:

$$u = Gu + Av \quad (6)$$

Yapısal VAR sistemini gösteren (6) denklemi ( $u$ ) VAR artıklarını ( $v$ ) gözlenemeyen yapısal şoklarla ilişkilendirmektedir. Bu sistem belirlenebilir ve yapısal şokları elde etmeye izin verecek biçimde tahmin edilebilir. Bu yapısal şok serilerinden bir tanesi politika şok serisidir ( $v^s$ ). Ayrıca, (6)'dan tahmin edilen katsayılar veri iken, modelin politika değişkenlerinin ( $P$ ) doğrusal birleşimleri elde edilebilir ve

$$(I - G)A^{-1}P \quad (7)$$



işlemi yapılabilir.

Bu işlem, herbir politika değişkenindeki herbir yapısal şok türüne ait kısımların bu değişkenlerden çıkarılarak biraraya getirilmesine özdeştir. (7)'nin tanımladığı bu yeni değişkenlerin VAR modelinde politika değişkenleri yerine konulmasıyla elde edilecek VAR artıkları, aradığımız yapısal şoklara karşılık gelmektedir. (7)'den elde edilen yeni değişkenlerden biri genel para politikası göstergesine ve buna ait şoklar da para politikası şoklarına karşılık gelmektedir. Çalışmada belirlemeye çalıştığımız işte bu iki seridir.

#### IV. Rezerv Piyasası Modeli ve Tahmini

Bernanke ve Mihov'un yukarıda sunulan yönteminin uygulanması, birinci aşamada VAR modelindeki politika dışı değişkenler seti ile politika değişkenler setinin belirlenmesini, bu değişkenlerden oluşturulan VAR denklemlerinin tahmin edilmesini ve bu şekilde VAR denklemlerinin artıklarının çıkarılmasını içermektedir. İkinci aşamada ise, politika değişkenlerine ait VAR denklemlerinin artıkları kullanılarak (6)'ncı denklemden gösterildiği gibi bir modellemeye gidilmektedir. Böylece yapısal VAR sistemi oluşturulmaktadır. Bu bölümde ikinci aşama üzerinde durularak banka rezerv piyasası modeli oluşturulmakta, bu modeli belirli hale getirmek için merkez bankasının uygulama prosedürlerine dayanarak uygulanabilecek kısıtlamalar gösterilmekte ve modelin tahmin yöntemi tanıtılmaktadır.

Banka rezerv piyasasını VAR denklemlerinin artıkları yönünden  $u = Gu + Av$  yapısal formunda aşağıdaki denklemlerle tanımlamaktayız (Bernanke ve Mihov 1995:14):

$$u_{TR} = -\alpha u_r + v^d \quad (8)$$

$$u_{BR} = \beta(u_r - u_{disc}) + v^b \quad (9)$$

$$u_{NBR} = \phi^d v^d + \phi^b v^b + v^s \quad (10)$$

(8)'inci denkleme göre VAR artıkları formunda, bankaların merkez bankasından toplam rezerv talepleri ( $u_{TR}$ ) rezerv piyasası faiz oranına ( $u_r$ ) (rezervlerin fiyatına) negatif biçimde bağlıdır.  $v^d$  ise toplam rezerv talep



şokudur. (9) sayılı denklem, VAR artıkları formunda, bankaların merkez bankasından ödünç rezerv talepleri ( $u_{BR}$ )'yi tanımlamaktadır. Ödünç rezerv talepleri, rezerv piyasası faiz oranı (ödünç alınan rezervleri ödünç vermenin fiyatı) ile aynı yönde, reeskont faiz oranıyla (ödünç rezerv almanın maliyetiyle) negatif yönde ilişkilidir.  $v^b$  ise ödünç rezerv talep şokudur. (10)'uncu denklem merkez bankasının davranışını tanımlamaktadır. Toplam rezerv talep şokları ( $v^d$ ) ile ödünç rezerv talep şoklarını ( $v^b$ ), merkez bankasının aynı dönemde gözlediği ve tepkide bulunduğu varsayılmaktadır.  $\phi^d$  ve  $\phi^b$  ile merkez bankasının sözkonusu şoklara tepkisinin derecesi gösterilmektedir.  $v^s$  ise belirlemeye çalışığımız para politikası şok terimidir. Ödünç dışı rezerv talep şoku ise, tanım gereği  $u_{NBR} = u_{TR} - u_{BR}$ 'dir.

(8)-(10) yapısal VAR sistemi bu haliyle tahmin edilememektedir. Bunun için (5)'deki gibi indirgenmiş formda yazılması gerekir. Bu dönüşümü yapmak için reeskont faiz oranı artıklarının ( $u_{disc}$ ) sıfır olduğu varsayılacaktır. Reeskont faiz oranı uygulamada çok sık değiştirilmediğinden, bu varsayım makuldür.<sup>(2)</sup> Ayrıca, rezerv piyasası faiz oranının bu değişkeni temsil ettiği de düşünülebilir. (8)-(10) modelini çözmek için merkez bankasının ödünç ve ödünçdışı rezerv arzlarının toplam rezerv talebine eşit olduğu varsayılacaktır:  $u_{TR} = u_{BR} + u_{NBR}$ . Bu varsayımdan hareketle  $u_{BR} = u_{TR} - u_{NBR}$  yazılabilir. Bu (9)'uncu denklemde yerine konursa,  $u_{disc}$  da dışlandığından  $u_{TR} - u_{NBR} = \beta(u_r) + v^b$  yazılabilir. Sadece  $u_r$  terimi solda kalacak biçimde düzenlemeler yapılırsa aşağıdaki denklem elde edilir:

$$u_r = \frac{1}{\beta} u_{TR} - \frac{1}{\beta} u_{NBR} - \frac{1}{\beta} v^b \quad (9')$$

İşte bu denklem (9) denkleminin yerine kullanılacaktır. Ayrıca, (10)'uncu denklemle yer değiştirecektir. O halde (8), (10) ve (9') sıralaması altında G ve A matrisleri aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$G = \begin{bmatrix} 0 & 0 & -\alpha \\ 0 & 0 & 0 \\ \frac{1}{\beta} & -\frac{1}{\beta} & 0 \end{bmatrix} \quad A = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 \\ \phi^d & 1 & \phi^b \\ 0 & 0 & -\frac{1}{\beta} \end{bmatrix}$$

(8), (10) ve (9') denklemleri toplam rezerv talebi, ödünç rezerv talebi ve rezerv piyasası faiz oranı yönünden çözüldüğünde, aşağıdaki ilişki elde edilmektedir:

$$u = (I - G)^{-1} Av \quad (11)$$

Burada,

$$u = \begin{bmatrix} u_{TR} \\ u_{NBR} \\ u_r \end{bmatrix}, \quad v = \begin{bmatrix} v^d \\ v^s \\ v^b \end{bmatrix}$$

$$(I - G)^{-1} A = \begin{bmatrix} -\frac{\alpha}{\alpha + \beta}(1 - \phi^d) + 1 & \frac{\alpha}{\alpha + \beta} & (\frac{\alpha}{\alpha + \beta})(1 + \phi^b) \\ \phi^d & 1 & \phi^b \\ (\frac{1}{\alpha + \beta})(1 - \phi^d) & -\frac{1}{\alpha + \beta} & -(\frac{1}{\alpha + \beta})(1 + \phi^b) \end{bmatrix}$$

(11)'in tersi alınırsa yapısal şokların VAR artıklarına nasıl dayandığı görülebilir:

$$v = A^{-1}(I - G)u \quad (12)$$

Bu dönüşümden hareketle, politika şokları VAR artıklarının fonksiyonu olarak açık biçimde şu şekilde yazılabilir:

$$v^s = -(\phi^d + \phi^b)u_{TR} + (1 + \phi^b)u_{NBR} - (\alpha\phi^d - \beta\phi^b)u_r$$

(11) denkleminin tanımlanan model, üç yapısal şok teriminin varyansı da dahil olmak üzere, 7 tane bilinmeyen parametre içermektedir. Bu 7 bilinmeyen, sözkonusu üç VAR denkleminin artıklarının 6 kovaryansından tahmin edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, model eksik belirlenmiştir. İlave bir kısıtlamanın getirilmesi gerekir. Bu kısıtlama ise, merkez bankasının para politikası uygulama prosedürüne uygun olarak

getirilebilir. Örneğin merkez bankasının rezerv piyasasındaki faiz oranını hedeflemesi  $\phi^d=1$  ve  $\phi^b=-1$  kısıtlamalarını; ödünç dışı rezervleri hedeflemesi  $\phi^d=0$  ve  $\phi^b=0$  kısıtlamalarını; ödünç rezerleri hedeflemesi  $\phi^d=1$  ve  $\phi^b=\alpha/\beta$  kısıtlamasını empoze etmektedir. Ancak, bu prosedürlerin her biri birden fazla parametre üzerine kısıtlama koyduklarından, aşırı belirlenmeye neden olmaktadır. Dolayısıyla, bu aşırı belirlenmiş modellerin testi aşırı kısıtlamanın testine dönüşmektedir. Ancak, aşırı kısıtlamalı bir modeli reddetmek, istatistiksel bir değere sahip olsa da ekonomik olarak anlamlı olmayabilir. Bu nedenle tam belirlenmiş bir modelle çalışmak daha uygundur. Tam belirlenmiş bir model, yukarıdaki kısıtlamaların model içinde testine ve birbirleriyle karşılaştırılmalarına da imkan vermektedir.

Merkez bankasının kısa dönemde rezerv talep şoklarını karşılamak zorunda olduğu, aksi takdirde rezerv piyasasında aşırı dalgalanmaların yaşanabileceği, bundan ise kaçınılmak isteneceği görüşü benimsenirse, tam belirlenmiş modele ulaşılabilir (Strongin 1992). Bu görüş, kısa dönemde yalnız toplam rezerv şoklarının rezerv talebindeki değişimleri yansıtacağı sonucuna götürmektedir. Diğer bir ifadeyle (8)'inci denklemde  $\alpha=0$ 'dır. Veri aralıkları kısa olduğu sürece, bu makul bir varsayımdır. Tam belirlenmiş model tahmin edildikten sonra yukarıdaki kısıtlamalar dolayısıyla uygulama prosedürlerden herbirinin incelenen dönemdeki geçerlilikleri, model içinde yuvalanmış tarzda (nested) test edilebilmektedir.  $\alpha=0$  varsayımı altında  $(I-G)^{-1}A$  matrisi aşağıdaki formu almaktadır:

$$(I-G)^{-1}A = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 \\ \phi^d & 1 & \phi^b \\ \left(\frac{1}{\beta}\right)(1-\phi^d) & -\frac{1}{\beta} & -\left(\frac{1}{\beta}\right)(1+\phi^b) \end{bmatrix}$$

Bu yeni durumda, politika şokları aşağıdaki denkleme göre yeniden yazılabilir:

$$v^s = -(\phi^d + \phi^b)u_{TR} + (1 + \phi^b)u_{NBR} + (\beta\phi^b)u_r$$

G ve A matrislerinin elemanlarını tahmin etmek için genelleştirilmiş moment yöntemi (GMM) kullanılmaktadır (Bernanke 1986:57-8). Bu yöntem burada kullanıldığı biçimiyle, belirli bir teorik yapının empoze ettiği anakütle ikinci momentlerinin VAR artıklarının örnek ikinci momentlerine (kovaryans matrisiyle) eşitlenmesinden ve ortaya çıkan doğrusal olmayan denklem sisteminin bilinmeyen parametrelere göre çözülmesinden ibarettir.

$A^{-1}(I-G)u=v$ 'den hareketle aşağıdaki ifade yazılabilir:

$$vv^l = A^{-1}(I-G)uu^l(I-G)^l(A^{-1})^l \quad (12')$$

$u$ 'nun örnek kovaryans matrisini  $M=(1/T)\sum u.u^l$  ile tanımlayalım. (12)'nin örnek dönemine ait ortalaması alınıp yığın ve örnek momentleri birbirine eşitlenirse aşağıdaki ifade elde edilir:

$$\Sigma = A^{-1}(I-G)M(I-G)^l(A^{-1})^l \quad (13)$$

Bu doğrusal olmayan denklem sisteminin çözülmesi gerekir. Parametrelerin belirlenebilmesi için tahmin edilecek parametre sayısının  $M$ 'deki bağımsız kovaryans sayısını  $(n(n+1)/2)$ 'yi aşmaması gerekir (sıra koşulu). Bu doğrusal olmayan denklem sistemi en az bir çözüme sahip olmalıdır. Eğer  $G$  matrisinin  $i$ . ve  $j$ . satırları ( $i \neq j$ ) sadece sıfır değerlerinden oluşmuş ise ve  $A$  matrisinin  $i$ . ve  $j$ . satırlarının diyagonal dışındaki tüm elemanları sıfır ise, çözüm yoktur (rank koşulu).

Belirlenme koşulları sağlanmış iken  $A$  ve  $G$ 'nin parametrelerini elde etmek için (13)'ün sağ tarafındaki köşegen altındaki tüm elemanlar sıfıra eşitlenir. Bu işlem, matrisin simetrik olmasından dolayı yapılmaktadır. İşlem sonucunda bilinmeyen parametre sayısı kadar denklem içeren bir simultane sistem elde edilir. Bu sistemin çözümü,  $A$  ve  $G$  matrislerinin parametrelerini ortaya koyar.  $A$  ve  $G$ 'deki parametre tahminleri kullanılıp (13)'ün sağ tarafındaki işlemler yapılarak elde edilecek nihai matrisin köşegen elemanları yapısal şok terimlerinin varyansını gösterecektir.



## V. Türkiye İçin Para Politikası Endeksleri

Türkiye için para politikası ölçülerini elde etmek amacıyla Bernanke ve Mihov'un yarı-yapısal VAR yöntemi izlenecektir. Çalışmada 1987-1996 dönemi verileri kullanılmaktadır. Yukarıda sunduğumuz rezerv piyasası modeline uygun kurumsal değişiklikler 1987'den itibaren gerçekleştirilmiş olduğundan, çalışma bu dönemle sınırlı tutulmuştur. 1987'den itibaren Merkez Bankası'nın bilinen fonksiyonlarını yerine getirmesi ve bankacılık sisteminin toplam rezervlerinin kontrolüne dayanan para politikasına geçişi hızlandırmak için kurumsal değişiklikler getirilmiştir. Mali sistemde yenilikler gerçekleştirilmiş ve Merkez Bankası bünyesinde piyasalar oluşturulmuştur. Faizler üzerindeki kontroller kaldırılmış, konvertibiliteye geçilmiştir. Sermaye hareketleri serbestleştirilmiştir (Erçel 1996:9). Ayrıca, bu yıldan itibaren parasal program denemeleri başlamıştır.

Türkiye'deki para politikasının bir ölçüsünü elde etmek için öncelikle para politikasının nasıl yürütüldüğüne bakmak gerekir. Bunun için merkez bankasının amaçları, hedefleri ve uygulama prosedürlerinin ortaya çıkarılması gerekir<sup>(3)</sup>. İncelenen dönemde para politikası uygulamalarında seçilen hedef sabit kalmamıştır. 1987 ve 1988 yıllarında iktisadi büyüme ve enflasyonla ilgili makroekonomik hedeflere ulaşmak için ara hedef değişkeni olarak M2 seçilirken, uygulama hedef değişkeni olarak "rezerv para" seçilmiştir. Ancak, mali sektördeki değişiklikler nedeniyle M1, M2 gibi parasal büyüklükleri hedeflemenin artık anlamlı olmadığı düşüncesiyle, 1989'dan itibaren bu büyüklüklerin hedeflenmesinden vazgeçilmiştir. Öte yandan 1989'da para politikası, Merkez Bankası bilanço büyüklüğünün (toplam iç yükümlülükler) hedeflenmesine ve bunun için iç kredilerin denetim altına alınmasına yöneltilmiştir. Böylece 1990'da ilk parasal program ilan edilmiştir. Bu programda Merkez Bankası Parası, Toplam Yurtiçi Varlıklar, Toplam Yurtiçi Yükümlülükler ve Merkez Bankası Bilanço büyüklüğü üzerinde hedefler saptanmıştı. 1991'de ise Körfez Krizi, hükümet değişikliği ve erken seçimin yarattığı belirsizlikler nedeniyle parasal program açıklanamadı ve TL'nin ve döviz piyasasının istikrarını sağlamak amacıyla rezerv para kontrol edilmeye çalışıldı. 1992'de parasal program ilan edilmiştir. Bilanço büyüklüğü, toplam yurtiçi varlıklar, toplam yurtiçi yükümlülükler ve Merkez Bankası parası için hedefler konulmuştur.

Ancak, kısa bir sürede program hedeflerinin gerçekleşmesinin imkansız hale geldiği görülerek döviz kurunun istikrarı hedefine geri dönmek gerekmiştir. 1993'de kamu finansman açıklarının denetim altına alınamamasının parasal büyüklüklerin kontrolünü güçleştirmesi nedeniyle parasal program yine açıklanamamıştır. Buna karşın, finansal piyasalarda istikrarın sağlanması amaçlanmış ve döviz kurlarının ve faizlerin istikrarlı hareketi hedeflenmiştir. Merkez Bankası 1994 yılının Nisan ayı öncesinde kamu açıklarının merkez bankası kaynaklarıyla finansmanının yarattığı aşırı likiditenin döviz kurları üzerindeki baskısını kırmayı; Nisan sonrasında ise, mali piyasalarda istikrarı sağlamayı, döviz rezervlerini artırmayı ve net iç varlıkları giderek azaltmayı hedefledi. Bu politika Ekim 1995'e kadar sürdürüldü ve seçim dönemine girilmesiyle birlikte piyasalarda güven ortamının sağlanmasına çalışıldı. 1996'da da finansal piyasalarda istikrarın sağlanması ve korunması amaçlanmıştır. Yıl içinde uygulamaya konan program ile Merkez Bankası bilanço büyüklüğü kontrol altında tutulmaya çalışılmıştır.

Görüldüğü gibi incelenen dönem uzun bir dönem olmamasına karşın para politikası uygulamalarında hedefler ve uygulama prosedürleri çeşitli nedenlerle çok sık değiştirilmiştir. Uygulamaya konan parasal programlar sürdürülememiştir. Ayrıca, Merkez Bankası'nın para politikası uygulamaları, para politikası aracı, uygulama hedefi, ara hedef ve makroekonomik hedef silsilesine tam olarak uymamaktadır. Bu tablo belirli bir uygulama prosedürünü esas alan rezerv piyasası modeli yerine, herhangi bir uygulama prosedürüne bağlı kalmayan, yukarıda sunduğumuz tam belirlenmiş modelin Türkiye'deki banka rezerv piyasasının daha uygun bir gösterimi olabileceğine işaret etmektedir. Bu nedenle tam belirlenmiş model esas alınacaktır. Ancak, yan bir egzersiz olarak, tam belirlenmiş model üzerinde çeşitli uygulama prosedürlerinin empoze ettiği parametre kısıtlamaları test edilebilir, bunların geçerlilikleri değerlendirilebilir.

Çalışmada yukarıda sunduğumuz model ve yöntem, aylık ve üçer aylık veriler üzerinde ayrı ayrı uygulanmaktadır. Ancak, politika değişkenlerinin aynı dönemde ekonomiyi etkilemediği şeklindeki belirleme kısıtlaması nedeniyle aylık periyodlu verilerin daha sağlıklı sonuçlar vereceği beklenmektedir. Oluşturulan VAR modelinde para politikası hakkında bilgi taşıyan değişkenler olarak, mevduat bankaları toplam rezervi, Merkez Bankası'ndan ödünç alınmamış rezervler (ödünç dışı rezervler) ve bankalararası para piyasası gecelik ortalama faiz oranı

(interbank faizi) seçilmiştir. Bunların herbiri, Merkez Bankası'nın uygulama hedef değişkeni olarak seçebileceği değişkenlerdir. Mevduat bankalarının TCMB'den aldıkları avans ve reeskont kredileri bu bankaların toplam rezervinden çıkarılarak, ödünçdışı rezervler elde edilmiştir.

Politika dışı değişkenler olarak, mevcut makroekonomik durumun göstergesi olduğu düşünülen değişkenler seçilmektedir. Politika dışı değişkenler setinin Merkez Bankası'na bilgi taşıyan ve bankanın tepkide bulunduğu değişkenleri dışlamaması gerekir. Aksi takdirde, VAR'dan elde edilen sonuçlar yanıltıcı olabilir. Bu düşünceden hareketle, politika dışı değişkenler olarak, toplam üretim, fiyatlar genel seviyesi ve döviz kuru seçilmiştir. Aylık verilerde üretimin göstergesi olarak TCMB'nin sanayi üretim indeksi, üçer aylık verilerde ise DİE'nin Reel GSMH serisi kullanılmaktadır. Fiyatlar genel seviyesi, DİE'nin 1987 bazlı Toptan Eşya Fiyat Endeksi ile Tüketici Fiyat Endeksinin ortalaması olarak tanımlanmıştır. Döviz kuru olarak 1 ABD dolarının TL karşılığı kullanılmıştır.

## VI. Tahmin ve Sonuçlar<sup>(4)</sup>

Değişkenlerin seçilen zaman serileri, modelde kullanılmadan önce ön incelemeye ve çeşitli testlere tabi tutularak onların modelde ne şekilde kullanılmaları gerektiğine karar verilmiştir. Faiz oranı dışında tüm değişkenler logaritmalarıyla kullanılmaktadır. Aylık verilerde sanayi üretim indeksi ve faiz oranı, üçer aylık verilerde ise sadece reel GSMH serisi mevsimsel unsur içermektedir.<sup>(5)</sup> Bu seriler mevsimsel etkilerden arındırılmış olarak kullanılmaktadır. Faiz oranını her iki serisi de uyumsuz gözlem deperleri (outliers) içermektedir. Aylık verilerde 1994'ün ikinci ayından başlayan dört gözlem değeri, üçer aylık verilerde ise birinci gözlem değeri uyumsuzdur. Bu gözlem değerleri yerine Box-Jenkins yöntemiyle elde edilen tahmini değerler kullanılmıştır. Aylık değerlerin tahmininde ARMA(3,3) modeli, üçer aylık değerlerin tahmininde ise ARMA(2,2) modeli kullanılmıştır. Bu uyumsuz gözlem değerlerinin tahmin işleminde, uygun modelin belirlenmesi amacıyla 1987-1993 verileri kullanılmıştır. Belirlenen modellerin hata terimleri Ljung-Box Q istatistiğine göre otokorelasyon göstermemektedir. Ayrıca, bu modeller Akaike Bilgi Kriteri ile Schwartz'ın Bayesçi Kriteri'ne göre alternatif modellerden daha iyi bir uyuma sahiptir.



Tablo 1'de özetlenen Dickey-Fuller (1979, 1981) birim kök test sonuçlarına göre faiz oranı dışında tüm değişkenler birim kök içermektedir. Dolayısıyla, bu serilerin farkları durağandır. Faiz oranı ise, tahmin edilen Dickey-Fuller denklemine göre deterministik zaman trendi etrafında durağandır. Teorik olarak faiz oranının trend içermesi beklenmemektedir ve örnekleme döneminin kısalığı nedeniyle bu sonuç ortaya çıkmış olabilir. Bu nedenle faiz oranında da fark durağan olarak alınacaktır.

Durağan olmayan bu değişkenleri farklarını alarak durağanlaştırmadan önce, onlar arasında uzun dönemli bir denge ilişkisinin olup olmadığını belirlemek amacıyla, Johansen'in (1988) eşbütünleşme testi yapılmıştır. Aralarında eşbütünleşme ilişkisi olan değişkenleri durağanlaştırmak için farklarının alınması, eşbütünleşme ilişkisinin temsil ettiği uzun dönemli denge ilişkisinin ve bunun empoze ettiği değişkenlerin bu denge ilişkisine dönme eğilimlerinin dışlanmasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda ise değişkenlerin şoklara tepkisi aşırı bulunmaktadır. Johansen'in eşbütünleşme testi, bu testin yapıldığı denklemlere sabit ve deterministik trend terimlerinin dahil edilip edilmemesinden bağımsız olarak, mümkün tüm gecikmelerde değişkenler arasında en az birer tane eşbütünleşme ilişkisinin varlığını saptamıştır. Dolayısıyla, bu testlere ilişkin sonuçları burada sunmaya gerek duyulmamıştır. Durağan olmayan değişkenler eşbütünleşmiş iken bu değişkenleri ele almanın bir yolu değişkenlere, fark işlemini uygulamadan seviyeleri ile modelde yer vermektir. Diğer bir yol ise farklarını almak, ancak, eşbütünleşme ilişkilerinden elde edilen artık serilerinin bir gecikmesini açıklayıcı değişken olarak VAR denklemlerine sokmaktır. Fakat bu ikinci yol, eşbütünleşme ilişkilerinin sayısının doğru olarak saptanmasını gerektirmektedir. Eşbütünleşme ilişkisinin sayısı ise eşbütünleşme testinde denkleme alınan deterministik terimlerden ve gecikme sayısından etkilenmekte olup onu tam olarak belirleyebilmek güçtür. Bu nedenle birinci yolun daha uygun olduğu düşünülmektedir ve modelde, değişkenler seviyeleri ile yer alacaktır. Sadece fiyat endeksinin logaritmik birinci farkı, enflasyonun göstergesi olarak fiyat değişkeni yerine kullanılacaktır.



Tablo 1: Dickey-Fuller Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler	Testin Türü <sup>(a)</sup>	A <sup>(b)</sup>		B <sup>(c)</sup>		C <sup>(d)</sup>	
		D <sup>0(e)</sup>	D <sup>1</sup>	D <sup>0</sup>	D <sup>1</sup>	D <sup>0</sup>	D <sup>1</sup>
Sanayi Üretim Endeksi (Reel GSMH)	ADF(12) (DF) <sup>(g)</sup>	-2.11 <sup>(f)</sup> (-2.76)	-5.22* (-5.72*)	-0.76 (-0.44)		2.00 (2.51)	
Fiyat Endeksi	ADF(1) (DF)	-1.94 (-1.50)	-7.22* (-6.28*)	1.04 (1.57)		5.91 (14.27)	
Dolar Döviz Kuru	ADF(1) (ADF(1))	3.15 (-1.72)	-8.03* (-3.95*)	0.95 (0.72)		5.30 (3.39)	
Toplam Banka Rezervi	ADF(1) (ADF(5))	-0.78 (-0.39)	-13.8* (-4.97*)	1.82 (2.30)		8.28 (2.83)	
Ödünç Alınmamış Rezerv	ADF(3) (ADF(5))	-1.72 (-0.38)	-10.7* (-5.58*)	1.24 (2.41)		4.21 (3.34)	
İnterbank Faizi	DF (DF)	-5.28* (-6.92*)					
Kritik Değerler	$\alpha=0.05$	-3.45 (-3.60)		-2.89 (-3.00)		-1.95 (-1.95)	

(a) Birim kök testleri yapılmadan önce Lagrange Çarpan testi yapılarak birim kök testinin Dickey-Fuller (DF) ve genişletilmiş (augmented) Dickey-Fuller (ADF) testlerinden hangisine göre yapılacağına karar verilmiştir. ADF'ye karar verildiğinde ise gecikme sayısının ne olması gerektiği Campbell ve Perron'un (1991) yöntemi kullanılarak bulunmuştur. Parantez içindeki rakamlar teste kullanılan gecikme sayısını göstermektedir.

(b) Sabit ve trend içeren DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.

(c) Sabit içeren DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.

(d) Sabit ve trend içermeyen DF (veya ADF) regresyon denklemi kullanılmıştır.

(e) D<sup>0</sup>, serinin seviyesine ve D<sup>1</sup> ise birinci farkına birim kök testinin uygulandığını göstermektedir.

(f) "\*" birim kökün olduğunu iddia eden Ho hipotezinin reddedildiğini göstermektedir.

(g) Parantez içinde üçer aylık değişkenlere ait sonuçlar özetlenmektedir.

Bernanke ve Mihov'un para politikası endekslerini elde etme yöntemi, ilk aşamada (3)-(4) sisteminin tahminini gerektirmektedir. Bu denklemler indirgenmiş formda olduğundan, en küçük kareler yöntemiyle tahmin edilmiştir. Herbir denklemdaki gecikme sayısının tesbitinde artık terimlerinin otokorelasyon göstermemesi kriteri esas alınmıştır. Bu amaçla yapılan Lagrange Çarpan testi ve Ljung-Box Q istatistiğine dayanan Ki-kare testi, aylık model için 6 gecikmenin, üçer aylık model için ise 2 gecikmenin uygun olduğunu göstermektedir. Örnekleme döneminin

kısalığı da dikkate alınır, bu gecikmelerin optimal olduğu söylenebilir. Modellerde bu gecikmeler kullanılmıştır. İkinci aşamada ise tam belirlenmiş rezerv piyasası modeli genelleştirilmiş moment yöntemiyle tahmin edilmiştir.

(3)-(4) sisteminin tahmin sonuçlarının, VAR denklemlerinin artıkları dışında, bizim için bir önemi yoktur. Önemli olan, rezerv piyasası değişkenlerinin VAR artıkları yönünden kurulan rezerv piyasası modelinin parametre tahminleri (yapısal VAR sistemi) ve bu parametreler kullanılarak türetilen para politikası serileridir. Tam belirlenmiş rezerv piyasası modelinin parametrelerine ilişkin tahmin sonuçları Tablo 2'de özetlenmektedir.

**Tablo 2: Tam Belirlenmiş Rezerv Piyasası Modelinin Parametre Tahminleri ve Kısıtlamaların Testi**

Örnek Dönemi 1987-1996	Parametre Tahminleri ve p-değerleri			Parametre Kısıtlamalarının ayrı ayrı testleri p-değerleri				Parametre Kısıtlamalarının Birlikte Testi p-değerleri		
	$\beta$	$\phi^a$	$\phi^b$	$\phi^a=0$	$\phi^b=0$	$\phi^a=1$	$\phi^b=-1$	$\phi^a=0$ $\phi^b=0$	$\phi^a=1$ $\phi^b=-1$	$\phi^a=1$ $\phi^b=0$
Aylık Veriler	0.000	0.876 (0.007)	0.699 (0.00)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Üç Aylık Veriler	0.666 (0.00)	-1.53 (0.00)	0.737 (0.00)	0.00042	0.000024	0.0028	0.0003	0.0018	0.00036	0.0009

Tablo'daki p-değerleri testin marjinal anlamlılık seviyesini göstermektedir. p-değeri testin anlamlılık seviyesi olarak seçilen a değerinden küçükse,  $H_0$  hipotezi reddedilmektedir. Kısıtlamalarla ilgili testlerde,  $H_0$  hipotezinde ilgili kısıtlamaların geçerli olduğu varsayılmaktadır.

Tablo 2, gerek aylık gerekse üçer aylık veriler için tam belirlenmiş rezerv piyasası modelinin tahmin edilen parametrelerinin istatistiksel olarak anlamlı olduklarını göstermektedir. Tabloda, parantez içinde ilgili katsayıya ait p-değerleri gösterilmektedir. Aylık ve üçer aylık modelin parametre tahminleri  $\beta$  ve  $\phi^b$  yönünden benzer iken,  $\phi^a$  yönünden hem işaret hem de büyüklük olarak oldukça farklılık göstermektedir.  $\phi^a$  toplam rezerv şoklarına Merkez Bankası'nın tepki katsayısını göstermekteydi. Bu bulgu, merkez bankasının çok kısa dönemde toplam rezerv talep şoklarını karşılamakla karşı karşıya olduğu, nisbeten daha uzun bir döneme geçildiğinde ise daha esnek davranabildiği ve hatta daha önceden sunduğu



rezervleri geri çekebildiği başlangıç varsayımına kısmen uymaktadır.  $\beta$  ve  $\phi^b$ 'nin işaretleri ise beklentilere uygundur.  $\beta$ 'nin pozitif işareti, Merkez Bankası'ndan ödünç rezerv talebi ile bu rezervleri piyasada satmanın fiyatı (interbank faizi) arasında varsayılan pozitif ilişkiyi doğrulamaktadır.  $\phi^b$ 'nin pozitif işareti ise Merkez Bankası'nın ödünç rezerv talep şoklarını karşıladığını göstermektedir. Yine, her iki modelde de, uygulama prosedürlerinin her birine uygun olarak getirilen kısıtlamaların geçerli olmadığı görülmektedir. Bu sonuç, incelenen dönemde Merkez Bankası'nın belirlenen uygulama prosedürlerinden hiç birine bağlı kalmadığını, büyük bir olasılıkla çeşitli alt dönemlerde uygulama prosedürlerini değiştirmekte olduğunu göstermektedir. Sonuç beklentimize uygundur. O halde para politikası göstergelerinin oluşturulmasında tam belirlenmiş rezerv piyasası modeli esas alınmalıdır.

Tam belirlenmiş modelden tahmin edilen parametreler (7) sayılı denklemde gösterildiği gibi P vektörüyle birlikte işleme tabi tutulduğunda, para politikası hakkında bilgi sağlayan değişkenlerin doğrusal birleşimi olarak yeni birleşik gösterge değişkenler elde edilmektedir. Bu yeni vektörün ikinci değişkeni "genel para politikası göstergesine" karşılık gelmektedir. Bu şekilde elde ettiğimiz politika değişkenine ait seriye, "para politikası durum endeksi" diyeceğiz. Bu endeks, para politikasının egzojen ve endojen kısımlarını birlikte içermektedir. (12)'nci denklemde gösterildiği biçimde, tam belirlenmiş modelin parametreleri ile rezerv piyasası değişkenleri artık terimleri işleme tabi tutulduğunda ise para politikası şok serisi elde edilmektedir. Bu seriye de "beklenmeyen para politikası endeksi" diyeceğiz. Bu endeks para politikası durum endeksinden çıkarıldığında ise, "beklenen para politikası endeksi" elde edilmektedir.

Aylık ve üçer aylık veriler kullanılarak oluşturulan endeksler tam olarak birbirleriyle çakışmamaktadır. Hangisinin sonuçlarının daha sağlıklı olduğunu belirlemek için her bir veri türü altında oluşturulan para politikası durum endeksindeki beklenmeyen bir para politikası şokuna, sistemdeki tüm değişkenlerin tepkisi değerlendirilmektedir. Bu amaçla çizilen uyarım tepki fonksiyonu grafiklerine göre, aylık veriler altında değişkenlerin tepkisinin yönü önemli derecede beklentilere uygundur (Şekil 1). Üç aylık verilerde ise interbank faiz oranı, para politikasındaki pozitif bir şoka (genişletici bir para politikasına) beklentilerin tersi

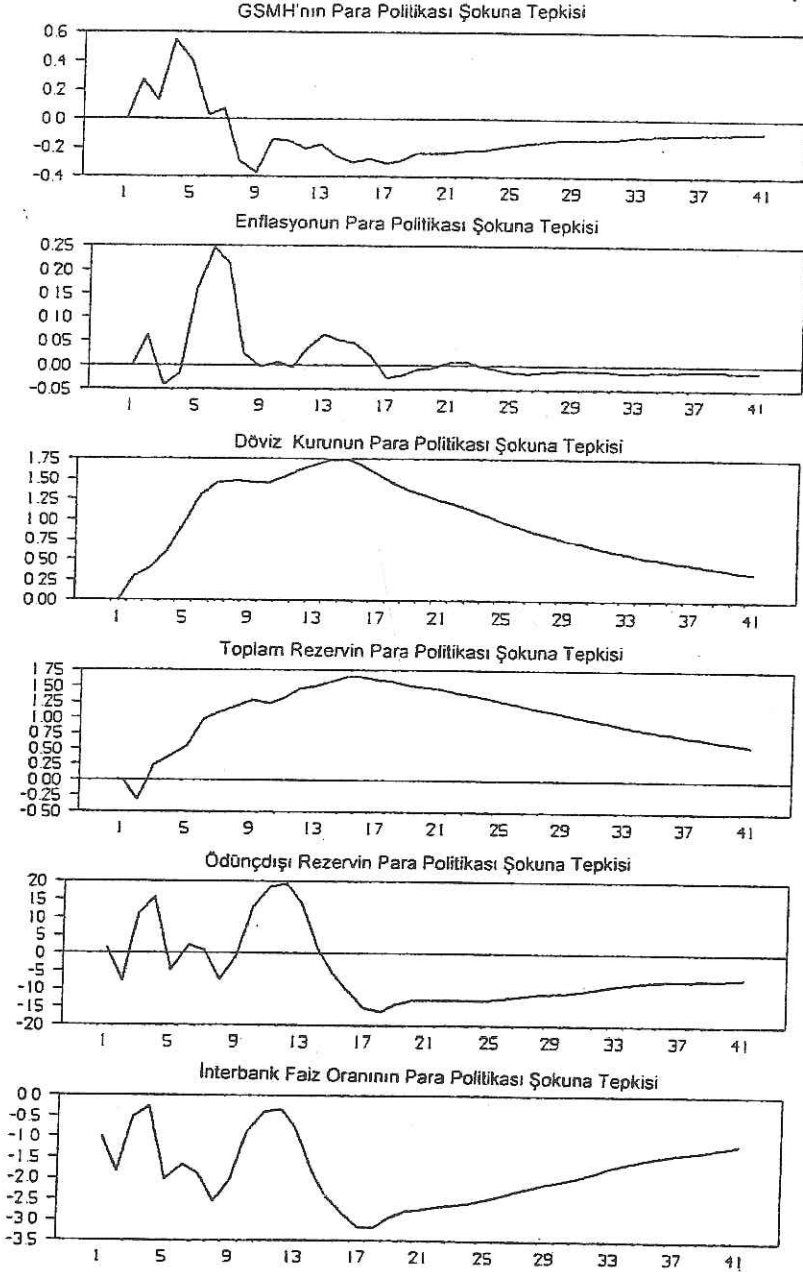
yönünde tepkide bulunmaktadır (Şekil 2). Normal olarak genişletici para politikası şokuna karşı bu faiz oranının ters yönde tepki vermesi beklenir. Halbuki üçer aylık modelde düşme yerine artma yönünde bir tepki göstermiştir. Bu bulgu, veri periyodu uzun iken para politikasını yürüten Merkez Bankası'na bilgi taşıyan başka değişkenlerin varlığıyla açıklanabilir. Diğer bir ifadeyle, Merkez Bankası'na bilgi taşıyan değişkenlerin sayısı artabilir veya değişkenlerin bilgi içerikleri daha uzun veri periyodunda farklılaşabilir. Dolayısıyla, üçer aylık veriler kullanarak oluşturduğumuz VAR değişkenlerinin uygun ya da yeterli olmadığı söylenebilir. Üçer aylık veriler kullanıldığında, başlangıçta yaptığımız belirleme varsayımlarından 'politika dışı değişkenlerin para politikası şoklarına aynı dönemde tepkide bulunmadığı' varsayımı da tartışmalı hale gelmektedir. Bu durum da aylık verilerle çalışmayı desteklemektedir. Sonuç olarak, aylık verilere dayanan modelin sonuçlarının daha sağlıklı olduğu söylenebilir.

Aylık verilerin kullanıldığı modelden çıkarılan para politikası endeksleri Şekil 3'de gösterilmektedir. Şeklin birinci grafiği, beklenen ve beklenmeyen para politikalarını birlikte içeren para politikası durum endeksini göstermektedir. Grafikler genel olarak karşılaştırılırsa, para politikası durum endeksinin büyük bir oranda beklenen (endojen) unsurun büyüklüğünün etkisi altında olduğu görülmektedir. Beklenen kısım, gecikmeli ve gecikmesiz politika dışı makroekonomik değişkenler ile gecikmeli politika değişkenleriyle açıklanan ya da tahmin edilen kısmı ifade etmektedir.

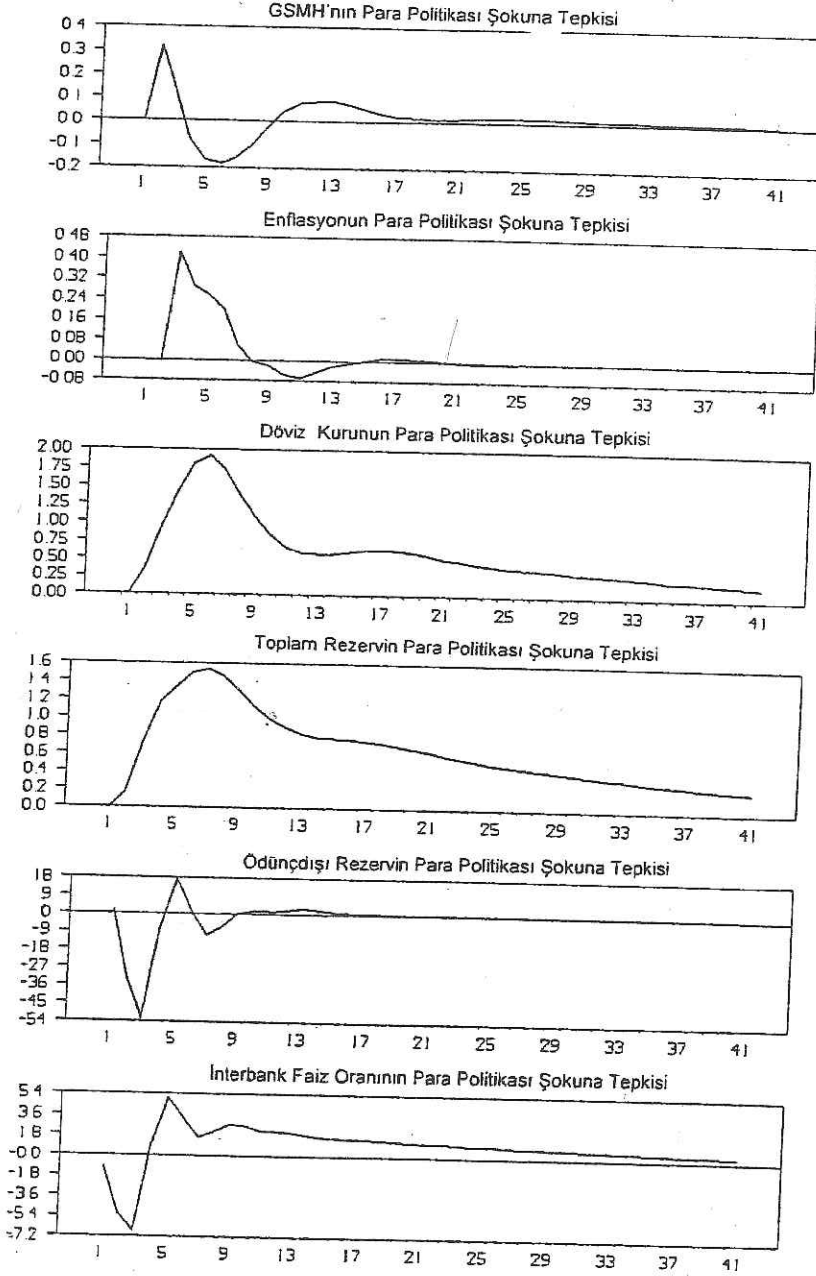
Para politikasının tarihsel bir değerlendirmesini yapmak istersek, para otoritesinin kendi isteğiyle yönlendirdiğini kabul ettiğimiz beklenmeyen para politikasının birkaç dönem için dahi olsa istikrarlı bir yapı göstermediğini; genişletici para politikasına karşılık gelen pozitif değerler ile sıkı para politikasına karşılık gelen negatif değerlerin tesadüfi bir dağılım içinde olduğunu söyleyebiliriz. Beklenmeyen para politikasının aşırı genişletici olduğu dönemlerin hemen ardından sıkı para politikasının izlendiği gözlenmektedir. Dikkati çeken bir diğer nokta ise beklenen para politikaları ile beklenmeyen para politikalarının gelişme yönlerinin birbirine paralel olmasıdır. 1988-89 ve 1993-96 alt dönemlerinde beklenmeyen para politikasının şiddeti, her iki yönde de diğer dönemlere göre daha büyüktür.



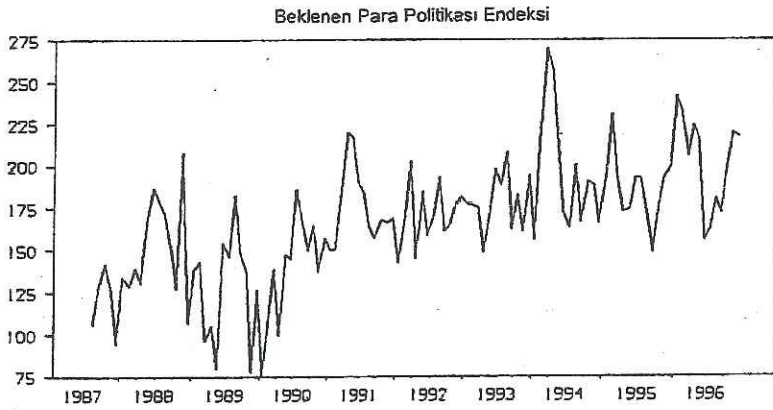
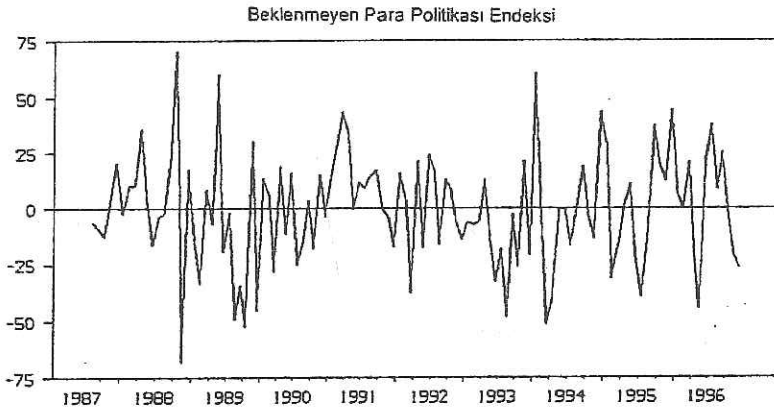
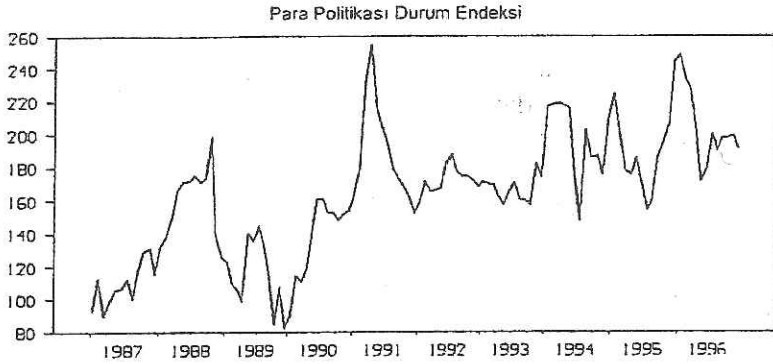
Şekil 1: Uyarım Tepki Fonksiyonları (Aylık Veriler)



Şekil 2: Uyarım Tepki Fonksiyonları (Üçer Aylık Veriler)



Şekil 3: Para Politikası Endeksleri





## VII. Sonuç

Para politikasının ölçüsünü oluşturmaya çalışan son çalışmalarda iki farklı yaklaşım izlenmektedir: (1) Friedman ve Schwartz'ın (1963) anlatsal yaklaşımı ve (2) merkez bankasının uygulama prosedürleri ve/veya rezerv piyasası değişkenleri hakkındaki bilgiyi kullanarak, para politikasının verilere dayanan bir endeksini oluşturma yaklaşımı. Bu çalışmada ikinci yaklaşım benimsenmiştir. Bu yaklaşım, Bernanke ve Mihov'un yarı yapısal VAR yöntemi kullanılarak uygulanmaktadır. Bernanke ve Mihov'un yöntemi, benzer yarı-yapısal VAR yöntemlerinden farklı olarak, para politikası hakkındaki bilgiyi banka rezerv piyasasından çıkarmaktadır. Bunun yanında, merkez bankasının uygulama prosedürüne ilişkin bilgi de bu rezerv piyasası modelinde kullanılabilir. VAR yöntemi izlenerek Türkiye için para politikası endeksleri oluşturulmuştur. Genel para politikasının ölçüsü olarak oluşturulan para politikası durum endeksine uygulanan egzojen bir şoka, sistemdeki değişkenlerin tepkisi teorik beklentilere uygun çıkmıştır. Bu sonuç özellikle aylık veriler altında geçerlidir. Bu nedenle, aylık verilere dayanarak oluşturulan endeksler daha sağlıklı kabul edilmiştir. Tahmin edilen banka rezerv piyasası modeli, TCMB'nin belirli bir uygulama prosedürüne bağlı kalmadığı şeklindeki ön düşüncemizi doğrulamaktadır. Aylık verilere dayanarak oluşturulan endeksler Türkiye'de para politikası beklentilerinin, büyüklük yönünden sapma göstermekle birlikte, politikanın yönü itibarıyla genel olarak sapsız olduğunu ortaya koymuştur.

### Notlar:

(1) Türkiye ekonomisindeki yeni finansal araçlar ve para arzının yeniden tanımlanması konusunda bkz. Çilli ve Gürgenci (1994).

(2) Daha sonra görüleceği gibi, Türkiye'deki uygulama, bu varsayımın geçerli olduğunu göstermektedir.

(3) Burada sunulacak bilgiler TCMB'nin Yıllık Raporlarından çıkarılmıştır.

(4) Eşbütünleşme dışında tüm işlemler, Doan'ın RATS (1992) paket programında gerçekleştirilmiştir. Eşbütünleşme testi ise, Pesaran ve Pesaran'ın (1991) MICROFIT paket programında yapılmıştır.

(5) Değişkenlerin mevsimsel unsur içerip içermediği, eğer içeriyor ise biçimi, RATS programının kendisi tarafından saptanmış ve gerekli şekilde elenmiştir.

## Kaynakça

- BERNANKE, B. (1986); "Alternative Explanations of the Money Income Correlations", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, XXV, s.59-99.
- \_\_\_\_\_ (1995); "What do we Know about How Monetary Policy Affects the Economy?". *Federal Reserve Bank of Saint Louis Review*, May/June.
- BERNANKE, B. ve A. BLINDER (1992); "The Federal Fund Rate and the Channels of Monetary Transmission". *American Economic Review*, LXXXII, 4, s.901-921.
- BERNANKE, B. ve I. MIHOV (1995); "Measuring Monetary Policy", *NBER Working Paper*, no:5145, s.1-47.
- BOSCHEN, J. ve L. MILLS (1991); "The Effects of Countercyclical Policy on Money and Interest Rate: An Evaluation of Evidence from FOMC Documents", *Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper*, no.91-20.
- CAMPBELL, J.Y.ve P. PERRON (1991); "Pitfalls and Opportunities: What Macroeconomists Should Know About Unit Roots", *NBER Macroeconomics Annual*.
- CHRISTIANO, L.J., M. EICHENBAUM ve C. EVANS (1994); "Identification and the Effects of Monetary Policy Shocks", *Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper*, no.94-7.
- ÇİLLİ, H. ve Z. GÜRGENCİ (1994); "Parasal Büyüklüklerin Yeniden Tanımlanması İçin Bir Öneri", *TCMB Tartışma Tebliği*, no.9401.
- DICKEY, D. A. ve W. A. FULLER (1979); "Autoregressive Time Series With a Unit Root", *Journal of the American Statistical Assosiation*, LXXIV, s.427-431.
- \_\_\_\_\_ (1981); "Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With a Unit Root", *Econometrica*, IL, 4, s.1057-1072.
- DOAN, Thomas (1992); *RATS User's Manual*, Version 4, Estima, Evanston.
- EICHENBAUM, Martin (1992); "Interpreting the Macroeconomic Time Series Facts: The Effects of Monetary Policy", *European Economic Review*, XXXI, s.1001-1011.
- ERÇEL, Gazi (1996); "Türkiye'de Para Politikası Uygulamaları ve Etkileri", *İşletme ve Finans Dergisi*, no.126, s.5-15

- FRIEDMAN, M. ve A. J. SCHWARTZ (1963); **A Monetary History of the United States, 1867-1960**, Princeton Uni. Press, Princeton.
- JOHANSEN, Soren (1988); "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", **Journal of Economic Dynamics and Control**, XII, s. 231-254.
- PESARAN, M., H. ve B. PESARAN (1991); **MICROFIT 3.0 An Interactive Econometric Software Package**, London: Oxford University Press.
- ROMER, C. D. ve D. H. ROMER (1989); "Does Monetary Policy Matter? A New Test in the Spirit of Friedman and Schwartz", **NBER Macroeconomics Annual**, s. 120-170.
- SIMS, Christopher A. (1992); "Interpreting the Macroeconomic Time Series Facts", **European Economic Review**, XXXI, s.975-1000.
- STRONGIN, Steven (1992); "The Identification of Monetary Policy Disturbances: Explaining the Liquidity Puzzle", **Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper**, no.92-27.



## MALİ PİYASALARDA SİSTEM RİSKİ VE ÖNLEMLER

Şükrü ERDEM\*

### Özet:

Sistem riski veya sistemik risk mali piyasalardaki kurumsal ve yapısal düzenlemelerden kaynaklanan, tüm piyasa aktörlerini etkileyen bir mali risk olarak tanımlanmaktadır. Daha spesifik olarak, örneğin elektronik ödemelerin kesilmesi gibi teknik bir sorun olarak algılanabilen sistem riski, aslında özellikle krizin yayılma sürecini açıklayan bir kavramdır.

Sistem riski, bir mali kurumun ödeme güçlüğüünün diğer mali kurumları ve tüm sistemi etkilemesi, likidite kıtlığının ödemelerin kesilmesine yol açması biçiminde ortaya çıkmaktadır. Sorunu güncelleştiren olgular, 1980'li yıllarda çeşitli faktörlerin bir araya gelmesinin ürünüdür. Bu faktörler temel olarak; para ve sermaye piyasalarının entegrasyonu, mali serbestleştirme (deregulation) politikaları, iletişimin gelişmesi ve mali yenilikler olarak gruplandırılabilir.

Sistem riski üç alanda ortaya çıkabilir : Sermaye piyasaları, banka sistemi, elektronik ödemeler sistemi. Sistem riski, bankacılık sisteminin yapısal sorunlarıyla (asimetrik bilgi, ahlaki tesadüf, ters seçim) ve dolayısıyla bankaların denetimi, mevduat sigortası gibi önlemlerin yanı sıra Merkez Bankası politikasıyla da yakından ilişkilidir. Küreselleşme olgusu bu alandaki önlemlerin uluslararası nitelikte

---

\* Dr., Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

**Anahtar Sözcükler:** Sistem Riski, Ödemeler Sistemi, Bankacılık, Para Politikası, Finans

**Keywords:** Systemic Risk, Banking, Payment System, Finance, Monetary Policy

olmasını gerektirdiğinden, OECD ve Avrupa Birliği nezdinde düzenlemeler devam etmektedir.

### *Abstract:*

## **Systemic Risk in The Financial Markets: Proposals and Policies**

Systemic risk is the financial risk caused by institutional and structural dispositions in the financial markets, and effect all of the elements of the system. Systemic risk is also defined as an interruption of payment and settlement system. In fact, this is not a technical problem, but a concept describing the crisis processes.

There are three groups of factors that increased systemic risk in the last decade: globalisation, deregulation-innovation and speculation.

Systemic risk also concerns three fields : Stock exchange markets, banking system, payment and settlement system. In the stock exchange market, technological developments render more vulnerably the payment and "netting" mechanism.

Banking system is usually exposed to systemic risk (including credit and liquidity risks) as the result of structural characteristics such as liquidity preference, asimetric information, moral hazard, adverse selection.

Against the increasing systemic risk, financial and monetary authorities continue to adopt new regulations not only at the national level, but also at the international level (G-30, European Union ).

### **Giriş**

Geçtiğimiz günlerde Ziraat Bankası'nın likidite sıkıntısı bankacılık kesiminde küçük bir paniğe yol açmış, olası bir krizi Merkez Bankasının müdahalesi önlemişti. Kriz önlenmişti; ancak faiz oranları birkaç puan yükselmiş ve Merkez Bankası piyasaya likidite enjekte etmek zorunda kalmıştı. Türk bankacılık tarihi, Stiglitz'in " modern kapitalizmin tarihi, birbirini izleyen mali kriz ve ekonomik durgunluk olgularıyla betimlenmektedir" saptamasını doğrulamaktadır(Stiglitz 1994, s.19).

Birkaç yılda bir banka krizleriyle karşılaşan ülkemizde gerek bankacılık sektöründe ve gerekse menkul kıymetler piyasasında 1980'lerdeki serbestleştirme (de-regulation) politikasından sonra yeniden düzenleme (re-regulation) çabalarının yoğunlaştığını görmekteyiz. Benzer çabalar uluslararası boyutta da (Avrupa Birliği, Basel Komitesi) devam etmektedir.

Yeniden düzenlemelerin artması, aynı zamanda mali piyasalardaki sistem riskinin öneminin artması anlamına gelmektedir. Bu nedenle, burada ilk olarak sistem riskinin kapsamını, ikinci kısımda ise politika önlemlerini ele alacağız.

## 1. Mali Piyasalarda Sistem Riski

Sistem riski veya sistemik risk "piyasalardaki kurumsal ve yapısal düzenlemelerden kaynaklanan ve sistemin üyelerini grup olarak etkileyen mali risk" (OECD 1991, s.15) biçimde tanımlanmaktadır. Daha somut olarak sistem riski, "bir mali şirketin ödeme gücüne düşmesinin, diğer şirketler kanalıyla tüm mali sistemi felce uğratması" veya "bankacılık sisteminde genel bir likidite kıtlığının ödemelerin kesilmesine yol açması ve mali sistemin bütün ekonomiyi etkileyecek sarsıntılar geçirmesi riski" biçiminde de ifade edilmektedir. (Economist 1994, s.86; Folkerts-Landan ve diğerleri, s.44)

Burada ödemelerin kesilmesi gibi bir teknik sorun olarak algılanan kavram, aslında özellikle krizin yayılma sürecini açıklamaktadır. Genel bir ifadeyle burada, bireylerin karşılaştıkları risklere verdikleri yanıtların, bireysel risklerin iyi bir dağılımını sağlamayıp genel bir güvensizlik durumuna yol açması sözkonusudur.

Bu anlamda sistem riski, mali piyasaların Arrow-Debreu tam rekabet modeline göre çalışmadığını belirtmektedir. Ayrıca, böyle bir global riski özel sigorta sistemlerinin karşılaması imkansızdır. Böylece kavram, serbestleştirme (deregulation) hareketine karşı Keynezyen geleneğin bir uyarısı biçimini de almaktadır.

Bu saptamayı sistem riskini geçici bir mali krizden ayıran temel unsurlar da doğrulamaktadır : İlk aşamada belirsizlik, sınırlı akılcılık, eksik ve heterojen bilgi, ahlaki tesadüf (moral hazard) gibi mali



piyasaların etkin çalışmasını engelleyen unsurları sıralayabiliriz. (Artus, Pollin 1990, s.253-274; Aglietta, Brender, Coudert 1990).

Birinci kısımda sistem riskini şu üç alanda inceleyeceğiz :

- Menkul kıymet piyasasında,
- banka sisteminde ve
- elektronik ödemeler sisteminde.

Aslında mali sektörün bu üç alanı birbirinden bağımsız değildir. Elektronik ödemeler sistemi bankalararası ödemelerde ve ayrıca diğer mali araçların işlemlerinde yoğun biçimde kullanılmaktadır. Öte yandan, bankaların menkul kıymet piyasalarındaki işlemleri de önemli bir bağımlılık ilişkisi yaratmaktadır.

Bu üç alanda 1980'lerde ortaya çıkan üç yeni trend, sistem riskini arttıran ortak temel faktörler olarak sayılabilir. Bunlar; küreselleşme, yenilikler ve spekülasyon şeklinde gruplanabilir (Kapstein 1989, s.456).

Biz üç alanı ayrı ayrı incelemeyi yararlı görüyoruz.

## 1.1. Menkul Kıymet Piyasalarında Sistem Riski

Sermaye piyasalarında sistem riski sorunu 1980'li yıllardaki mali serbestleştirmeye bağlanabilir. Sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi (döviz kontrolünün kaldırılması), borsalara yabancı operatörlerin girebilmesi (Big Bang), diğer giriş engellerinin kaldırılması, büyük kurumsal yatırımcıların aktif çeşitlendirmesine yönelmeleri, teknolojik gelişmeler (borsa operasyonlarının sürekliliğini sağlayan Flobex, Reuters sistemleri), uzmanlaşmanın sona ermesi ve yeni mali araçlar, bireysel riskleri yeniden dağıtmaya yönelirken riskleri arttırmak gibi bir sonuca da yol açmışlardır. Kurumsal yatırımcıların ellerinde büyük miktarda fonların toplanması ve bazı mali araçların kısa dönemli yüksek kar arayışlarına girmeleri, piyasalardaki dalgalanmaları şiddetlendirmiştir. Fiyatlardaki dalgalanmalardan daha önemli bir gelişme de, ulusal piyasalar arasında ve borsa ile banka sistemi arasındaki ilişkilerin yoğunlaşmasıdır. Özellikle Ekim 1987 krizi, bu gelişmeyi göstermiştir.

Sermaye piyasasındaki krizler, çeşitli ortak özellikler göstermektedirler (OECD 1991, s.12-18).

- Kriz, ödünclerde önemli bir artış, aktif stokunda büyüme, düşük risk primleri ve risk yoğunlaşmasını izlemektedir.
- Belirsizlik, krizin en temel nedenlerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır.
- Krizler, bir sıkı para politikası ve durgunluk dönemini izlemektedir.
- Fiyat ve miktar etkileriyle kredi tayinlaması, mali krize eşlik etmektedir.
- Krizin uluslararası yayılımı oldukça hızlıdır.

Sermaye piyasası kaynaklı bir sistemik kriz, dört aşamada ortaya çıkmaktadır: Önce mali piyasalarda kriz, menkul kıymet fiyatlarında ani ve büyük bir düşüşü ifade etmektedir. İkinci aşama, krizin diğer piyasalara yayılmasıdır. Bunu sermaye piyasasındaki önemli kurumlardan birinin ödeme güçlüğüne düşmesi izlemektedir. Dördüncü aşama ise, ödemeler sisteminde krizdir.

İlk aşamada sorun 'dealer' konumundaki aracılarn öz kaynaklarına göre fazla risk almalarından ve 'market maker' rolünü üstlenen kurumların risk yönetiminden kaynaklanmaktadır. İkinci aşamada ise, piyasa kapasitesinin talep artışına yanıt verebilecek bir büyüklükte olması önem kazanmaktadır.

## 1.2. Banka Sistemi ve Sistem Riski

Banka sistemi sermaye piyasasından kaynaklanan krizden, kredi bağlantıları ve faiz oranlarındaki değişimler nedeniyle etkilenmektedir. Kriz, kredi talebindeki düşme veya geri dönmeyen krediler nedeniyle kredi tayinlamasına ve böylece yüksek faiz oranları-durgunluk sürecine yol açmaktadır.

Öte yandan, kriz bankacılık sisteminden de kaynaklanabilmektedir. Klasik olarak kredi riski ve likidite riski ile karşı karşıya olan bankalar, belirsizlik durumunda risk düzeyini belirleyememektedirler<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Risk primi, borçlularla ilgili kayıp olasılıklarının iyi bilinmesini gerektirir, oysa asimetrik bilgi yapısal bir sorun yaratmaktadır. (Bkz. Aglietta 1992, s.457).

Asimetrik bilgi iki olguya yol açmaktadır : Ters seçim (adverse selection) ve kredi tayinlaması. Ters seçim, yüksek faiz oranlarıyla “iyi borçluların” aleyhine bir sonuç yaratmakta, kredi tayinlaması ise ekonomiyi durgunluğa götürmektedir (De Coussergues 1986, s.31). Serbestleştirme (deregulation) ve artan rekabet, bankacılık sisteminin zayıflıklarının da artmasına neden olmuştur.

Kuşkusuz, sistem riskinin sistem krizine yol açması, ödemeler sistemi kanalıyla olmaktadır. Bir bankanın likidite veya ödeme gücüne düşmesi, anında tüm sistemi etkilemektedir. Bu süreç, bankalararası elektronik ödeme mekanizması ile büyük bir hız kazanmıştır.

### 1.3. Ödemeler Sistemi ve Sistem Riski

Elektronik ödemeler, kağıt para ve çek kullanımını beklendiği oranda ikame etmekten uzaktır. “Perakende sektörde” ödeme tekniklerinde güçlü bir rekabet sözkonusu olsa da, kağıt para ve çek ödemeler sisteminde önemli bir yer tutmakta, hatta ATM’ler nakit kullanımının artmasına neden olmaktadır. Buna karşılık elektronik ödemeler, bankalararası para piyasasında ve menkul kıymet piyasasında önemli bir yer kazanmıştır. Böylece günlük para piyasası ve kamu kağıtları piyasası, milyarlarca dolarlık, gün içinde yaratılan, dağıtılan ve geri ödenen kredilerden oluşan, bir günlük kredi mekanizmasına bağlı olarak çalışmaktadırlar (Greenspan 1996, s.693). Sonuç olarak elektronik ödeme sistemleri (ABD’de CHIPS gibi) sistem riskini artıran en önemli faktör haline gelmiştir.

## 2. Politika Önerileri-Önlemler

Sistem riskinin algılanması, 1970’lere veya 1982’de Latin Amerika ülkelerinin (Meksika, Arjantin, Brezilya) borç krizine uzanmaktadır. Bu dönemde başlayan uluslararası önlem arayışları, yukarıda andığımız üç alanda, 10’lar grubu veya G-10 nezdinde özellikle 1987 mali krizinden sonra yoğunlaşmıştır. Bu tarihten sonra Basle Komitesi kararları ile AT önlemleri paralel gitmiştir (Peter, Cornet 1990, s.276).



1980 sonlarında ve 1992 Avrupa Tek Pazarı çerçevesinde izlenen serbestleştirme politikalarından sonra, yeniden düzenlemelerle (re-regulation) sistemin güvenliği ön plana çıkarılmıştır.

Menkul kıymet piyasalarında sistemik riskin önlenmesi amacıyla üzerinde durulan önlemlerin başlıcalarını;

- kriz anında işlemlerin durdurulması,
- portföy sigortası,
- ödeme sürelerinin kısaltılması,
- sistem kapasitesinin artırılması,
- borsa endeksine bağlı vadeli işlemler,
- uluslararası koordinasyon(G-30 nezdinde,)
- ödeme karşılığında kağıtların teslimi,
- saklama ve takas kurumlarınca kağıtların orijin ülkede hareketsizliği,
- uluslararası haberleşme normlarının benimsenmesi,
- uluslararası uyumlaştırma ve karşılıklılık (reciprocity) ilkesi, oluşturmaktadır.

Bu önlemlerin önemli bir kısmı 1990'ların başında G-30 grubu ve Avrupa Topluluğu tarafından benimsenmiş ve uygulanmıştır (Greenspan 1996, s.694; Rose 1994, s.749-768). Kuşkusuz burada başta gelen önlemler, risklerin özkaynaklara göre sınırlandırılması ve uluslararası grupların kontrolüdür.

Bu önlemler bankacılık sistemini de doğrudan etkilemiştir. Özkaynaklara ilişkin düzenlemelerin yanısıra yabancı bankaların denetimi ve mevduat sigortası ile ilgili yeni düzenlemeler, başta ABD ve AT olmak üzere bütün OECD ülkelerinde yürürlüğe girmiştir.

Bu alanda günümüzde de güncelliğini koruyan iki konu, elektronik ödemelerde sistem riskinin azaltılması ve merkez bankalarının mali piyasalarda istikrar amacıyla izlemesi gereken politikalarıdır.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, elektronik ödemeler sisteminde dikkatler, bankalararası ödemelerde yoğunlaşmaktadır. Bu alanda merkez bankasının kurtarma operasyonları ve sigorta gibi çözümler, ahlaki tesadüfü (moral hazard) artırdığından etkinliği sağlamaktan



uzaktırlar. Radikal ve genel bir çözüm olarak bankalararası ödemelerin merkez bankasınca “merkezileştirilmesi” önerilmektedir (Rochet, Tirole 1996, s.734).

Teknik çözüm olarak ise, ödeme veya pozisyonlarda geri dönüşsüzlük (irrevocability) ilkesinin benimsenmesi önerilmektedir (Moutot 1993, s.210).

AT komisyonunun 1996’da Avrupa Parlamentosuna sunduğu yönerge önerisinde bu ilkenin benimsendiği görülmektedir (Commission of the European Communities 1996). Komisyon yönergeyle;

- Ödemeler sisteminde riskin azaltılmasını,
- İç Pazar açısından ödemelerde etkinliğin sağlanmasını,
- Gelecekteki Avrupa Merkez Bankası’na para politikası için gerekli yasal çerçevenin hazırlanmasını ve
- Sermaye hareketlerinde ve hizmet sunumunda serbestliği desteklemek üzere üye ülkelerin ödeme sistemlerinin entegrasyonunu amaçlamaktadır.

Yönerge, sistem riskini engellemeye dönük olarak, ödeme güçlüğünde dahi ödeme emrinin yerine getirilmesini (3. Madde) ve ödeme emrinde geriye dönüşün engellenmesini (4.Madde) öngörmektedir.

### **Sonuç:**

Sistem riski kavramı, mali piyasalarda yeniden düzenlemelerin teorik zeminini oluşturmuştur. Özellikle banka sektöründe krizlere alışık olan Türkiye için konu daha büyük bir önem arz etmektedir. Aşında, Türkiye özellikle uluslararası gözetim ve denetim normlarını benimsemiş durumdadır. Bununla birlikte mali sistemin yapısı ve kısa tarihi, daha fazla yasal düzenlemeye ihtiyaç göstermektedir. Geçtiğimiz dönemde mevduat sigortası ve bankaların borsaya girmeleri ile ilgili düzenlemeler bu yönde atılmış önemli adımlardır. Bununla birlikte ödemeler sistemi gibi çeşitli alanlarda yeni düzenlemeler gerekmektedir. Bu konuda iki önemli sorundan birincisi, Merkez Bankası’nın rolüne ilişkindir. Türkiye’de Merkez Bankası “ahlaki tesadüf” sorununu çözememiş, yani “yapıcı belirsizlik” ilkesini oturtamamıştır. Bunun ilk akla gelen

gerekçesi, bankacılık sisteminde kamu bankalarının ve büyük grup bankalarının göreceli ağırlığıdır.

Merkez Bankasını ilgilendiren ikinci sorun ise para politikası ile ilgilidir. Fiyat istikrarı (faiz oranları ve döviz istikrarı ile birlikte) sistem riskinin azaltılması için zorunludur. Bu nedenle iyi tanımlanmış antienfasyonist bir politika, mali piyasalarda dalgalanmanın azaltılması bakımından vazgeçilmez bir yere sahiptir.

### Kaynakça

- Aglietta, M. (1992): *Comportement Bancaire et Risque de Systeme*, Revue d'Economie Financiere.
- Aglietta M., A. Brender, V. Coudert (1990): *Globalisation Financiere: L'aventure Obligee*, Economica Pub.
- Artus P., T.P. Pollin (1990): *Les Effets de la Reglementation et le Comportement des Banques*, içinde: D. Fair, C. DeBoissieu: *Financial Institutions in Europe Under New Competitive Conditions*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.
- Commisson of the European Communities (1996): *A Proposal for Directive on Settlement Finality and Collateral Security*, Com (96) 193 Final.
- De Cousserges, S. (1986): *La Banque*, Dalloz.
- Economist, The (1994): <Yazarı belli değil>, February 26<sup>th</sup>.
- Folkerts-Landau D., P.M. Garber, S.R. Weisbrod (1991): *Supervision and Regulation of Financial markets in the New Financial Environment*, içinde: C. Whilborg, M. Fratianni and T.D. Willet: *Financial Regulation and Monetary Arrangements after 1992*, Elsevier Science Publishers.
- Greenspan, A. (1996): *Remarks on Evolving Payment System Issues*, *Journal of Money, Credit and Banking*, 28/4.
- Kapstein E.B. (1989): *Resolving the regulator's dilemma: International coordination of banking regulations?*, *International Organization*, 43/2, Spring.
- Moutot P. (1993): *Les consequences de l'Union Economique et Monetaire pour la profession bancaire*, *Recherches Economiques de Louvain*, 59/1-2.

OECD (1991): **Risques Systemiques dans les Marches des Valeurs Mobilieres**, Paris.

Peter A., Cornet (1990): **Issues in Banking Supervision and Regulation from the Perspective of a Banking Supervisor**, içinde: D. Fair, C. DeBoissieu: **Financial Institutions in Europe under New Competitive Conditions**, Kluwer Academic Publishers, Doordrecht.

Rochet, J.C., J. Tirole (1996): **Interbank Lending and Systemic Risk**, *Journal of Money, Credit and Banking*, November.

Rose, P. (1994): **Money and Capital Markets**, Richard Irwin.

Stiglitz, J.F. (1994): **The Role of the State in Financial Markets**, Proceedings of the World Bank Annual Conference, World Bank/IBRD.

## BUSINESS ETHICS: FUTURE MANAGERS' ETHICAL THINKING PROFILE\*\*

Azize Ergeneli\*\*

### *Abstract:*

Since today's business students are expected to be tomorrow's public and private sector managers, a survey that shows their ethical standards may give an idea about tomorrow's business ethics climate. In this paper 795 undergraduate and master's students of business administration in Ankara, Turkey were surveyed about their views on moral and ethical issues.

### *Özet:*

### **İşletme Etiği: Geleceğin Yöneticilerinin Etik Düşünme Profili**

Bugünün işletme öğrencilerinin gelecekte gerek kamu, gerekse özel sektör işletmelerinde yönetici olmaları beklendiğine göre, bu öğrencilerin etik standartlarına ilişkin bir çalışmanın, gelecekteki örgütlerin işletme etiği iklimine ilişkin bir fikir verebileceği düşünülmüştür. Bu çalışmada Ankara'daki Üniversitelerin işletme bölümlerinde okuyan 795 lisans ve yüksek lisans öğrencisine ahlak ve etik konularındaki görüşleri sorulmuştur.

\* Statistical analysis were done in the Department of Statistics at Hacettepe University under the supervision of Prof.Hüseyin Tatlıdil.

+ This paper was submitted in the International Seminar on Political and Administrative Corruption, Ankara, 15-17 October 1997.

\*\*Associate Professor at Hacettepe University, Department of Business Administration.

**Anahtar Sözcükler:** İşletme Etiği, İşletme Öğrencileri, İşletme Eğitimi.

**Keywords:** Business Ethics, Business Students, Business Curriculum.



Business ethics are applied ethics. More specifically business ethics are what is perceived as appropriate in the organizational setting (Ralston, et al., 1994). Increasing interest in this area shows that business ethics is playing a growing part in the concern of management. The reason for this might be the popular opinion of the general public about the decline in ethical behavior of people in Turkey today. Actually everybody has a sense of right and wrong. On the other hand, a human being has a survival instinct and naturally behave according to its own self-interest. This sense of right and wrong and the concern for basic self interest comes from individual's personal understanding of person and the quality of life appropriate for the human being. In this case judgments of right and wrong or self interest and other's interest depend on the quality of life comparison criterion: "How valuable is my quality of life compared to the others' resulting from this particular decision?"

In fact when we look at some cases related to business ethics we see that the actors are non-malevolent, just ordinary people in the management positions who usually act within a corporate hierarchy. The act itself is the result of managers, doing essentially what they were taught to do.

It ought to be realized that some of the under sirable social situations seem to be caused by people acting in accord with principles they have learned. Usually these principles are perceived as promoting "the good". The critical point is, that the criticized business ethics cases are consistent with the major ideas of capitalism. Those ideas are given at the beginning of the economics courses in every business school. Then come the other courses where students learn how to compute "bottom-line". After such training students learn how to maximize their own self-interest. On the other hand, real-world competitive and institutional pressures lead even well-intentioned managers off the right path. In addition, there is no business ethics course in most of the business schools, even as an elective.

Since today's business students are expected tomorrow's public and private sector managers, a survey which would show their ethical standards may give an idea about tomorrow's business ethics climate.

The objective of this paper is first to investigate the views of business students on moral and ethical issues since no research has empirically tested this matter in Turkey, and secondly to determine the importance of ethics in business education.

### **The Issue of Business Ethics**

Although it seems that everyone knows what is meant by ethics, defining what is ethical is somewhat problematic (Brenner and Molander, 1977). Scholars have proposed a number of definitions of business ethics. In one of them ethics is considered as moral formulas of right and wrong that serve to guide conduct (Jayaraman and Min, 1993). In this case the distinction between morals and ethics ought to be mentioned. According to Hosmer, morals refer to the standards of behavior of an individual. Ethics, on the other hand, refers to the system of beliefs that justify particular moral standards of behavior (Jayaraman and Min, 1993).

### **Impact of Self-Interest on Decision Making in Business**

The social role of the business world is accepted as an economic role, as if "the business world" was a separate universe of values and goals distinct from the society. However, business can not be considered apart from the society. It is the activity of society as a whole (Evans, 1991). Business often creates the physical environment that the society lives in. And always influences this environment by shaping the intensity of people's demands with resulting changes in life style within the society.

The emphasis on the the economic role of business comes from the economic self-interest motive which is quite powerful. Self-interest concept is the first of economic laws. "If all are left free to pursue their own self-interest, they will be led as if by an invisible hand to promote the welfare of all". Thus it seems that the moral obligation of an individual to the society is met by maximizing his own welfare (Wolfe, 1993). In another way, "the other" cannot be part of the scenario of rational economic theory. "Business schools not only accept this concept, they promote it as the legitimate end of business" as O'Neil and Pienta (1994) say. And it is legitimized by the profit maximization model.

Profit is considered like breathing. So it is accepted that business have to be profitable, because only profitable businesses can obtain the necessary resources at competitive prices and in sufficient quantities. According to Swanson (1992), this intellectual justification for profit maximization provides a rational for business decision-making that ignores moral considerations.

Every business school student knows the importance of the numbers because of the emphasis on the bottom-line. They learn that executives' decisions are "good" only if they raise the bottom-line. This means that when managers make a decision that needs a value choice and apply some moral standards, they must find a "business interest" defense for their moral based decision. In this case "good" may not necessarily be linked to the consideration of right and wrong.

### **Business Ethics and Managers**

Ethics, with its concern for the common good of all people and the attempt at the analysis of how this can be obtained, cannot allow business to define itself in purely economic terms and ignore the ethical implications. Business ethics then, has to be considered as a tool to help people to determine and achieve both the good (for the self) and the right (from the others' perspective) in economic transactions (O'Neil and Pienta, 1994).

Managers with predominant ethical concern are usually sensitive to the impact of their decisions on others. The company may also gain some economic and noneconomic rewards from this caring style of it's managers, since ethics emphasizes the primacy of people and their life quality over things (Werner, 1992). This transforming leader style of management is expected to shape the ethical values in the organization. Those values must be based on moral duty (Mellema, 1994) that everybody in the organization is to perform good acts beyond the call of duty.

### **Business Ethics in Business Curriculum**

Business students' concern for the environment and ethics have not been emphasized much until the 1990s (Peterson et al., 1991). But since

then business educators have recognized the need to insert a discussion of ethical issues into the curriculum (Randall, 1994). Some business school professors have gone so far as to state that through business ethics courses moral maximization must replace profit maximization as a mission in the organizations, whether they are public or private, profit or non profit, small or large (Sikula and Costa, 1994).

“Moral Maximization” is defined as:

Behaviors, actions and decisions which result in the greatest enhancement of individual and collective human rights, freedoms, equity and development (Sikula and Costa, p:860).

It is also stressed that discussion of ethics must be an essential component of business education. If the ethics course is designated as an elective course, students may be predisposed to view the subject matter as “interesting”, but not “essential”. A required course symbolically conveys the importance of business ethics to students. Other wise students may not be able to realize the future value of an ethics course (Randall, 1994).

### **Purposes of This Study**

The purposes of this study are:

1. To determine the business students' attitudes toward moral issues.
2. To determine the business students' perception of ethical issues in business practices.
3. To determine the business students' perception toward the effectiveness of the business ethics course included in the business curriculum.
4. To determine the effect of the business ethics knowledge on the students' sensitivity toward ethical issues.

### **Methods**

The study was conducted in a field setting using survey methodology. The sample consisted of 850 business administration



As a general result, it seems that business administration students are aware of the standards of right behavior.

Another purpose of this study was to determine the business students' perception of ethical issues in business practices. MANOVA analysis indicated a significant effect for differences among freshmen, seniors and MBA students' perception of ethical issues ( $\lambda = .92158$ ,  $p < 0.001$ ). According to the result of this analysis freshmen perceive ethical issues quite different than the seniors and MBA students.

Again because the multivariate effect was significant for the ethical issue concern of students, univariate ANOVAs were used to determine on which of the questions there were differences. Below given Table II shows those results.

**Table II**  
**Analysis of Variance Outcomes of Students' Opinions about Moral Issues (Variable Class III)**

Variable	Hypoth.SS	Error SS	Hypoth MS	Error MS	F	Sig.of F
III 1	3.54763	731.41943	1.77382	.96749	1.83343	.161
III 10	2.08648	1278.24554	1.04324	1.69080	.61701	.540
III 11	15.72769	1297.75321	7.86384	1.72660	4.58104	.011*
III 12	1.67354	1150.74016	.83677	1.52214	.54993	.577
III 2	13.45468	840.84572	6.72734	1.11223	6.04852	.002*
III 3	1.83213	1166.42347	.91607	1.54289	.59373	.553
III 4	20.00171	916.08525	10.00085	1.21175	8.25321	.000*
III 5	10.10461	1016.25112	5.05231	1.34425	3.75846	.024*
III 6	.73603	443.14965	.36801	.58600	.62778	.534
III 7	12.84360	752.55034	6.42180	.99544	6.45123	.002*
III 8	.62794	204.79499	.31397	1.59364	.19701	.831
III 9	16.33995	1057.51776	8.16997	1.39883	5.84056	.003*

\*Significance level of F close to 0

According to this table, freshmen found unacceptable to give bribes to achieve personal goals (variable III 2), sidestep the legal obligations (variable III 4), use bad language in communication with coworkers (variable III 5), modify the corporate accounts for such purposes as tax breaks, shareholders' satisfaction etc. (variable III 7), pressure others to obtain information and/or money for business purposes (variable III 9), associate with individuals with whom one have a professional conflict or interest (variable III 11). On the other hand, seniors and MBA students found those statements as acceptable.

The statements about cheating to achieve personal goals (variable III 1), cheating to succeed in business, if there is no alternative (variable III 3), receiving kickbacks from clients (variable III 6), offering political contribution in exchange for future assistance and achieving business goals in foreign countries by offering financial or/and nonfinancial contribution found as unacceptable by all students.

Third purpose of this study was to determine whether the inclusion of a business ethics course to the business curriculum is to be perceived as effective by business students. As shown in Table III, 84.7% of the 788 business students think that a business ethics course will have a positive impact on their future professions.

**Table III**  
**Opinion on the Contribution of Business Ethics Course to Future Business Professions**

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum. Percent
I agree	673	84.7	85.4	85.4
I disagree	115	14.5	14.6	100.0
0	7	9	Missing	
<b>Total</b>	<b>795</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

Frequency table that has been prepared to see the the students' views on the desire for the inclusion of business ethics as a required course in the business curriculum is given below:

**Table IV**  
**Opinion on the Inclusion of Business Ethics Course into the Curriculum**

Value	Frequency	Percent	Valid Percent	Cum. Percent
I agree	534	67.2	68.3	68.3
I disagree	248	31.2	31.7	100
0	13	1.6	Missing	
<b>Total</b>	<b>795</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	

According to Table IV, of the 67.2% of students who answered this question believe that the business ethics course included to the curriculum ought to be a required one. Although this percentage is quite high, the number of the students who do not agree with this statement is also noteworthy.

The last purpose of this study was to determine the impact of business ethics knowledge of the students on their sensitivity toward the ethical issues.

There is an elective business ethics course at Middle East Technical University and also at Bilkent University. On the other hand, since the medium of instruction is English in Hacettepe University's Business Administration Department foreign textbooks are followed. So there was always a chapter on ethics in the new editions of those management and organization textbooks.

A MANOVA analysis indicated that there existed a significant effect for differences between the students who are familiar with the business ethics concept and those who are not. Wilks' lambda appeared to be as high as 0.94259.

Since multivariate effect was significant for the students' sensitivity on the ethical issues who have different knowledge levels about business ethics, univariate ANOVAs were used to ascertain for which of the



questions about ethical issues there were differences. Table V shows the result:

**Table V**  
**Analysis of Variance Results on Ethical Sensitivity of Students**  
**According to their Previous Education about Business Ethics**

Variable	Hypoth. SS	Error SS	Hypoth. MS	Error MS	F	Sig. of F
III 1	4.71048	725.90819	4.71048	.97047	4.85384	.028*
III 10	.22573	1263.64093	.22573	1.68936	.3362	.715
III 11	25.18515	1276.02685	25.18515	1.70592	14.76340	.000*
III 12	5.00886	1122.48581	5.00886	1.500.65	3.33779	.068
III 2	.76234	848.89232	.76234	1.13488	.67174	.413
III 3	1.57260	1156.24207	1.57260	1.54578	1.01735	.313
III 4	3.42997	926.03803	3.42997	1.23803	2.77053	.096
III 5	2.02051	1013.17415	2.02051	1.35451	1.49169	.222
III 6	1.79160	438.12306	1.79160	.58573	3.05877	.081
III 7	1.070018	759.94448	1.07018	1.01597	1.05336	.305
III 8	.03608	1184.93059	.03608	1.58413	.02277	.880
III 9	27.42609	1033.54058	27.42609	1.38174	19.84897	.000*

\*Significance level of F close to 0.

From the empirical findings we can conclude that those students who are familiar with business ethics think that cheating to achieve personal goals (variable III 1), pressuring others to obtain information and/or money for business purposes (variable III 9), associating with individuals with whom one has a professional conflict or interests (variable III 11), are not acceptable.



## Conclusion

The results demonstrate that there are differences among the students' attitudes toward moral issues, perceptions of ethical issues in business practices and sensitivities toward ethical issues. In addition students think that a required business ethics course ought to be included in the business curriculum.

It is quite noteworthy that the students who are familiar with the business ethics are more sensitive than the unfamiliar students toward ethical issues. This may show the effect of business curriculum on shaping the ethical views of the students.

The study also concludes that MBA students' moral sensitivity is higher than the freshmen and seniors. But their ethical sensitivities are not as high as the freshmen's. Thus, those people who are mature enough to distinguish right and wrong, and know what is ethically right, seem to behave in such a way that their surroundings dictate what is right and wrong.

As a result, a business ethics course is suggested. And the purposes of this course can be considered as:

1-helping students to evaluate their decision alternatives and trade-offs in a more systematic and reflective manner, incorporating economics and ethics.

2- helping students to approach strategy as a problem-solving process involving coordination of vision, power, and understanding, to advance corporate interests effectively and harmoniously.

3- helping students to engage in institution-building, based on universal values of truth, beauty, and the good for all.

## References

- Brenner, S.N. and E.A. Molander: 1977, 'Is the Ethics of Business Changing?', *Harvard Business Review* 55 (1), 57-71.
- Evans, R: 1991, 'Business Ethics and Changes in Society', *Journal of Business Ethics* 10, 871-876.

- Jayaraman, L.L. and B.K. Min: 1993, 'Business Ethics - A Developmental Perspective: The Evolution of the Free and Mature Corporation'. **Journal of Business Ethics** 12, 665-675.
- Mellema, G.: 1994, 'Business Ethics and Doing What One Ought to Do', **Journal of Business Ethics** 13, 149-153.
- O'Neil, R.F. and D.A.Pienta: 1994, 'Economic Criteria Versus Ethical Criteria Toward Resolving a Basic Dilemma in Business' **Journal of Business Ethics** 13, 71-78.
- Peterson, R.A., R.F. Beltramini and G. Kozmetsky: 1991, 'Concerns of College Students Regarding Business Ethics: A Replication', **Journal of Business Ethics** 10, 733-738.
- Poorsoltan K., S.G. Amin and A. Tootonchi: 1991, 'Business Ethics Views of Future Leaders', **SAM Advanced Management Journal** 56 (1), 4-9.
- Ralston, D.A., R.A. Giacalone and R.H. Terpstra: 1994, 'Ethical Perception of Organizational Politics: A Comparative Evaluation of American and Hong Kong Managers'. **Journal of Business Ethics** 13, 989-999.
- Randall, D.M.: 1994, 'Why Students Take Elective Business Ethic Courses: Applying the Theory of Planned Behavior', **Journal of Business Ethics** 13, 369-378.
- Reugger, D. and E.W.King 1992, 'A Study of the Effect of Age and Gender Upon Students of Business Ethics', **Journal of Business Ethics** 11, 612-622.
- Sikula, A. and A.D. Costa: 1994, 'Are Women More Ethical than Men?', **Journal of Business Ethics** 13, 859-871.
- Swanson, D.: 1992, 'A Critical Evaluation of Etzioni's Socioeconomic Theory: Implications For the Field of Business Ethics' **Journal of Business Ethics** 11, 545-553.
- Werner, S.B.: 1992, 'The Movement for Reforming American Business Ethics: A Twenty Year Perspective', **Journal of Business Ethics** 11, 61-70.
- Wolfe, A: 1993, 'We've Had Enough Business Ethics', **Business Horizons** May-June, 1-3.



## BİR HİZMET KALİTESİ MODELİ YARDIMIYLA HİZMET KALİTESİ OLUŞUMUNA YÖNELİK KAVRAMSAL BİR İNCELEME

Osman M. KARATEPE\*

### Özet:

Çalışmanın amacı temel olarak hizmetlerin soyut olma, eşzamanlılık, heterojen olma ve dayanıksızlık özelliklerinden kaynaklanan, algılanan ve beklenen hizmet arasındaki hizmet kalitesi farkının nedenlerini kavramsal bir yapıda incelemek ve bu doğrultuda bazı çözüm önerilerini ortaya koyabilmektir.

Çalışma, hizmet kalitesi anlayışının oluşumunu tanımlayan bir "Hizmet Kalitesi Modeli" yardımıyla saptanmış olan tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamaması, oluşturulan hizmet kalitesi standartlarının tüketici beklentilerini karşılamaması, gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uymaması ve taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlık gibi sorunlardan meydana gelen algılanan ve beklenen hizmet kalitesi farklılığına, ilgili literatürden yararlanarak alternatif çözümler önermektedir.

---

\*Başkent Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu Öğretim Görevlisi.

**Anahtar Sözcükler:** Beklenen hizmet, algılanan hizmet, hizmet kalitesi, hizmet kalitesi anlayışı, hizmet kalitesi modeli.

**Keywords:** Expected service, perceived service, service quality, service quality understanding, service quality model.



**Abstract:**

**A Conceptual Examination of the Service Quality Formation Through a Service Quality Model**

The purpose of the study is to examine the reasons of the service quality difference in a conceptual manner between perceived service and expected service resulting basically from the intangibility, inseparability, heterogeneity, and perishability of the features of the services, and to present some suggestive solutions in this connection.

The study is based upon the suggestions of the alternative solutions to the service quality gap between perceived service and expected service arising from the gaps such as the difference between consumer expectations and management perceptions of consumer expectations, the difference between management perceptions of consumer expectations and service quality specifications, the difference between service quality specifications and the service actually delivered, and the difference between service delivery and what is communicated about the service to consumers by means of a "Service Quality Model" which defines the service quality understanding.

**I. Giriş**

Globalleşen dünyanın gerçeklerini önemseyen hizmet işletmeleri, gerek ulusal gerekse uluslararası pazarlarda ürettikleri mal ve hizmetlerin satışlarını arttırıp büyümeye gayret göstermektedirler. Aynı zamanda hizmet işletmeleri, hizmetlerin özelliklerinden kaynaklanan hizmet pazarlaması, dolayısıyla hizmet kalitesi sorunlarına alternatif çözümler üretip büyümeyi kolaylaştırmak amacıyla bazı stratejilerden yararlanma yoluna gidebilirler. Söz konusu olan bu stratejilerden en önemlisi, çoğu işletmeler bünyesinde uygulanabilen hizmet kalitesi anlayışıdır. Bu bağlamda, bir "Hizmet Kalitesi Modeli" yardımıyla belirlenmiş olan tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamaması, oluşturulan hizmet kalitesi standartlarının tüketici beklentilerini karşılamaması, gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uymaması ve taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlık gibi sorunlardan kaynaklanan algılanan ve beklenen hizmet arasındaki hizmet kalitesi farklılığının en aza indirilebilmesi ya da ortadan kaldırılabilmesi, hizmet işletmelerinin hizmet kalitesi anlayışını benimsemelerine bağlı olacaktır.

Çalışmanın ilk bölümlerinde A.B.D, Avrupa ve Türkiye'deki hizmet pazarlamasının gelişimi irdelenip hizmetlerin özelliklerinin hizmet kalitesi anlayışı doğrultusunda bir standardizasyonun oluşumuna imkan vermediği üzerinde durulacak, hizmet kalitesi anlayışına öncülük etmiş olan "Hizmet Kalitesi Modeli"nin öngördüğü algılanan ve beklenen hizmet arasındaki farklılığı meydana getiren sorunlara alternatif çözümlerin üretilmesi de, ilerleyen bölümlerde detaylı şekilde tartışılacaktır.

## II. Hizmet Pazarlaması Literatürünün Gelişimi

### A. Dönemler Boyunca Araştırmalar

Genel olarak hizmet ve özel olarak da hizmet pazarlaması, son yıllarda uluslararası boyutta hem akademisyenlerin hem de işletme yöneticilerinin ilgisini çekmeyi başarmıştır. Hizmet pazarlaması ve hizmetlerle ilgili bu çalışmaların "Harvard Business Review", "Journal of Marketing", "European Journal of Marketing", "Journal of Retailing", "Sloan Management Review", "Business Horizons" gibi dergilerde yayınlanmış olması ve yayınlanmaya devam etmesi önemli bir gelişmedir. Ayrıca, "Services Industries Journal"ın 1980, "Journal of Professional Services Marketing"ın 1985, "Journal of Services Marketing"ın 1987 ve "International Journal of Service Industry Management"ın 1990 yıllarından itibaren hizmet pazarlaması ve hizmetleri kapsayan sorunlar için alternatif çözümleri içeren yayınları kapsamaları literatüre zenginlik getirmiştir (Fisk, Brown ve Bitner 1993). Bu çerçevede, A.B.D ve Avrupa'da 1950-79, 1980-85, 1986 ve sonrasında yapılan çalışma ve araştırmalar açısından hizmet pazarlaması literatürü üç ayrı zaman diliminde incelenmektedir (Fisk ve Brown, Bitner 1993).

1950-79 yılları arasındaki araştırmalar sonucunda, hizmetlerin mallardan farklı özelliklere sahip olduğu ve hizmetlerin pazarlanmasının "hizmet pazarlaması" anlayışı çerçevesinde gerçekleşmesinin zorunluluğu ortaya çıkmıştır (Fisk, Brown ve Bitner 1993). Diğer taraftan, 1980-85 yıllarında göze çarpan çalışmalar da hizmetlerin özelliklerinin belirlenmesine, hizmet pazarlaması anlayışının yaygınlaşmasının sağlanmasına yöneliktir (Fisk, Brown ve Bitner 1983; Lovelock 1983; Grönroos 1984; Parasuraman, Zeithaml ve Berry 1985; Berry, Zeithaml ve Parasuraman 1985; Zeithaml, Parasuraman ve Berry 1985 vb.). 1986 yılından başlayarak günümüze kadar yapılmış olan çalışmalar sonucunda



ise, kalite yönetimi, hizmet kalitesi anlayışı, SERVQUAL ve SERVPERF<sup>1</sup> gibi kavram ve ölçeklerin kullanıldığı dikkat çekmektedir (Schmenner 1986; Berry ve diğerleri 1988, 1990; Parasuraman ve diğerleri 1988, 1991a, 1991b, 1994a, 1994b; Zeithaml ve diğerleri 1988, 1996; Brown ve Swartz 1989; Rushton ve Carson 1989; Bitner 1990; Carman 1990; Hart, Heskett ve Sasser 1990; Schlesinger ve Heskett 1991; Cronin ve Taylor 1992, 1994; Teas 1993; Bitner, Booms ve Mohr 1994; Mittal ve Lassar 1996; Spreng ve Mackoy 1996 vb.).

### *B. Hizmetlerin Özellikleri*

Hizmet, 'somut mal'a bağlı olarak satın alınan soyut malı kapsamaktadır. Hizmetleri mallardan ayıran özellikler ise, soyut olma, eşzamanlılık, heterojen olma ve dayanıksızlıktır. Hizmetlerin bu özelliklerini ortaya çıkaran ve/veya kullanan yazarların katkılarıyla ilgili ayrıntılı literatür çalışması Zeithaml, Parasuraman, Berry(1985) tarafından yapılmıştır.

Hizmetin soyut bir kavram olmasından dolayı hizmetin satın alınması sürecinde söz konusu olan mülkiyet devri değil, bir kullanım hakkı, bir tecrübe veya bir tüketimdir (Üner 1994: 3). Tüketiciler hizmetleri elle tutamadığından, işletmenin ürettiği hizmetler hakkında ciddi şüphelere sahip olabilirler. Bir başka ifadeyle hizmetler, mallara nazaran, potansiyel tüketiciler tarafından satın alma kararı öncesinde riskli olarak algılanabilir (Üner ve Karatepe 1996: 201). Hizmetlerin eşzamanlılık özelliği ise, üretim ve tüketimin aynı anda gerçekleştiğini anlatır. Hizmetlerin bu yönü tüketicinin üretim ve pazarlama faaliyetlerine dahil olmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, potansiyel tüketicinin satınalma karar sürecinde işletme personelinin etkilenme olasılığı daha yüksektir (Bitran ve Lojo 1993a: 274). Öte yandan, hizmetleri mallardan ayıran özellikleri arasında yer alan heterojen olma, hizmet üretiminin insan unsuruna dayanmasından kaynaklanır (Dalrymple ve Parsons 1995: 215). Hizmet sektörü göreceli olarak emek yoğun bir sektör olduğundan, kalite ve standardizasyon ile ilgili aksaklıklar farklı hizmet üretimine neden

<sup>1</sup> SERVQUAL ve SERVPERF ölçekleriyle ilgili detaylı bilgi ve eleştiriler için bakınız: Cronin ve Taylor (1992), Cronin ve Taylor (1994), Teas (1993) ve Parasuraman, Zeithaml ve Berry (1994a).

olmaktadır. Bu özellik, ayrıca hizmetlerin dayanıksızlık özelliğine de işaret etmektedir.

Özetle, hizmetlerin soyut olma, eşzamanlılık, heterojen olma ve dayanıksızlık özellikleri, "hizmet kalitesi" açısından hem ayrı ayrı hem de birlikte ele alınarak değerlendirmeyi gerektiren hususlardır.

### *C. Hizmet Kalitesi Anlayışı*

Literatürde kalite ile ilgili göze çarpan belli başlı tanımlar şunlardır:

- Kalite, bir malın gerekliliklerine uygunluk derecesidir (Sinha ve Willbom 1985: 11).
- Kalite, kullanıma uygunluktur (Juran ve Gryna 1980: 1).
- Avrupa Kalite Kontrol Organizasyonu'na göre kalite, bir malın ya da hizmetin tüketicinin isteklerine uygunluk derecesidir (Akal 1996: 28).
- Amerikan Kalite Kontrol Derneği'ne göre kalite, bir mal ya da hizmetin belirli bir gereksinimi karşılayabilme yeteneklerini ortaya koyan özelliklerinin tümüdür (Akal 1996).

Kalite iyileştirilmesi için gerçekleşen çalışmalar genellikle mal üretimine bağlı olarak yapıldığından, hizmet kalitesi kavramı hep ikinci planda kalmıştır. Diğer taraftan, hizmet kalitesinin ölçülmesi, özellikle yukarıda belirtilen heterojen olma özelliğinden dolayı, herhangi bir malın kalitesinin ölçülmesinden daha zordur (Parasuraman, Zeithaml ve Berry 1985). Bu yüzden, hizmet işletmeleri rekabet edebilme güçlerini koruyabilmek amacıyla sürekli olarak tüketici beklentilerini aşan kalitede bir hizmeti üretmek durumundadırlar (Chase ve Hayes 1991: 16). Bu stratejinin uygulanabilmesi için hizmete bağlı olan kalitenin üç ayrı boyutunun da dikkate alınması gerekir. Bunlar, teknik kalite, fonksiyonel kalite ve işletme imajıdır (Grönroos 1984: 38-39). Teknik kalite, hizmetlerin oluşumunda tüketicie sunulan malların kalite boyutunu ifade etmektedir. Hizmet işletmeleri tarafından üretilen malların tüketicilere nasıl ulaştırıldığı ve/veya sunulduğu sorusunu cevaplayan kalite boyutu ise fonksiyonel kalitedir. Ayrıca, hizmet işletmelerinin önem verdiği, geleneksel pazarlama faaliyetleriyle destekleyip yarattığı işletme imajı da



tüketiciler tarafından teknik ve fonksiyonel kalitenin bir bütünü olarak değerlendirilmektedir. Bu çerçevede, hizmet işletmeleri güvenilirlik, duyarlılık, yeterlilik, ulaşılabilirlik, nezaket, iletişim, inanılrlık, güvenlik, anlama ve farkında olma ve somut unsurlar gibi elemanları<sup>2</sup> içeren hizmet kalitesi ölçeğini kullanarak, tüketicilerin hizmet kalitesinden ne belediklerini daha kolay anlayıp uygulayabilme imkanına sahip olurlar (Parasuraman, Zeithaml ve Berry 1985: 47). Bu türden bir ölçeğin kullanılmasında uygulamaya ışık tutabilecek bazı hususları, literatürde geniş kabul görmüş olan bir "Hizmet Kalitesi Modeli" yardımıyla belirlemede fayda görülmektedir.

### III. Hizmet Kalitesi Modeli

Hizmet kalitesine ilişkin sorunlar, büyük ölçüde tüketici beklentilerinin karşılanamaması sonucunda meydana gelir (Parasuraman, Zeithaml ve Berry 1985; Berry, Zeithaml ve Parasuraman 1985; Zeithaml, Parasuraman ve Berry 1985).

#### <sup>2</sup> Hizmet Kalitesi Ölçeği Elemanları:

**Güvenilirlik:** Hem işletme hem de işletme çalışanlarına yönelik performans tutarlılığı ve taahhütleri yerine getirme boyutu.

**Duyarlılık:** Tüketici tatmininin sağlanabilmesi için işgörenlerin hizmetleri sunmaya hazır ve istekli olmalarını öngören boyut.

**Yeterlilik:** İşgörenlerin talep edilen hizmeti üretip işletmenin hizmet kalitesi anlayışı doğrultusunda tüketicilere sunabilmesi için yeterli bilgi ve beceri düzeyinde olmalarını öngören boyut.

**Ulaşılabilirlik:** Tüketicilere istenen düzeyde hizmet verebilmek amacıyla mekansal yerleşim ve servis saatlerinin uygunluğunu içeren boyut.

**Nezaket:** Tüketicilerle yüzyüze iletişimde olan işgörenlerin kibar ve saygılı olmaları ile ilgili boyut.

**İletişim:** Nezaket kuralları çerçevesinde işgörenlerin hizmet sunumunu gerçekleştirirken, tüketicilerle açık ve net olarak iletişimde bulunmalarını öngören boyut.

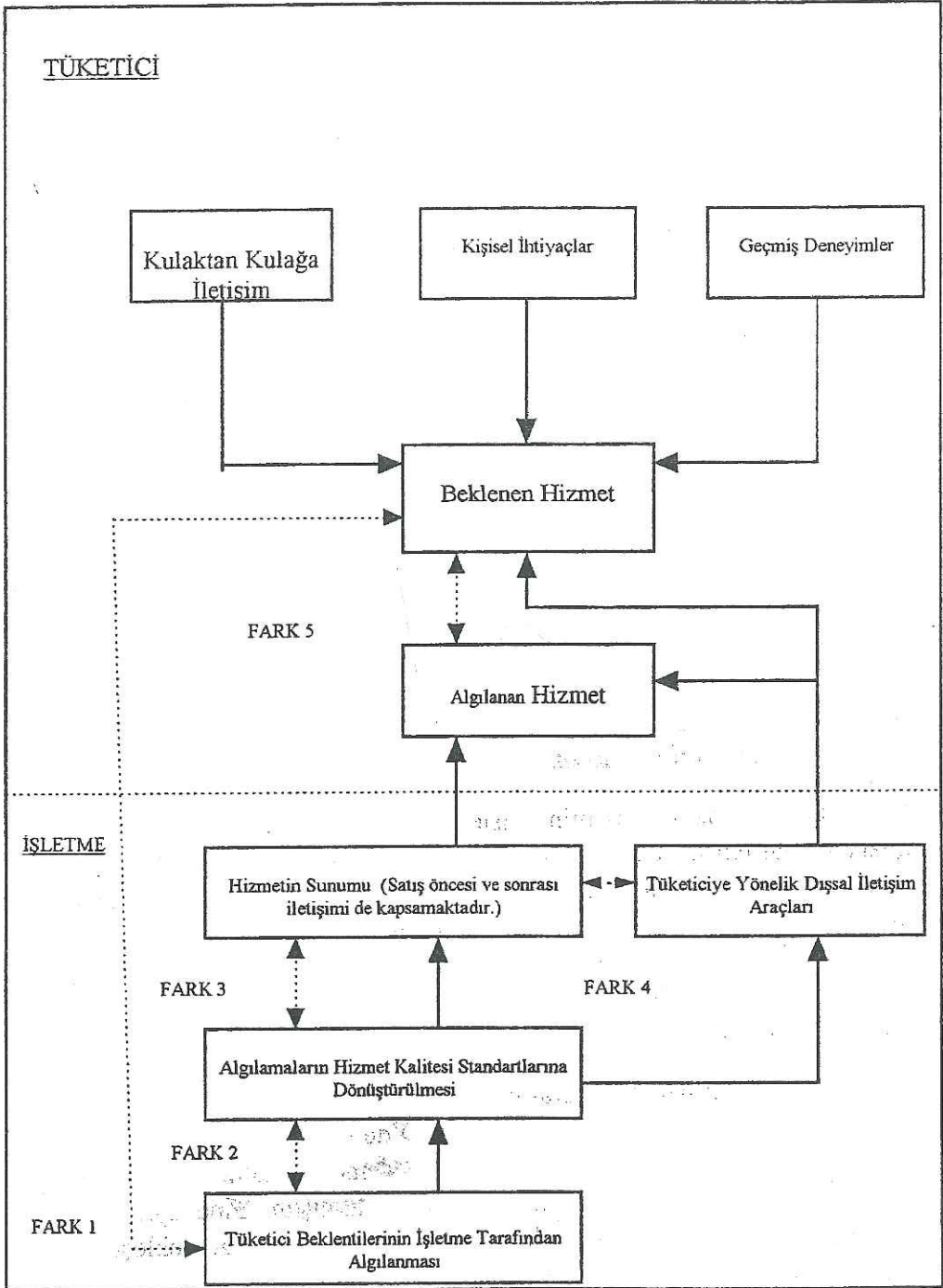
**İnanılrlık:** Tüketicilerin işletme imajı ve işletme çalışanlarına yönelik inanılrlık ve dürüstlük boyutu.

**Güvenlik:** Tüketicilere sunulan hizmette tehlikeye yol açabilecek veya risk yaratabilecek durumun ortadan kaldırılması ile ilgili boyut.

**Anlama ve farkında olma:** Tüketici istek ve ihtiyaçlarını anlamaya yönelik işletme faaliyetlerini içeren boyut.

**Somut unsurlar:** İşletmenin ünitelerini, kullanılan ekipman ve malzemeleri, işgöreni ve diğer tüketicilerin dış görünümünü vurgulayan boyut.

Şekil 1. Hizmet Kalitesi Modeli



Şekil I.'deki "Hizmet Kalitesi Modeli" de bu sorunların ya da farkların gerekçelerini ortaya koymaktadır. Bunlar:

- Fark 1: Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamaması,
- Fark 2: Oluşturulan hizmet kalitesi standartlarının tüketici beklentilerini karşılamaması,
- Fark 3: Gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uymaması,
- Fark 4: Taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlık ve
- Fark 5: Algılanan ve beklenen hizmet arasındaki farklılıktır.

Şekil I.'de görüleceği üzere, beşinci farkı, birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü farkların toplamı oluşturmaktadır. Diğer bir deyişle, beklentilerinin gerçekleşeceğini ümit ederek tüketiciler tarafından satın alınan ya da tecrübe edilen hizmet ile tüketicilerin çeşitli yollarla edindiği bilgiler doğrultusunda işletmelerin sunduğu hizmetlerden beklentileri arasındaki tutarsızlığa, bu farklar neden olmaktadır.

#### ***A. Fark 1:Tüketici Beklentilerinin İşletme Tarafından Doğru Olarak Algılanamaması - Alternatif Çözümler***

Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamamasının nedenleri, pazarlama araştırmasının yeteri kadar yapılmaması ve örgüt içinde aşağıdan yukarıya iletişimin eksikliğine bağlanabilir (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988: 38). Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamaması sonucunda ortaya çıkan bu farklılık şüphesiz tüketici tatminsizliğini yaratacaktır (Bitran ve Lojo 1993b).

Hizmet pazarlaması literatürüne büyük katkılar sağlamış olan Zeithaml ve diğerlerinin (1988) A.B.D'de yaptıkları araştırmanın sonucunda, işgören, alt, orta ve üst kademe yöneticilerin tüketici beklentilerini tam olarak bilmedikleri ortaya çıkmıştır. Yine aynı yazar grubu ile Parasuraman ve diğerleri (1991b) tarafından gerçekleştirilen



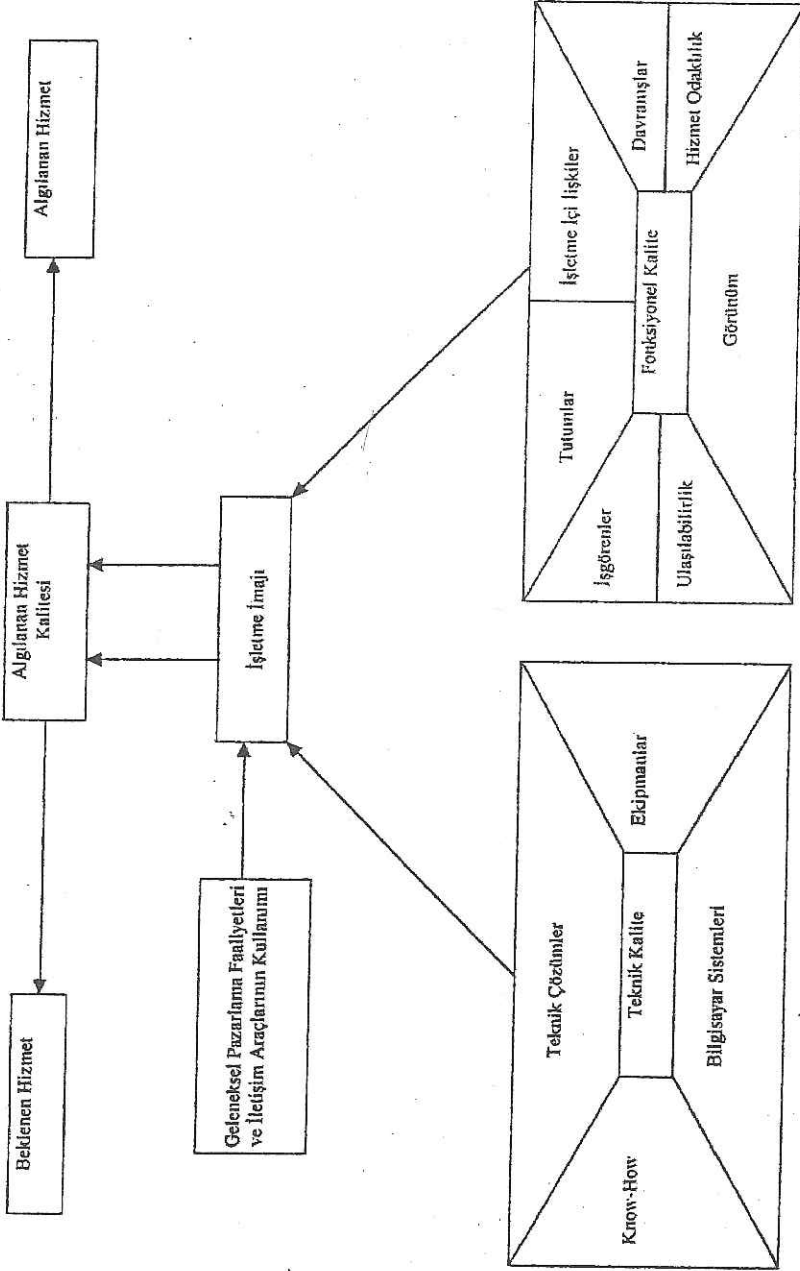
başka bir araştırmada, tüketicilerin hizmet kalitesi anlayışlarının farklılık gösterdiği vurgulanmaktadır. Bu tespitlerin ışığında hizmet işletmeleri, tüketici beklentilerini karşılayacak mal ve hizmet üretimini gerçekleştirebilmek için literatürün önerisi doğrultusunda pazarlama araştırmasını uygulamak zorundadır (Lovelock 1996: 470). Başka bir ifadeyle, tüketici istek ve ihtiyaçlarına yönelik veri toplama çalışmaları, sistematik bir yaklaşımı öngören pazarlama araştırmasının kapsamlı tatbiki sayesinde mümkün olacaktır (Kotler ve Armstrong 1997: 109). Bu nedenle, tüketici şikayet ve beklentilerini daha iyi anlayabilmek için bazı hizmet işletmeleri anket metodu yolunu seçmişlerdir. Örneğin, A.B.D'de Marriott otelleri, işletmelerinde önceden konaklamış olan tüketicilere anket formları göndermek suretiyle onların istek ve ihtiyaçlarını anlamaya çalışmış; Sheraton otelleri ise, tüketici beklentilerini detaylı olarak kavrayabilmek amacıyla mevcut anket formlarının içeriğini yeniden düzenleme yoluna gitmiştir (Lewis ve Nightingale 1991: 22).

Şekil II.'den anlaşılacağı üzere, algılanan ve beklenen hizmet arasındaki farklılığı önemli ölçüde azaltabilmek, yani tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanabilmesini sağlamak için pazarlama araştırması uygulamasına ek olarak hizmet işletmeleri, kaliteye ilişkin üç boyutu gözönünde bulundurmak durumundadır. Bu boyutlar, daha önce de vurgulandığı gibi, teknik kalite, fonksiyonel kalite ve işletme imajıdır.

Teknik ve fonksiyonel kaliteye bağlı olarak oluşan diğer bir boyut, işletmenin imajıdır. Dolayısıyla, teknik ve fonksiyonel kalite tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde gerçekleşirse, geleneksel pazarlama faaliyetleri ve iletişim araçları da kullanılarak zaman içinde işletmenin imajı tüketiciler arasında olumlu bir şekilde yayılmaya başlayacaktır. Bu bağlamda, kişisel iletişim aracı olarak göze çarpan kulaktan kulağa iletişimin, özellikle hizmet sektöründe işletme imajı açısından önemli bir yere sahip olduğu kolaylıkla söylenebilir (Kotler 1997: 617). İşletmenin imajı konusunda bir hizmet sektörü olan bankacılık sektöründe yapılan bir araştırmaya göre, genel olarak sektörün imajı güvenilirlik açısından olumsuz ise, aynı sektörde bulunan herhangi bir işletmenin farklı ve olumlu imaj yaratması da zorlaşacaktır (Kavak 1996: 197).



Şekil II. Algılanan Hizmet Kalitesi



Kaynak: Lovelock 1991 : 435'den Grönroos 1982 : 79.

Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamamasından meydana gelen farkın ortadan kaldırılabilmesi için hizmet pazarlaması literatürünün önerdiği diğer bir çözüm de, işletmede aşağıdan yukarıya iletişimin uygulanması veya işletmede işgören ve yönetici ilişkisinin gelişmesi yönündedir (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988: 38). Aşağıdan yukarıya iletişim mekanizmasının örgüt içinde işlemesi, tüketicilerden gelen istek ve şikayetlerin işgörenler, tarafından bağlı buldukları yöneticilere ulaştırılmasını sağlar (De Cenzo ve Robbins 1996:448). Tüketicilerle birebir iletişimde olan işgörenler, tüketici beklentilerinin karşılanıp sorunlara çözüm bulunabilmesi için yönetime yararlı bilgiler sunabilmektedir (Bitner, Booms ve Mohr 1994:96). Bölüm bünyesinde düzenlenen haftalık, aylık grup toplantıları ise, işgörenlerin yöneticilere sorunların çözümleriyle ilgili bilgi akışını gerçekleştirmesini sağlar (Koontz, O'Donnell ve Weihrich 1986: 426). Bu iletişim sürecinin devamlılığı işgören ve yönetici arasındaki engelleri kaldırmada önemli bir araç olmakla kalmayıp, aynı zamanda işgörenlerin güdülenmesine de katkıda bulunacaktır.

### ***B. Fark 2: Oluşturulan Hizmet Kalitesi Standartlarının Tüketici Beklentilerini Karşılammaması - Alternatif Çözümler***

“Hizmet Kalitesi Modeli” nin işaret ettiği ikinci fark, işletmenin hizmetin kalitesine yönelik belirlediği standartlar ile tüketicinin standartlara yönelik beklentileri arasında oluşmaktadır. Diğer bir ifadeyle, işletmeler zaman zaman tüketicinin benimsemediği kalite standartlarını oluşturabilmektedirler. Bu durum, kullanılan teknolojinin yetersizliği, çoğu yöneticilerin mevcut kaynaklarla istenilen standartta hizmet kalitesinin üretilebileceğine inanmamaları ve üst yönetimin konuya olan ilgisizliği sonucu meydana gelmektedir (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988: 39).

İşletmenin teknolojik yetersizliği teknik kalite boyutu ile, bu teknolojik yetersizliğe bağlı olarak tüketicilerle birebir iletişimde olan işgörenlerin tatminkar hizmet sunamamaları da fonksiyonel kalite boyutu ile ilgilidir. Şekil II.'de görüleceği gibi, oluşturulan hizmet kalitesi standartlarının tüketici beklentilerini karşılayabilmesi için teknik kalite ve fonksiyonel kalite boyutlarının hizmet işletmeleri tarafından detaylı olarak incelenmesi gerekmektedir.

Teknik kalite, hizmetlerin üretilmesinde tamamlayıcı bir role sahip olan malların kalitesiyle ilgilidir. Diğer bir ifadeyle, işletmenin teknik açıdan çıkabilecek sorunlara know-how<sup>3</sup> bilgisi sayesinde üreteceği çözümler, faaliyet esnasında kullanılan ekipman ve bilgisayar sistemleri, hizmet üretiminde tamamlayıcı veya destekleyici bir unsur olan teknik kaliteyi ifade eder. Dolayısıyla, işletme bünyesinde hizmet üretmek üzere işgörenler tarafından faydalanılan teknolojinin tüketici tatminsizliğine yol açacak nitelikte olmaması gerekir.

Yukarıda belirtildiği üzere, teknolojik yetersizlik, aynı zamanda tüketicilerle birebir iletişimde bulunan işgörenlerin tatminkar hizmet sunmasına imkan tanımamaktadır (Lovelock 1992a: 7). Teknolojik yetersizliğin yol açtığı bu durum, fonksiyonel kalitenin işletme bünyesinde tam olarak oluşturulmadığının bir göstergesidir. Örneğin, mevcut bilgisayar teknolojisinin yetersizliğinden dolayı bir tüketici, resepsiyon bankosu önünde otele giriş kaydının yapılabilmesi için uzun süre beklemek zorunda kalabilir.

Sözkonusu fonksiyonel kalitenin belirleyicileri kapsamında işgörenlerin nitelikleri, tutum ve davranışları, hizmet kalitesi anlayışı, hizmetlere ulaşılabilirlik, tüketici, işgören ve yöneticiler arasındaki ilişki, fiziksel ortam ve işgörenlerin dış görünümü bulunmaktadır. Bu doğrultuda, hizmet işletmeleri hizmet kalitesi anlayışını işletme bünyesinde sağlayıp tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için, ya nitelikli eleman istihdamına başvurmalı ya da hizmet içi eğitim programlarıyla elemanlarını hizmet kalitesi odaklı yetiştirmelidir. Yeterli eğitim ve tecrübeye sahip olmayan işgörenler ise, tüketiciye yönelik tutum ve davranışlarıyla bekleneni vermemekle kalmayıp, dış görünümüne de dikkat etmeyerek standart hizmet kalitesi oluşumunu engelleyebileceklerdir. Diğer taraftan, hizmet pazarlama karması elemanlarından biri olan fiziksel ortam da tüketicilerin algılayacakları hizmet kalitesini etkilemektedir (Magrath 1986: 45; Bitner 1990: 70). Fiziksel ortam boyutları kapsamında ortam koşulları, ilişkili düzen ve fonksiyonel olma, işaretler ve semboller bulunmaktadır (Üner 1994: 7). Bu çerçevede, hizmet işletmeleri kullandıkları mobilyaların, ekipmanların görünüm ve fonksiyonelliğine, ortam koşulları olarak çevrenin ısısı, ışıklandırma ve

<sup>3</sup> Üretici işletmenin tecrübe ve testlerle edindiği, patentli olmayan, gizli, önemli, tanımlanmış pratik bilgilerdir.



müziğe dikkat etmek zorundadır. Fonksiyonel kalitenin belirleyicilerinden olan ulaşılabilirlik ise, hizmetin tüketimine kolaylık getirecek olan mekansal yerleşim ve düzenli saat uygulamalarını öngörmektedir. Örneğin, konaklama işletmesinin ziyafet salonundaki bir sempozyuma katılan tüketicilerin beklentileri, sadece ortam ısısı, ışıklandırma, kullanılan ekipman ve malzemeler ile sınırlı olmayacaktır. İşgörenlerin zamanlaması, tutum ve davranışları, görünümü, aralarda servis edilen yiyecek ve içeceklerin kalitesi, ziyafet salonunun lavabolara uzaklığı, hareket alanının fiziki açıdan yeterliliği, genel olarak temizlik gibi faktörler, tüketiciler için hizmet kalitesi belirleyicileri olacaktır.

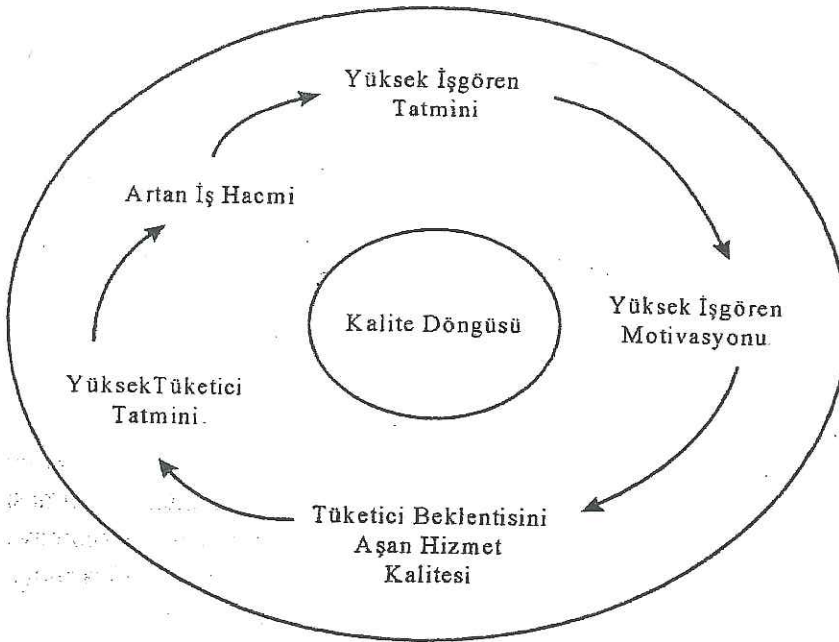
Çoğu yöneticilerin mevcut kaynaklarla istenilen standartta hizmet kalitesinin üretilebileceğine inanmamaları ve üst yönetimin hizmet kalitesine olan ilgisizliği, tüketici beklentilerini karşılamayan hizmet kalitesi standartlarının oluşturulması konusunda göze batan sebepler arasında bulunmaktadır. Hizmet pazarlaması literatürünün bu sorunlara getirdiği çözümlerden biri işletme bünyesinde kalite kültürünün oluşturulmasıdır (Berry, Zeithaml ve Parasuraman 1985: 51; Heymann 1992: 52). İşgörenlerden başlayarak üst yöneticilere kadar olan hiyerarşik yapıda kaliteye inançsızlık başlarsa, ne hizmet kalitesi anlayışının oluşumundan ne de işlerin verimli bir şekilde icra edilmesinden söz etmenin mümkün olmayacağı açıktır. Ayrıca, işletme genelinde kalite ile ilgili kararların uygulanabilmesi amacıyla, orta kademe yöneticilerinin beceri düzeylerinde değişiklik yaratıp mevcut kaynakların etkin kullanımını sağlayacak eğitim programlarının düzenlenmesi de gerekmektedir (Lovelock 1996: 470).

İlgili literatürün önerdiği çözümler dahilinde belirlenecek işletme amaçlarının işgörenlerin kavrayabileceği seviyede anlaşılır olması zorunluluğu bulunmaktadır. Dolayısıyla, tüketici beklentilerini karşılamaya yönelik olacak bu amaçların önceliklerinin çalışanlar tarafından özümsemesi, işletme açısından büyük bir önem arz etmektedir.

Öte yandan, hizmet işletmelerinin, personel bulma, seçme, işe alıştırma, eğitim ve performans değerlemesi fonksiyonlarından oluşan insan kaynakları yönetim sürecini tüketici beklentilerine cevap veren hizmet kalitesi anlayışını işletmeye yerleştirecek şekilde yürütmesi üretilen mal ve hizmet satışlarının artmasına hız kazandıracaktır. İşletme standartları doğrultusunda mal ve hizmet üretimini icra eden işgörenlerin

performans değerlemesi sonuçlarına göre ödüllendirilmesi ise, hem işgören motivasyonunu hem de işletmeye bağlılığı beraberinde getirmektedir (Woods 1995: 195-196). İşgörenlere performanslarının karşılığını verip işletmenin başarısına olan katkılarının takdir edilmesi yönetim ve işgören arasında bir güven ortamı oluşabileceğini de göstermektedir (Prokopenko 1995: 256). Şekil III.'deki "Kalite Döngüsü"nden de anlaşılacağı üzere, tüketicisi beklentisini aşan hizmet kalitesinin sağlanmasıyla yüksek işgören tatmini ve motivasyonunun rolü vardır. Diğer bir ifadeyle, tüketicisi beklentisini aşan hizmet kalitesinin sunumu, yüksek tüketicisi tatmininin, artan iş hacmi ise yüksek işgören tatmini ve motivasyonunun oluşmasını sağlayacaktır.

Şekil III. Kalite Döngüsü



Kaynak: Heskett (1987: 123).

### *C. Fark 3: Gerçekleşen Hizmet Sunumunun Hizmet Kalitesi Standartlarına Uymaması - Alternatif Çözümler*

Parasuraman ve diğerlerinin (1985) üçüncü fark olarak öngördüğü “tüketicilere sunulan hizmetin standartlara uymaması” hususu, bir hizmet işletmesinde ekip çalışmasının olmaması, buna bağlı olarak işgörenlerin nitelik açısından yetersizliği, kontrol sürecinin işgörenler tarafından farklı algılanması, performans değerlendirme metodlarının yanlış uygulanması ve işgören rolünün belirsizliği ve rol çatışmasının yaratılmasından kaynaklanmaktadır (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988: 41).

İşletmelerde ekip çalışması anlayışının yerleşip tüketici tatminine yönelik faaliyetlerin gerçekleştirilmesi ve eğitim kadroların oluşturulabilmesi için yönetim birimlerinin topyekün hizmet içi eğitim programlarına katılmaları gerekir. İşletme bünyesinde istikrar ve devamlılığı şart koşan ekip çalışması, işgören ve yöneticilerin güçlü ve zayıf yönlerini kavrayıp birbirleriyle işbirliği içinde çalışmalarını sağlar (Heymann 1992: 53). Diğer taraftan, işletme çalışanlarını güçlendirme, yani geleneksel yönetim uygulaması dışına çıkılarak özellikle birebir iletişimde olan işgörelere karar verme yetkisini devretme, tüketici sorunlarının anında çözülmesini mümkün kılmaktadır (Berry ve diğerleri 1990; Showalter ve Mulholland 1992; Bitner ve diğerleri 1994). Ekip çalışması ruhunu işletmeye yerleştirip işgörelere sorunların çözümünü sağlayacak yetki devrinin gerçekleşmesi, insan kaynakları bölümünün ihtiyaca yönelik işgören adayları arasından yapacağı seçime de bağlıdır. Bunun sonucu olarak, gözden geçirilmiş iş analizleri doğrultusunda farklı bölümlerin farklı işgören ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla seçim sürecini işletme standartlarına uyacak şekilde yapması, işletmenin personel devir oranını belirli ölçüde düşürecektir. Personel devir oranının belirli ölçüde düşürülmesi, çalışanların varolan hizmet kalitesi anlayışını daha sağlıklı devam ettirmelerine olanak tanıyacak, böylece işletme verimliliğinde artış sağlanacaktır. Ayrıca, mevcut personelin işletme verimliliğini arttıracak şekilde güçlendirilmeleri gerekir ki, -bu da şu avantajları getirmektedir (Bowen ve Lawler III 1992: 33-34):

-Beklentileri karşılanmamış tüketicilerin tatmini için hemen önlem alınabilmesi,



-Fikir üreten, standartlara uyan ve yorum yapan işgörenin işletmede tutulabilmesi,

-Karar veren, tüketici sorunlarını çözen işgörenin, sürekli iyileştirme çabalarına katkı sağlayabilmesi ve

-İşletme imajının yaratılmasındaki en önemli belirleyicilerden biri olan kulaktan kulağa iletişim yoluyla işletme imajının olumlu biçimde oluşturulabilmesi.

Öte yandan, eğitim yoluyla bile niteliklerinin iyileştirilmesi pek mümkün olmayan işgörenlerin karar verme mekanizmasının bir parçası haline getirilmesi durumunda, bunun uygunsuz davranışlara, güvenilir olmayan inisiyatif kullanımlarına ve tüketici tatminsizliğine yol açabileceğinin unutulmaması gerekir.

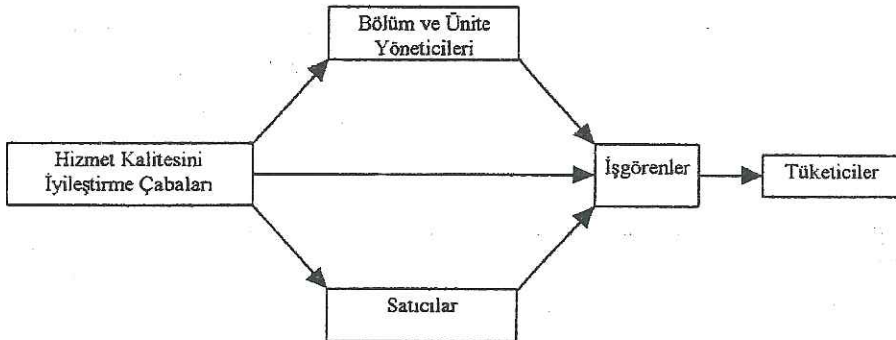
Yöneticilerin işgörenler üzerindeki sürekli kontrolleri de işgörenler tarafından yanlış algılanabilir. Bu aşamaların sadece iyileştirme yolunda işletme ve işletme çalışanları için faydalı denetlemeler olduğu, eğitim programlarıyla işgörenlere anlatılmalıdır. Ayrıca, devamlı hizmet içi eğitim programları sayesinde işgörenler, gereğini yerine getirdikleri işin tüketici beklentilerinin karşılanmasıyla ilgili olduğunu öğreneceklerdir (Lovelock 1996: 470). Bu şekilde, işgörenlerin özel bilgi, yöntem ve teknikleri kullanabilmeleri amacıyla hizmet içi eğitim programlarına katılmaları ise, örgütsel faaliyetlerin teknik boyutundaki sorunları en aza indirme açısından önemli bir adımdır.

Diğer taraftan, performans metodlarının yanlış uygulanması, işgörenlerin yaptıkları işten tatmin olmamaları gibi önemli bir sorunu da gündeme getirmektedir. Aslında performans değerlemesi suçlamak için değil düzeltmek ve geliştirmek için yapılmalıdır (Heymann 1992: 50). Kritik olay, amaçlara göre yönetim gibi performans değerlemesi metodları sayesinde değerlemeyi yapan yönetici, metodun dışına çıkarak merkezi eğilim, peşin hükümlülük, halo etkisi, son izlenim gibi hataları yapıp gerçeği yansıtmayan sonuçlara varabilmektedir (Woods 1995: 200-202; De Cenzo ve Robbins 1996: 335-338). Bu yüzden, hizmet içi eğitim programları sadece işgörenlere yönelik değil, aynı zamanda değerlendirme hatalarının yapılmaması ya da en aza indirilmesi için yöneticilere de yönelik olmalıdır.

Gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uymamasının bir diğer nedeni de işgören rollerinin belirsizliği ve rol çatışmasıdır. İşgörenlerin hangi görev ve sorumlulukları yerine getireceklerini bilmemeleri, rollerin belirsiz oluşundan kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda, yöneticilerin iş tanımlarını işgörelere verip, görev ve sorumlulukların hizmet içi eğitim programları dışında da iyi anlaşılmasını sağlamaları gerekir. Ayrıca, bağlı bulunduğu yönetici işgörelere yapamayacağı işi verirse veya orta kademe yöneticisi kararların uygulanması açısından üst ve alt kademe yöneticileri arasında kalırsa, rol çatışması kaçınılmaz olacaktır. Bu nedenle, rol çatışmasını önlemek için işletmeler kişilere göre pozisyon yaratmayıp, ihtiyaç duyulan pozisyonlara göre nitelikli işgörelere istihdam etmelidirler.

Öte yandan, Şekil IV.'de belirtildiği gibi, hizmet kalitesini iyileştirme çabaları açısından ilgili malzemeleri tedarik eden satıcıların da kaliteyi gözönünde bulundurmaları, standardizasyonun sağlanması yönünde zaruri bir uygulamadır. Örneğin, bir restoranda çalışan servis elemanının işletme yöneticilerinden aldığı hizmet kalitesi anlayışı ile ilgili bilgiler dahilinde, satıcılardan kaynaklanan malların kalitesi yüzünden tüketici karşısında sıkıntıya düşmemesi gerekmektedir. Sonuç olarak, insana yapılan yatırım, uzun vadede hem kaliteyi hem de işgücü verimliliğini beraberinde getirecektir. Bu açıdan, yöneticilerin anlık yaşamayıp kısa vadeli kararları ön plana çıkarmamaları, kalitenin maliyetini değil kalitesizliğin maliyetini düşünmeleri, işletmenin geleceği açısından dikkate alınması gereken önemli bir boyuttur (Hart, Haskett ve Sasser 1990: 155).

#### Şekil IV. Kalite İyileştirme Çabaları





#### *D. Fark 4: Taahhüt Edilen Hizmet Sunumu ile Gerçekleşen Hizmet Sunumu Arasındaki Tutarsızlık - Alternatif Çözümler*

İşletmelerin mal ve hizmetlerini kolaylıkla pazarlayıp satışlarını artırabilmek amacıyla tüketiciye yönelik yanıltıcı tutundurma yollarına başvurmaları ve örgüt içinde yatay iletişim mekanizmasının işlememesi, "Hizmet Kalitesi Modeli"nin dördüncü fark olarak gösterdiği, taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlığa yol açmaktadır (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988: 44).

Tüketicilerin satınalma girişimlerini etkileyen unsurların başında mal ve hizmetlerin kalitesi ile üretici işletmenin imajı bulunmaktadır (Onkvisit ve Shaw 1989: 18). Tüketiciler satın alma faaliyetlerini gerçekleştirmeden önce potansiyel riskleri ortadan kaldırmak isterler. Başka bir deyişle, mal ve hizmet daha önceden kullanılmışsa, edinilen tecrübe, reklamlar ve kulaktan kulağa iletişim vasıtasıyla gelen bilgi, tüketicilerin satınalma faaliyetini olumlu ya da olumsuz şekilde etkileyecektir. Ayrıca, işletmelerin satışlarını artırabilmek için tüketiciye sundukları garanti hizmet anlayışı ise, tüketici ve işletme tarafından farklı şekilde algılanabilmektedir (Tucci ve Talaga 1997). Örneğin, birinci sınıf bir restorana gidip yiyecek ve içecek ve hizmet kalitesinden memnun olmayan tüketici grubuna yönelik garantili hizmet anlayışının işletme tarafından nasıl uygulanacağı net olarak belli değildir. Tutundurma faaliyetleri yoluyla mal ve hizmetlerini tanıtan işletmeler, taahhütlerini yerine getirmenin yanında olumlu işletme imajının da faaliyet gösterilen pazarlarda yaygınlaşmasını sağlayabileceklerdir. Taahhütlerini gerçekleştiren işletmeler, hem ürettikleri mal ve hizmetin kalitesini hem de işletme imajını bu sayede olumlu kılabilirler (Berry, Zeithaml ve Parasuraman 1985). Diğer taraftan, uluslararası işletmeler söz konusu ise, zincire bağlı olan işletmeler, genel olarak garanti hizmet konusunda belirlenmiş standartlara uymak zorundadırlar. Uluslararasılaşma yollarından biri olan franchising<sup>4</sup> sistemi, işletmelere hizmet kalitesi anlayışını oluşturmada kolaylık sağlamaktadır (Üner ve Karatepe 1996). Örneğin, franchise alıcılarının<sup>5</sup> başarısı franchise vericisinin<sup>6</sup> başarısı olacağından McDonald's, Burger King, Holiday Inn,

<sup>4</sup> Ana işletmenin kendi ülkesinde ve/veya ülke dışında mal ve/veya hizmetlerini üretip pazarlama hakkını gerçek veya tüzel kişiye veren anlaşma biçimidir.

<sup>5</sup> Üretici işletmeden isim ve işletme hakkını satın alan gerçek veya tüzel kişidir.

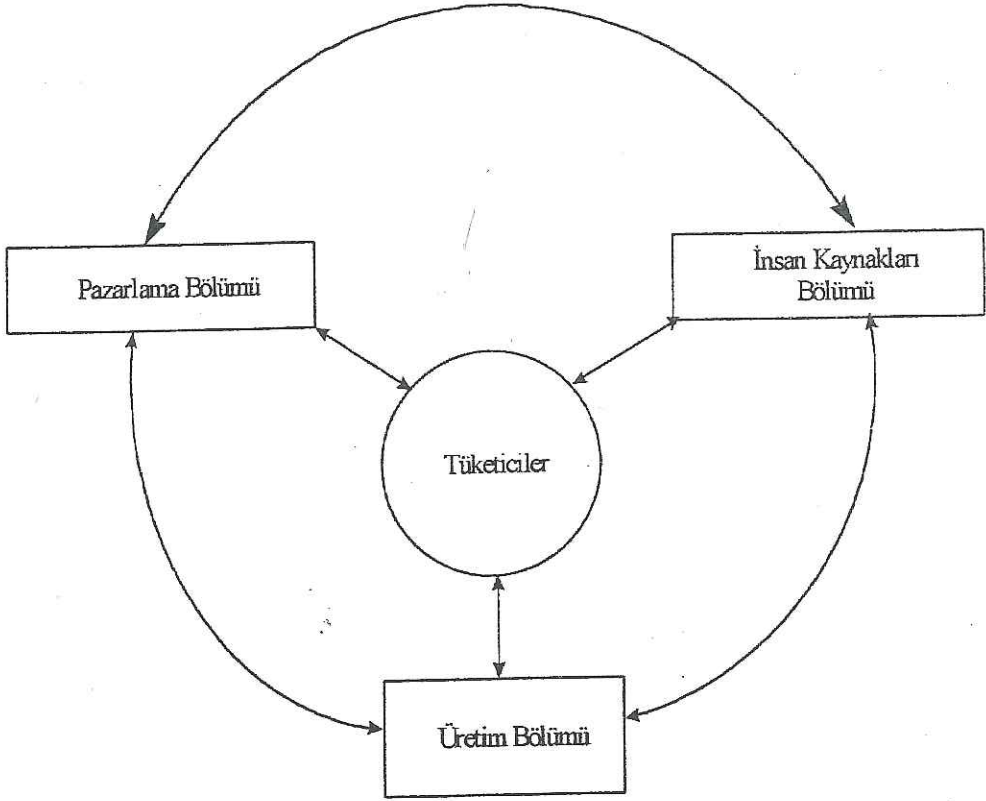
<sup>6</sup> Üretici işletme, isim ve işletme hakkını veren firmadır.



Avis, Thrifty gibi franchise vericileri, hizmet kalitesi anlayışını sağlamak için kalite ile ilgili teknik yardım, standart sistem ve işlemleri franchise alıcılarına vermektedir. Öte yandan, bazı zincir işletmeler farklı tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılamak üzere çeşitli yapılanmalara başvurabilirler. A.B.D’de Marriott otelleri, değişik pazar bölümlerine hizmet verebilmek amacıyla tüketicilere alternatif konaklama imkanları sunmuştur. Bunlar; Marriott Marquis, Marriott Hotels, Marriott Inns, Courtyard by Marriott, Fairfield Inn by Marriott ve Residence Inn by Marriott’dır (Kasavana ve Brooks 1995: 7).

İşletme içinde yatay iletişim mekanizmasının devreye sokulup güçlendirilmesi, modelin kapsadığı dördüncü farka hizmet pazarlaması literatürünün önerdiği son çözümdür. Yatay iletişim uygulaması sayesinde örgüt bölümleri faaliyetlerinin eşgüdümlemesi sağlanacaktır. Yatay iletişimin etkin tatbiki için bölümlerarası rekabetin en alt düzeyde seyretmesi ise, bir gereklilik olarak göze çarpmaktadır (Zeithaml, Berry ve Parasuraman 1988). Şekil V.’de görüleceği üzere tüketici istek ve ihtiyaçlarının tatmin edilmesi, insan kaynakları, üretim ve pazarlama bölümlerinin işbirliği ve etkin eşgüdümüne bağlıdır. Arzu edilen kaliteli üretimin elde edilebilmesi için insan kaynakları bölümünün, işgücü planlaması sonuçlarından yola çıkarak en makul seçimi yapması gerekecektir. Üretilen mal ve hizmet satışının tüketici istek ve ihtiyaçlarını tatmin etmesi pazarlama bölümünün işlevlerinden biridir. Bu açıklamaların ışığında insan kaynakları, üretim ve pazarlama bölüm faaliyetlerinin eşgüdümlenebilmesinin, ilgili bölüm yöneticilerinin yatay iletişim uygulaması konusunda eğitilmelerine bağlı olduğu unutulmamalıdır. Özetle, taahhüt edilen hizmet kalitesinin, verilen reklamların neleri kapsadığı tam olarak bölüm çalışanlarına aktarılırsa işgörenler, hizmet sunumunu tüketici tatminine yönelik gerçekleştirme imkanına sahip olacaklardır.

Nihayet, birinci, ikinci, üçüncü ve dördüncü farkların meydana getirdiği ve belirleyici bir role sahip olan beşinci fark da, algılanan ve beklenen hizmetlerin birbirine uymadıklarını vurgulamaktadır. Yukarıda üzerinde durulan alternatif çözümler hizmet işletmeleri tarafından uygulandığı ya da uygulanabildiği takdirde algılanan ve beklenen hizmet arasındaki fark en aza inecektir.

*Şekil V. Hizmet Yönetimi Üçlüsü*

Kaynak : Lovelock (1992b :18).

#### IV. Sonuç

Hizmet işletmeleri için hizmetlerin soyut olma, eşzamanlılık, heterojen olma ve dayanıksızlık özelliklerinden dolayı, hizmeti satın alanların algıladıkları ve bekledikleri hizmet kalitesi arasındaki açıklığın giderilmesi ya da en aza indirilmesi, bu konudaki bazı sorunların ve ilgili çözümlerin olabildiğince saptanmasını gerektirmektedir. Bu çerçevede algılanan ve beklenen hizmet kalitesi arasındaki farka neden olan sorunlar

ve alternatif çözüm önerileri, hizmet pazarlaması literatüründe geniş kabul gören "Hizmet Kalitesi Modeli"nden yararlanılarak aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

*-Fark 1: Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanamaması.*

Tüketici beklentilerini karşılayacak mal ve hizmet üretimini gerçekleştirmeyi amaç edinen hizmet işletmeleri pazarlama araştırmasına gereken önemi vermek zorundadır. Tüketici beklentilerinin işletme tarafından doğru olarak algılanabilmesini sağlamak için hizmet işletmelerinin, aynı zamanda kaliteye ilişkin önemli bir boyut olan işletme imajını da dikkate almaları gerekmektedir. Ayrıca, işgören ve üst yöneticiler arasındaki gereksiz yönetim katmanının kalkması, aşağıdan yukarıya iletişim mekanizmasının işletmede hayata geçirilmesine yardımcı olacaktır.

*-Fark 2: Oluşturulan hizmet kalitesi standartlarının tüketici beklentilerini karşılamaması.*

Teknolojik yetersizlikten kaynaklanan tüketici tatminsizliğini azaltabilmek amacıyla hizmet işletmeleri, teknik kalite ve fonksiyonel kalite boyutlarını işletme bünyesinde uygulamak durumundadırlar. Buna ek olarak, kullanılan mevcut teknoloji tüketici beklentilerini karşılamadığından hizmet işletmelerinin yeni teknolojiye yatırım yapmalarının zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Teknoloji yatırımının yanısıra, işletme genelinde kalite kültürünün oluşturulması, çoğu yöneticilerin mevcut kaynaklarla istenilen standartta hizmet kalitesinin üretilebileceğine inanmalarını da sağlayacaktır. Kalite kültürünün oluşturulmasıyla beraber belirlenecek işletme amaçlarının işletme çalışanları tarafından özümsemiş olması uygulamada çıkabilecek zorlukları ya da sorunları en aza indirecektir. Tüketici beklentilerini karşılayan hizmet kalitesi standartlarının oluşturulmasına katkıda bulunacak diğer bir çözüm ise, personel bulma, seçme, işe alıştırma, eğitim ve performans değerlemesi fonksiyonlarından meydana gelen insan kaynakları yönetim sürecinin hizmet kalitesi anlayışını pekiştirecek şekilde yürütülmesi olacaktır.



*-Fark 3: Gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uymaması.*

Ekip çalışması ruhunu işletmeye yerleştirip nitelikli işgörelere sorunların çözümünü sağlayacak yetki devrinin gerçekleşmesi, yani işgörelerin güçlendirilmesi hizmet kalitesi anlayışına inancı artıracaktır. Gerçekleşen hizmet sunumunun hizmet kalitesi standartlarına uygun olabilmesi, yöneticiler tarafından izlenen kontrol aşamalarının faydalı denetlemeler olduğunun hizmet içi eğitim programları vasıtasıyla işgörelere anlatılmasına da bağlıdır. Performans değerlendirme metodlarının işgörelerin hizmet kalitesi anlayışına katkıda bulunacak biçimde uygulanmaları gerekir. Ayrıca, hizmet kalitesi anlayışı doğrultusunda çalışacak işgörelerin hangi görev ve sorumlulukları yerine getireceklerini bilmeleri, rollerin belirsizliğini, dolayısıyla rol çatışmasını engelleyecektir. Sonuçta, hizmet kalitesi anlayışının işletme genelinde işleyebilmesi, işletmeye malzeme teminini gerçekleştiren satıcıları da kapsayarak, bölüm ve ünite yöneticileri ve işgörelerin toplam katılımını öngörmektedir.

*-Fark 4: Taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlık.*

İşletmelerin satışlarını artırabilmek amacıyla tüketiciye sundukları garanti hizmet anlayışının tüketici tarafından yanlış algılanmasını önleyebilmek, özellikle garanti hizmet konusunda yanıltıcı tutundurma yollarına başvurmamaktan geçer. Uzun vadeli düşünmeyen, iş ahlakını hiçe sayıp kısa vadede finansal güç kazanmaya çalışan işletmecilik anlayışının, tüketiciler tarafından garanti hizmet uygulaması kapsamında kabul görmeyeceği de kesindir. Buna ek olarak, uluslararasılaşma yollarından biri olan franchising sistemi bünyesinde faaliyet gösteren herhangi bir işletmenin taahhütlerini yerine getirmemesi ise, hemen hemen imkansızdır. Taahhüt edilen hizmet sunumu ile gerçekleşen hizmet sunumu arasındaki tutarsızlığın en aza indirilmesi ya da ortadan kaldırılmasının pazarlama, üretim ve insan kaynakları bölümleri arasındaki sağlam temele oturmuş yatay iletişim mekanizmasına da bağlı olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak, "Hizmet Kalitesi Modeli" kullanılarak, algılanan ve beklenen hizmet arasındaki farklılığa çeşitli çözümlerin üretilmesi uluslararası boyutta akademisyenlerin ampirik çalışmalarıyla gerçekleşmiştir. Ancak hizmet pazarlaması yeni bir alan olduğundan,

hizmet kalitesi özellikle ülkemizde gereken önemi henüz görmemiştir. Bundan dolayı, hizmet kalitesi anlayışının yayılıp ülke kapsamında kabul görebilmesi için, öncelikli olarak hizmet pazarlaması literatürüne kazandırılmak üzere ampirik çalışmalara ihtiyaç vardır.

## Kaynakça

- Akal, Zühal (1996), *İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi*. 2. b. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 473.
- Berry, Leonard L., Valarie A. Zeithaml ve A. Parasuraman (1985), "Quality Counts in Services, Too," *Business Horizons*, 28 (May-June), 44-52.
- \_\_\_\_\_, A. Parasuraman ve Valarie A. Zeithaml (1988), "The Service Quality Puzzle," *Business Horizons*, 31 (September-October), 35-43.
- \_\_\_\_\_, Valarie A. Zeithaml ve A. Parasuraman (1990), "Five Imperatives for Improving Service Quality," *Sloan Management Review*, 31 (Summer), 29-38.
- Bitner, Mary Jo (1990), "Evaluating Service Encounters: The Effects of Physical Surroundings and Employee Responses," *Journal of Marketing*, 54 (April), 69-82.
- \_\_\_\_\_, Bernard H. Booms ve Lois A. Mohr (1994), "Critical Service Encounters: The Employee's Viewpoint," *Journal of Marketing*, 58 (October), 95-106.
- Bitran, Gabriel R. ve Maureen Lojo (1993a), "A Framework for Analyzing Service Operations," *European Management Journal*, 11 (September), 271-282.
- \_\_\_\_\_, ve \_\_\_\_\_ (1993b), "A Framework for Analyzing the Quality of the Customer Interface," *European Management Journal*, 11 (December), 385-396.
- Bowen, David E. ve Edward E. Lawler III (1992), "The Empowerment of Service Workers: What, Why, How, and When," *Sloan Management Review*, 33 (Spring), 31-39.
- Brown, Stephen W. ve Teresa A. Swartz (1989), "A Gap Analysis of Professional Service Quality," *Journal of Marketing*, 53 (April), 92-98.
- Carman, James M. (1990), "Consumer Perceptions of Service Quality: An Assessment of the SERVQUAL Dimensions," *Journal of Retailing*, 66 (1), 33-55.

- Chase, Richard B. ve Robert H. Hayes (1991), "Beefing Up Operations in Service Firms," *Sloan Management Review*, 33 (Fall), 15-26.
- Cronin, J. Joseph, Jr. ve Steven A. Taylor (1992), "Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension," *Journal of Marketing*, 56 (July), 55-68.
- \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1994), "SERVPERF versus SERVQUAL: Reconciling Performance-Based and Perceptions-Minus-Expectations Measurement of Service Quality," *Journal of Marketing*, 58 (January), 125-131.
- Dalrymple, Douglas J. ve Leonard J. Parsons (1995), *Basic Marketing Management*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- De Cenzo, David A. ve Stephen P. Robbins (1996), *Human Resource Management*. 5<sup>th</sup>. ed. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Fisk, Raymond P., Stephen W. Brown ve Mary Jo Bitner (1993), "Tracking the Evolution of the Services Marketing Literature," *Journal of Retailing*, 69 (1), 61-103.
- Grönroos, Christian (1984), "A Service Quality Model and Its Marketing Implications," *European Journal of Marketing*, 18 (4), 36-44.
- Hart, Christopher W. L., James L. Heskett ve W. Earl Sasser, Jr. (1990), "The Profitable Art of Service Recovery," *Harvard Business Review*, 68 (July-August), 148-156.
- Heskett, James L. (1987), "Lessons in the Service Sector," *Harvard Business Review*, 65 (March-April), 118-126.
- Heymann, Kenneth (1992), "Quality Management: A Ten-Point Model," *The Cornell H.R.A. Quarterly*, 33 (October), 51-60.
- Juran, J. M. ve Frank M. Gryna, Jr. (1980), *Quality Planning and Analysis: Product Development Through Use*. 2<sup>nd</sup>. ed. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Kasavana, Michael L. ve Richard M. Brooks (1995), *Front Office Procedures*. 4<sup>th</sup>. ed. East Lansing, Michigan: The Educational Institute of the American Hotel and Motel Assocation.
- Kavak, Bahtuşen (1996), "Hizmet Sektöründe Konumlandırma: Türk Ticaret Bankacılığı Sektöründe Konumlandırma Faaliyetlerinin Müşteri Tutum ve Beklentileri Açısından Değerlendirilmesi," *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Şubat, Ankara: Hacettepe Üniversitesi S.B.E.
- Koontz, Harold, Cyril O'Donnell ve Heinz Wehrich (1986), *Essentials of Management*. New York: McGraw-Hill, Inc.



- Kotler, Philip (1997), *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. 9<sup>th</sup>. ed. New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- \_\_\_\_\_ ve Gary Armstrong (1997), *Marketing: An Introduction*. 4<sup>th</sup>. ed. New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- Lewis, Robert C. ve Michael Nightingale (1991), "Targeting Service to Your Customer," *The Cornell H.R.A. Quarterly*, 32 (August), 18-27.
- Lovelock, Christopher H. (1983), "Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights," *Journal of Marketing*, 47 (Summer), 9-20.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Services Marketing*. 2<sup>nd</sup>. ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- \_\_\_\_\_ (1992a), "Are Services Really Different?," *Managing Services: Marketing Operations, and Human Resources*, Christopher H. Lovelock (ed.), 2<sup>nd</sup>. ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International, Inc. 1-8.
- \_\_\_\_\_ (1992b), "A Basic Toolkit for Service Managers," *Managing Services: Marketing, Operations, and Human Resources*, Christopher H. Lovelock (ed.), 2<sup>nd</sup>. ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International Inc., 17-30.
- \_\_\_\_\_ (1996), *Services Marketing*. 3<sup>rd</sup>. ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International Inc.
- Magrath, A. J. (1986), "When Marketing Services, 4Ps Are Not Enough," *Business Horizons*, 29 (May-June), 44-50.
- Mittal, Banwari ve Walfried M. Lassar (1996), "The Role of Personalization in Service Encounters," *Journal of Retailing*, 72 (1), 95-109.
- Onkvisit, Sak ve John J. Shaw (1989), "Service Marketing: Image, Branding, and Competition," *Business Horizons*, 32 (January-February), 13-18.
- Parasuraman, A., Valarie A. Zeithaml ve Leonard L. Berry (1985), "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research," *Journal of Marketing*, 49 (Fall), 41-50.
- \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1988), "SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality," *Journal of Retailing*, 64 (1), 12-37.
- \_\_\_\_\_, Leonard L. Berry ve Valarie A. Zeithaml (1991a), "Refinement and Reassessment of the SERVQUAL Scale", *Journal of Retailing*, 67 (4) 420-450.

- \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1991b), "Understanding Customer Expectations of Service", *Sloan Management Review*, 32 (Spring), 39-48.
- \_\_\_\_\_, Valarie A. Zeithaml ve Leonard L. Berry (1994a), "Reassessment of Expectations as a Comparison Standard in Measuring Service Quality: Implications for Further Research", *Journal of Marketing*, 58 (January), 111-124.
- \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1994b), "Alternative Scales for Measuring Service Quality: A Comparative Assessment Based on Psychometric and Diagnostic Criteria". *Journal of Retailing*, 70 (3), 201-230.
- Prokopenko, Joseph (1995), *Verimlilik Yönetimi: Uygulamalı El Kitabı*. 2. b. (çev.) Olcay Baykal, Nevda Atalay ve Erdemir Fidan. Ankara: Milli Produktivite Merkezi Yayınları No: 476.
- Rushton, Angela M. ve David J. Carson (1989), "The Marketing of Services : Managing the Intangibles," *European Journal of Marketing*, 23 (8), 23-44.
- Schlesinger, Leonard A. ve James L. Heskett (1991), "Breaking the Cycle of Failure in Services," *Sloan Management Review*, 32 (Spring), 17-28.
- Schmenner, Roger W. (1986), "How Can Service Businesses Survive and Prosper?," *Sloan Management Review*, 27 (Spring), 21-32.
- Showalter, Michael J. ve Judith A. Mulholland (1992), "Continuous Improvement Strategies for Service Organizations," *Business Horizons*, 35 (July-August), 82-87.
- Sinha, Madhav N. ve Walter O. Willbom (1985), *The Management of Quality Assurance*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Spreng, Richard A. ve Robert D. Mackoy (1996), "An Empirical Examination of a Model of Perceived Service Quality and Satisfaction," *Journal of Retailing*, 72 (2), 201-214.
- Teas, R. Kenneth (1993), "Expectations, Performance Evaluation, and Consumers' Perceptions of Quality," *Journal of Marketing*, 57 (October), 18-34.
- Tucci, Louis A. ve James Talaga (1997), "Service Guarantees and Consumers' Evaluation of Services," *Journal of Services Marketing*, 11 (1), 10-18.
- Üner, M. Mithat (1994), "Hizmet Pazarlamasında Pazarlama Karmaşı Elemanları Değişiklik Gösterir mi?," *Pazarlama Dünyası*, 43 (Ocak-Şubat), 2-11.
- \_\_\_\_\_ ve Osman M. Karatepe (1996), "Hizmet Pazarlaması Sorunlarına Franchising Çözümleri", *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14 (2), 185-208.

Woods, Robert H. (1995), *Human Resources Management*. East Lansing, Michigan: The Educational Institute of the American Hotel and Motel Association.

Zeithaml, Valarie A., A. Parasuraman ve Leonard L. Berry (1985), "Problems and Strategies in Services Marketing," *Journal of Marketing*, 49 (Spring), 33-46.

\_\_\_\_\_, Leonard L. Berry ve A. Parasuraman (1988), "Communication and Control Processes in the Delivery of Service Quality," *Journal of Marketing*, 52 (April), 35-48.

\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ ve \_\_\_\_\_ (1996), "The Behavioral Consequences of Service Quality," *Journal of Marketing*, 60 (April), 31-46.



## KONAKLAMA SEKTÖRÜ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI VE PAZAR FAKTÖRÜ

M.Mithat ÜNER\*

### *Özet:*

Çalışma kapsamında, hizmet pazarlaması literatürünün hizmetleri sınıflandırmada kullandığı değişkenlerden hareket edilerek, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan konaklama hizmetlerinin özellikleri ve otel işletmeleri tarafından kullanılacak uluslararası pazarlara giriş yolları belirlenmiştir. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında ise, uluslararası otel işletmeleri tarafından, Türkiye konaklama pazarından pay alabilmek doğrultusunda en yoğun kullanılan araç olan doğrudan sermaye yatırımları detaylı şekilde incelenmiş ve Türkiye pazarının büyüklüğü farklı değişkenler cinsinden ifade edildikten sonra, pazarın büyüklüğü ve Türkiye'ye gelen yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiler araştırılmıştır.

### *Abstract:*

### **Foreign Capital Investments in the Hotel Industry and the Market Reality**

In the content of the study below, after considering the classification of variables of the services marketing literature, characteristics and appropriate modes of internationalization for hotel companies will be determined. Later, the most preferred mode in entering into the Turkish lodging market, which is foreign direct investment, will be discussed in detail. Finally, the correlation between the number of foreign direct investments and the market size of the

---

\* Doç.Dr., Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi.

**Anahtar Kelimeler:** Uluslararasılaşma, Konaklama Endüstrisi, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Pazar Büyüklüğü.

**Keywords:** Internationalization, Lodging Industry, FDI, Market Size.

Turkish lodging market in terms of diverse variables will be empirically investigated.

## Giriş

Turizm, hizmet sektörünün hızla büyüyen alanlarından birisi olarak dikkatleri çekmektedir. 1985-1995 yılları arasında dünya genelinde uluslararası turizme katılan insan sayısı yıllık ortalama yüzde 5.5, aynı dönem içerisinde uluslararası turizm harcamaları ise, yine yıllık ortalama olarak yüzde 12.5 hızıyla artmıştır.

Dünya Turizm Örgütü rakamlarına göre, 1995 yılında 561 milyon kişinin katıldığı uluslararası turizm potansiyelinin yarattığı konaklama ihtiyacı, 24 milyonu aşkın yatak kapasitesiyle karşılanmaya çalışılmıştır. Uluslararası Otel Birliği'ne göre, otel endüstrisi 1995 yılında dünya genelinde 253 milyar \$ gelir elde etmiştir. Bu pastanın % 43'ü veya 110 milyar \$'ı Avrupa otel işletmeleri tarafından elde edilirken, Amerikan otel işletmelerinin payı yaklaşık yüzde 32 ile 81 milyar \$'dır (World Tourism Organization, 1996).

Dünya turizm pazarındaki önemli gelişmelere karşılık, Türkiye turizm pazarındaki gelişmeler daha çarpıcıdır. 1991-1996 yılları arasında, Türkiye'yi tercih eden yabancı ziyaretçi sayısı yıllık ortalama yüzde 9.5, elde edilen turizm gelirleri ise yıllık ortalama yüzde 17.5 hızıyla artmıştır. Türkiye turizm pazarının dünya turizm pazarına nazaran daha hızlı büyümesi, Türkiye'yi uluslararası konaklama işletmeleri gözünde cazip bir pazar haline getirmiştir.

İlgili literatür tarafından belirtildiği üzere, işletmeler için uluslararası konaklama pazarından pay alabilmek doğrultusunda en sık tercih edilen yollar, küçük oranlarda sermaye katılımını da içeren 'franchising' ve yönetim anlaşmalarıdır (Olsen, 1993). Oysa, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, 1.1.1990-30.4.1997 tarihleri arasında, otel, pansiyon ve kamping işletmeciliği alanında onaylanan lisans anlaşması sayısı 11'dir. Onaylanan lisans anlaşmaları incelendiğinde, A.B.D. işletmelerinin 8, İngiliz işletmelerinin 2 ve Hollanda işletmelerinin verdiği lisans sayısının ise 1 olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, 1.1.1990 ile 31.12.1996 tarihleri arasında gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının sayısı ise 141'dir. Bu basit tablodan çıkarılan sonuç, Türkiye

pazarından pay alabilme çabasında olan uluslararası konaklama işletmeleri için en tercih edilen pazara giriş yolunun doğrudan yabancı sermaye yatırımları olduğudur. Nitekim, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla ilgili literatür, yüksek pazar potansiyeline sahip ülke pazarlarına giriş yolu olarak yatırım alternatifinin tercih edilmesinin, ölçek ekonomileri sayesinde marjinal üretim maliyetlerini düşüreceğini ve uzun dönemli karlılık sonucunu ortaya çıkaracağını tartışmaktadır (Sabi, 1988).

Türkiye konaklama pazarından pay alma çabasında olan uluslararası otel işletmeleri tarafından en sık tercih edilen pazara giriş yolu olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, bu çalışmanın konusunu oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında, konaklama hizmetlerinin özelliklerinden hareket edilerek, otel işletmeleri tarafından kullanılacak pazara giriş stratejileri belirlenecektir. Ayrıca, uluslararası otel işletmeleri tarafından Türkiye pazarına girişte en tercih edilen yol olan yatırım alternatifi, makro bir bakış açısından değerlendirilecek ve yatırım yoluyla Türkiye pazarına girişte pazar faktörü detaylı şekilde incelenecektir.

### **İşletmeler İçin Uluslararası Pazarlara Girişte Kullanılabilecek Stratejiler**

Ekonomistlere göre, bir işletmenin bir diğer ülke pazarına girişte kullanabileceği iki temel strateji bulunmaktadır. İşletmeler, bir ülkedeki üretim merkezinden bir başka ülke pazarına ihracat yaparak uluslararası işletme statüsüne kavuşabilir. İkinci olarak ise işletme, sahip olduğu teknoloji, sermaye, işgücü, girişimcilik gibi kaynaklarını bir diğer ülke pazarına transfer edebilir ki, bu kaynaklar doğrudan kullanıcılarına satılabileceği gibi, başta işgücü olmak üzere o ülkede satılacak ürünlerin üretiminde kullanılmak üzere adı geçen ülke kaynaklarıyla da birleştirilebilir (Root, 1987).

Uluslararası pazarlama açısından ise, bir diğer ülke pazarına giriş yolunun belirlenmesi, uluslararasılaşma sürecinin en kritik aşamasını oluşturmaktadır. Pazara giriş yolunun belirlenmesinde, uluslararası işletmeler birbirlerinden farklı özelliklere sahip yollar arasından, kendi amaçlarına en uygun olanını belirlemeye çalışırlar (Root, 1987; Vandermerwe ve Chadwick, 1987; Contractor ve Lorange, 1988; Contractor, 1990; Hill ve diğerleri, 1990; Erramilli, 1990; Erramilli, 1991;



Kim ve Hwang, 1992; Agarwal ve Ramaswami, 1992; Zhao ve Olsen, 1997). İşletmeler için uluslararası pazarlara girişte kullanılabilircek yollar aşağıdaki gibidir:

#### İhracat:

- Dolaylı ihracat,
- Doğrudan ihracat,
- Diğer.

#### Anlaşmaya Dayalı Uluslararası Pazara Giriş Stratejileri:

- Lisans anlaşmaları,
- Yönetim anlaşmaları,
- Teknik anlaşmalar,
- Hizmet anlaşmaları,
- İnşaat/anahtar teslimi anlaşmalar,

#### Yatırım Yoluyla Pazara Giriş:

- Ortaklaşa yatırımlar (joint venture)
  - Yeni birleşme gerçekleştirerek,
  - Mevcut bir işletmeyle birleşerek.
- Yüzde yüz sahiplik (sole venture)
  - Yeni bir işletme kurarak,
  - Mevcut bir işletmeyi ele geçirerek.
- Diğer (1).

Birbirinden farklı özelliklere sahip olan uluslararası pazarlara giriş yolları arasında yer alan yatırım yoluyla pazara giriş (Agarwal ve Ramaswami, 1992), temel olarak işletmenin hedeflediği ülke pazarında, üretim tesisleri veya üretim birimlerine sahip olmasını içerir. Başka bir deyişle yatırım, bir işletmenin sahip olduğu, yönetsel, teknik, pazarlamaya yönelik, finansal ve diğer tüm becerileri, bir örgüt halinde, kendi kontrolü altında bir başka ülke pazarına taşıması, yani, bir işletme sisteminin bir diğer ülke pazarına tümüyle transferidir. Yatırım yoluyla pazara giriş, bir ülkeden bir diğer ülke pazarına sadece ürün transferini içeren ihracat ve bir ülkeden bir diğer ülke pazarına sadece maddi olmayan varlıkların transferini içeren lisans anlaşması yoluyla pazara giriş stratejilerine göre daha fazla kaynak gerektiren bir uluslararasılaşma yolu olmasına karşılık,

pazara giriş yolları arasında işletme faaliyetlerinin bütünüyle kontrolüne fırsat veren yegane stratejidir.

Yatırım kararı, son derece karmaşık ve uzun bir süreçten geçilerek verilebilecek bir karar olması nedeniyle, bünyesinde detaylı analizlerin yapılmasını gerektirir. Bu analizler kapsamında, hedef ülke pazarının mevcut ve gelecekteki durumu, pazardaki rekabet, pazarlama alt yapısı gibi pazar faktörlerinin yanısıra, hedef ülkedeki üretim faktörleri, çevresel faktörler ve işletmenin kendi ülke faktörleri, üretilecek ürünle ilişkili faktörler ve işletme kaynakları detaylı şekilde gözden geçirilir. Bununla beraber, herhangi bir yatırımın başarılı olma olasılığı, büyük ölçüde işletmenin daha önceki uluslararası pazarlama tecrübesine bağlı olacaktır (Erramilli, 1991).

Yatırım yoluyla pazara giriş, bünyesinde diğer bazı avantaj ve dezavantajları da barındırmaktadır. Unutulmaması gereken nokta, yatırım yoluyla pazara girişin, işletmenin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüklerini de diğer ülke pazarına taşıma avantajını içermesidir. Yatırım alternatifiyle pazara giriş, pazarlama açısından önemli üstünlüklere sahiptir. Pazarlama karmaşı elemanlarının, o ülke pazarını oluşturan kişi ve/veya örgütlerin tercih ve satın alma gücüne göre uyarlanmasına, dağıtım kanalının kısılmasına, fiziksel dağıtım sürecinin hızlanmasına, satış öncesi ve sonrası hizmetlerin gerektiği şekilde sağlanmasına, etken ürünü konumlandırmaya fırsat tanır.

Doğal olarak, yukarıda sağlanan pazarlama avantajları, pazarlama çabalarına tahsis edilen kaynak miktarının da artmasına neden olur. Pazarlama çabalarına tahsis edilen kaynak miktarının, diğer uluslararası pazarlara giriş stratejileriyle karşılaştırıldığında önemli miktarda artış göstermesi son derece doğaldır. Yatırım alternatifiyle başarısızlığın bedeli, diğer alternatiflere kıyasla oldukça ağırdır (Root, 1987). Öte yandan yatırım, diğer uluslararası pazarlara giriş stratejileriyle karşılaştırıldığında, başta sermaye olmak üzere en fazla kaynak gerektiren alternatiftir. Yatırımın fazla miktarda kaynak tahsisi gerektirmesi, diğer alternatiflere nazaran daha yüksek ticari ve politik riske konu olmasına yol açar. Adı geçen risklerin azaltılması ciddi stratejik planların hazırlanmasını ve detaylı verilerin toplanmasını gerektirir. İhtiyaç duyulan veri miktarı ve çeşidi, her zaman diğer pazara giriş alternatiflerine nazaran çok fazladır.



Ayrıca yatırımın başlangıç giderleri yüksek, geri ödeme dönemleri uzundur.

Yatırım yoluyla pazara giriş, ortaklaşa yatırım (joint venture) ve yüzde yüz sahiplik (sole venture) şeklinde iki ana başlık altında incelenebilir. Ortaklaşa yatırımda, uluslararası bir işletme, diğer uluslararası işletme(ler) veya yerli işletme(ler) ile işbirliğine giderek, yatırım alternatifi için yukarıda verilen avantaj ve dezavantajları, yatırıma katıldıkları hisseler oranında arttırır veya azaltır. Ortaklaşa yatırımlarda, uluslararası işletmeler ortaklığa katılım oranlarını yüzde ellinin altında veya üzerinde tutabilecekleri gibi, yüzde elliyle de sınırlayabilirler. Ortaklığa katılım, para, teknoloji, 'know-how', satış organizasyonları, üretim tesis, teçhizat ve makinaları cinsinden olabilir.

### **Otel İşletmeleri Tarafından Kullanılabilecek Uluslararası Pazarlara Giriş Yolları**

Yukarıda sıralanan uluslararası pazarlara giriş yolları, çoğunlukla mal üreten işletmeler tarafından kullanılabilecek alternatiflerdir. Mühendislik, eğitim, yönetim danışmanlığı, bankacılık, perakendecilik ve konaklama gibi hizmetler ele alındığında, sıralanan uluslararası pazarlara giriş yollarının tamamı işletmeler tarafından kullanılamayabilir.

Tüm hizmetlerin genel özellikleri arasında sıralanan soyutluk, heterojen olma, kolay heba olurluk ve üretim ile tüketimlerinin eşzamanlılığı, araştırma konumuzu oluşturan otel işletmeleri tarafından üretilen konaklama hizmetlerinin de özellikleri arasında yer alır. (2,3). Ancak, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan konaklama hizmetlerini diğer hizmetlerden farklılaştıran özellikler de bulunmaktadır. Konaklama hizmetlerinin, diğer bazı hizmetlerden farklı olan özelliklerini belirlemek için izlenebilecek bir yol, hizmet pazarlaması literatürünün hizmetleri sınıflandırmakta kullandığı kriterlere başvurmaktır.

Hizmet pazarlaması literatürü, hizmetleri sınıflandırmak için, hizmet tecrübesinde üretici-tüketici arasındaki temas düzeyi, hizmetin doğası, hizmetin tüketiciye ulaştırılma metodu, hizmete yönelik talebin yapısı, hizmet tecrübesinin özellikleri, hizmet üreticisi-tüketicisi arasındaki ilişkinin türü, hizmet üreticisinin tüketici istek ve ihtiyaçlarını değerlendirme ve istek ve ihtiyaçlara göre hizmeti uyarlama imkanı



şeklinde sıralanabilecek değişkenleri kullanmaktadır. Sıralanan değişkenlerden hareketle, otel işletmeleri tarafından üretilen konaklama hizmetlerinin özelliklerini aşağıdaki gibi belirleyebiliriz:

- Konaklama hizmetleri, somut işletme faaliyetlerinin insan bedenlerine uygulandığı hizmetlerdir. Başka bir deyişle, konaklama hizmetleri insan süreçli (people-processsing) hizmetlerdir.

- Tüketici hizmeti satın almak için, hizmet işletmesine gitmek mecburiyetindedir.

- Tüketicie hizmet, tek noktadan ulaştırılabileceği gibi çoklu üretim-tüketim merkezleriyle de ulaştırılabilir.

- Talep dalgalanmaya konudur. Talep en yüksek noktasına ulaştığında, hizmet işletmesinin üretim kapasitesinin üzerine çıkar.

- İşletme tesis ve ekipmanları ile katılımcılar, hizmet tecrübesinde önemli bir yer tutarlar.

- Tüketicie hizmet işletmesi arasında bir üyelik ilişkisi yoktur.

- Tüketici hizmeti sürekli olarak kullanmaz.

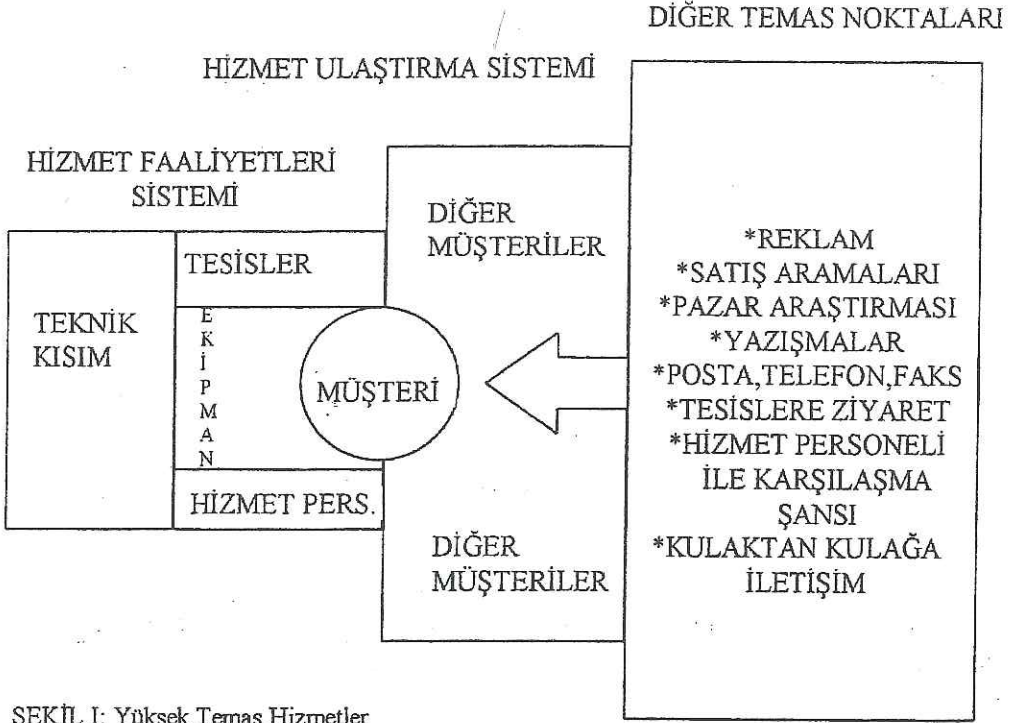
- Konaklama hizmetlerinin belirli bir düzeyde tüketici istek ve ihtiyaçlarına göre uyarlanma imkanı vardır.

- Tüketicie temas halinde olan işletme personelinin, tüketici istek ve ihtiyaçlarını değerlendirme imkanı düşüktür (4).

Sıralanan kriterlere göre yapılan sınıflandırmalar, hizmet işletmelerinin yöneticilerine uygun pazarlama stratejileri hakkında bilgi vermelerinin yanında, uluslararası pazarlara giriş stratejilerini de göstermeleri açısından da önem taşımaktadır (5).

Bu aşamada öncelikle belirtilmesi gereken nokta, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan hizmetlerin insan süreçli hizmetler olduğu ve insan süreçli hizmetlerin tamamına yakınının yüksek temas hizmetini içerdiğidir (6, 7). Yüksek temas hizmetler aşağıdaki şekilde gösterilebilir.

Şekilden de anlaşılacağı gibi, yüksek temas hizmetlerde, tüketiciler hizmeti satın alabilmek ve tüketebilmek için hizmet işletmesinin fiziksel ortamında bulunmak ve hizmet işletmesi personeliyle, hizmet tecrübesinin sonuçlanmasına kadar temas etmek zorundadır. Yani yüksek temas hizmetlerde, hizmetlerin üretimi, tüketimi ve dağıtımı, hizmet işletmesinin fiziksel ortamında, üretici ve tüketicinin bir araya gelmesiyle gerçekleşir. Şekilden amacımız doğrultusunda çıkarılabilecek en önemli sonuç, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan konaklama hizmetlerinin üretim ve tüketiminin hizmet işletmesinin fiziksel çatısı altında, üretici ve tüketicinin bir araya gelmesiyle gerçekleşebileceğidir.



Buna göre, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan konaklama hizmetlerinin, “üretim noktasına bağımlı” (location-bounded) hizmetler olduğu vurgulanmalıdır. Bu durumda, bir otel işletmesinin bir diğer ülkenin konaklama pazarından pay alabilmesi veya o ülke pazarındaki payını arttırabilmesi için kullanabileceği uluslararasılaşma stratejilerinin, ‘franchising’, yönetim anlaşması gibi anlaşmaya dayalı pazara giriş yolları

ve yatırım ile sınırlı kalacağını belirtmek yerinde olacaktır (Li, Guisinger, 1992).

## Uluslararası Otel İşletmeleri Tarafından Türkiye Pazarına Girişte Kullanılan Yatırım Alternatifine Genel Bakış

Türkiye pazarına yönelik ilk otel, motel, pansiyon ve kamping yatırımı 1963 yılında gerçekleştirilmiştir. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre 1963-1980 yılları arasında gerçekleşen yatırımların sayısı ise sadece 3 tür. Ekonomide liberalleşme ve yoğun teşviklerin yürürlüğe konulmasıyla beraber, 1981 yılında itibaren konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımlarında bir canlanma görülmeye başlanmıştır. 1981-1996 yılları arasında, birçok ülkeden 265 tane doğrudan yatırım gerçekleşmiştir. O halde, 1963-1996 yılları arasında gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında, 1980'li yılların sonları ve 1990'lı yılların başları, önemli aşamaların kaydedildiği yıllar olarak dikkatleri çekmektedir. 80'li yıllarla canlanmaya başlayan yatırımlar, 1989 yılında 51 yatırımla en üst seviyesine çıkmıştır. Bu rakam konaklama sektöründe gerçekleştirilen toplam yabancı sermaye yatırımlarının yüzde 19.03'ünü oluşturmaktadır. 1989 yılı, 39 yabancı sermaye yatırımıyla 1990 (konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımlarının %14.55'i), 24 yatırımla 1991 (%8.86), 22 yatırımla 1993 (%8.21), 20 yatırımla (%7.46) ve 19 yatırımla 1992 yılı (%7.09) izlemektedir,

1963-1996 yılları arasında Türkiye'ye gelen yabancı sermaye yatırımları 38 ülke ve farklı ülkelerin bir araya gelmesinden, yani karma yatırımcılar tarafından gerçekleştirilmiştir Türkiye konaklama pazarına yatırım yapan önemli yatırımcı ülkeler Tablo I'deki gibi sıralanabilir.

1963-1996 yılları arasında gerçekleşen yabancı sermaye yatırımları dikkate alındığında, yatırımların belli turizm merkezlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Konaklama sektöründe yabancı sermayenin yatırım yeri tercihi Muğla'dır. Muğla iline 1996 yılı sonu itibarıyla 73 tane yabancı sermaye yatırımı gitmiştir. Bu rakam, Türkiye'ye bu alanda yapılan yatırımların yüzde 27.24'ünü kapsar. Muğla'yı sırasıyla İstanbul (69 yatırım-%25.75), Antalya (64 yatırım-%23.88), İzmir (25 yatırım-%9.33), Ankara (18 yatırım-%6.72), Aydın (9 yatırım-%3.36), Nevşehir (4



yatırım-%1.49) ve Burdur, Bursa,Elazığ, Gaziantep, Çanakkale ve İçel birer yatırım ile takip etmektedir.

**Tablo I**

**Türkiye Konaklama Pazarına Yapılan Yatırımlar**

<u>Ülkeler</u>	<u>Yatırım Sayısı ve Yüzdesi</u>
1.Almanya	76 yatırım (%28.36)
2.İngiltere	32 yatırım (%11.94)
3.Karma yatırım	25 yatırım (%9.33)
4.Hollanda	16 yatırım (%5.97)
5.İsviçre	13 yatırım (%4.85)
6.A.B.D.	12 yatırım (%4.48)
6.Fransa	12 yatırım (%4.48)
7.Avusturya	11 yatırım (%4.10)
8.Yunanistan	8 yatırım (%2.99)
9.İran	6 yatırım (%2.24)
9.İsveç	6 yatırım (%2.24)
9.S. Arabistan	6 yatırım (%2.24)
10.İtalya	5 yatırım (%1.87)

Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını gerçekleştiren ülkelerin başında gelen Almanya'nın öncelikli yatırım yeri tercihi ise, 30 yatırımla Antalya'dır. Antalya'yı takiben Alman yatırımcılar, 18 yatırımla Muğla iline yatırım yapmayı uygun bulmuşlardır. Diğer taraftan, İngiliz yatırımcıların öncelikli yatırım yeri tercihi Muğla (18 yatırım), karma yatırımcıların İstanbul (7 yatırım), İsviçre'li yatırımcıların Muğla ve İstanbul (5'er yatırım), Fransız yatırımcıların İstanbul (4 yatırım), Avusturya'lı yatırımcıların Antalya (5 yatırım), Yunan'lı yatırımcıların Muğla (4 yatırım), S. Arabistan'lı yatırımcıların İstanbul (4 yatırım), İran'lı yatırımcıların İstanbul (4 yatırım), İsveç'li yatırımcıların Antalya (2 yatırım) ve İtalyan yatırımcıların İstanbul (3 yatırım) şeklindedir.

1963-1996 yılları arasında gerçekleşen konaklama sektörü doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında, yabancı ortakların farklı hisselerle yatırımlar gerçekleştirdikleri görülmektedir. Türkiye'yi yatırım yeri olarak tercih eden konaklama işletmelerinin 31 tanesi (% 11.57) yüzde yüz sahiplik, yani hisselerin tamamına sahip olma yolunu benimsemişlerdir. 128 yatırımda (% 47.76), yatırımcılar hisselerin yüzde 50'sinden fazlasını

ellerinde tutmayı uygun bulurken, 91 yatırımda (% 33.96) hisselerin yüzde ellisinden azını ve 18 yatırımda (% 6.72) ise, hisselerin yüzde ellisini ellerinde tutmuşlardır. Bu bilgileri dikkate alır ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kendi içerisinde yüzde yüz sahiplik, azınlık ortaklaşa yatırım, çoğunluk ortaklaşa yatırım ve eşitlik ortaklaşa yatırım şeklinde sınıflandırırsak, uluslararası konaklama işletmeleri yatırım alternatifleriyle Türkiye pazarına girişte, çoğunlukla ortaklaşa yatırımlar tercih edilmektedir, diyebiliriz.

Ayrıca, 1963-1996 yılları arasında gerçekleşen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının 22 tanesinde, yatırımcıların Türk ad ve/veya soyadı taşıdıkları görülmektedir. Almanya' dan 8 (% 36.36) ve Yunanistan' dan 7 (% 31.82) yatırım, bahsi geçen özelliğe sahip olarak dikkatleri çekmektedir. Diğer taraftan, 1963-1996 yılları arasında gerçekleştirilen yabancı sermaye yatırımlarının 155 tanesinde (% 57.84) yatırımcılar şahıs iken, geri kalan 113 tanesinde, yani yüzde 42.16'sında ise işletmelerin yatırımcı olarak yer aldıkları tespit edilmektedir.

Sonuç olarak, uluslararası konaklama işletmeleri için Türkiye pazarına girişte, doğrudan yatırımların, lisans anlaşmalarına göre daha sık tercih edilen bir uluslararasılaşma stratejisi olduğu söylenebilir. 1980'li yıllarla canlanmaya başlayan ve 1989 yılında en üst noktasına ulaşan yabancı sermaye yatırımlarında, Almanya en fazla yatırım yapan ülkelerin başında yer alırken; Muğla, yabancı yatırımcılar tarafından en tercih edilen yatırım yeri olarak dikkatleri çekmektedir. Ayrıca, uluslararası konaklama işletmeleri yatırım alternatifleriyle Türkiye pazarına girişte çoğunluk, yatırımlarda hisselerin yüzde ellisinden fazlasını ellerinde tutmayı tercih etmektedirler.

### **Araştırmanın Teorik Çerçevesi**

İşletmelerin bir diğer ülke pazarına girişlerinde, pazara giriş kararı ve yolu üzerinde etkili olan faktörler, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilgili çeşitli teorilerle açıklanmaya çalışılmaktadır.

İşletmelerin uluslararası davranışlarını açıklamaya çalışan teoriler arasında yer alan "aksak pazar" (market imperfection) paradigması, iki ülke arasındaki dış ticarete herhangi bir engelin yer almaması halinde,



doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyaç duyulmayacağını tartışmaktadır (Hymer, 1976; Calvet, 1981).

Diğer taraftan, işletmelerin kendi ulusal pazarlarında rekabet üstünlüğü sağlayabilmek maksadıyla gerçekleştirdikleri ürün farklılaştırması, doğrudan yabancı sermaye yatırımı kararlarını etkileyen önemli bir faktördür. Kendi ulusal pazarlarında ürünlerini başarılı şekilde farklılaştırarak rekabet üstünlüğü elde eden işletmeler, yakaladıkları bu önemli avantajı, diğer ülke pazarlarında da ilave bir maliyete ihtiyaç duymadan kullanma şansına sahiplerdir (Caves, 1971).

İşletmelerin doğrudan yabancı sermaye kararlarını açıklamakta başvurulan bir diğer önemli teori ise "oligopolistik tepki teorisi" dir. Oligopolistik tepki teorisi, işletmelerin ulusal pazarlarındaki rakiplerinden etkilendiklerini ve rakip işletmeler karşısındaki rekabet güçlerini koruyabilmek doğrultusunda doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına yöneldiklerini belirtmektedir (Knickerbocker, 1973). Oligopolistik tepki teorisine göre, bir endüstrinin lideri konumundaki işletmenin faaliyetlerini yabancı sermaye yatırımı yoluyla bir diğer ülke pazarına taşıması, aynı endüstride yer alan rakip işletmelerin de pazarın liderini izlemesine ve yine doğrudan sermaye yatırımı alternatifini kullanarak aynı ülke pazarlarına girmelerine yol açar.

Uluslararası pazarlamada sık kullanılan "ürününün hayat seyri teorisi" de, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklamak doğrultusunda kullanılmaktadır. Bu teoriye göre, yeni ürün üretmeyi başaran işletmeler, diğer ülke pazarlarına öncelikle ihracat alternatifini kullanarak girmeyi tercih ederler. Ancak ürün, hayat seyri aşamalarında ilerledikçe, onun uluslararası pazarlardaki monopolistik üstünlüğünü kaybedebileceği kaygısı, işletmelerin ihracat yerine doğrudan sermaye yatırımlarını tercih etmelerine neden olmaktadır (Vernon, 1966).

Uluslararası pazara giriş yolları ile ilgili teoriler arasında yer alan "işlem maliyet teorisi" (transaction cost theory) ise, işletmelerin uzun dönemdeki maliyetlerini en uygun düzeye indirecek olan uluslararası pazara giriş yolunu tercih edeceklerini tartışmaktadır. Teoriye göre, işletmelerin uluslararası pazarlarla entegrasyon düzeyi (veya türü), işlemlere yönelik varlıkların birikimi, iç ve dış belirsizlikler, araçların



pazarda serbest hareket faktörlerine göre belirlenecektir (Anderson ve Gatignon, 1986; Gatignon ve Anderson, 1988).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının nedenlerini ortaya koyan bir diğer önemli teori ise "eklektik teori" (eclectic theory) dir (Dunning,1980). Eklektik teoriye göre, bir işletmenin bir diğer ülke pazarına giriş kararını ve adı geçen pazara giriş yolunu; işletmenin sahiplik (ownership), içsel koşul (internalization) ve ülkenin konum (location) avantajları belirler. Sahiplik avantajları, işletmelerin bir diğer ülke pazarında (diğer ülke pazarlarına nazaran) karşılaştırmalı üstünlük elde etmesini sağlayacak olan işletme ölçeği, 'know-how', uluslararası tecrübe gibi faktörlerden oluşur (Dunning ve Kundu, 1995, s.:104). Sahiplik avantajları işletmenin uluslararasılaşmasında bir ön koşul olarak kabul edilir (Erramilli, 1990). Konum avantajları ise, ülke pazarının çekiciliğini tartışmaktadır. Konum avantajlarının belirlenmesinde, pazarın büyüklüğü ve büyüme hızı, pazardaki fırsatlar, ülkenin genel alt yapısı, ülkenin coğrafi ve psikolojik uzaklığı, ülke hükümetinin yabancı sermayeye karşı tutumu gibi faktörler dikkate alınmaktadır. Teoriye göre, içsel avantajlar ise, temel olarak işletmenin uluslararası pazara giriş yolunu gösterecek olan faktörlerden oluşur ki, bu faktörlerin arasında uluslararası işletmecilik tecrübesi, işbirliğine gidilecek diğer işletmelerle yapılacak koordinasyon kapasitesi, faiz oranları, döviz kurları gibi unsurlar sıralanabilir.

Dunning tarafından belirtildiği gibi, işletmelerin bir diğer ülke pazarına doğrudan yabancı sermaye yatırımları yoluyla girişlerinde dikkate aldıkları faktörlerin arasında "yabancı ülke pazarının büyüklüğü" önemli yer tutmaktadır. Nitekim, ilgili literatür incelendiğinde, birçok araştırmacının adı geçen değişkeni dikkate aldıkları görülmektedir (Sabi, 1988; Tallman, 1988;; Terspra ve Yu, 1988; Agarwal ve Ramaswami, 1992; Erramilli, 1992; Kim ve Hwang, 1992; Wheeler ve Mody, 1992; Mariotti ve Piscitello,1995; Erramilli,1996; Grosse ve Trevino, 1996; Anand ve Kogut, 1997; gibi ).

### **Araştırma Metodolojisi ve Sınırları**

Araştırma kapsamında, Türkiye konaklama pazarından pay alabilme çabasındaki uluslararası otel işletmeleri tarafından yoğun olarak kullanılan "yatırım stratejisi", makro bir bakış açısından ele alınarak detaylı şekilde

incelenmeye çalışılmıştır. Araştırmanın üzerinde yoğunlaştığı nokta ise, Türkiye pazarının büyüklüğü ile yabancı sermaye yatırımları sayısı arasındaki ilişkidir.

Araştırma kapsamında kullanılan veriler "ikincil veri" dir. Bu verilerden araştırmamıza temel teşkil edenler, yani yabancı sermayeye ilişkin olanlar, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'nden elde edilmiştir. Yatırımcı ülkeler hakkında ihtiyaç duyulan verilerin kaynağı ise Dünya Bankası Yıllık Raporları'dır (World Bank Annual Reports).

Araştırma kapsamında, bağımlı değişken olarak uluslararası otel işletmelerinin Türkiye pazarından pay alabilmek doğrultusunda yaptıkları yatırım sayısı (Y) tanımlanmıştır. Adı geçen bağımlı değişken ile çok sayıdaki bağımsız değişken arasındaki ilişkiler belirlenmeye çalışılmıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde "Pearson Korelasyon Katsayısı" kullanılmış ve gerekli istatistiksel hipotez testleri yapılmıştır. Verilerin çözümlenmesinde SAS bilgisayar programı kullanılmıştır.

Araştırmanın önemli bazı kısıtları bulunmaktadır. Öncelikle, araştırma kapsamında kullanılabilir bir diğer bağımlı değişken de yapılan yabancı sermaye yatırımlarının parasal ifadesi, yani yatırım tutarı olabilirdi. Ancak, ikincil verilerdeki noksanlıklar, yatırım tutarının bağımlı değişken olarak kullanılması için detaylı hazırlıklar gerektirmektedir. Bu nedenle, yatırım tutarı, çalışmamız kapsamında değerlendirilmemiş ve bir başka araştırma kapsamında düzeltilerek kullanılmak üzere kapsam dışında bırakılmıştır.

Araştırmanın bir diğer önemli kısıdı ise, ikincil verilerin kullanılmasından kaynaklanmaktadır. Bilindiği gibi, bazı uluslararası otel işletmeleri 'franchising', yönetim anlaşması gibi anlaşmalar yoluyla bir ülke pazarına girerken, bu uluslararası pazarlara giriş stratejisini genellikle düşük oranlarda sermaye katılımıyla desteklemeyi uygun bulmaktadırlar (Olsen, 1993). Bu şekilde, yatırımda hisse sahibi olarak, yönetimde de söz sahibi olmayı amaçlamaktadırlar. Araştırma kapsamında düşük hisselerle yatırımlara katılımın gözlenmesine karşılık, adı geçen düşük hisseli katılımların bünyesinde bir başka uluslararası pazara giriş stratejisi bulunup bulunmadığı belirlenememektir.



Araştırmanın son kısıdı ise örnek hacmiyle ilişkilidir. Araştırma kapsamında, 1963 yılından 1996 yılı sonuna kadar izin alınan tüm konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları yerine, 1980-1996 yılları arasında gerçekleşen ve yabancı sermaye yatırımlarının sayı olarak yaklaşık yüzde seksenini oluşturan A.B.D., Almanya, Avusturya, Fransa, Hollanda, Karma, S. Arabistan, Yunanistan, İngiltere, İran, İsveç, İsviçre ve İtalya yatırımları istatistiksel analizlerde kullanılmıştır.

### Araştırmanın Değişkenleri ve Hipotezleri

Araştırmanın teorik çerçevesinde belirtildiği gibi, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını inceleyen literatürün önemli bir kısmı, yatırım yapılan ülkenin pazar faktörü üzerinde de durmaktadır. Herhangi bir ülke pazarının büyüklüğünü değerlendirirken, doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapılan veya yapılması düşünülen ülkenin milli gelirinin ve/veya fert başına düşen milli gelirinin değişken olarak kullanılması tercih edilmektedir. Konaklama işletmeleri doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının analizinde de, milli gelir ve türevlerinin ve bu unsurlardaki değişikliklerin kullanılması son derece mantıklıdır. Çünkü, “bir ailenin geliri arttıkça, beslenmeyle ilgili harcamaları azalırken, barınma harcamaları sabit kalır ve diğer kategorilere yapılan harcamalar ise artar” (Kotler ve diğerleri, 1996, s.:115-116). Başka bir deyişle, ailelerin gelirleri arttıkça, turizme ayıracakları kaynak miktarı da artacaktır. Nitekim, turizm ile ilişkili araştırmalar, ailelerin gelirleri ve turizme katılımları arasında doğrudan bir ilişki belirlemiştir (McIntosh ve diğerleri, 1995, s.:227). Bu nedenle, araştırmamız kapsamında, öncelikle Türkiye'nin milli geliri (X1) ve fert başına düşen milli geliri (X2) bağımsız değişkenler olarak tanımlanmış ve teoride varolan, milli gelir ve türevleriyle ülkeye yapılan yatırım sayısı arasındaki ilişkinin Türkiye içinde geçerli olup olmadığını araştırmak amacıyla aşağıdaki hipotezler önerilmiştir:

H1: Yıllar itibariyle, Türkiye'nin milli geliri ve Türkiye pazarına yapılan konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

H2: Yıllar itibariyle, Türkiye'nin fert başına düşen milli geliri ve Türkiye pazarına yapılan konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.



Ancak, pazarın büyüklüğü, turizmin uluslararası boyutu dikkate alınarak incelenmek istenirse, sadece yatırım yapılması düşünülen ülkenin milli gelir ve türevlerinin dikkate alınması yatırımcıları yanlış yönlendirebilir. Çünkü bir ülkenin turizm pazarı potansiyeli, sadece yatırım yapılması düşünülen ülke vatandaşları tarafından değil, aynı zamanda adı geçen ülkeyi ziyaret eden diğer ülkelerin vatandaşları tarafından da belirlenir. İlgili literatür, tartışılan yaklaşıma paralel olarak bir ülke pazarının (veya destinasyonunun) talep analizinde, ekonomik gelişmişlik düzeyi ve koşullarının, sadece ziyaretçi çeken ülke açısından değil aynı zamanda ziyaretçi gönderen ülke(ler) açısından da incelenmesi gerektiğini savunmaktadır (Gee, 1995, s.:10). O halde, bir ülke pazarının büyüklüğü hakkında bilgi sahibi olabilmek için sadece yatırım yapılması düşünülen ülkenin ekonomik koşulları değil, aynı zamanda o pazara ziyaretçi gönderen ülkelerin ekonomik koşullarının da incelenmesi gerekecektir. Bu mantıktan hareketle, araştırma kapsamında, yatırımcı ülkelerin milli gelirleri (X3) ve fert başına düşen milli gelirleri (X4) diğer bağımsız değişkenler olarak tanımlandıktan sonra, ilişkili hipotezler aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

H3: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkelerin milli gelirleri ve Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

H4: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkelerin fert başına düşen milli gelirleri ve Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

Diğer taraftan, yine bir ülke pazarının büyüklüğü hakkında yorum yapabilmek için, sadece yatırımcı ve yatırım yapılan ülkelerin milli gelir ve türevlerinin incelenmesi amaca hizmet etmeyecektir. Çünkü turizm ile ilgili literatür, bazı yetersizliklerine rağmen bir ülke pazarının analizinde, ülkeyi (veya destinasyonu) ziyaret eden "insan sayısının" (McIntosh ve diğerleri, 1995, s.:209) veya daha anlamlı bir değişken olarak ülkeyi ziyaret eden insanların harcadıkları para miktarının kullanılması gerektiğini savunmaktadır (McIntosh ve diğerleri, 1995, s.:301). Paralel olarak, Türkiye'ye konaklama sektörü alanında yatırım yapan uluslararası konaklama işletmelerinin, Türkiye'yi ziyaret eden toplam ziyaretçi sayısı yerine sadece kendi ülkelerinden Türkiye pazarına giden insanların sayısını da dikkate almaları ihtimal dahilindedir. Bu nedenle, araştırma kapsamında, Türkiye'yi

ziyaret eden toplam ziyaretçi sayısı (X5), Türkiye'nin toplam turizm geliri (X6) ve yatırımcı ülkelerden Türkiye'yi ziyaret eden tüketici sayısı (X7) araştırmanın diğer bağımsız değişkenleri olarak tanımlanmıştır. Konuyla ilgili hipotezler ise aşağıdaki gibidir:

H5: Yıllar itibariyle, Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı ile yatırımcı ülkelerin Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

H6: Yıllar itibariyle, Türkiye'nin toplam turizm geliri ile yatırımcı ülkelerin Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

H7: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye gönderdikleri ziyaretçi sayısı ile, Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır.

Bilindiği gibi, ihracat, uluslararasılaşmanın ilk aşaması veya uluslararası pazarlama tecrübesi olmayan işletmeler tarafından kullanılacak ilk uluslararasılaşma yoludur (Buckley, 1979, Andersen, 1993, Leondiou ve Katsikeas, 1996). Başka bir deyişle, çeşitli aşamalardan oluşan ve bu aşamalarda ilerledikçe yoğunlaşan ihracat sürecinde, işletmeler yeterli bilgi ve tecrübeyi elde ettikleri takdirde, yani bir "öğrenme sürecinden" geçtikten sonra, ihracata nazaran daha fazla kaynak gerektiren ve dolayısıyla daha fazla risk içeren anlaşmaya dayalı pazara giriş yollarını ve yatırım alternatifini kullanmaya başlayabilirler (Carlson, 1975). Ancak, ihracattan diğer pazara giriş yollarına geçişin, daha önceleri ihrac edilen mal/hizmet konusunda olacağına yönelik herhangi bir literatür tesbiti bulunmamaktadır. Bu nedenle, ülkeler arasında ihracat, ithalat ve dış ticaret hacimlerinin gelişmesi, bir diğer ülkeye başka bir alanda yaptıkları yatırım sayısı ile ilişkili olabilecektir. Dolayısıyla, araştırmamız kapsamında, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat (X8), yatırımcı ülkelerin Türkiye'den yaptıkları ithalat (X9) ve ülkeler arasındaki dış ticaret hacimleri (X10) diğer bağımsız değişkenler olarak tanımlandıktan sonra, ilgili hipotezler aşağıdaki gibi önerilmiştir:

H8: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat ile Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır.



H9: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkelerin Türkiye'den yaptıkları ithalat ile Türkiye'ye yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır.

H10: Yıllar itibariyle, yatırımcı ülkeler ve Türkiye arasındaki dış ticaret hacmi ile yatırımcı ülkelerin Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır.

### Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında tanımlanan bağımlı değişken ile on bağımsız değişken arasındaki ilişkiler "Pearson Korelasyon Katsayısı" yardımıyla belirlenmiş ve elde edilen katsayıların anlamlılığı da istatistiksel olarak test edilmiştir. Elde edilen bulgular aşağıdaki gibidir:

**Tablo II**  
**Konaklama Sektörü Sermaye Yatırımları Sayısı ile Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon Katsayıları ve Anlamlılıkları**

Pearson Korelasyon Katsayısı	İlişki Olmaması Olasılığı
X1 için _____ 0.3939	0.163>0.05
X2 için _____ 0.1992	0.494>0.05
X3 için _____ 0.6709	0.016<0.05 *
X4 için _____ 0.5543	0.039<0.05 *
X5 için _____ 0.5966	0.056<0.05
X6 için _____ 0.5646	0.024<0.05 *
X7 için _____ 0.5584	0.037<0.05 *
X8 için _____ 0.5587	0.037<0.05 *
X9 için _____ 0.5089	0.063>0.05
X10 için _____ 0.5355	0.049<0.05 *

Not: Yanında \* bulunan ilişkiler, görüldüğü gibi, %5 düzeyinden daha anlamlı bulunmuştur.



Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı gibi, bağımlı değişken ile Türkiye’de milli gelir ve fert başına düşen milli gelir arasındaki ilişki katsayıları +0.3939 ve +0.1992 olarak bulunmuştur. İlişki katsayılarının pozitif yönde olması, bu konuda ortaya konulan hipotezlerle tutarlı olmasına rağmen, ilişkinin yeterli düzeyde olmadığını göstermektedir. Bunun anlamı, hesap edilen bu istatistiksel değerlerle, “bu değişkenler arasında ilişki olmadığına dair” yokluk hipotezinin reddedilememiş olmasıdır. Başka bir deyişle, elde edilen veriler, hipotezde ortaya atılan ilişkilerin (%5 anlamlılık düzeyinde) teyidinde yetersiz kalmıştır. Araştırma kapsamında daha önce tartışılan literatür bulgularını tümüyle desteklemeyen bulguların elde edilmesinin temel nedeni ise, Türkiye pazarına yatırım yoluyla giren uluslararası konaklama işletmelerinin, giriş yoluyla ilgili kararlarını verirken, ülkenin ulusal pazarı yerine pazarın uluslararası boyutu ile ilgilenmeleridir.

Diğer taraftan, yatırımcı ülkelerin milli gelirleri ve Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasında doğrusal bir ilişki vardır. Aynı ilişki, yatırımcı ülkelerin fert başına düşen milli gelirleri ve Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasında da bulunmaktadır. Nitekim, yatırımcı ülkelerin milli gelir ve fert başına düşen milli gelirleriyle, Türkiye’ye gönderdikleri ziyaretçi sayısı arasında belirlenen doğrusal ilişki, yatırımcı ülkelerin milli gelir ve fert başına düşen milli gelirleri arttıkça, Türkiye’ye gönderdikleri ziyaretçi sayısının da arttığını göstermektedir. O halde, uluslararası konaklama işletmelerinin Türkiye pazarına girişlerinde, Türkiye’nin milli gelir ve türevlerinden ziyade kendi ülkelerinin milli gelir ve türevlerini dikkate aldıkları ve bu doğrultuda H3 ve H4’ün göreceli olarak daha güçlü bir şekilde destek bulduğu söylenebilir. Nitekim, bu sonuç, H1 ve H2 için yukarıda yapılan yorumların haklılığını ortaya koymaktadır.

Türkiye’ye gelen toplam ziyaretçi sayısı, Türkiye’nin toplam turizm geliri ve yatırımcı ülkelerin Türkiye’ye gönderdikleri ziyaretçi sayısı ile yatırımcı ülkelerin Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasında da doğrusal ilişkiler bulunarak, H5, H6 ve H7’nin yeterli bir düzeyde desteklendiği görülmüştür. Buna göre, uluslararası konaklama işletmelerinin Türkiye pazarının analizinde, ülkeye gelen toplam ziyaretçi sayısını, Türkiye’nin turizm gelirlerini ve son olarak

kendi ülkelerinden Türkiye'ye giden ziyaretçi sayısını aynı düzeylerde dikkate aldıkları söylenebilir.

Araştırma kapsamında istatistiksel ilişki aranan son nokta ise, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat, Türkiye'den yaptıkları ithalat ve Türkiye ile aralarındaki dış ticaret hacmi ile Türkiye pazarına yaptıkları konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımları sayısı arasındaki ilişkidir. Yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat, ithalat ve dış ticaret hacmi arasında doğrusal bir ilişki bulunmuştur. Ancak, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat ile yatırım sayısı arasındaki ilişki, Türkiye'den yapılan ithalat ve Türkiye ile aralarındaki dış ticaret hacmi arasındaki ilişkiye nazaran daha kuvvetlidir. Belirlenen bu ilişki ise, 'ihracat sürecinde yeterli bilgi ve tecrübeyi elde eden, yani bir "öğrenme sürecinden" geçen işletmeler, ihracata nazaran daha fazla kaynak gerektiren ve dolayısıyla da daha fazla risk içeren yatırım alternatifini diğer bazı alanlarda da kullanmaya başlayabilirler' tezini desteklemektedir.

## Sonuç

Son yıllarda, Türkiye turizm pazarının Dünya turizm pazarına nazaran daha hızlı büyümesi, bu pazarı yabancı yatırımcılar gözünde cazip bir konuma getirmiş ve Türkiye turizm pazarından pay alma isteğindeki uluslararası otel işletmeleri de, pazara giriş yolu olarak doğrudan sermaye yatırımlarını kullanmaya başlamışlardır.

İlgili literatüre göre, uluslararası işletmeler bir diğer ülkenin pazarına doğrudan sermaye yatırımları yoluyla girerken, onların dikkate aldıkları çok sayıdaki değişken arasında pazarın büyüklüğü de yer alır. Uluslararası pazarlamada, bir ülke pazarının büyüklüğü belirlenirken en yaygın kullanılan değişken, yatırım yapılması düşünülen ülkenin milli geliri ve fert başına düşen milli geliridir. Ancak araştırmamız kapsamında elde edilen en çarpıcı sonuç, Türkiye pazarına yatırım yoluyla giren uluslararası konaklama işletmelerinin, yatırım kararlarında Türkiye'nin milli gelir ve fert başına düşen milli geliri yerine kendi ülkelerinin milli gelir ve fert başına düşen milli gelirlerini dikkate almalarıdır. Ayrıca, araştırma kapsamında bağımlı değişken olarak tanımlanan konaklama sektörü yabancı sermaye yatırımlarının sayısı ile Türkiye'ye gelen toplam ziyaretçi sayısı, Türkiye'nin toplam turizm geliri, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye



gönderdikleri ziyaretçi sayısı, yatırımcı ülkelerin Türkiye'ye yaptıkları ihracat, yatırımcı ülkelerin Türkiye'den yaptıkları ithalat, yatırımcı ülkeler ve Türkiye arasındaki dış ticaret hacmi arasında anlamlı doğrusal ilişkiler bulunmuştur. Buna göre, bir ülkenin konaklama pazarının büyüklüğü analiz edilirken, sadece yatırım yapılması düşünülen ülkenin milli gelir ve türevleri değil, aynı zamanda, yatırımcı ülkenin milli gelir ve türevleri, ülkeye gelen toplam ziyaretçi sayısı, elde edilen toplam turizm geliri ve ülkeler arasındaki dış ticaret hacmi de dikkate alınmalıdır.

### Notlar:

1. Uluslararası pazarlara girişte kullanılacak yolları sınıflandırmada Root (1987) temel alınmıştır. Bazı araştırmacılar [örneğin Zhao ve Olson (1997) gibi] uluslararası pazarlara giriş yollarını yine üç ana başlık altında toplamakta, ancak ortaklaşa yatırımlara, anlaşmaya dayalı uluslararası pazarlara giriş yolları arasında yer vermektedir.
2. Hizmetleri geleneksel mallardan ayıran özellikleri hakkında detaylı bilgi Üner (1994a)'da bulunabilir.
3. Hizmetleri geleneksel mallarda ayıran özelliklerin arasına, kimi yazarlar diğer bazı özellikleri de katmaktadır. Örneğin; Pride ve Ferrell (1997), tüketici teması ve müşteri odaklı ilişkileri hizmetlerin genel özellikleri arasında ele almaktadır.
4. Çalışma kapsamında, otel işletmeleri tarafından üretilmekte olan konaklama hizmetlerinin özellikleri, Lovelock (1983, ve 1996b)'de kullanılan hizmetlerin sınıflandırılma kriterlerinden türetilmiştir.
5. Vandermerve ve Chadwick(1987), hizmetlerin detaylı sınıflandırılmasını ele alan Maister ve Lovelock (1982), Curzon ve Curzon-Price (1987) Grubel (1987) gibi hizmet pazarlaması literatürüne katkı veren akademisyenlerin görüşlerinden hareket ederek hizmetleri sınıflandırmaktadır. Vandermerve ve Chadwick, çalışmaları kapsamında altı hizmet grubu tanımlamakta ve bu gruplarda yer alan hizmetler için uygun pazara giriş alternatiflerini tartışmaktadır. Adı geçen çalışmaya ilişkin detaylı bilgi Üner (1994b) ve Üner ve Karatepe (1996)'da bulunabilir.
6. İnsan süreçli hizmetlerin bir kısmı tüketiciye, hizmet işletmesinin fiziksel ortamında ulaştırılırken, diğer bazılarında, tüketicinin, hizmet işletmesinin fiziksel ortamında bulunması gerekmez. Dolayısıyla, her insan süreçli hizmet, yüksek temas hizmet değildir. Ayrıca, "insan süreçli olmayan hizmetlerin bazılarında, gelenek, tercih veya diğer alternatiflerin kullanılamaması nedenleriyle, tüketici hizmet işletmesinin tesislerine gider ve hizmetin ulaştırılması tamamlanana kadar orada kalır" (Lovelock, 1996b, s.:50).



7. İnsan süreçli hizmetler hakkında detaylı bilgi için bakınız: Lovelock, (1996b) ve Lovelock ve Yip (1996).

### **Kaynakça:**

- Agarwal, S. ve Ramaswami, S.N. (1992). Choice of foreign market entry mode: Impact of ownership, location and internationalization factors. *Journal of International Business Studies*, 23(1).
- Anand, J. ve Kogut, B. (1997). Technological capabilities of countries, firm rivalry and foreign direct investment . *Journal of International Business Studies*, 28(3).
- Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: A critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 24(2).
- Anderson, E. ve Gatignon, H. (1986). Modes of entry: A transaction cost analysis and propositions. *Journal of International Business Studies*, 18(1).
- Boddewyn, J.J., Halbrich, M.B. ve Perry, A.C. (1986). Service multinationals: Conceptualization, measurement and theory. *Journal of International Business Studies*, 18(3).
- Buckley, P.J. (1979). The foreign investment decision. *Management Bibliographies and Reviews*, 5(2).
- Calvet, A.L. (1981). A synthesis of foreign direct investment theories and theories of multinational firms. *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer.
- Carlson, S. (1975). *How foreign is foreign trade*. Acta Universitatis Upsaliensis, Uppsala, Sweden: Studia Oeconomicae Negotiorum.
- Carman, J.M. ve Langeard, E. (1980). Growth strategies of service firms. *Strategic Management Journal*, 1, January-March.
- Caves, R.E. (1971), "International corporations: The industrial economics of foreign investment", *Economia*, February.
- Contractor, F. ve Lorange, P. (1988). Competition v. cooperation: A benefit/cost framework for choosing between fully-owned investments and cooperative relations. *Management International Review*, 28(Special Issue).
- \_\_\_\_\_. (1990). Contractual and cooperative forms of international business: Toward a unified theory of modal choice. *Management International Review*, 30(1).

- Crick, D. (1995). An Investigation into targeting of U.K. export assistance. **European Journal of Marketing**, 29(8).
- Curzon, G. ve Curzon-Price, V. (1987). **Including services in the international trade system**. Paper prepared for the Conference on Trade in Services and Uruguay Round Negotiations, Geneva.
- Dunning, J.H. (1980). Toward an Eclectic Theory of International Business Studies. **Journal of International Business Studies**, Spring/Summer.
- \_\_\_\_\_, ve McQueen, M. (1982). Multinational corporations in the international hotel industry. **Annals of Tourism Research**, 9(1).
- \_\_\_\_\_, (1989). The study of international business: A plea for more interdisciplinary approach. **Journal of International Business Studies**, 25(4).
- \_\_\_\_\_, ve Kundu, S.K. (1995). The internationalization of the hotel industry-Some new finding from a field study. **Management International Review**, 35(2).
- Erramilli, M.K. (1990). Entry mode choice in service industries. **International Marketing Review**, 7(5).
- \_\_\_\_\_. (1991). The experience factor in foreign market entry behavior of service firms. **Journal of International Business Studies**, 21(3).
- \_\_\_\_\_. (1992). Influence of some external and internal environmental factors on foreign market entry mode choice in service firms. **Journal of International Business Studies**, 25(4).
- \_\_\_\_\_. (1996). Nationality and subsidiary ownership patterns in multinational corporations. **Journal of International Business Studies**, 27(2).
- Gatignon H. ve Anderson, E. (1988). The multinational corporation's degree of control over foreign subsidiaries: An empirical test of transaction cost explanation. **Journal of Law, Economics and Organization**, Fall.
- Gee, C.Y. (1994). **International hotels**. East Lansing, Michigan: Educational Institute of the American Hotel & Motel Association.
- Grosse, R. ve Trevino, L.J. (1996). Foreign direct investment in the United States: An analysis by country of origin. **Journal of International Business Studies**, 27(1).
- Grubel, H.G. (1987). All traded services are embodied in materials or people, **The World Economy**, 10(3).

- Hymer, S.H. (1976), **The international operations of national firms: A study of foreign investment**, MIT Press, Cambridge, MA.
- Hill, C., Hwang, P. ve Kim, W.C. (1990). An eclectic theory of the choice of international entry mode. **Strategic Management Journal**, 11(2).
- Knickerbocker, F.T. (1973). **Oligopolistic reaction and the multinational enterprise**. Harvard Graduate School of Business Administration, Boston, MA.
- Kim, W.C. ve Hwang, P. (1992). Global strategy and multinationals' entry mode choice. **Journal of International Business Studies**, 23(1).
- Kotler, P., Bowen, J. ve Makens, J. (1996). **Marketing for hospitality and tourism**. N.J.: Prentice Hall.
- Leonidou, L.C., ve Katsikeas, C.S. (1996). The export development process: An integrative review of empirical models. **Journal of International Business Studies**, 27(3).
- Lewis, R.C., Chambers, R.E. ve Chacko, H.E. (1995). **Marketing leadership in hospitality: Foundations and practices**. Second Edition, New York: Van Nostrand Reinhold.
- Li, J. ve Guisinger, S. (1992). The globalization of service multinationals in the "Triad" regions: Japan, Western Europe and North America. **Journal of International Business Studies**, 23(4).
- Lovelock, C.H. (1983). Classifying Services to gain strategic insights. **Journal of Marketing**, 47, Summer.
- \_\_\_\_\_ (1996a). **Managing services: Marketing operations, and human resources**. Second Edition, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall International Editions.
- \_\_\_\_\_ (1996). **Services marketing**. Third Edition, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall International Editions.
- \_\_\_\_\_ ve Yip, G.E. (1996). Developing global strategies for service business. **California Management Review**, 38(2).
- Maister, D.H. ve Lovelock, C.H. (1982). Managing facilitator services. **Sloan Management Review**, Summer.
- Mariotti, S. ve Piscitello, L. (1995). Information costs and location of FDI within the host country: Empirical Evidence. **Journal of International Business Studies**, 26(4).



- McIntosh, R.W., Goeldner, C.R. ve Ritchie, J.R.B.(1995). **Tourism: Principles, practices,philosophies**. Seventh edition, New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Morrison, A.M.(1989). **Hospitality and travel marketing**. Albany, New York: Delmar Publishers Inc.
- Olsen, M.D., Crawford-Welch, S. ve Tse,E. (1990).The global hospitality industry of the 1990s:A position statement. **International Conference of the Journal of Contemporary Hospitality Management**, England.
- Olsen,M.D.(1993). Accommodations: International growth strategies of major US hotel companies. **EIU Travel and Tourism Analyst**, 3.
- Pride. W.P. ve Ferrell, O.C. (1997). **Marketing**. Tenth edition, Boston: Houghton Mifflin Company.
- Root,F.R.(1987). **Foreign market entry strategies**. New York: Lexington Mass.
- Sabi, M. (1988). An application of theory of foreign direct investment to multinational banking in LDCs. **Journal of International Business Studies**, 19 (Fall).
- Sapir,A.(1982).Trade in services: Policy issues for the eighties. **Columbia Journal of World Business**, Fall.
- Shelp,R.K.(1981).**Beyond internationalization: Ascendary of the global service economy**. New York: Praeger Publishers.
- Tallman, S.B. (1988). Home country political risk and foreign direct investment in the United States, . **Journal of International Business Studies**, 19 (2).
- Terpstra, V. ve Yu, C. (1988). Determinants of U.S. advertising agencies. **Journal of International Business Studies**, 19 (Spring).
- Tse, E. ve Olsen, M.D.(1990). Strategies of global hospitality firms. İçinde: R. Taere, A. Boer (Eds.) **Strategic Hospitality Management**, (Chapter 12), England: Cassell Plc.
- Üner, M.M. (1994a). Hizmet pazarlamasında pazarlama karmaşı elemanları farklılık gösterir mi?. **Pazarlama Dünyası**, 8(43).
- Üner, M.M. (1994b). Konaklama işletmeleri için uluslararasılaşma yolları", **Pazarlama Dünyası**. 8 (46).
- Üner, M.M. ve Karatepe O. (1996).Hizmet pazarlaması sorunlarına franchising çözümleri. **Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 14 (2).

Vandermerve, S. ve Chadwick, M. (1987). The internationalization of services. **The Services Journal**, January.

Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product life cycle. **The Quarterly Journal of Economics**, May.

Wheeler, D. ve Mody, A. (1992). International investment location decisions: The case of U.S. firms. **Journal of International Economics**, 33.

World Tourism Organization (1996). **Tourism market trends**. World Tourism Market Series.

Zhao, J.L. ve Olsen, M.D. (1997). The antecedent factors influencing entry mode choices of multinational lodging firms. **International Journal of Hospitality Management**, 16(1).

## TURİSTİK ÇEKİCİLİK KAYNAKLARININ PLANLANMASINDA TURİSTİK ÜRÜN ÇEŞİTLENDİRMESİ

Gülçin BULUÇ\*

### Özet:

Planlama, değişik alternatifler arasından bir seçim yapmayı, geleceğin analizini, temel amaç ve hedeflerin saptanmasını içeren çeşitli aşamalardan meydana gelir. Turistik ürün planlaması, özellikle süratli değişmelerin meydana geldiği günümüzde her ülke, bölge ve yöre için bir zorunluluktur.

Turistik ürün planlaması için pekçok amaç bulunmaktadır. En temel amaç turizmin ülkelere olan çeşitli faydalarını arttırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmeye yönelik çeşitli stratejiler saptanabilir. Bunlardan bir tanesi, pazarlama stratejisi olan "turistik ürün çeşitlendirme" stratejisidir. Turistik ürün, yeni ürünler üretmek ve yeni pazar dilimlerine girmek suretiyle çeşitlendirilebilir. Çalışmada bu konuların analizinin yapılmasına çalışılmıştır.

Çeşitlendirmek suretiyle, çok farklı istek ve ihtiyaçlara sahip tüketicilerin taleplerini karşılayabilen, değişen şartlara ve duruma uyum gösterebilecek şekilde planlanan turistik ürünün yaşam evresi sorunlarına önemli çözümler getirilebileceği görülmektedir.

---

\* Yrd.Doç.Dr.,Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Turizm İşletmeciliği Bölümü.

**Anahtar Sözcükler:** Planlama, Çeşitlendirme, Turistik Ürün, Pazarlama Stratejisi, Ürün Yaşam Evresi.

**Keywords:** Planning, Diversification, Tourism Product, Marketing Strategy, Product Life Cycle.



***Abstract:*****Diversification of Tourism Product in the Planning of  
Touristic Sources of Attraction**

Planning requires the establishment of basic objectives and goals, making analysis and estimations about future and selection among alternatives. Tourism product planning is an essential process for every country, region, and touristic destination.

There are many objectives in touristic product planning. The most basic objective is to increase the benefits of tourism to the countries. For this purpose many strategies can be developed. One of these is the "diversification of the tourism product". It is a marketing strategy. Tourism product can be diversified by production of new products and entering new markets and market segments. In this study we tried to analyze these subjects.

It is seen that planning tourism product which will adapt itself to changing conditions, and diversifying the product which will satisfy different needs and wants of consumer demands, can bring solutions to the problems of product life cycle.

**Giriş**

Turizmin ülkelere ve özellikle Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ve çeşitli turistik arz potansiyeline sahip ülkelere ekonomik, sosyal politik ve kültürel etkileri ve faydaları vardır. Bu nedenle ülkeler, sürekli olarak bu faydaları artırmaya yönelik çaba ve faaliyetler içindedirler. Bu amacı gerçekleştirebilmek için seçilebilecek çeşitli stratejilerden bir tanesi ise bir pazarlama stratejisi olan "turistik ürün çeşitlendirme" stratejisidir. Bu stratejinin benimsenip uygulanması ile turistik ürünü sadece deniz, kum, güneş ve biraz da tarihi eser olarak benimsemenin ortaya çıkardığı "mevsimlik özellik" sorunlarına çözüm getirmek, turizm faaliyetlerini 12 aya ve ülke sathına yaymak suretiyle pazar payını artırarak büyümeyi gerçekleştirmek, dünya turizminden daha fazla pay alabilmek ve turizmin ülkeye sağladığı faydaları artırabilmek mümkün olabilecektir.

Turistin seyahat ve geçici konaklamasından doğan ihtiyaçlarını karşılayabilecek nitelikte olan mallar ve hizmetler karşımı ya da her ikisinin beraberce karışımından oluşan tüm kapasite olarak

tanımlayabileceğimiz turistik ürün, yeni ürünler üretmek ve yeni pazar ve pazar bölümlerine girmek suretiyle çeşitlendirilebilir.

Turistik ürünün çeşitlendirilmesi gereği, aynı zamanda ürünün çok çeşitli özelliklerinden kaynaklanmaktadır.

Bir turistik ülke, bölge ve yörenin turistik ürününü oluşturan ve çeşitlendirilmesine olanak veren etmenler, genel olarak doğal, sosyal, tarihi faktörlerle, rekreasyon ve spor, alt yapı, yiyecek ve konaklama alışverişi, eğitim ve akşam aktiviteleri gibi faktörlerden oluşur. Tüm bu faktörler turistik bir ülke, bölge ve yörenin turistik çekicilik kriterlerini oluştururlar. Bu kriterleri meydana getiren çekicilikler ise çok çeşitlidir. Ülkemizin her bölgesi bu çekiciliklerle dolu olduğu için, Türk turistik ürünün çeşitlendirilebilmesi için çok alternatif vardır.

Öte yandan, turistik ürünün ve ürün çeşitlerinin belirlenmesinde ne zaman ürün çeşitlendirilmesine gidilmesi gerektiği, ürün hayat devrelerine bağlı olarak açıklanabilir.

Turistik ürünün çeşitlendirilmesi, turistik ürün politika ve planlaması çerçevesinde olmalıdır. Plansız çeşitlendirme başarısızlıkla sonuçlanır.

## 1. Turistik Ürün Planlaması

Planlama bir bakıma gelecekte meydana gelebilecek olay ve durumları önceden haber verme ve onlara hazırlanma anlamını taşır. Geleceği dikkate almayan bir kısa vadeli planlama veya planlamanın yapılmaması, faaliyetlerin yürütülmesi aşamasında çok önemli bozukluklara ve verimsizliğe sebep olur.

Planlama ve turistik ürün kavramlarına tekrar baktığımızda, turistik ürün gelişmesinin olumlu ve olumsuz yönleri ve doğal kaynakların korunması ve rekreasyon ile ilgili ideolojiler, turizmin tüm dünyada daha iyi planlanması gereğini ve gerçeğini vurgulamaktadır. Ancak, ihtiyacın farkında olmakla acil tedbir almak farklı şeylerdir (Gunn, 1988, 17).

Her turistik ülke ve bölge için turistik ürün planlaması, özellikle süratli değişmelerin meydana geldiği günümüzde bir zorunluluktur. Bazı yöre ve bölgelerin plansız olarak turizme açıldığı bir gerçektir. Ancak,



zaman içinde bu yörelerin çoğu gelecekteki olayları ve bunların etkilerinin dikkate alınmamış olmasının kötü sonuçlarını yaşamışlardır.

Planlama değişik alternatifler arasından bir seçim yapmaktadır. Planlama turistik yöre için temel amaç ve hedeflerin saptanmasını ve geleceğin analizini içerir (Mill, Morrison, 1985, 285).

Turistik ürün planlaması değişik aşamalardan meydana gelir. Birinci aşamada, potansiyel turist kitle hedef olarak belirlenir. Daha sonra ihtiyaçları karşılayabilecek özellikte turistik ürünler seçilir. İkinci aşamada ise, turistik ürün planlanır. Bu planlama aşamasında, potansiyel turistin ihtiyaçlarını karşılayabilecek vasıflara göre turistik ürün hazırlayabilmek amacıyla gerekli teknik çalışmalar yapılır ve arzu edilen, beklenen kalite ve vasıflara uygun turistik ürün üretimi bu aşamada gerçekleştirilir. Yine bu aşamada, turistik ürünün hayat eğrisi saptanır, ve eldeki verilere göre turistik ürün geliştirme ve büyüme stratejilerinden ürün çeşitlendirme stratejisi seçimi yapılabilir.

Turistik ürün planlamasını gerçekleştirmek için pek çok geçerli sebep bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi Plog tarafından tanımlanan, "turistik yöre ve bölge yaşam süresi" kavramına ilişkindir (Plog, 1973, 13-16). Plog hipotezinde, turistik yöre ve bölge popülaritelerinin, bu yerlerin gelişme süreçlerinin farklı devrelerinde "psikografik" grupların arzu ve kaptisleri doğrultusunda yükselip düşme eğilimleri gösterdiğini savunmuştur. Bu kavram, "ürün yaşam süresi" ve "ürün geliştirme eğrisi" kavramları ile bir bakıma aynı gibi görünmektedir. Sadece, turistik yöre ve bölgelerin yaşam sürelerinde, bazı kişilik profilleri ile bu süreler arasında bağlantı kurulmaktadır.

Plog'un hipotezinin açıklamasına geçmeden önce, Turistik Ürünün Yaşam Süresi ve İhtiyaçlara Uyum Derecesi konusuna değinmekte yarar görüyoruz.

### 1.1. Turistik Ürünün Yaşam Süresi ve İhtiyaçlara Uyum Derecesi

"Turistik ürünün yaşam süresi, üründe değişiklik yapılmasını zorunlu kılacak şartların ortaya çıktığı ana kadar üretimin sürdürüldüğü süredir. Bu süre, başlangıç, gelişme, olgunluk ve gerileme olmak üzere dört



aşamadan oluşur. Her aşamanın belirleyici faktörleri; turistik ürüne karşı vaki talep miktarı, tanıtma ve pazarlama harcamalarının tutarı ve rekabet derecesidir", (Kutluata, 1977, 96),

Bu aşamaların gösterdiği özellikleri şu şekilde belirtebiliriz. (Olalı, 1983, 143)

### **1.1.1. Başlangıç Dönemi**

Bu dönem, turistik ürünün piyasaya yeni sürülmeye başlandığı dönem olup şu özellikleri gösterir :

- Talep yetersizdir.
- Ürün, potansiyel turistler tarafından tanınmadığı, bilinmediği için tanıtma ve reklam giderleri yüksektir.
- Fiyat çok önemli bir faktördür. Bu nedenle, potansiyel turisti ürüne cezbedebilecek seviyede tutulmalıdır.

### **1.1.2. Gelişme Dönemi**

Bu dönemde,

- Ürüne olan talep artış göstermektedir.
- Rakipler piyasaya girmeye başlamıştır.
- Rakiplerin durum ve politikalarını yakından inceleme zorunluluğu vardır.

### **1.1.3. Olgunluk Dönemi**

Bu dönemde,

- Piyasa genişlemiştir.
- Turizm gelirleri artmıştır.
- Rekabet büyük boyutlara ulaşmıştır.

### **1.1.4. Gerileme Dönemi :**

- Turistik ürüne olan talep azalmaya başlamıştır.
- Ürün, artık yeni ihtiyaçları karşılayamamaktadır.

Bu dönemde turistik ürün, fiziksel ömrünü devam ettirmekle birlikte, ekonomik yaşam süresini tamamlama aşamasına gelmiş durumdadır. Bu aşamadaki bir turistik ürünün fiziksel şartlarının, yapısının yenilenmesi, modernize edilmesi ve hedeflerinin değiştirilmesi gerekmektedir. Ancak bu şekilde ürünün değişen şartlara ve duruma göre uyum göstermesi sağlanmış olacaktır. Turistik ürünün çeşitlendirilmesi stratejisi soruna önemli bir çözüm getirebilir.

Türkiye, turistik ürünün yaşam süresi konusunda karmaşık bir özellik taşımaktadır. (Olahı, 1983, 144) Şöyle ki,

-Türkiye, ülkesel, bölgesel ve turistik istasyonlar açısından henüz ürün yaşam süresinin başlangıç döneminindedir.

-Buna karşın, başlangıç döneminde bulunan yöre, bölge ve istasyonların turistik ürününü oluşturan donatım, turistlerin ihtiyacını tam olarak karşılayacak düzeyde olmadığı için, ekonomik yaşam süresini tamamlamış durumdadır. Müşteri sayısı, turistik ürün arzına oranla fazla artış göstermemektedir. Bu duruma göre turistik ürünün yaşam süresi son döneme girmiş gibi bir görünüm vermektedir.

-Çetin bir rekabetle karşı karşıya bulunduğumuz için de turistik ürün, yaşam süresinin üçüncül dönemini yaşıyor görünmektedir.

Turistik ürünümüzün yaşam süresi bakımından tüm bu karmaşık özelliklerin leyhte bir yöne girebilmesi için, dört dönemi de izlemek ve bu dönemlerin gerektirdiği tüm önlemlerin hepsini birden almak zorunluluğu vardır. Bu önlemlerin başlıcalarını şu şekilde sıralayabiliriz:

-Turistik ürün arz ve talebin incelenmesi. Potansiyel pazarlarda, pazar araştırmalarının yapılması. Ürünün bu çalışmaların sonuçlarına göre planlanması,

-Yoğun bir reklam ve propaganda faaliyetinin sürdürülmesi,

-Satışı artırma amaçlı cazip fiyatların sağlanması,

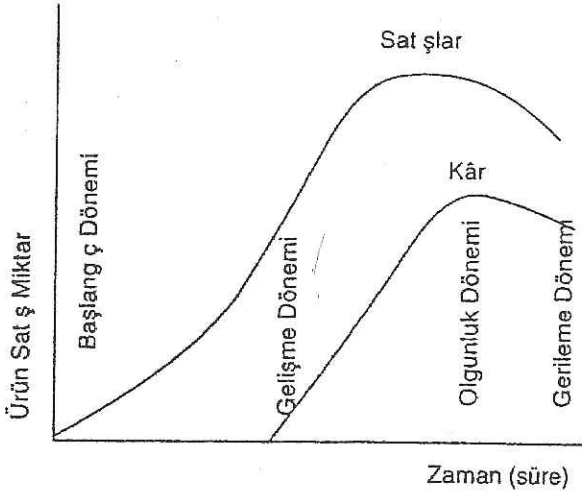
-Rakiplerin durumunu ve politikasını izlemeyi temin edecek yöntemlerin geliştirilmesi,





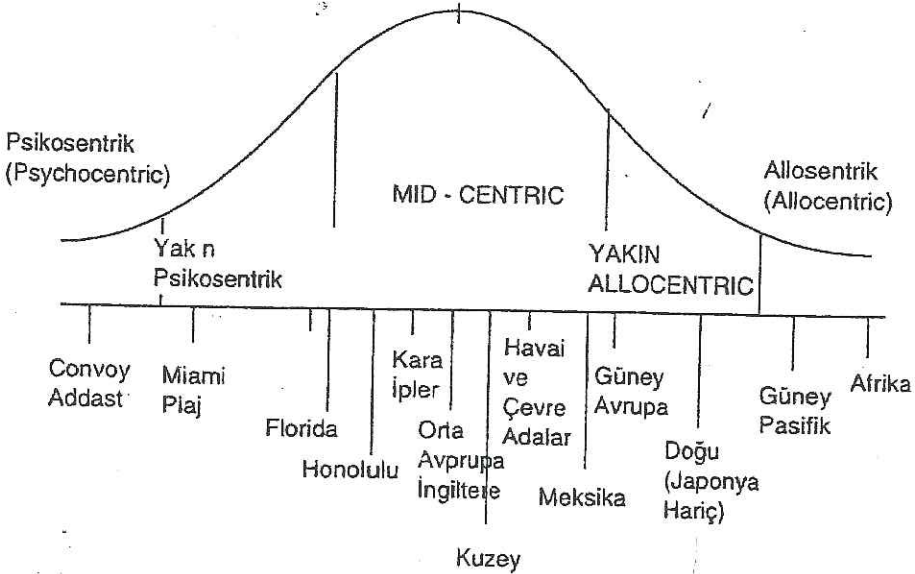
## Çizim 1: Ürün Yaşam, Yöre Yaşam Süresi, Ürün Adaptasyon Eğrisi

(a) Lazer'in Ürün Yaşam Süresi



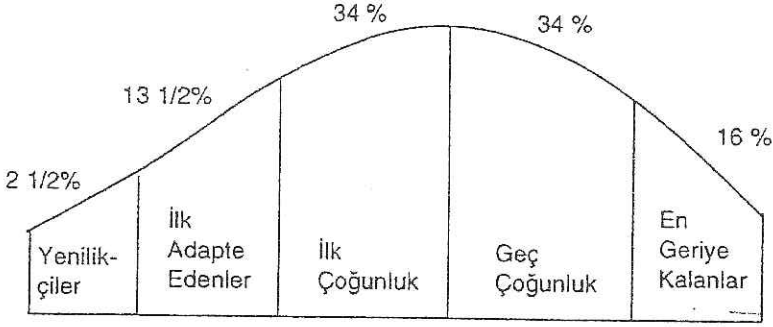
Kaynak: Lazer (1971), s. 272.

(b) Plog'un Turistik Yöre Yaşam Süresi



Kaynak: Plog (1973), s. 13-16

## (c) Roger'in Ürün Adaptasyon Eğrisi



Kaynak: Rogers (1962), s: 162.

Plog, tüm turistik yöre ve bölgelerin zamanla aynı kaderi paylaşacağı fikrini ileri sürmekle birlikte, pek çok örneğin bu duruma istisna teşkil ettiğini göstermektedir. Bu da, turistik ürün planlamasının gereğini ortaya koymaktadır. Eğer bazı değişiklikler yapılırsa ve bu değişikliklere uyum sağlamak için gerekli önlemler alınır, turistik yörelerin, bölgelerin ve alanların yaşam sürelerinin uzatılabileceğini göstermektedir.

Turistik ürünün çeşitlendirilmesi stratejisi, bu durumda alınabilecek en önemli önlemlerden, benimsenebilecek en uygun stratejilerden birisi olabilecektir. Ancak turistik ürün çeşitlendirmesi stratejisinin seçiminden sonraki aşamada, ürün çeşitlendirmesine yönelik gerekli planlama çalışmaları titizlikle yapılmazsa, gerekli araştırmalar, analizler gerçekleştirilmeden uygulama safhasına geçilirse, söz konusu strateji başarısızlıkla sonuçlanabilir.

Turistik ürün planlamasının temel fonksiyonlarından bir tanesi, turistik yörenin değişikliklere uyum sağlayabilmesine imkan verecek temel çatıyı oluşturabilmesidir. İç ve dış kısıtlamaları oluşturan değişkenler sürekli değişim halindedir. Turistik yörenin bu durumda iki seçeneği vardır. Bunlar,

(1) Değişiklik meydana geldikten sonra reaksiyon göstermek; veya (2) mevcut durumu tespit edecek, gelecekteki durumları tahmin edebilecek ve mevcut olanaklardan en uygun olanı duruma göre seçebilecek bir metodu veya planı geliştirmektir.

## **2. Plansız Gelişme ve Turistik Ürün Çeşitlendirmesinin Sonuçları**

Plansız gelişmenin ve turistik ürün çeşitlendirmesinin bazı belirtilerini şu şekilde sıralayabiliriz (Mill, Morrison, 1985, 288) :

### **2.1. Fiziksel Etkiler**

- Fiziksel çevrenin bozulması veya tekrar düzeltilmesi mümkün olmayacak şekilde hasar görmesi, değişmesi,
- Tarihi/kültürel kaynakların bozulması veya tekrar düzeltilmesi mümkün olmayacak şekilde hasar görmesi, değişmesi,
- Aşırı kalabalık ve izdiham,
- Kirlenme,
- Trafik sorunları.

### **2.2. Yöre Halkına Olan Etkiler**

- Hizmetlerden ve turistik çekiciliklerden yöre halkının faydalanmamasından doğan tepki,
- Yöre halkının turistleri istememesi,
- Kültürel değerlerin kaybolması,
- Turizm personelinin eğitimsiz ve niteliksiz olması,
- Turizmin yöreye ve bölgeye olan faydalarının yöre halkı tarafından bilinmemesi ve halkın bilinçlendirilmemesi.

### **2.3. Pazarlama Etkileri**

- Yeni pazarlama olanaklarından faydalanamama,
- Turistik yöreler ve ülkeler arası rekabet nedeniyle pazar payının zamanla artış değil, azalma göstermesi,



- Önemli turizm pazarlarından yeterince haberdar olmama,
- Potansiyel pazarlarda turistik yöre ve bölgeler ile ilgili etkili ve kesin bir imajın yokluğu,
- Turistik işletmeler arasında müşterek reklam konusunda bir işbirliğinin oluşturulmaması,
- Paket tur olanaklarından yetersiz faydalanma,
- Turistik ürünün, talebin ihtiyaçlarına ve özelliklerine göre planlanamamasının getirdiği başarısızlık.

#### 2.4. Örgütsel Etkiler

- İşletmelerarası işbirliği yetersizliği,
- Turizm endüstrisi menfaatlerinin yetersiz tanıtımı ve temsili,
- Yerel yönetimlerden yetersiz destek,
- Turizm endustrisinde her işletmenin menfaatini ilgilendiren önemli konularda, problemlerde ve fırsatlarda etkili olamama.

#### 2.5. Diğer Etkiler

- Yetersiz çekicilikler ve turistik olaylar,
- Yoğun mevsimlik özelliğin hüküm sürmesi ve kısa gecelemler,
- Hizmet ve tesis kalitesinin zayıf ve kötü olması,
- Zayıf veya yetersiz seyahat enformasyon hizmeti.

### 3. Turistik Ürün Planlamasının Amaçları

Turistik yöre ve bölgelerde turizm faaliyeti, o yörelere has çekiciliklerin varlığından kaynaklanmaktadır. Bu çekicilikler, plajlar, tabiat manzaraları, parklar, tarihi binalar, kültürel özellikler, yöreye özgü olaylar/faaliyetler, açık hava spor alanları gibi pek çok sayıda ve çeşitlidirler. Eğer bir ülke, yöre ve bölge, turizmi uzun dönem ekonomik faaliyeti olarak sürdürmeyi arzu ediyorsa, o zaman kendisini diğer tüm turistik ülke ve bölgelerden farklı yapan bu özel faktörlerin korunması ve

geliştirilmesine yönelik planlamalar yapması bir zorunluluktur. Bu anlamda bir planlamanın şu beş temel amacı vardır (Gunn, 1988, 61 - 78):

**3.1. Aşağıdaki Konularda Alternatif Yaklaşımları Belirlemek (Turistik Ürün ile ilgili) :**

- Pazarlama
- Gelişme
- Endüstrinin Örgütlenmesi
- Turizm Bilinci
- Destekleyici hizmet ve faaliyetler

**3.2. Aşağıda Belirtilen Konularda Ortaya Çıkabilecek Beklenmedik Bir Duruma Uyum Sağlama (Adaptasyon):**

- Genel ekonomik durum
- Enerji arz/talep durumu
- Değerler ve yaşam tarzı
- Diğer endüstrilerin durumu
- Dış çevredeki diğer faktörler

**3.3. Aşağıda Belirtilen Konuların Kendilerine Has, Onları Diğerlerinden Ayrıcalıklı Kılan Özelliklerinin Korunmasının Temini**

- Tabiat kaynakları ve harikaları
- Yöresel, kültürel ve sosyal değerler
  - Yöresel mimari
  - Tarihi anıtlar ve kalıntılar
  - Yöresel olaylar ve faaliyetler
  - Parklar ve açık hava spor alanları
  - Turistik yörenin diğer özellikleri

### 3.4. Aşağıda Örnek Olarak Belirtilen Konularda Arzu Edilen Durumları Yaratmak:

- Turizmin faydalarından halkın çok iyi bilinçlendirilmesi
- Turistik yörenin açık ve pozitif bir imajını yaratmak
- Etkili bir turizm endüstrisi örgütü kurmak,
- Turizm işletmeleri arasında yüksek seviyede bir işbirliğinin temini
- Etkili pazarlama ve seyahat enformasyon programları

### 3.5. Aşağıda Örnek Olarak Belirtilen Konularda Arzu Edilmeyen Durumlardan Kaçınmak

- Turizm işletmeleri arasında gereksiz ve sürtüşmeye neden olabilecek bir rekabet
- Yöre halkının turistlere karşı kötü ve düşmanca davranışları
- Tabiat varlıklarının ve tarihi kaynakların değiştirilmesi, bozulması, hasar görmesi
- Kültürel değerlerin kaybı
- Pazar payının kaybı
- Yöreye özgü olay ve faaliyetlerin durdurulması veya yapılmaktan vazgeçilmesi
- Aşırı kalabalık, izdiham ve trafik sorunları
- Çevre kirlenmesi

## 4. Turistik Ürün Planlaması Sürecinin Aşamaları

Turistik ürün planlaması sürecinde beş temel aşama bulunmaktadır. Bunları şu şekilde belirtebiliriz (Mill, Morrison, 1985, 292):

- Geçmişin analizi aşaması
- Detaylı bir araştırma ve analiz aşaması
- Sentez aşaması
- Amaç saptama, strateji seçme ve hedef belirleme aşaması
- Plan geliştirme aşaması



#### 4.1. Geçmişin Analizi Aşaması

Turistik ürün planlaması sürecinin ilk aşaması, gelecek aşamalara yön verecek olan durum tesbiti ve analizidir. Geçmişin analizi, ülke, yöre ve bölgenin turistik ürününü oluşturan turistik kaynakların ve alt grup elemanlarının envanteri işlemi ile başlamalıdır. Aşağıdaki tablo, turistik ürünü oluşturan kaynakları ve alt grup elemanlarını göstermek amacıyla verilmiş bir örnektir.

**Tablo 1. Turistik Ürünü Oluşturan Kaynakların ve Alt Grup Elemanlarının Sınıflandırılması**

Elemanlar	Alt Grup Elemanları
Tabiat Varlıkları	Kırsal alanlar Manzaralar Eşsiz ve nadir özellikte görüntüler Flora ve fauna
Tarihi ve Kültürel Varlıklar	Tarihi binalar Tarihi görüntü ve yöreler çeşitli tarihi ve kültürel konu ve temalar
Turistik İşletmeler ve Tesisler	Toplumlar/çeşitli halk ve topluluklar Çekicilik Konaklama Yiyecek içecek
Turistik Hizmetler	Faaliyetler ve olaylar Danışma merkezleri Rezervasyon sistemleri Ticari mağaza, dükkan ve hizmetler (bankalar, alışveriş yerleri)
Alt Yapı	Ulaştırma sistemleri Karayolları Tren yolları Hava yolları Deniz yolları Metro
İnsan Kaynakları	Nüfus ve çalışan nüfus Etnik toplum
Genel Sosyo-ekonomik etmenler	Turizme karşı tavır İstihdam/işsizlik Endüstriler
Arazi Kullanımı	Ekonomik durum Sosyal sorunlar Arazi mülkiyet şekli Planlama ve imar planı kuralları Gelecekte büyüme ve gelişme imkanları

Geçmişin analizi safhasında envanter çıkarıldıktan sonra yapılacak işlem, genellikle yöreye olan mevcut turizm talebinin enformasyon kaynaklarından (basılmış istatistik ve literatürden) yararlanarak tanımını yapmaktır. İdeal olarak bu tanım, aşağıda ana hatları ile belirtildiği şekilde, bize talep profili hakkında bilgi verecektir :

- Turistik ülkeye ve yöreye yapılan seyahatlerde faydalanılan ulaştırma araçları ve kullanım hacimleri
- Aylara ve mevsimlere göre ziyaret hacmi
- Turistlerin hangi coğrafi yörelerden geldikleri
- Turistler hakkında demografik bilgiler (yaş, cinsiyet, gelir, eğitim, meslek ve kaç kişilik bir aile ile seyahat ettikleri)
- Turistlerin katıldıkları faaliyetler
- Pazar dilimi (çocuklu aileler, bekarlar, tur grupları, iş ve meslek grupları v.s)
- Yörede kalış süreleri
- Turistlerin yörede yaptıkları turistik harcamalar
- Turistlerin tesisleri kullanma durumları (konaklama, çeşitli çekicilikler, faaliyetler, rekreatif olanaklar gibi)

Tüm bu bilgilerin tamlığı ve güvenilirliği, turistik ülke, yöre ve bölgenin geçmişte turizm pazar araştırmasına verdiği önceliğe ve öneme bağlı olacaktır. Eğer mevcut bilgilerde bazı boşluklar ortaya çıkarsa, bunlar genellikle bu aşamada belirlenecek ve detaylı araştırma aşamasında giderilmeye çalışılacaktır.

Geçmişin analizi aşamasının son kademesi, önemli güçlükler, zayıflıklar ve sorunlar gibi hususların tekrar gözden geçirilmesi olmalıdır.

#### 4.2. Detaylı Araştırma ve Analiz Aşaması:

Araştırmazsız geçerli bir turistik ürün planının oluşturulması mümkün değildir. Araştırmazsız bir temel üzerine geliştirilen turistik ürün planları, bu planları hazırlayanların sübjektif kanaatlarını yansıtırma eğiliminde olup, mevcut durumların devam etmesi sonucunu yaratabilir.

Araştırma dört belirgin alanda yoğunlaştırılmalıdır. Bu alanlar da, kaynaklar, aktiviteler, pazar ve rekabettir. Geçmişin analizi safhasında yürütülen çok genel ve temel seviyedeki araştırmanın, daha detaylı bir araştırmanın nerede yoğunlaştırılması gerektiğini ortaya koymuş olması beklenir.

#### 4.2.1. Turistik Kaynak Analizi ve Çekiciliklerin Çekim Gücünün Sınıflandırılması

Turistik kaynakların envanterini temel olarak kullanmak suretiyle yapılabilecek kaynak analizinin birinci basamağı, anahtar elemanların veya çekiciliklerin yerlerini belirleyen haritaların hazırlanması olmalıdır. Haritalar tamamlandıktan sonra, çeşitli çekiciliklerin kapasitelerinin ölçülmesi yapılmalıdır. Bazı elemanların kapasite ölçümleri kolaylıkla yapılabilmekle beraber, (otel odaları, restoran oturma kapasitesi, kamp alanları, golf sahaları gibi), diğerlerinin kapasitelerinin (tekne kullanmaya müsait göl ve nehirler, plajlar ve tarihi alanlar gibi) ölçülmeleri kolay olmamaktadır.

Kaynak analizinin son safhası "kaynak sınıflandırılması" olarak isimlendirilebilir.

Temelde bu aşamayı, turistik yöre, bölge ve ülkenin turistik çekiciliklerine ait çekim gücünün sınıflandırılması veya derecelendirilmesi oluşturur. Bu şekilde ülke ve bölge içindeki her çekicilik, uluslararası önemine göre, ayrıca uluslararası, ülkesel, bölgesel veya yöresel olarak yaratacağı çekim gücü ile tanımlanır.

#### 4.2.2. Aktivite Analizi:

Detaylı araştırma safhasının ikinci kısmı, aktivite analizidir. Aktiviteler çok çeşitli olup, Alp disiplini kayak gibi çok aktif veya alışveriş veya manzara seyretme gibi pasif pek çok açık hava rekreatif faaliyetleri de içeren, turistin ülke ve bölgeyi ziyareti süresince yaptığı her türlü aktiviteyi kapsamaktadır. Her turistik ülke, bölge ve yörenin faaliyet sahasına geçmemiş potansiyel aktiviteleri de bulunmaktadır. Turistik aktiviteler genellikle seyahatin en önemli motivasyon faktörleridir. Bu özellik onları, yeni talep yaratma faaliyetlerinde kullanılacak çok önemli unsurlar yapmakta ve çeşitlendirmeye imkan sağlamaktadır. Bu nedenle,



aktivitelerin çekiciliklerine göre sınıflandırılmaları çok gereklidir. Ayrıca bu aktivitelerin yılın hangi aylarında yapılabileceğinin belirlenmesi de çok önemlidir. Pek çok turistik bölge mevsimlik talep sorunundan zarar görmektedir. Analizin bu kısmı, sezon dışı dönemlerde talep yaratacak aktivitelerin belirlenmesine yardımcı olacaktır.

#### 4.2.3. Pazar Araştırması:

İyi bir turizm planı, mevcut ve potansiyel pazarlarda yapılacak yeni araştırmalara dayanmalıdır. Hatırlanacağı gibi ilk aşamada sürdürülen pazar araştırması mevcut bilgilere dayanmaktaydı. Orjinal araştırma ise mevcut ve potansiyel turistlere uygulanmalıdır. Mevcut turistlerle yapılacak araştırma, genelde onlar turistik yörede seyahat etmekteyken uygulanır ve bu yöntem, aşağıdaki bilgilerin elde edilebilmesi için çok faydalıdır:

- Genel olarak tüm seyahatlerinden edindikleri tatmin derecesi.
- Çekiciliklerin, tesislerin, hizmetlerin ve diğer kaynak elemanlarının turistler tarafından değerlendirilmesi. Turistlerin yöreyi tekrar ziyaret edip etmeyecekleri.
- Turistlerin yöresel çekicilikler ve turistik kaynak elemanlarından bilgi sahibi olma derecesi. Turistik yöreyi seçmelerini motive eden nedenler.
- Ziyareti tekrarlama ve tekrarları artırmaya neden olabilecek faktörlerin belirlenmesi. Seyahat planlarını etkileyen enformasyon kaynakları,
- Turistlerin turistik yöre, ülke hakkındaki imajları.

Genellikle, mevcut turistlerle yapılan bu tip araştırmalarda ülkeye veya turistik tesislere giriş ve çıkışlarda karşılıklı mülakat yöntemi uygulanmaktadır.

Geçmişin analizi aşaması ile detaylı kaynak /aktivite analizi, turistik ülke, bölge ve yöreye olan potansiyel yeni pazar talep kaynakları hakkında bazı ipuçları vermiş olmalıdır. Bu potansiyel pazarlarda yapılacak araştırmalar için uygulanabilecek çeşitli teknikler mevcuttur.

Bunlar, karşılıklı mülakat, telefonla mülakat, grup seansları, posta ile anket v.b.'dir. Bu araştırmalar, gelecekte turistik ülkeye, yöreye olabilecek akımların tesbit ve tahminine, potansiyel yeni pazar ve pazar bölümlenmesinin tesbitine, potansiyel turistleri yöreye çekebilmek için gerekli ve değişik ihtiyaçlara cevap verebilecek çekiciliklerin belirlenmesine ve bilinçli ve planlı bir turistik ürün çeşitlendirmesine sağlıklı bir temel oluşturabilecektir. Yeni çekiciliklerin, aktivitelerin oluşturulması ve bunlarla ilgili görüşlerin alınması, kısaca "pazarın denemesi" bu araştırmalarla mümkün olabilecektir.

#### 4.2.4. Rekabet:

Turistik bir yöre, büyüme faaliyetlerine başlamadan önce, rakipleri ile ilgili araştırmalar yapmak zorundadır. Rekabet çok önemli bir faktördür (Gunn, 1988, 75). Aynı olanakları, daha kolay ve daha düşük maliyetle hangi ülke ve bölgeler sağlayabilmektedir? Rakipler kimlerdir? Pazarın yüzde kaçına sahiptirler? Pazarlama stratejileri nelerdir (Holloway, Plant, 1990, 3). İşte bu tip sorunların yanıtlarını sağlayacak araştırmalar yapmak gerekir. Gelecekteki turist sayısını tahmin edebilmek için rakip ülke ve bölgelerin gerçekçi tesbitlerinin yapılması zorunludur.

#### 4.3. Sentez Aşaması

Turistik ürün planlama sürecinin üçüncü aşaması, daha önce yapılan tüm çalışmalardan elde edilen önemli sonuçların formüle edildiği, diğer bir ifade ile açık ve kesin bir şekilde belirlendiği bir aşamadır. Bazı turizm planlama uzmanları bu aşamanın planlama sürecinin en önemli ve en yaratıcı aşaması olduğunu kabul etmektedirler. Turistik ürün planı, şu beş belirli konuda sonuçlar ortaya koyacaktır:

- Turistik ürün geliştirilmesi
- Turistik ürün pazarlaması
- Turistik ürünle ilgili işletmeler
- Turistik ürün bilinci
- Diğer turizm destek hizmet ve aktiviteleri

Sentez aşamasının ilk safhası, bu beş konudaki durum belirtme hazırlık çalışmaları olmalıdır. Önce bu beş konuda şu sorunun cevabı verilmelidir: "şimdi biz neredeyiz, ne durumdayız?" Bu sorunun cevabı tek bir cümle ile verilebileceği gibi, sayfalar dolusu bir rapor da olabilir.

Sentez aşamasının ikinci safhası ise "nerede olmak istiyoruz" sorusunun cevabının belirlenmesidir. Örneğin bu cevap, "Ülkemizde /Bölgemizde turizm faaliyetinin 12 ay boyunca sürmesine olanak verecek turistik ürün çeşitlendirmesine gitmek istiyor ve gerekli aktivite ve tesislerimizin ülkemizde/bölgemizde bulunmasını arzu ediyoruz" şeklinde olabilir.

#### **4.4. Amaç Saptama, Strateji Seçme, Hedef Belirleme Aşaması ile Plan Geliştirme Aşaması**

Bir turistik ülke ve yörede mevcut durumla arzu edilen durum arasındaki köprüyü, turizm planları ve stratejileri, kurar. Turizm stratejileri, turizm planlama amaçlarını gerçekleştirebilmek için mevcut alternatif yaklaşımlardır.

Turizmin ekonomik faydasını artırma amacını benimsemiş bir ülkenin, bu amaca yönelik olarak pazar payını arttırmak, büyümek, gelişmek, turizmi 12 aya yaymak ve bunun için de turistik ürün geliştirme gibi amaçlarının olması ve çeşitlendirme stratejisini benimsemesi, bu duruma örnek olarak verilebilir. Amaç belirlenip, stratejiler seçildikten, hedef saptandıktan sonra turistik ürün planlamasının son aşaması planın geliştirilmesi aşamasıdır.

Bu son iki aşamanın uygulanmasına Kanada'dan aşağıdaki örneği verebiliriz (Mill, Morrison, 1985, 311).



**Tablo 2**  
**Son İki Aşamaya İlişkin Plan Örnek**

**Planın Amacı**

- Atikokan yöresinde turizmin ekonomik faydasını artırmak

**Strateji Elemanları**

- Turizme ekonomik bir faaliyet olarak öncülük verilmesi
- Yörenin pazar çekiciliğinin genişletilmesi
- Yöreye ziyaretlerin arttırılması
- Talebin 12 aya eşit olarak yayılması
- Aktivite ve olanakların çeşitlendirilmesi
- Yörenin turistlerin çoğunluğunun ziyaret etmek isteyeceği başlıca turistik yer olmasının sağlanması
- Transit geçebilecek turistlerin kalmalarını teşvik edici olanakların yaratılması
- Mevcut olanakların geliştirilip modernize edilmesi

**Amaca İlişkin Plan Hedefleri**

- Atikokan yöresinin balık tutma ve avlanmadan başka, turistlere sunacağı ürünün yeni imajını yaratma.
- Yeni çekicilikler, tesisler ve geniş bir kitlenin ilgisini çekecek faaliyetler geliştirmek.
- Yörenin başlıca aktiviteleri ile ilgili ve yöreden geçecek ziyaretçilerin de ilgisini çekecek yeni turistik/rekreasyonel olanaklar yaratmak ve geliştirmek.
- Turist pazarının, yöreye ait tesisler, hizmetler, aktiviteler, çekicilikler ve olaylardan daha fazla bilgilendirilmesi.
- Atikokan yöresinin aktivite/olanakları ile ilgili, özellikle kış, ilkbahar ve sonbahar mevsiminde olanlardan bilinçlendirilmenin arttırılması.
- Yörede bulunan ziyaretçilerin turizm/rekreasyon olanaklarından faydalanmalarını teşvik edici iletişimin geliştirilmesi.

- Tatillerinde ortalama harcamaların üstünde harcama yapan turist pazar dilimini ele geçirerek, ortalama geceleme sürelerini ve daha fazla harcama yapmalarını sağlayacak olanakları arttırarak ülkede turist başı ortalama harcama miktarını fazlalaştırmak.
- Mevcut turistik tesislerin hizmet kalitesini arttırarak turistlerin tekrar yöreye gelmelerini ve ülkelerine döndükleri zaman yörenin reklamını yapmalarını sağlamak.
- Sezon dışı ve kışın da kullanılabilir tesis ve hizmetler geliştirmek.
- Tüm yıl boyunca veya belli bir mevsimde satışı gerçekleştirilecek tatil paketleri geliştirmek.

## Sonuç

Turistik ürün planlaması, özellikle süratli değişmelerin meydana geldiği günümüzde her ülke, bölge ve yöre için bir zorunluluktur. Planlama, değişik alternatifler arasından bir seçim yapmayı, geleceğin analizini, temel amaç ve hedeflerin saptanmasını içeren aşamalardan meydana gelir.

Böylece, turistik ürün planlaması bir çok amaca hizmet etmektedir. En temel amaç, turizmin, ülkelere ve özellikle Türkiye'nin de aralarında bulunduğu gelişmekte olan ve çeşitli arz potansiyeline sahip ülkelere, ekonomik, sosyal, politik, kültürel ve çevresel olumlu etkilerini arttırmaktır. Bu amacı gerçekleştirmeye yönelik çeşitli stratejiler saptanabilir. Bunlardan bir tanesi, bir pazarlama stratejisi olan "turistik ürün çeşitlendirme" stratejisidir.

Bu strateji çerçevesinde, turistin seyahat ve geçici konaklamasından doğan ihtiyaçlarını karşılamaya uygun mal ve hizmetler olarak tanımlayabileceğimiz turistik ürün, yeni ürünler üretmek ve yeni pazar ve pazar dilimlerine girmek suretiyle çeşitlendirilebilir. Turistik ürünün çeşitlendirilmesi gereği, aynı zamanda ürünün çok çeşitli özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Ürünün çeşitlendirilmesi, turistik ürün politika ve planlaması çerçevesinde olmalıdır. Plansız çeşitlendirme, başarısızlıkla sonuçlanır.

Turistik ürünün planlanmasını gerektiren çeşitli sebepler vardır. Bunlardan bir tanesi, Plog tarafından ileri sürülen "turistik yöre ve bölge

yaşam süresi" kavramına ilişkindir. Turistik ürünün yaşam süresi, üründe değişiklik yapılmasını zorunlu kılacak şartların ortaya çıktığı ana kadar üretimin sürdürüldüğü süredir. Plog hipotezinde, turistik yöre ve bölgelerin popülaritelerinin, bu yerlerin gelişme süreçlerinin farklı evrelerinde "psikografik" grupların arzu ve kapasiteleri doğrultusunda yükselip, düşme eğilimleri gösterdiğini savunmuştur. Turistik ürünün yaşam sürelerini başlangıç, gelişme, olgunluk ve gerileme dönemleri olarak ele aldığımızda, gerileme döneminde turistik ürüne olan talep azalmaya başlar. Ürün artık yeni ihtiyaçları karşılayamamaktadır. Bu dönemde turistik ürün, fiziksel ömrünü devam ettirmekle beraber, ekonomik yaşam süresini tamamlama aşamasına gelmiş durumdadır. Ekonomik yaşam süresini tamamlama aşamasına gelmiş bir ürünün ise fiziksel şartlarının, yapısının yenilenmesi, modernize edilmesi, hedeflerinin değiştirilmesi gerekmektedir.

Tüm bu nedenler bize, çeşitlendirmek suretiyle çok farklı istek ve ihtiyaçlara sahip tüketicilerin taleplerini karşılayabilen, değişen şartlara ve duruma göre uyum gösterebilecek şekilde planlanan turistik ürünün, yaşam süresi sorunlarına önemli çözümler getirebilmesinin mümkün olabileceğini göstermektedir.

### Kaynakça

- CHERRY, Gordone (1984), "Town Planning: An Overview" In: The Spirit and Purpose of Planning, 2nd. ed, M.J. Bruton, ed. London: Hutchinson.
- GUNN, Clare A.(1988), Tourism Planning, Taylor and Frances, Newyork.
- HOLLOWAY, J.C. PLANT, R.V. (1990), Marketing For Tourism, Pitman Pub, Singapore.
- KUTLUATA, Münir, Turizm Pazarlaması ve Türk Turizminde Aracı Kuruluşlar, Doçentlik Tezi, "Teksir," İstanbul, 1977.
- LAZER, William (1971), Marketing Management: A. Systems Perspective, John Wiley and Sons, N.Y.
- MILL, R.Ch., MORRISON, A.M.(1985), The Tourism System,Prentice- Hall, Inc, N.J.
- OLALI, Hasan (1983), Dış Tanıtım ve Turizm, Yonca Matbaası, Ankara.
- PLOG, Stanley (1973), "Why Destination Areas Rise and Fall in Popularity", Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly, Vol. 12, no. 1, November.
- ROGERS, Everett M (1962), Diffusion of Innovation, Free Press of Glencoe, Newyork.



## GOVERNMENT'S ROLE IN THE FORMULATION OF TOURISM POLICIES

Yüksel ÖZTÜRK\*  
Mehmet YEŞİLTAŞ\*

### *Abstract:*

Tourism's growing economic importance requires that governments of developing countries take a direct interest in the development and control of their tourist industry. In the face of resource scarcity and comparatively less-established tourist sectors, the government's role in tourism policy formulation is particularly significant. An evaluation of the role of government in the formulation of tourism policy will, firstly necessitate the exploration of key reasons for government interest. The essence of this paper is to show that, if developing countries are to maximise the benefits accruing from tourism, while minimising the costs, active involvement is a definite requirement.

### *Özet:*

#### **Turizm Politikalarının Belirlenmesinde Hükümetlerin Rolü**

Günümüzde turizmin ekonomik yönünün gittikçe önem kazanmasından dolayı, turizmin geliştirilmesinde devletin doğrudan kontrolü önem kazanmaktadır. Bu özellik geliştirmekte olan ülkeler için

---

\* Dr., Gazi Üniversitesi, Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi, Turizm Eğitimi Bölümü  
(Both authors)

**Keywords:** Formulation of tourism policies, government involvement, developing countries, tourism development, international tourism.

**Anahtar Sözcükler:** Turizm politikalarının belirlenmesi, hükümet müdahalesi, geliştirmekte olan ülkeler, turizm gelişmesi, uluslararası turizm.

daha da önemli hale gelmektedir. Zira gelişmekte olan ülkelerin sahip oldukları kaynaklar çok sınırlıdır. Gelişmekte olan ülkeler turizm politikalarını belirlerken devletin büyük bir rol oynaması gerektiği de kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu makalede gelişmekte olan ülkelerin turizmden gelen minimum maliyetli maksimum yarar elde etmek için, aktif hükümet müdahalesinin gerekliliği belirtilmektedir.

## 1. Introduction

Tourism's role in the development process has been well documented, and government investment in tourism is increasingly perceived as a part of a total package of economic regeneration. Such investment is a means of perpetuating employment and income for the future. For many developing countries, tourism has proven to be an effective earner of foreign currency and thus, helps to maintain the balance of payments equilibrium. For example, when Turkey assigned growing importance to the development of tourism between 1983 and 1989, foreign earnings increased by 180% (Cooper and Özdil, 1992).

Further, unemployment characterises many developing countries and so it is no surprise that tourism, as a labour-intensive industry, presents itself as an option. Perhaps most importantly in terms of the development process, tourism is believed to help developing countries 'jump the technology gap' in order to induce synthetic modernisation. The needs and expectations of tourists require that certain facilities be available, and so stimulate the development of running water, adequate sewage disposal, convenient transport etc.

However, there is much evidence for substantial and irreversible damage that uncontrolled, or mismanaged, tourism development may cause. The purpose of this paper is not to exhaust alternative tourism policies available to government; it will merely demonstrate the real need for government intervention in promoting sustainable tourism. The economic, socio-cultural, and environmental impacts of tourism are primarily the concern of government because their implications can be enormous. Jenkins and Henry (1982) pointed out that tourism is simply too important an industry to be permitted to develop without planning and policy direction.

Before trying to find the role of government in the formulation of tourism policies, it is important to give a definition of tourism policy.

## **2. Definition of the Tourism Policy**

According to Witt and Mortinho (1989) tourism policy can be defined as a course of action calculated to achieve specific objectives. Objectives are general directions for the planning and management of tourism. Policies are the specific guidelines for the day to day management of tourism, covering the many aspects of the industry's operation. Simply, policies attempt to maximise the benefits and minimise the adverse effects of tourism, and as such are part of the planned development in a country which is necessary to create, develop, conserve and protect tourism resources.

Moreover, de Kadt (1979) gives another view that policy decisions will determine what type of tourism is attracted, how fast it grows, the size of the benefits it generates, and whether tourism is developed at all.

## **3. Why do we need a Tourism Policy ?**

According to Jenkins (1991) a large number of reasons may be offered to support the view that a country, particularly a developing country, should devise a policy for tourism. In addition to the basic argument that resources should be used and allocated as efficiently as possible, as an international export sector, tourism has made important contributions to many countries' economies. Tourism may also have other features which are of significance: Firstly, tourism is often a substantial source of 'hard' foreign exchange earnings. Secondly, as an export sector, tourism does not face trade or quota restrictions which confront exportation of manufactured goods, raw materials and primary products. Thirdly, foreign and domestic tourists make use of a country's natural infrastructure, like e.g. climatic feature, history, culture and so on. Fourthly, tourism is a relatively labour intensive activity; it has a good potential for job creation, which is one of the major and continuing needs of the developing countries and some developed countries. Fifthly, as an amalgam of service and product demands, tourism can act as a catalyst for demand for goods from other economic activities.



#### 4. The Role of Government in Formulation of Tourism Policies

The degree of government involvement in tourism policy making depends upon a number of factors. Resource scarcity in developing countries, and the fragility of their social and natural environments make a greater need for state intervention than in more developed countries which have recently become significant tourist destinations. In less developed countries, there is a noticeable absence of a strong private sector, and a reluctance to invest in a newly-established industry. Indeed the government may be the only willing investor. For example, during the 1960s, the Spanish government established strict regulations on the nature and quality of tourism development, and took an active role in running a network of hotels.

In developed countries, the government's role is more one of a coordinator than of an entrepreneur. Private sector involvement is invariably high where tourism has proven profitable. However, government policies will vary according to the maturity of a country's tourist industry. It is ironic that as tourism develops in many areas of developed nations (e.g. at the French Alpine Ski-resorts) somewhat uncontrollable negative impacts increase the need for government intervention. By implication maturity does not lie only in profitability, but extends to manageability and long-term sustainability.

From the foregoing, it can be seen that due to their high economic dependence on tourism, governments of developing countries have an additional incentive to become actively involved in tourism policy formulation. Moreover, the economic and social instability of the developing regions increase the need for government intervention.

Jenkins and Henry (1982) note that five general areas of concern in tourism policy can be identified. It is through outlining these concerns that a full examination of the role of government can be established.

Firstly, in recognising the importance of foreign exchange earnings, governments must devise and implement policies which attempt to minimise leakage of hard currencies. The difficulty for most developing countries entering international tourism is that they lack many of the

essential resources for development and, later, of the preferences of Western tourists. As such, the level of tourism related imports is high and, as the industry develops, governments must seek to encourage substitution possibilities. Having established a basis of the industry, local suppliers must be encouraged to enter the market and help reduced leakages of foreign earnings. As Wilkinson (1989) argued national governments must formulate tourism policies that emphasize local investment and regulation. Such policies will invariably improve the quality of tourism's contribution to a nation's economic development.

Secondly, various financial incentives -capital reduction, operating cost reduction and capital mobility guarantees- are offered by governments of lesser developed countries to encourage foreign (and domestic) investment in tourism. The government is the only body with the authority to offer investment incentives and so, if tourism is an important dynamo for development, and foreign investment is necessitated due to the scarcity of domestic capital, then government intervention is indisputable.

Foreign investment in developing countries has great implications for policy making. With investment comes also hard currency, expertise, training opportunities for the indigenous population, as well as international market contacts. Governments, therefore, must carefully relate incentives policies to tourism objectives. Investment incentives will determine the type, scale and pace of tourism development, and hence regular monitoring of incentives must take place. For example, if a particular area is becoming over-developed, the government may seek to reduce the subsidy level and to raise incentives elsewhere.

Any incentive legislation, therefore, must be both discriminatory and selective. The issue of foreign investment has social and political connotations, and so the government has an immediate responsibility to local populations to minimise potential conflict. The Seychelles government was faced to intervene when foreign ownership of land reached twenty-five per cent.

Turkey, on the other hand, gave priority to bed capacity expansion in 1982 by introducing incentives. The government did little to control the pace of development and the accommodation establishments were built

with no proper research planning or regulation. Turkey heralds itself as a country, whose government started to intervene after many negative impacts had established themselves.

Most importantly, foreign investment incentives should not exclude domestic investment. This is especially true of developing countries whose history of economic dependence on the developed world had raised the controversial issue of their ability to control their own destinies.

A third area of concern for governments in policy formulation relates to employment. Jenkins and Henry (1982) discussed that due to the resource scarcity in developing countries, governments should take an overview of employment problems on possibilities by commissioning a manpower development plan. What this recognizes is the need to develop tourism employment objectives and to devise a policy to make them realisable. For developing countries dependent on foreign expertise, the long term aim must be to train the indigenous population to a level which allows them to replace the original foreign expertise.

Training and educating the indigenous population will be expensive for developing countries, and therefore the government may seek to negotiate training opportunities with foreign investors as a part of incentive legislation. Governments must regard investment in training for the tourism sector as an important part of the development process.

Further, governments have an overriding responsibility to relate decisions of tourism development to manpower policies. In doing so, it must consider the impact of shifts in employment from other industries like agriculture and manufacture as well as the potential development of areas with particularly high unemployment.

The government has a very important role to play in formulating land-use policies relating to tourism development. This role would be seen to be increasingly important in the light of social and environmental problems associated with tourism. Land-use policies will require zoning the areas for development and for conservation. Careful consideration of the natural and social habitats must be given before objectives are formulated.



For example, when the Maldives entered the international tourism market in 1970's, the government established the Ministry of Tourism as the responsible agency for co-ordinating and supervising tourism development. A number of small uninhabited islands were selected for development. Tisdell and Sathendrkumar (1989) stated that tourism development in the Maldives is based on the principle of isolation of tourists from the bulk of the indigenous population, thus the Maldives was able to reduce the social cost of tourism.

Government intervention may actually prevent tourist development in particular areas. In recognising the negative impact of tourism, the Turkish government had given the priority to the protection of natural and cultural values in the Sixth Five Year Development Plan (1990-1994). Nine zones of special protection have been declared. Also, tourist numbers are limited in certain areas e.g. in Dalyan.

Land-use policies play a large part in attempting to extend the tourist season. It may be that many potential investors are deterred by regarding the tourism as a highly seasonal industry. In attempting to overcome this, governments are increasingly looking toward product diversification.

Although there is a grave danger in attributing environmental degradation, adverse social change and cultural debasement solely to tourism, the existence of tourism's negative impacts must not be ignored. To allow the industry to develop without regulation is to destroy those resources which make it viable. This control becomes increasingly pertinent as tourists encroach new destinations annually, -including the fragile and tropical environments of the lesser developed countries.

There is much evidence to suggest that the intensity and severity of the negative impacts increases with the scale of development. Thus, to leave control and management solely to the industry entrepreneur without government policy is indeed a grave mismanagement. Strategic policy planning and control must be implemented by a body strong enough to reduce the costs of tourism. Local and national government must play a stronger, committed role.

Sensitive tourism policies may lessen the impact. The Seychelles, for example, have placed limitations on tourist arrivals, facilities and design criteria, while the Barbados government have initiated campaigns and education for tourist and locals. In land-use policy, governments must consider potential impacts of proposed development, and arbitrate to prevent tourism from overwhelming a country.

The final 'area of concern' for tourism policy formulation involves the regulation of air transport. Like investment incentives, this is an area in which the government have sovereign power to legislate. Governments designate which airlines may use its airports through bilateral air agreements.

In entering the international market, many developing countries created their own national carrier which, although most remain largely unprofitable, act as a flag by overseas promotion. Governments usually protect their national carriers in order to contribute to the balance of payments. Governments of developing countries must actively control flight prices which ensure that tourists are encouraged, but should not squeeze the national carrier out through major competitors.

## 5. Conclusion

Having considered the main areas of concern for governments in formulating tourism policies, it can be seen that their role is imperative. Moreover, it has been demonstrated that, in maximising the benefit of tourism and minimising the costs, the incentive for developing countries to intervene is greater. In moving toward policy formulation, governments must balance the various implications of tourism development.

In formulating policy, governments go some way to determine the type, location and scale of tourism development. While Bhutan offers an exception to the rule, absolute government control is rare and control will lie to a large extent in the nature of the market. However, through active participation, governments can enhance the image of their countries and market themselves as feasible destinations. The Thai government, for example, has had to actively intervene to prevent the demise of its tourist image, as it faced international concern over AIDS (Cohen, 1988).



For governments of developing countries, their concern must be for long-term sustainability. This may mean planning tourism which might seem initially inappropriate with respect to the economic requirements of the nation. However, it is our belief that sustainability does not negate mass tourism but rather requires government responsibility at the policy formulation stage. As a prerequisite to planning, policy must identify potential conflict areas, establish development objectives which are realisable, and prioritise such objectives.

The foregoing account demonstrates the necessity of government involvement in tourism policy. It is crucial to monitor and regulate the nature on pace of tourism development, and the government may be the only appropriate body to do so. As we evaluated the main areas of government involvement we observed that the government can partly be supervisor, controller, entrepreneur, and facilitator of tourism. The discussion has moved from the need for government intervention to the type and extent of such an intervention. A balance between 'benign neglect' and sole control must be maintained in order to stimulate private investment and regulate tourism development . It is in attaining the correct degree of involvement that a government finds its success in maximising tourism's potential.

Most importantly, no matter whether a country is a developed or a developing one, same degree of government involvement in the tourism policy formulation is essential. Governments must respond to the need to maximise net foreign exchange earnings, and to minimise the industry's adverse socio-cultural and political effects!

## References

- Cohen, E., (1988), "Tourism and AIDS in Thailand" *Annals of Tourism Research*, Vol.15, No.4.
- Cooper C.P. and Özdil, I., (1992), "From Mass to 'responsible' tourism: The Turkish Experience" *Tourism Management*, Vol.13, No.4, pp.377-386.
- De Kadt, E., (1979), *Tourism: Passport to Development?* Oxford, University Press.
- Jenkins, C.L and Henry, B. (1982) "Government Involvement in Tourism in Developing Countries" *Annals of Tourism Research* Vol.9 No.4.



Jenkins, C.L., (1991), "Development Strategies" **Developing Tourism Destination: Policies and Perspectives**, Essex, Longman.

Tisdell, C. and Satheindrakumar, R., (1989) "Tourism and the Economic Development of the Maldives" **Annals of Tourism Research**, Vol. 16 No. 2.

Wilkinson, P.F., (1989) "Strategies for Tourism in Island Microstate" **Annals of Tourism Research**, Vol.16 No.2.

Witt, S. F. and Mortinho, L. (1989), **Tourism Marketing and Management Handbook**, Herts, Prentice Hall.

## TÜRKİYE'DE SİYASET, EKONOMİK POPÜLİZM VE HÜKÜMETLER\*

Serdar Sayan\*\*  
Hakan Berument\*\*

### Özet:

Bu yazıda, demokratik rejimin *bazı ülkelerde* kendisini dejenere edecek dinamikleri, doğası gereği, üretebileceği iddia edilmekte ve bunun koşulları ve mekanizmaları tartışılmaktadır. Bu tür bir dejenerasyonun ön koşullarından biri olarak, belirli ekonomik politikaların popülaritesi konusunda uzlaşan geniş seçmen kesimlerinin varlığı gösterilmekte; bu ön koşulun mevcudiyeti halinde, farklı ideolojileri temsil eden siyasi partilerin, popüler ekonomik politikalar konusunda birbirlerine yaklaşma eğiliminde olacakları iddia edilmektedir. Geliştirilen kavramsal çerçevede, askeri müdahaleler, popülist politikaların bozduğu temel ekonomik dengelerin düzeltilmesinin kaçınılmaz hale gelmesini takiben ortaya çıkabilecek iki senaryodan biri olarak ele alınmaktadır. Bu yaklaşımın mantıksal bir uzantısı olarak, müdahale sonrası işbaşına getirilen hükümetlerce uygulanacak ekonomik politikaların seçilmiş hükümetlerinkinden kaçınılmaz biçimde farklı olacağı biçimindeki hipotez geliştirilmiş ve bu Türkiye için test edilmiştir. Bu amaçla yapılan istatistiksel analiz, ekonomik popülizm konusundaki tartışmamızı destekler nitelikte sonuçlar üretmiştir.

\* Yazarlar, kalmış olabilecek tüm hata ve eksiklikler konusundaki sorumluluğu üstlenmekle birlikte, bu yazının yazılması sırasındaki araştırma desteği dolayısıyla Aygül Özbaflı'ya ve görüş ve önerileri için Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü öğretim üyeleri Faruk Selçuk ve İzak Atiyas'a teşekkür ederler.

\*\*Yazarların her ikisinde Y.Doç.Dr., Bilkent Üniversitesi, İktisat Bölümü.

Anahtar Sözcükler: Politik Ekonomi, Ekonomik Popülizm, Hükümet Politikaları

Keywords: Political Economy, Economic Populism, Governmental Politics.

**Abstract:****Politics, Economic Populism And Governments in Turkey**

This paper argues that electoral democracies, by their very nature, may generate self-destructive dynamics in *some* countries, causing democratic processes to be interrupted by military interventions. The paper develops a framework relating these self-destructive dynamics to the public's demand for populist economic policies and the tendency of elected officials to give in to this demand, even though these policies are known to distort major economic balances in an unsustainable way. Military intervention is argued to be one of the two possible outcomes, when it becomes absolutely necessary to correct major economic imbalances caused by a prolonged pursuit of populist policies by elected politicians. A testable hypothesis that can be formulated within this framework is that the governments brought to power after military interventions will pursue economic policies that are different than those of the governments elected by popular vote. The hypothesis was tested for the case of monetary policies pursued by different governments in Turkey, a country where the military temporarily interrupted democratic processes three times within the last four decades. The statistical analysis yielded results that generally support the validity of views in this paper.

**Giriş**

Demokratik rejimlerde hükümetler, özünde birer popülerite yarışması olan seçimlerle işbaşına gelmekte ve değiştirilmektedir. Bu çalışmada, demokratik rejimin *bazı ülkelerde* kendisini dejenere edecek dinamikleri, doğası gereği, üretebileceği iddia edilmekte ve bunun koşulları ve mekanizmaları tartışılmaktadır. Çalışmada, bu tür bir dejenerasyonun ön koşullarından biri olarak, belirli ekonomik politikaların popüleritesi konusunda uzlaşan geniş seçmen kesimlerinin varlığı gösterilmiştir. Bu ön koşulun mevcudiyeti halinde, farklı ideolojileri temsil eden siyasi partilerin, diğer konularda farklı politik acendaları olabileceği ancak popüler ekonomik politikalar konusunda birbirlerine yaklaşıma eğiliminde olacakları iddia edilmektedir. Bu yazıda askeri müdahalelerin, popüler politikaların sürdürülemez hale gelmesi durumunda ortaya çıkabilecek iki senaryodan biri olduğu vurgulanmakta; bu senaryonun gerçekleşmesi halinde, müdahale sonrası işbaşına getirilen hükümetlerce uygulanacak ekonomik politikaların seçilmiş hükümetlerinkinden kaçınılmaz biçimde farklı olacağı ileri sürülmektedir. Çalışmanın ikinci bölümünde, ileri sürülen hipotezlerin nedenleri açıklanmakta ve üçüncü bölümde bu hipotezlerin Türkiye için geçerliliği test edilmektedir. Yazı, geliştirilen kavramsal



çerçevenin hangi tür ülkelerde uygulanabileceğinin tartışıldığı ve buradaki analizden çıkarılabilecek sonuçların sunulduğu dördüncü bölümle bitmektedir.

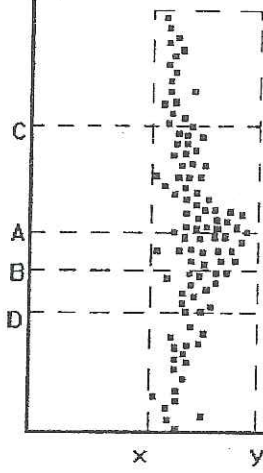
### Demokratik Rejimlerde Ekonomik Politika Alternatifleri

Genel ideolojik tavırları ne olursa olsun, demokratik seçimler sonucu doldurulacak pozisyonlar için aday olan politikacıların tümü, "kamu çıkarı" kavramına dayalı bir ortak söylem kullanmaktadır. Buna karşın, bağlama göre değişebilecek alternatif kamu çıkarı tanımları arasında seçim yapmayı sağlayacak mutlak kriterler bulmak, son derece güçtür. Demokratik rejimlerde, farklı kamu çıkarı tanımları olan aday ya da partilerin hükümet olarak iş başına gelmeleri ya da değiştirilmelerinin seçimler yoluyla olması üzerinde uzlaşma sağlanmıştır. Bununla beraber, özünde bir popülerite yarışması olan seçimlerin, gerçekten de kamu çıkarını koruyacak mekanizmalar olup olmadığı tartışılabilir. Örneğin sigara alışkanlığının, bu alışkanlığa sahip bireylere zararı ve toplumsal maliyetleri (sağlık sigortalarının artan yükü, kaybedilen işgücü v.b.) bilindiği halde, sigara içmeyi yasaklayan bir önerinin yapılacak bir referandum ile yasalaşma olasılığı bir çok ülke (ve bu arada Türkiye için) oldukça düşüktür. Bu örnekten de görülebileceği gibi, kamu çıkarının ölçülebilir bir biçimde iyileştirilmesini mümkün kılacak gibi gözükken önerilerin bile popüler oyla reddedilmesi mümkündür.<sup>1</sup>

Kamu çıkarı ile popülerite arasında benzer uyum sorunlarının, ekonomik politikalar konusunda da varlığından sözedilebilir. Örneğin kamu kaynaklarının işçi, memur, emekli, çiftçi, sanayici ve diğer tüm kesimlere cömertçe dağıtılmasını, buna karşılık hiç kimsenin vergi yükünün arttırılmamasını öngören ekonomik politika kararları, bir çok ülkede neredeyse oy birliği ile desteklenebilir. Kamu açıklarının, en azından belli bir dönem boyunca, sınırsızca artmasına yol açacak böyle bir politikanın sonsuza dek sürdürülemeyeceği açıkça da<sup>2</sup> demokratik rejimler, iktidara gelmesi popülerite esasına dayalı seçim sonuçlarına bağlı olan aday veya partileri bu tür politikalar izlemeye teşvik etmektedir. Bu iddia şöyle bir önerme çerçevesinde genelleştirilebilir: Belirli ekonomik politikaların (örneğin kamu harcamalarında hızlı bir artışın) arzu edilirliliği konusunda uzlaşan geniş seçmen kesimlerinin varlığı halinde, farklı ideolojileri temsil eden siyasi partiler, farklılıklarını ekonomi dışı konularda vurgulamalı, ancak popüler ekonomik politikalar konusunda birbirlerine yaklaşmalıdır.

Bu önermeyi destekleyen akıl yürütmeyi açıklamak üzere, aşağıdaki çizimler kullanılmıştır. İki ayrı ülkeyi temsil ettiği varsayılan çizimlerdeki dikey eksen üzerinde, kendilerini siyasi spektrumun soldan sağa değişen farklı noktalarında gören seçmenlerin varsayımsal bir dağılımı verilmiştir. Seçim öncesinde seçmen kütlesinin (popülasyonunun) tam dağılımını %100 kesinlikle bilmesi mümkün olmayan ve tahminlerle yetinmek durumunda olan merkez sağ ve merkez sol eğilimli aday ya da partiler, oylarını maksimize etmesini beledikleri pozisyonları almaya çalışmalıdır. Merkez sağda A (A'), merkez solda da B (B') partisi ile yarışan ancak ideolojik aşırılıkları yüzünden tek başına iktidara gelmeyi beklemeyen aşırı sağ C (C') ve aşırı sol D (D') partileri ise, pozisyonlarını A ve B'den biriyle koalisyon yapma ümit ve hesaplarına göre seçecektir. Çizimlerdeki dikey eksenlerde bir ülkedeki partilerin alması muhtemel pozisyonlar, ilgili harflerle gösterilmiştir. Yatay eksenler ise, ilgili ülkedeki seçmen kütlesinin kamu harcamalarının artış hızı konusundaki tercih dağılımını temsil etmektedir. Dolayısıyla, çizimlerdeki her bir siyah noktaçığın koordinatları, bir seçmenin ideolojik eğilimini (dikey eksene referansla) ve kamu harcamalarının artış hızı konusundaki yüzde cinsinden tercihini (yatay eksene referansla) göstermektedir.<sup>3</sup> Kamu harcamaları konusundaki tercih dağılımı partilerce %100 kesinlikle bilinemesi de, birinci ülkedeki partiler, kamu harcamalarının artışına ilişkin vaatler konusundaki hareket alanlarının diğer konulara göre çok daha dar olduğunu kavrayacak ve ideolojik pozisyonlarından bağımsız olarak, x ve y (Çizim 1) arasında değişen yüzde artışlar vaad etmek durumunda kalacaklardır.<sup>4</sup> Kamu harcamalarının artış hızının düşmesini isteyen seçmenlerin de bulunduğu varsayılan ikinci ülkedeki talep aralığı (Çizim 2'deki x'y') ise birinci ülkeye göre daha geniş olacak ve partilere bu konudaki politikaların seçimi konusunda daha geniş bir manevra alanı sunacaktır.

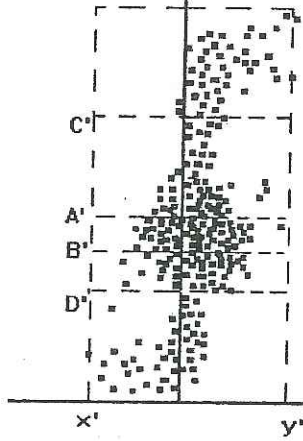
Diğer Konulardaki  
Görüşler



Kamu Harcamalarında  
Minimum Kabul Edilebilir  
Artış Oranı

Çizim 1

Diğer Konulardaki  
Görüşler



Kamu Harcamalarında  
Minimum Kabul Edilebilir  
Artış Oranı

Çizim 2



Birinci ülkedekine benzer türde seçmen taleplerinin yeniden seçilmek isteyen iktidar partilerince sürekli biçimde karşılanması, kamu gelirleri aynı hızla artmadığı sürece, kamu açığını hızla büyütecektir. Öte yandan, kıt kaynakların israfına yol açan ve yatırım maliyetlerini arttırıcı, dolayısıyla büyüme hızını yavaşlatıcı, enflasyona yol açıcı, gelir dağılımını ve dış dengeyi bozucu v.b. etkileri olan açıklar, önlem alınmadığı takdirde istense de sürdürülemez boyutlara ulaşmaktadır. Ancak er ya da geç durdurulması gereken bu gidiş, kamu harcamalarını kıstak ve(ya) vergi yükünü arttırmak gibi popüler olmayan önlemler gerektirdiğinden, bu önlemleri kimin uygulamaya koyacağı sorunu ortaya çıkmaktadır.<sup>5</sup> Bu konuda örneğin Cukierman, Edwards ve Tabellini (1992), politik istikrarın olmadığı ülkelerde hükümetlerin vergi reformunu gerçekleştirerek popülaritelerini azaltmak istemeyeceklerini savunmaktadır. Benzer sorunlar, sabit kur rejimi altındaki ekonomilerde (ve bu arada Türkiye'de) devalüasyon konusunda yaşanmıştır. Popülarite mülhazaları, kurun kronik cari açık sorunlarına rağmen sabit tutulmasında ısrarlı davranılması sonucunu doğurmuş; zamana yayılarak yapılabilecek mini devalüasyonlar yerine bütün çarelerin tükenmesini<sup>6</sup> takiben yapılan büyük oranlı devalüasyonlar, ciddi ekonomik ve politik çalkantılara yol açmıştır. Buradan hareketle, son ana kadar ısrarla geciktirilen önlemlerin uygulanabilirliği genel olarak şu iki koşuldan birinin varlığına bağlanabilir: Birincisi ve muhtemelen daha tercih edilebilir olanı, açıkların sürdürülemez hale geldiği konusunda geniş bir toplumsal uzlaşma olması ve değişik toplum kesimlerinin fedakarlık etmeyi kabullenmesidir. Böyle bir durum, farklı toplumsal kesimlerin (iç ya da dış) açıklar ile yukarıda değindiğimiz enflasyon v.b. etkiler arasındaki ilişkiyi net biçimde kavraması ve bu etkilere (maliyetlere?) daha fazla katlanmak istemediği konusunda bir uzlaşmaya varması halinde gözlenebilir.<sup>7</sup> Buna benzer toplumsal uzlaşma örnekleri –Meksika, Brezilya ve İsrail'de olduğu gibi– mevcutsa da, böyle bir uzlaşmanın oluşmasını güçleştiren nedenler vardır. Bunlardan en önemlisi, makroekonomik istikrarın, varlığını herkesin arzuladığı ancak gereken bedeli ödemekte isteksiz davrandığı bir *kamu malı* niteliğinde olmasıdır. Bir başka deyişle, büyüyen kamu açıklarının yol açtığı bedelden rahatsız olan kamu çalışanları, emekli, sigortalı, çiftçi, sanayici gibi kesimlerin her biri kamu açıklarının düşürülmesini arzulamakta, ancak bunun için gereken kısıntının yükünü üstlenmeye yanaşmamaktadır.<sup>8</sup> Böyle bir uzlaşmanın mevcut olmaması, kamu açığını düşürmek için gereken önlemlerin popüler olmayacağı kesin olması ile birleştiğinde, seçimle işbaşına gelmiş ve(ya) bir başka seçimle (tekrar) iktidara gelmeyi uman hiçbir

partinin bu önlemleri almaya (ya da olsa dahi ciddiyetle uygulamaya) yanaşmaması sonucunu doğurmaktadır.<sup>9</sup>

Açıkların sürdürülemez boyutlara ulaşmasına karşın, bu tür bir toplumsal uzlaşmanın yaratılmaması halinde gereken önlemlerin uygulanabilirliği, ancak ikinci koşulun varlığına yani yeniden seçilme kaygısı olmayan bir grubun iktidarda olmasına kalmaktadır. Bir başka deyişle, demokratik rejimlerde, profesyonel politikacılardan oluşmuş partilerin seçilme şanslarını kendi iradeleriyle sıfırlamaları beklenemeyeceğinden,<sup>10</sup> gereken önlemlerin uygulanması yeniden seçilme kaygısı olmayan grupça üstlenilmelidir. Böyle bir grubun işbaşına gelmesi de ancak seçim dışı yöntemlerle mümkün olduğundan, sürdürülemez hale gelen açıklara ilişkin önlemler almak, askeri müdahalelerle işbaşına gelen hükümetlere kalmaktadır. Bu çerçevede çıkartılacak sonuç, seçimle iktidara gelen partilerin, ekonomik politikalarda popüler olan alternatifleri uygulamaya devam edeceği ve bu yüzden gerekli hale gelen ancak popüler olmayan politikaların (önlemlerin) uygulanmasının ise seçim dışı yöntemlerle işbaşına getirilen hükümetlere kalacağıdır. Bu da, olağanüstü koşullarda işbaşına gelen hükümetlerin izleyecekleri ekonomik politikaların zorunlu olarak seçilmiş hükümetlerden farklı olacağını ima etmektedir. Bu görüşler çerçevesinde formüle edilecek hipotez, politik yelpazenin sol ve sağ kanatlarının değişik noktalarında bulunan partilerin iktidara geldiklerinde uygulayacakları politikaların birbirine benzer, ancak olağanüstü dönem hükümetlerinkinden farklı olacağıdır. İzleyen bölümde bu hipotezin Türkiye'de uygulanan para politikaları bağlamında test edilmesinden elde edilen sonuçlar verilmektedir.

### Türkiye'de Hükümetler ve Para Politikaları

Buraya kadarki tartışmadan, ekonomik popülizmin temel niteliğinin iç ve(ya) dış açıkları sürdürülemez boyutlara getirmesi ve ciddi istikrar paketi uygulamalarını zorunlu kılması olduğu anlaşılmaktadır. 1950'lerden bu yana, üç önemli istikrar paketini<sup>11</sup> uygulama *girişiminin* ardından askeri müdahaleler yaşayan, dolayısıyla demokratik deneyimi üç kez kesintiye uğramış olan Türkiye, bu noktaya dek geliştirilen çerçevedeki görüşleri test etmek için yeterli veri sağlayan uygun bir örnektir.

Yukarıdaki tartışmada, ekonomik popülizmin temel göstergeleri olarak iç ve(ya) dış açıklardaki büyümenin gözönüne alınmasına karşılık, bu



bölümdeki analizde para arzındaki büyüme hızı kullanılmıştır. Bu ölçünün seçilmesinde, para arzı için tutarlı ve iyi tanımlanmış zaman serisi verilerinin üç aylık bazda bulunmasının dayattığı teknik bir tercih varolmakla beraber, bu tercihi meşrulaştıracak başka nedenler de ortaya konabilir. Bunlardan birincisi, para arzı artışının, iç ve dış borçlanma ile birlikte kamu açığının finansman araçlarından biri olduğudur. Örneğin, 1960 müdahalesinden önceki istikrar programı (4/Ağustos/1958 paketi) çerçevesinde para arzı artışı sınırlanmaya çalışılmış, ancak buna paralel olarak kamu açıklarının düşürülmeye çalışılması yerine iç borçlanma yoluna gidilmiştir. 1960 müdahalesini takiben demokratik rejime geçilmesinden sonra da, parasal genişleme ivme kazanmış; özellikle bütçe açıklarını kapatmak için Merkez Bankası (MB) kaynaklarından kullanılan avanslar, KİT'lerin finansmanı ve Tekel'e tütün alımları için açılan MB kredileri yoluyla hızla büyümüştür. Bu kredilerin 1962-1981 arasındaki gelişimine ilişkin en çarpıcı gözlem, kredi artış hızında 1972 ve 1973 yıllarında (1971 müdahalesini takiben) ve 1981 yılında (1980 müdahalesini takiben) görülen keskin düşüşlerdir (Kepenek, 1983; s. 169, 237-240). İkinci olarak, kamu açıklarının dış dengeye de bozucu etki yaptığı, ilk nedenle birlikte düşünüldüğünde, para arzı artışlarının, bu yazının amaçları açısından yeterli bir gösterge olduğu ileri sürülebilir. Örneğin, Selçuk ve Rantanen (1996) 1963-1980 döneminde kamu (yatırım) harcamalarının, dış denge üzerinde bire birlik bozucu bir etki yaptığını göstermiştir.<sup>12</sup> Öte yandan, sabit kur rejimi altında ve dış açık veren bir ekonomide, para arzının düşme eğiliminde olmasına karşın dış açığın kronikleşmesi, ancak net para arzının merkez bankası kredileri ve diğer yollarla ve döviz rezervlerindeki düşüşün etkisini sterilize edecek biçimde artmasıyla mümkündür. Türkiye'nin yaşadığı kronik dış açıklara rağmen, seçimle gelmiş hükümetler döneminde para arzının büyüme oranından daha yüksek bir hızda artması ekonomik popülizmin bir göstergesi olarak alınabilir.<sup>13</sup> Son olarak, demokratik rejimler, seçimle işbaşına gelen hükümetlere, yeniden seçilmek üzere seçim ekonomisi uygulamaları için gereken motivasyonu sağlamaktadır. Üstelik seçim ekonomisi uygulama eğilimi Türkiye'ye özgü olmayıp, sanayileşmiş ülkeler de dahil olmak üzere bir çok ülkede gözlenmektedir (Atiyas, 1995). Dolayısıyla seçimli hükümetlerin, bir sonraki seçim öncesinde kendileri için daha uygun bir ortam hazırlamayı arzulayabilecekleri, bu yüzden de para arzını seçimle gelmeyen hükümetlere oranla daha fazla arttırma eğilimine girebilecekleri literatürde tartışılmış bir husustur (örneğin bkz. Hibbs, 1987).



Bu tartışmadan da anlaşılacağı gibi, bu bölümde ele alınan soru, belirli seçmen kesimlerini memnun etme kaygısı olmayan hükümetler ile seçim sonucu iktidara gelen hükümetlerin izlemesi muhtemel para politikalarının farklılaşp farklılaşmayacağı biçiminde formüle edilmiştir. Bu amaçla uygulanan regresyon analizi, belli para politikası araçlarının kullanımının 1) hükümetlerin seçim ve seçim dışı yöntemlerle iktidara gelmesine, 2) seçimle gelen hükümetlerin (sağ ya da sol olarak) politik eğilimlerine göre farklılaşp farklılaşmadığına bakmaktadır. Bu sorulara cevap ararken McCallum'ın (1978) uyguladığı otoregresif süreç kullanılmıştır. Buna göre,

$$\mu_t = \alpha + \sum_{i=1}^v \beta_i \mu_{t-i} + \delta \Delta_t + \mu I_t + \eta E_t + \varepsilon_t$$

Burada,  $t$  ve  $i$  indeksleri zamanı;  $m_t$  para arzının M1 (dolaşımdaki para ve vadesiz tasarruflar) tanımına göre artış oranını;  $D_t$ ,  $E_t$  ve  $I_t$  hükümetlerin politik eğilimini ve seçimle gelip gelmediklerini kontrol eden kukla değişkenleri<sup>14</sup> ve  $\varepsilon_t$  de istatistiksel hata terimini temsil etmektedir.<sup>15</sup> Dolayısıyla yukarıdaki denklem  $m_t$ 'deki değişiklikleri,  $m_t$ 'nin önceki dönemlerdeki değerleri ve hükümet değişiklikleri ile açıklamaya çalışmaktadır. Bu çerçevede regresyon analizi 1957-1994 dönemi için yapılmış; üç aylık para arzı verileri için IMF'nin yayınladığı *International Financial Statistics*'den yararlanılmıştır. Her parametre için tahmin edilen değerler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

**Tablo 1: Para Arzı Regresyon Analizi Sonuçları**

$\alpha$	$\beta_1$	$\beta_2$	$\beta_3$	$\beta_4$	$\beta_5$	$\delta$	$\mu$	$\eta$	$R^2$
0.618	1.177	-0.228	0.185	-0.784	0.655	1.290	-2.489	-3.006	
(0.54)	(16.88)	(-2.17)	(1.73)	(-7.13)	(8.85)	(0.99)	(-0.56)	(-2.07)	0.92

**NOT:** Parantez içindeki sayılar  $t$  istatistikleridir.

Bu tablodan da görüleceği gibi sonuçlar,<sup>16</sup> seçimle gelen sol eğilimli hükümetlerin, her üç aylık dönemde para arzını sağ eğilimli hükümetlerden 1.29 puan daha hızlı arttırma eğiliminde olduklarını göstermektedir. Ancak, tahmin edilen katsayısının  $t$  istatistiği (0.99), bu farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığına işaret ettiğinden, çıkartılması gereken sonuç, seçilmiş hükümetlerce uygulanan para politikalarının siyasal eğilime göre farklılaşmadığıdır. Bu sonuç Sadi İrmak hükümeti için de geçerlidir:  $t$  testi, İrmak

hükümetinin de seçilmiş hükümetlerden farklı bir para politikası izlemediğini ima etmektedir. Öte yandan, askeri müdahalelerden sonra kurulan hükümetler için kullanılan kukla değişkenin katsayısına (17) ilişkin tahmin, negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkmış; böylece bu hükümetler döneminde üçer aylık para arzı artışının, seçilmiş hükümetlere göre 3 puan daha yavaş olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla bulgular, Türkiye'de uygulanan ekonomik politikaların (en azından parasal genişlemenin) hükümetlerin politik eğilimlerine göre değil, askeri müdahalelerle gelip gelmediklerine bağlı olarak değiştiğini göstermektedir.

## Sonuçlar

Bu çalışmada, demokratik rejimin *bazı ülkelerde* kendisini dejenere edecek dinamikleri, doğası gereği, üretebileceği iddia edilmiş ve bunun koşulları ve mekanizmaları tartışılmıştır. Bu tür bir dejenerasyonun ön koşullarından *biri* olarak belirli ekonomik politikaların popülaritesi konusunda uzlaşan geniş seçmen kesimlerinin varlığı gösterilmiş; bu ön koşulun mevcudiyeti halinde, farklı ideolojileri savunan siyasi partilerin, diğer konularda farklı politik acendalarının olabileceği ancak popüler ekonomik politikalar (ekonomik popülizm) konusunda birbirlerine yaklaşma eğiliminde olacakları ileri sürülmüştür. Bu iddianın –yazının, askeri müdahaleleri popüler politikaların sürdürülemez hale gelmesi durumunda ortaya çıkabilecek iki senaryodan biri olarak ele alan kavramsal çerçevesi içindeki– mantıksal uzantısı, müdahale sonrasında işbaşına getirilen hükümetlerce uygulanacak ekonomik politikaların seçilmiş hükümetlerin-kindin kaçınılmaz biçimde farklı olacağıdır. Türkiye için yapılan istatistiksel analizin bulguları, ekonomik popülizm konusundaki tartışmayı destekler nitelikte olmakla birlikte bir soruyu cevapsız bırakmıştır: Burada ele alınan *popülizm-ekonomik politikaların çıkmaza girmesi-askeri müdahale* zinciri niçin demokratik rejim altındaki bütün ülkelerde aynı biçimde işlememektedir?

Bu soruya cevap ararken yapılması zorunlu olan saptama "belirli ekonomik politikaların arzu edilirliliği (popülaritesi) konusunda uzlaşan geniş seçmen kesimlerinin varlığı"nın zincirin işlemesi için *yeterli* bir koşul olmadığıdır. Gerçekten, bu tür kitlesel uzlaşmalar demokratik rejim altındaki başka ülkelerde de gözlenmekte ve siyasi partiler seçim stratejilerini ve ekonomik politikalarını (ya da vaatlerini), büyük ölçüde bu uzlaşmaya katılan seçmen kitlesinin büyüklüğüne göre belirlemektedir. Bu durumda aşırı



harcama eğiliminin tüm temsili demokrasiler için ortak bir sorun olması beklenmelidir –ki Atiyas (1997) durumun gerçekten de bu olduğuna işaret etmektedir (s. 13). Buna rağmen sözkonusu ülkelerde müdahale olasılığının yaşanmaması, büyük ölçüde popülist politikalarından medet umma konusundaki uzlaşmanın Türkiye'deki gibi topyekün olmamasına (farklı siyasi görüşlerdeki bütün seçmenleri kucaklamamasına) bağlıdır. Seçmen kütesinin dağılımının Çizim 2'dekine benzer olması biçiminde ifade edilebilecek bu durum, bir yandan farklı siyasi ideolojileri savunan siyasi partilerin farklı ekonomik politikalar uygulayabilmesi için gerekli hareket alanını sağlarken diğer yandan da popülist politikaları gerektiğinde frenleyecek bir seçmen kitlesinin mevcudiyetini ima etmektedir.<sup>17</sup> Örneğin, Alesina (1987) sol eğilimli hükümetlerin parasal genişleme getiren politikalara genel olarak sağ eğilimli hükümetlerden daha eğilimli olduğunu savunmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri için yapılan test, bu hipotezi destekleyen bulgular vermiştir (Alesina ve Sachs, 1988). Benzer biçimde, Berument'in (1994) 15 OECD ülkesi için yaptığı ve hükümetlerin para arzını vergi politikalarına bağlı olarak nasıl kullandığını inceleyen çalışması yine sol eğilimli hükümetlerin para arzını sağ eğilimli hükümete oranla daha fazla arttırdığını göstermiştir.

En azından sol hükümetlerin popülizme yatkınlığını ima eden bu bulgulara rağmen, iki unsurun mevcudiyeti, gerek sol gerekse sağ hükümetlerce uygulanması muhtemel popülist uygulamaları kriz boyutlarına ulaşmadan frenlemektedir. Bunlardan birincisi, devletin ekonomideki etkinlik alanlarına ve kamu istihdam payının görece küçük olmasına bağlı olarak, popülist uygulamalardan (örneğin büyüyen kamu harcamalarından) pay alma beklentisi olmayan büyük bir seçmen kitlesinin varlığıdır. KİT'lerin mevcut olmadığı ya da toplam istihdamın çok ufak bir bölümünü sağlayacak boyutlarda olduğu, genelde kamu çalışanlarının toplam işgücünün küçük bir bölümünü oluşturduğu, özel emeklilik sigortası alternatiflerinin yaygın biçimde kullanıldığı, esnaf ya da sanayicinin rekabetçi piyasa ortamlarında çalıştığı ve (ihracat dışında) teşviklere yaslanmadığı, kredi piyasalarının dev kamu bankalarınca değil, özel kuruluşlarca işletildiği, kısacası devletin altyapı, güvenlik ve yargı gibi doğal ve asgari işlevlerini üstlendiği bir toplumda popülist politikalara çok da fazla ihtiyaç olmayacağı açıktır. Öte yandan, popülist politika uygulamaları konusunda bu şartlar altında bile var olabilecek motivasyonu frenleyecek olan ikinci bir unsur da mevcuttur. Ahlakî nedenlerle ya da vergi kaçırma şansı olmadığı için tümüyle ödemediği vergilerin nerede kullanıldığı konusunda çok hassas olan seçmen kitlesinin büyüklüğü, bu tür



ülkelerdeki politikacıların kamu kaynaklarını israf etme eğilimini kontrol altında tutmaktadır. Gerek bu tartışmadan, gerekse bir çok ülkedeki sol parti hükümetlerinin geleneksel olarak sağ politikalar diye bilinen özelleştirme, devleti küçültme uygulamalarına başlamalarından da görülebileceği gibi, popülizmin kriz yaratma potansiyeli, popülist politikalara olan talebin büyüklüğüyle doğru, frenleyici mekanizmaların mevcudiyeti ile ters orantılıdır.

## Notlar:

<sup>1</sup> Burada sigara alışkanlığının, tütünün keyif verici özellikleri dolayısıyla, bireylerin "fayda maksimizasyonu" probleminin çözümüyle uyumlu olduğu ve sigara endüstrisinin yarattığı istihdam ve gelirin diğer maliyetleri karşılayabileceği iddia edilebilir. İddianın ikinci bölümü ampirik test gerektiriyorsa da, fayda maksimizasyonu konusunun ancak statik bir çerçevede geçerli olabileceği, fayda cinsinden gelecekte üstlenilecek maliyeti (zararı) gözönüne almadığı açıktır. Böyle bir durumda tiryakilerin *miyop* olduğundan (uzağı göremediklerinden) sözedilebilir.

<sup>2</sup> Bu tür politikaların etkilerinin de sigara veya uyuşturucu alışkanlığına benzer yönleri olduğu düşünülebilir. Bunlar, toplumun kendisini kısa dönemde iyi hissetmesini sağlayacak ama uzun dönemde bedelini ödemek zorunda kalacağı politikalar. Öte yandan, burada sorunun kaynağı bireylerin sigara alışkanlığı benzetmesini sürdüremeyeceğimiz kadar karmaşık olabilir. Bizim de büyük ölçüde katıldığımız ve ileride de ele aldığımız bir görüşe göre (bkz., örneğin Atiyas, 1995) sorun, toplumsal bir "miyopluk"tan çok denk bütçenin bir "kamu malı" (*public good*) olmasından kaynaklanmaktadır. Yalnız, nedeni ne olursa olsun burada önemli olan nokta, temsili demokrasiye dayalı rejimlerin, bazı ülkelerde, sonsuza dek sürdürülemeyeceği zaten açık olan ekonomik politikalarda bile politik krize yol açmaya dek ısrar edilmesini teşvik ettiği.

<sup>3</sup> Dikey eksenin de sürekli (*continuous*) değerler alan bir değişkeni temsil etmesi istendiğinde kullanılacak bir örnek, eksenin askeri malzeme ithaline ayrılması gereken para miktarı konusundaki seçmen tercihlerini göstermesidir. Eksenlerin kesişim noktasından yukarı doğru gidildikçe artan harcama tercihlerinin daha sağdaki seçmenlerin pozisyonunu, kesişim noktasına doğru inildikçe azalan harcamaların ise daha soldaki seçmenlerin pozisyonunu yansıttığı düşünülebilir. Bu durumda yatay eksen, diğer kamu harcamalarının artış hızını temsil edecek biçimde algılanmalıdır.

<sup>4</sup> Sadece diyelim ki A ve B gibi, iki partinin, yarıştığı bir seçimde adaylar, diğer politik sorunlara ilişkin olarak da benzer pozisyonlar alacak; seçimi kazanan seçmen külesinin dağılımını daha iyi tahmin eden taraf olacaktır. Bir başka deyişle, C ve D'nin yokluğunda, dikey ekseninde A ile gösterdiğimiz pozisyonun solundaki bütün oyları alması beklenen A partisi ile, B ile gösterdiğimiz pozisyonun sağındaki bütün oyları alması beklenen B partisi arasındaki bir seçim, pozisyonunu merkeze en yakın belirleyen tarafından kazanılacaktır (McKenzie ve Tullock, 1985). A ile B arasındaki boşluğun iki parti arasında eşit olarak paylaşılacağı söylenebilir. Bu analiz, seçimlerin iki büyük parti arasında geçtiği ABD gibi ülkelerde, partilerin niye birbirine bu kadar benzer pozisyonlar aldığını açıklamaktadır. Öte yandan, ikiden fazla partinin katıldığı seçimlerde, partilerin alacakları pozisyonlara ilişkin strateji belirlemeleri çok daha karmaşık hale gelecek, her parti çeşitli konularda alacağı tavnı diğer partilerin tavrına göre belirleyecektir. Burada amaç hangi partinin nasıl bir seçim stratejisi izleyeceğini belirlemek olmadığı için, partilerin diğerlerine bakarak değiştirebilecekleri pozisyonları irdelemiyoruz. İlgilenen okurlar ekonomi literatüründe oy verme davranışlarını analiz

eden kaynaklara bakabilirler. Üç partili durumda, partilerin iki farklı konuya ilişkin almaları gereken pozisyonların nasıl belirleneceği konusunda kısa ama ilginç bir analiz McKenzie ve Tullock (1985), s. 402-403'te bulunabilir.

<sup>5</sup> Yazıda birbirinin yerine kullanılan, kamu açığı ve iç açık terimlerinin daha teknik karşılığı kısaca KSBG diye bilinen "kamu sektörü borçlanma gereği"dir. KSBG'nin bileşenleri, konsolide bütçe açığı (merkezi hükümetçe yapılan cari ve yatırım harcamaları ile vergi ve vergi dışı gelirler arasındaki fark), mahalli idare bütçelerindeki açıklar, sosyal güvenlik kuruluşlarının açıkları ve KİT'ler ile döner sermayeli kuruluşların açıklarıdır. 1980'lerden itibaren, muhtelif fonların açık/fazla pozisyonları da KSBG kapsamında değerlendirilmelidir. KSBG'deki değişimlerin, bu yazının amaçlarını ve kapsamını aşan bir değerlendirmesi için Selçuk ve Rantanen (1996)'ya bakılabilir.

<sup>6</sup> Merkez bankası rezervlerinin tükenmesi ve dış borçlanma yollarının kapanması.

<sup>7</sup> Böyle toplumsal uzlaşmaların koşullarının teorik bir analizi için, bkz. Alesina ve Drazen (1991).

<sup>8</sup> Bu konuda Türkiye'deki duruma ilişkin genel bir değerlendirme için, bkz. Atiyas (1995).

<sup>9</sup> Benzer nedenlerle muhalefet partileri de, hükümetleri kamu harcamalarının yüksekliğinden dolayı değil yeterince yüksek olmamasından dolayı eleştirmektedir. Türkiye'de sıkça görülen bir durum, hükümetlerin zaten dünya fiyatlarının çok üstündeki düzeylerde açıkladığı destek fiyatlarının, muhalefetçe yetersiz bulunması ve hükümetin üreticileri ezmekle suçlanmasıdır. Kamu çalışanlarına yapılan zamlar için de muhalefetin benzer eleştirileri her zaman söz konusu olmuştur.

<sup>10</sup> Zaten böyle bir riski göze alsalar da popüler olmayan önlemlerin alınması gerektiğini savunacak politikacıların seçilerek işbaşına gelme olasılıkları düşük olacaktır. Bu yüzden Türkiye'de, örneğin *Liberal Parti*'nin herhangi bir koalisyonun küçük ortağı olarak bile iktidara gelme şansının çok düşük olduğu düşünülebilir. McKenzie ve Tullock (1985) ne pahasına olursa olsun seçilme amacını güden politikacıların seçimi kazanma olasılığının yüksek, herhangi bir politik acendayı savunma idealini seçilme idealinin önüne koyan politikacıların kazanma olasılığının ise göreceli olarak daha düşük olduğunu ileri sürmektedir. ABD'den 1964 ve 1972 seçimlerini kaybeden Goldwater ve McGovern'i, İngiltere'den de Powell'i örnek gösteren yazarlar, her üç adayın da ulusal çapta büyük ilgi çektiğine, ancak seçimleri kaybettiklerine işaret etmektedir (s. 400).

<sup>11</sup> Burada kastedilen 4-Ağustos-1958 ve 24-Ocak-1980 istikrar paketleri ile 1970 yılında alınan ve 10-Ağustos-1970 devalüasyonunu da içeren bir dizi önlemdir. İlgili istikrar politikaları ve uygulama girişimleri konusunda fazla bilgi için, bkz. Kepenek (1983).

<sup>12</sup> Kamu açığı ile cari işlemler açığı arasındaki ilişki Mundell-Fleming modelinde ortaya konulmuş; 1980'lerin ikinci yarısı ve 1990'ların ilk yarısında özellikle ABD'deki "ikiz açıklar" tartışması dolayısıyla tekrar popüler hale gelmiştir. Bu konuda bir literatür taraması için, bkz. Tallman ve Rosensweig (1991).

<sup>13</sup> Türkiye'deki kamu açıkları ve dış açıkların, bir sonraki bölümde yapılan analize konu olan dönem dışında kalmış olan 1994 ekonomik krizine referansla tartışıldığı bir kaynak olarak, bkz. Selçuk (1997).

<sup>14</sup>  $D_t$  ve  $E_t$  kukla değişkenleri hükümetlerin niteliğine göre aşağıdaki değerleri almaktadır:

$$D_t = \begin{cases} 1 & \text{sol parti} \\ 0 & \text{sag parti} \end{cases} \quad E_t = \begin{cases} 1 & \text{olağanüstü} \\ 0 & \text{olağan} \end{cases}$$

Ancak Sadi İrmak hükümetinin hem seçim dışı bir yolla gelmiş, hem de sağ ve sol partilerce kurulmuş olması, İrmak hükümetinin işbaşında olduğu üç aylık dönemler için 1, diğerleri için 0 değeri alan üçüncü bir kukla değişkenin ( $I_t$ ) eklenmesini gerekli kıldı.

<sup>15</sup> Denklemden para arzı büyüme hızı için gecikme dönemleri 5 olarak seçildiği (yani  $n=5$  alındığı) için mevsimselliğin etkilerine bakılmasına gerek görülmemiştir. Bu konuya ilişkin ekonometrik bir tartışma için, bkz. Enders (1995, s.112).

<sup>16</sup> Her bir gecikme dönemi için tahmin edilen  $\beta_i$  ( $i = 1,2,\dots,5$ ) değerlerinin toplamı 1'i geçmektedir. Bu durumda, en az bir birim kökün varlığına işaret eden  $H_0$  hipotezi reddedilemezse de bu,  $H_0$  hipotezinin doğru olduğunu göstermemektedir.

<sup>17</sup> Popülist politikaların kriz yaratmasını engelleyen kurumsal nedenlere ilişkin bir tartışma için, bkz. Atiyas (1997), s. 13-14.

## Kaynakça

- Alesina, A. (1987). "Macroeconomic Policy in a Two Party System as a Repeated Game," *Quarterly Journal of Economics*, 101,651-678.
- Alesina, A. ve Drazen, A. (1991). "Why Are Stabilizations Delayed?" *American Economic Review*, 81,1170-1188.
- Alesina, A. ve Sachs, J. (1988). "Political Parties and Business Cycles in the US, 1948-84," *Journal of Money Credit and Banking*, 20,63-82.
- Atiyas, İ. (1997). "Siyasi Sorumluluk, Yönetmelik Sorumluluk ve Bütçe Sistemi: Bir Yeniden Yapılanma Önerisine Doğru," TESEV İçin Hazırlanmış Rapor Taslağı (Ocak).
- Atiyas, İ. (1995). "Ekonomiyi Düzlüğe Çıkarmayan Siyaset," *Görüş*, 23,24-28.
- Berument, H. (1994). "Political Parties and Optimum Government Financing: Empirical Evidence from Industrialized Countries," *Southern Economic Journal*, 61,510-519.



- Cukierman, A., Edwards, S. ve Tabellini, G. (1992). "Seignorage and Political Instability," *American Economic Review*, 82,537-555.
- Enders, W. (1995). *Applied Econometric Time Series*, New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Hibbs, D.A. (1987). *The American Political Economy: Electoral Policy and Macroeconomics in Contemporary Politics in America*, Cambridge: Harvard University Press.
- Kepepek, Y. (1983). *Gelişimi, Üretim Yapısı ve Sorunlarıyla Türkiye Ekonomisi*, Ankara: ODTÜ.
- McCallum, B.T. (1978). "The Political Business Cycle: An Empirical Test", *Southern Economic Journal*, 44,504-515.
- McKenzie, R.B. ve Tullock, G. (1985). *Modern Political Economy*, Singapore: McGraw-Hill.
- Selçuk, F. (1997). *Con Ahmet'in Devridaim Makinesi: Türkiye İktisadı 1994-1996*, Ankara: İMGE Kitabevi.
- Selçuk, F. ve Rantanen, A. (1996). *Türkiye'de Kamu Harcamaları ve Kamu Borçlanması: Mali Disiplin Gereği Üzerine Gözlem ve Öneriler*, İstanbul: TÜSİAD.
- Tallman, W.E., ve Rosensweig J.A. (1991). "Investigating U.S. Government and Trade Deficits," *Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review*, (May/June): 1-11.



## PARADIGMATIC SHIFTS IN THE THEORY ON PATRIARCHY: SUBJECTIFICATION OF 'WOMEN'\*

Şule Toktaş\*\*

### *Abstract*

The theory on patriarchy conceptualizes the position of women by oppression and regards women as objects of some exclusive form of hegemonic system. Accordingly women are manipulated and controlled. Such a paradigm that places women in the margins of economic, social and political life is questionable, for the experiences of women in patriarchy are not only constitutive of oppression but of reproduction, resistance and negotiation as well. In this sense, a paradigmatic shift on the theory of patriarchy is necessary by which women are subjectified with placement at the center. Subjectification refers to the treatment of women in patriarchy as active agents who are not totally powerless but have their own resources and spheres of power. How women manipulate the manipulation of themselves is central to this subjectification and so the paradigmatic shift.

### *Özet:*

### **Patriyarka Kuramında Paradigma Oluşturan Değişimler: Kadının Özneleştirilmesi**

Patriyarka üzerine geliştirilen teorik çerçeve kadınların durumunu ezilme ile kavramlaştırmakta ve kadınları salt hegemonyacı bir sistemin

---

\* I would like to thank Associate Professor Dilek Cindoğlu from Bilkent University and Professor İsenbike Togan from Middle East Technical University for their comments in the development of the argumentation.

\*\* M.A. in Sociology.

**Keywords:** Patriarchy; Gender; Power; Resistance; Woman.

**Anahtar Sözcükler:** Patriyarka, Toplumsal Cinsiyet; Güç; Direniş; Kadın.



nesneleri olarak ele almaktadır. Buna göre kadınlar manipüle ve kontrol edilirler. Kadınları ekonomik, sosyal ve politik yaşamın kıyasına yerleştiren böyle bir paradigma, kadınların patriyarka içindeki deneyimlerinin sadece ezilme ile değil, yeniden üretme, direniş ve pazarlık ile de ilişkili olduğu gözönünde bulundurularak sorgulanmalıdır. Bu bağlamda, patriyarka teorisinde kadınları merkez olarak özneleştiren bir paradigmatik değişim gerekmektedir. Ataerkil sistemde kadınların durumunu değerlendirilişte özneleştirme ile kastedilen, kadınları tünden güçsüz olarak değil fakat kendi güç kaynakları ve alanları olan aktif etkenler olarak ele alma gerekliliğidir. Kadınların kendi manipölasyonlarını nasıl manipüle ettikleri, bu özneleştirme ve dolayısıyla paradigmatik değişim çerçevesinde önemli bir konudur.

Although the concept of patriarchy has long been a concept used in anthropological and sociological studies to refer to the rule of the father in the household, the term, in feminist thought, has been projected to refer to the systematic organization of male supremacy and female subordination (Stacey 1993, p.53). Its appropriation as an analytic and political tool has been both essential and problematic (Acker 1989, p.235). To begin with, the concept is inadequate in reflecting the diversities in 'reality' due to lack of consistent sets of rules and characteristics in between and among cultures and throughout history (Brah 1991). Patriarchy is a system of power relations that is not linear on gender basis -that all men do not oppress women but some women oppress other women, too- but has dynamics of class, ethnic origin, nationality, race, age and religion. In addition, the insufficiencies of the existing paradigms in the theory on patriarchy -patriarchy as collective male dominance, patriarchy as a self-contained system and patriarchy as sex/gender system (Fox 1988, p.165) -display the necessity for the conceptualization of patriarchy as a mode of constructions and reproductions -that is production of human beings with a gendered subjectivity and ideology (Ibid. p.177) which eliminates the tautological explanation of the problem of a system without a purpose while retaining the notion of a separate system (Ibid.170). The categorical approach in the analysis of patriarchy with structures of paid work, housework, sexuality, culture, violence and the state in which men dominate, oppress and exploit women or with relational but discordant forms of public and private patriarchy -former functioning in the public sphere and latter in the household- (Walby 1989, p.214; Walby 1992, p.36) is critical in two points. First, instead of dissociating analytically

independent structures and reformulating a combinative pattern, patriarchy is to be conceptualized as a system of gender relations constituted through processes in which linkages are inbuilt in structures (Acker 1989, pp:238-239). Second, such an analytic scheme faces the problem of reproducing the conceptual dualisms which are defined to be constitutive of women's subordination.

Feminism had set out the political, economic and social inequalities between the sexes, and the oppression of women being the basic cause of their activism as a mass movement. However, the notions of inequality and oppression carry epistemological uneasiness. For instance, one fraction of feminism opposed the Anglo-Saxon tradition of the determination of the gender issue by inequality and focused on the 'difference' level and questioned even the category of 'woman' (Martin 1988, p.26). The issue was taken with regards to the difference of sexes, and even the differences among women (Brah 1991). On the other hand, the discourse on 'oppression' is problematic not because women are not oppressed but rather such a discourse objectifies women as passive victims of their destiny who are silent or denied voice of 'squashed ants', exploited around the rules of some discriminatory hegemonic system (Shaw 1994, p.14). Moreover it is questionable that beyond structures the individuals have no possibility to change the overall composition (Eves 1991, p.122). 'Woman' is portrayed as 'no matter how she behaves in the individual level she cannot impose on the structure' (Wearing 1990, p.37).

In this regard, women are not passive victims of patriarchy (Hart 1991, p.115) like all subordinates of other oppressive systems. Women are social actors who perceive and interpret social institutions and as a party to the dynamics of the gendered order, actively determine in every sphere (Shaw 1994, p.14) and initiate by reproducing, resisting or negotiating patriarchy.

By 1980s, a new approach is witnessed in feminist thought that has reflections on women's studies as well, which might be named 'dual view': regarding 'women' both as victims of male domination and as active agents (Thorne 1992, p.29; Akkent 1993). Feminists started to examine women as active agents in negotiation with male dominance in order to achieve a more tolerable life (Thorne 1992, pp:7-8). This



tendency is observable in women's studies in Turkey also (Sirman 1993, pp:249-250):

The issue of concern is not to reach the judgment that women under different social conditions are oppressed or not, but rather to understand how the position of womanhood is determined in specific conditions, which pressures they live under, which ways they resort to in order to overcome them ... to explain the position of womanhood not by merely structural factors like household/family forms or production but including the acting strategies of women themselves...In order to understand how patriarchy proceeds and how power relations are established, it is also necessary to look at how existing social relations and ideologies are perceived and utilized by individuals. If it is considered that each social structure enables individuals certain acting spheres, it is necessary to investigate the borders of the spheres disclosed for women, and what women do within these borders (maybe sometimes reversing these forces).

Within the above mentioned framework, a vital point of question lacks sufficient attention in the theorization of patriarchy, which is if patriarchy is such an oppressive system, how then can it continue to survive for so many centuries?

Adapting the structural-Marxist conceptualization of ideology and false consciousness onto patriarchal resolutions does not satisfy the question of why women continue to be oppressed and exploited (Eves 1991; Sawicki 1991, p.220). The theoretical argument that the consent given to the system of oppression by the victims de facto endures the system is not an adequate explanation for the power relations between men and women, since the withdrawal of consent would not change the dominant nature of the gender order (McGuinness 1993, p.113). If it is not consent or false consciousness but manipulation with different and cosmopolite nature, the task of trying to conceive women's stance vis-a-vis patriarchy without falling to the trap of functionalism and conservatism becomes highly crucial (Akkent 1993, p.10). When pursuing this task, one must take into consideration that experiences of the oppressed constitute different world views, rather than represent the margins of some dominant perspective (McGuinness 1993, p.113) with the reservations that experiences are not only confined to oppressions but implicate many emotional, psychological and social expressions as well,



and collective experience is not the mean derivative of individual experiences because perceptions regarding the experiences may vary (Brah 1991, pp:172-173).

By the same token, the question in relevance is how women initiate in their placement and replacement under male dominance? To understand the women's stance vis-a-vis patriarchy, consideration of patriarchy as a web of power relations with asymmetries between men and women and even among women clarifies many ambiguities. In this framework, the concern of power in which form and channel/agency men and women abstract and realize, may provide an understanding how patriarchy functions and continues to function despite the wide range of intensive and extensive forms of women's oppression.

The Weberian conceptualization of power is "the chance of a number of men to realize their own will in a communal action even against the resistance of others who are participating in the action" (Krips 1990, p.172). Power according to Giddens is more of a type based on action which has transformative character (Wearing 1990, p.42). Foucauldian sense of power refers to a diffuse pattern of actions (Krips 1990, p.173). Contrary to Weber's notion of power as 'having power' that the hold of power rests on certain individuals or groups, power, in Foucauldian terms, is a dispossesable practice (Krips 1990, p.176; Sawicki 1991, p.220). Power is not a means of the dominating groups but is a dynamic that develops in relations (McGuinness 1993, p.101; Sawicki 1991, p.220). Power in micro relations can form a trend that construes macro systems of dominance (Sawicki 1991, p.222).

Foucauldian sense of power which had expanded the theoretical discussion on power, and had wide influences on the agenda of political sciences can be reviewed in three levels. Firstly, the power matrix that surrounds every individual is not static and lineal but complex, diverse and specific (Wearing 1990, p.40). There are multiple forms of power, each working simultaneously in concert and at cross purposes (Abu-Lughod 1990, p.48). Secondly, power is both repressive and productive that it forms knowledge, discourse and subjectivities (Wearing 1990, p.40; Weedon 1987, pp: 111-113). To grasp power only with its repressive nature does not illuminate why the oppressed ones continue to have a purely repressive and coercive form of power (Sawicki 1991, p.221).

Thirdly, power is mode of action upon the action of others in an arena of free subjects, so there arises the issue of resistance to power since the subjects are free to counter -act (Wearing 1990, p.40, Sawicki 1991, p.223). Power, also, is not a zero sum game in which there is a loser and a winner. There are resistances, concessions, manipulations, transformations, negotiations and renegotiations (Wearing 1990, pp:37,42).

In Foucauldian framework resistance inherently exists where there is an exercise of power (Krips 1990, p. 177; Sawicki 1991, p.223). This is of paradoxical nature since an act may be a strategy of both resistance and of power (Krips 1990, p.178). The limitation that the resistance brings upon power effects the outcome of power relation (Barbalet 1985, p.531). One of the methods in sorting out how power is exerted on is through picking out the various dimensions of the resistance directed against that specific form of power (Wearing 1990, p.42; Abu-Lughod 1990, p.47).

Foucauldian premise that where there is power there is resistance is important, not only in the sense that it calls paradigm shifts in grand, abstract meta-theories of power and dominance to particular situations, but also such a position enables scholars and feminists a different formulation of power, by which points and methods of application and location of power, are captured through the resistances exerted upon a specific form of power, and gives clues about how people get caught in them (Abu-Lughod 1990, p.42).<sup>1</sup> Conceiving the nature of power and how it works through resistance would enable an important means in the struggle against oppressions, and so can inform about the possible ways for other women in how to resist (Wearing 1990, p.38; McGuinness 1993, p.101).

People who are oppressed may not react only by mass movements, riots or revolutionary social struggles. There are other strategies and methods that the oppressed perform such as resistances or deviant acts pursued on the individual and practical level in daily life (Okely 1991). There may be covert and unorganized forms of resistance to be of theoretical concern (Abu-Lughod 1990, p.41; Gutmann 1993).<sup>2</sup> Furthermore, not only deeds and actions but silent voices- which are overlooked, ignored or assumed to be inexistent- should be objects of



study (Hart 1991, p.115). Okely, when pointing to this essential task of making defiant moments visible, summarizes her own attempt as (Okely 1991, p.8): "In looking at resistance I am interested in something other than organized protest or sustained mass movements viewed over time. Instead, I focus on the forms in which it may be fragmented and therefore less visible, namely moments where resistance crystallizes in isolated individual acts or gestures. They may be subtly woven into daily practice."

Literature on women's resistance and inherently power, covers many aspects of women's lives whose experiences are different from each other. Wenona Giles points out to the significance of the impact of political struggles in the arena of work onto the relations with the husbands as well as to the manipulative appropriation of the wage earned by a female domestic worker in the household. The threats of quitting the job, refusing to make love or make visits to the husband's relatives and friends, and provoking quarrels are a few resistance strategies (Bolak 1993). Betsy Wearing defines leisure as a form of resistance of mothers. To draw out a 'room of their own', women use strategies like refusal to do housework and cooking, recruitment of fathers in child care, and alternate baby care with other mothers. When not doing these, women adopt a consciousness of rights contrary to the victim mentality enforced by the dominant ideology on motherhood (Wearing 1990).

Lale Yalçın-Heckman exemplifies women's leaving their homes for their father's in cases of crises in the marriage as a strategy of resistance within a broad and complex relational web where women maximize power by utilizing the kin's group's (aşiret) traditions and norms (Yalçın-Heckman 1993). Similarly Nükhet Sirman in her anthropological research on Tuz village of the Aegean Region sets out the relational web which women establish as a means of empowerment (Sirman 1993). About Moroccan women, Bourqia claims that the politics deployed on the women's bodies as a site of social control is in cases counterused by women like expressing desires in cases of illness and pregnancy (Bourqia 1990). Body being a site of power is valid for Western women also. Helen Cixous and Catherine Clement claim that certain psychological disturbances among women like anorexia, hysteria and agoraphobia signal protest against the confinement of women's bodies (Bordo 1990, p.13).



Abu-Lughod in her anthropological research on Bedouins found out that the significance of sexual difference itself is a source of power (Abu-Lughod 1990). The Bedouin women use the segregation of the gender specific spheres as an arena of resistance. By pursuing the inviolability of their own spheres, they extract strong figures- men- and defuse the imposition of power on them. They have certain micro domains where they feel invulnerable and powerful which are achieved as a result of resistances and negotiations.<sup>3</sup> Another form of resistance among Bedouin women appears in marriages which are organized by the respectfully old. In addition, women develop a 'sexually irreverent discourse' that mocks at the male sexuality and masculinity but praises the potency of female sexuality. The folklore lyrics and poetry are means of oral literature, where sentiments of resistance like anger are denounced and channeled (Abu-Lughod 1990).

Women may refuse to make love, to cook and be unresponsive to the husbands' other demands and responses to the level of loud quarrel in front of others like neighbors and relatives manipulating the masculine honor code. They may cast spells on their husbands ensuring that their husbands witness such an act, which is another manipulation of the spiritual beliefs. Their resistance may take forms of killings, infanticide and even suicide (Eves 1991; p.121).

Gillian Hart in her research on peasants' resistance in Muda region of Malaysia found out that women's styles of doing politics had been very different from that of men. Women were attempting more direct (Hart 1991). Joann Martin's study on women's culture of politics in a Mexican village confirm the significance of the difference in between men's and women's discourse and practice in politics. The women of the community develop their own style of politics woven around community interest excluding self interest which, in contrast to the 'sacrificing mother' image, empowers women (Martin 1990). In a parallel line of thought, Kaplan points out to the difference of style of resistance between women and men and argues that women have their own political culture and notion of politics (Kaplan 1990). Women resist in cause of family, children, husband, for the welfare of the traditional life. Martin refers to the same issue and argues that women develop a different notion of politics that rise on family and community interest excluding self interest (Martin 1990). Hacı Boiak discusses the less direct resistance and negotiation

strategies of women who are the primary wage earners within the household (Bolak 1993).

In the portrayal of women's stance vis-a-vis patriarchy with reference to above points of power and resistance, certain analytic dilemmas arise (Abu-Lughod 1990, p.47) as follows:

1)How to credit resistance without attributing to feminist awareness without devaluing such a resistance?

2)How to credit resistance without attributing false consciousness or attribute women as cynical manipulators?

3)How to evaluate resistance without claiming that the forms of resistance are merely cultural, or safety valves for the continuation of patriarchy?

To deal these issues, the paradigmatic shift described previously has to consider the position of women by placing women at the center of the theoretical framework as active agents. Furthermore, it has to be set forth that studies on women and gender have to regard the polarity in the dynamics of gender relations which can best be achieved by the subjectification of women in theoretical as well as political grounds.

## Endnotes

---

<sup>1</sup> Male-stream history has overlooked women in history or presumed them unimportant subjects. Feminists, in their attempt to make women visible, outlined history of societies as a history of the subordination of women by men (Balbus 1987, p.111). Accordingly, there was a system or collection of men subordinating women, and women were consciously left out of history. The contribution of Foucault has enabled a different stance that history is more than a history of constructions or of victimization (Balbus 1987; Sawicki 1991, p.224).

<sup>2</sup> Matthew C. Gutmann criticizes the tendency in academia that focuses on resistances rather than appraisals and rebellions, and states that this is of conservative nature and is well adapted to the prerequisites of the new world order. He argues that the studies on resistances flourishing in a certain period is no coincidence regarding the ideology dominant in 1980s -the end of ideologies and the collective desire to change the world for the better (Gutmann 1993). Gutmann, when reviewing the "Rituals of Resistance-Everyday Forms of Peasant Resistance" by James C. Scott, makes a comparison of the

use of power by peasants and women and claims that "Just as women in certain societies may exercise real if not formal power, similarly, peasantry finds tactically more efficient to leave the formal order intact, and concentrate on political ends that are not accorded formal recognition." (Gutmann 1993, p. 79).

<sup>3</sup> This form of resistance is mentioned by Stirling in research on a Turkish village (Kağıtçıbaşı 1981, p.35.). The interesting issue of concern is that Stirling interprets the confinement of women to domesticity twofold: as subordination of women and as a sphere of women that facilitates women's forbearance of oppression. By the same token, Bell and Ribbens declare that women may experience their local settings as both offering them opportunities for control and one which controls them, their activities and values (Bell and Ribbens 1994, p.234.)

## References

- Abu-Lughod, Lila (1990), "The Romance of Resistance: Tracing Transformations of Power through Bedouin Women", *American Ethnologist*, Vol. 17, Iss. 1, pp: 41-55.
- Acker, Joan (1989), "The Problem with Patriarchy", *Sociology- The Journal of the British Sociological Association*, Vol. 23, Iss. 2, pp: 235-240.
- Akkent, Meral (1993), "Gerekli Bir Düzeltme" in Şirin Tekeli (ed.) 1980'ler Türkiye'sinde Kadın Bakış Açısından Kadınlar, Second edition, İstanbul: İletişim Yayıncılık, pp: 7-13.
- Balbus, Isaac D. (1987), "Disciplining Women: Michel Foucault and the Power of Feminist Discourse" in Seyla Benhabib and Doxilla Cornell (eds.) *Feminism as Critique*, Minneapolis: University of Minnesota Press, pp: 110-127.
- Barbalet, J. M. (1985), "Power and Resistance", *British Journal of Sociology*, Vol.36, Iss. 4, pp: 531-548.
- Bell, Linda and Jane Ribbens (1994), "Isolated Housewives and Complex Maternal Worlds: The Significance of Social Contacts Between Women with Young Children in Industrial Societies", *The Sociological Review*, Vol. 42, Iss. 2, pp: 227-262.
- Bolak, Hale (1993), "Aile İçi Kadın Erkek İlişkilerinin Çok Boyutlu Kavramlaştırılmasına Yönelik Öneriler" in Şirin Tekeli (ed.) 1980'ler Türkiye'sinde Kadın Bakış Açısından Kadınlar, Second edition, İstanbul: İletişim Yayıncılık, pp: 235-246.



- Bordo, Susan (1990), "The Body and the Reproduction of Femininity: A Feminist Appropriation of Foucault" in Alison Jaggar and Susan Bordo (eds.) **Gender/ Body/ Knowledge- Feminist Reconstructions of Being and Knowing**, London:Rutgers University Press, pp: 13-34.
- Bourqia. Rahma (1990). "The Woman's Body: Strategy of Illness and Fertility in Morocco", unpublished article prepared for the workshop on *Towards More Efficacy in Women's Health and Child Survival Strategies- Combining Knowledge and Practical Solutions*, Cairo. 2-4 December.
- Brah, Avtar (1991), "Questions of Differences and International Feminism" in J. Aaron and Slyvia Walby (eds.) **Out of the Margins: Women's Studies in the Nineties**, London: Falmer Press, pp: 168-176.
- Eves, Richard (1991), "Ideology, Gender, and Resistance: A Critical Analysis of Godelier's Theory of Ideology", **Dialectical Anthropology**, Vol. 16, Iss. 2, pp: 109-124.
- Fox, Bonnie J. (1988), "Conceptualizing 'Patriarchy'", **Canadian Review of Sociology and Anthropology**, Vol. 25, Iss. 2, pp: 163-182.
- Gutmann, Matthew C. (1993) "Rituals of Resistance: A Critique of the Theory of Everyday Forms of Resistance", **Latin American Perspectives**, Vol. 20, Iss. 77, No. 2/Spring, pp 74-92.
- Hart, Gillian (1991), "Engendering Everyday Resistance: Gender, Patronage and Production Politics in Rural Malaysia", **The Journal of Peasant Studies**, Vol.19, No.1/October, pp: 93-121.
- Kağıtçıbaşı, Çiğdem (1981), **Çocuğun Değeri- Türkiye'de Değerler ve Doğurganlık**, İstanbul: Boğaziçi University, Faculty of Administration.
- Kandiyoti, Deniz (1993), "Ataerkil Örüntüler: Türk Toplumunda Erkek Egemenliğinin Çözümlemesine Yönelik Notlar" in Şirin Tekeli (ed.) **1980'ler Türkiye'sinde Kadın Bakış Açısından Kadınlar**, Second edition, İstanbul: İletişim Yayıncılık, pp:367-382.
- Kandiyoti, Deniz (1988), "Bargaining with Patriarchy", **Gender and Society**, Vol.2, No.23, pp: 274-290.
- Kaplan, Temma (1990), "Community and Resistance in Women's Political Cultures", **Dialectical Anthropology**, Vol. 15, Iss. 2-3, pp:259-267.

- Krips, Henry (1990), "Power and Resistance", **Philosophy of the Social Sciences**, Vol. 20, No.2/June, pp: 170-182.
- Kıray, Mübeccel Belik (1964), **Ereğli- Ağır Sanayiden Önce Bir Sahil Kasabası**, Ankara: DPT Yayınları.
- Martin, Bidy (1988), "Feminism, Criticism. and Foucault" in Irene Diamond and Lee Quinby (eds.) **Feminism and Foucault: Reflections on Resistance**, Boston: Northeastern University Press, pp:6-27.
- Martin, Joann (1990). "Motherhood and Power: The Production of a Women's Culture of Politics in a Mexican Community", **American Ethnologist**, Vol. 17, Iss. 3, pp: 470-490.
- McGuiness, Kate (1993), "Gene Sharp's Theory of Power: A Feminist Critique of Consent", **Journal of Peace Research**, Vol. 30, Iss. 1, pp: 101-115.
- Okely, Judith (1991), "Defiant moments: Gender, Resistance and Individuals", **Man**, Vol. 26, Iss.1, pp: 3-22.
- Sawicki, Jana (1991), "Foucault and Feminism: Towards a Politics of Difference" in Mary London Shanley and Carole Pateman (eds.) **Feminist Interpretations and Political Theory**, Pennsylvania: Pennsylvania University Press, pp: 217-231.
- Shaw, Susan M. (1994), "Gender, Leisure, and Constraint: Towards a Framework for the Analysis of Women's Leisure", **Journal of Leisure Research** , Vol. 26, No. 1, pp: 8-22.
- Sirman, Nükhet (1993), "Köy Kadınının Aile ve Evlilikte Güçlenme Mücadelesi" in Şirin Tekeli (ed) **1980'ler Türkiye'sinde Kadın Bakış Açısından Kadınlar**, Second edition, İstanbul: İletişim Yayıncılık, pp: 247-276.
- Stacey, Jackie (1993), "Untangling Feminist Theory" in D. Richardson and V. Robinson(eds.) **Introducing Women's Studies: Feminist Theory and Practice**, London: MacMillan, pp:49-73.
- Thorne, Barrie (1992), "Feminism and the Family: Two Decades of Thought" in Barrie Thorne and Marily Yalom (eds.) **Rethinking the Family- Some Feminist Questions**, Revised edition, Boston: Northeastern University Press, pp: 3-30.
- Walby, Sylvia (1989), "Theorising Patriarchy", **Sociology- The Journal of the British Sociological Association**. Vol. 23. Iss. 2, pp: 213-234.

- Walby, Sylvia (1992), "Post-Postmodernism" in M. Barrett and A. Philips (eds.) **Destabilizing Theory: Contemporary Feminist Debates**, Stanford: Stanford University Press, pp: 31-52.
- Wearing, Betsy (1990), "Beyond the Ideology of Motherhood: Leisure as Resistance", **Australian and New Zealand Journal of Sociology**, Vol. 26, No. 1/March, pp: 36-58.
- Weedon, Chris (1987), "Chapter 5: Discourse, Power and Resistance" in **Feminist Practice and Poststructuralist Theory**, New York: Basil Blackwell, pp: 107-127.
- Yalçın-Heckman, Lale (1993), "Aşiretli Kadın: Göçer ve Yarı-göçer Toplumlarında Cinsiyet Roller ve Kadın Stratejileri" in Şirin Tekeli (ed.) **1980'ler Türkiye'sinde Kadın Bakış Açısından Kadınlar**, Second edition, İstanbul: İletişim Yayıncılık, pp: 277-290.



