

337
SEY
1999

ULUSLARARASI İKTİSAT

TEORİ POLİTİKA VE
UYGULAMA

Geliştirilmiş 13. Baskı

Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU

- İW

İstanbul, 1990

YAZAR HAKKINDA

Halil Seyidoğlu, 1943 Trabzon doğumludur. İlk ve orta öğrenimini Trabzon 'da yapmış ve 1966'da Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olmuştur. Doktorasını Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden almıştır. Mesleğe Atatürk Üniversitesi 'nde asistan olarak başlamış, 1978'de Doçentliğe ve 1982'de Profesörlüğe yükseltilmiştir.

Halil Seyidoğlu, 1972-1974 döneminde Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) bursuyla ABD'ye gönderilmiş ve Michigan State University'de Master (M.A.) programını tamamlamıştır. 1980-1981 döneminde Fulbright Bursu ile Minnesota Üniversitesi 'nde araştırmalarda bulunmuştur.

1982-1986 döneminde KTÜ'de Dekanlık görevinde de bulunan Profesör Seyidoğlu, 1986 yılından beri Uludağ Üniversitesi öğretim üyesidir. Bu arada KKTC'deki Doğu Akdeniz Üniversitesi'nde ve Kırgızistan'ın Celâlâbad Kentindeki Türk-Kırgız İşletme Fakültesi'nde Misafir Öğretim Üyesi olarak dersler vermiştir. Ayrıca zaman zaman Yıldız Teknik Üniversitesi'nde, Balıkesir Üniversitesi'nde ve Kocaeli Üniversitesi'nde de öğretim faaliyetlerinde bulunmuştur.

Uzmanlık alanları Uluslararası İktisat, İktisadi Kalkınma ve Uluslararası Finans olan yazar İngilizce ve Fransızca bilir.

1. Baskı: 1975 (Atatürk Üniversitesi)
2. Baskı: 1978 (Turhan Kitabevi)
3. Baskı: 1980 (Turhan Kitabevi)
4. Baskı: 1986 (Turhan Kitabevi)
5. Baskı: 1988 (Turhan Kitabevi)
6. Baskı: 1988 (Güzem Yayınları)
7. Baskı: 1990 (Güzem Yayınları)
8. Baskı: 1991 (Güzem Yayınları)
9. Baskı: 1993 (Güzem Yayınları)
10. Baskı: 1994 (Güzem Yayınları)
11. Baskı: 1996 (Güzem Yayınları)
12. Baskı, 1998 (Güzem Yayınları)
13. Baskı: Ekim 1999

ISBN 975-7516-10-4

Baskı: Kurtiş Matbaası, İstanbul (Tel: 0-212-518 11 28) Cilt: Güven Mücellithanesi, İstanbul (Tel: 0-212-518 10 64)

Anneme ve Babamın Aziz Hatırasına İthaf

ÖNSÖZ

Onüçüncü Baskı ile birlikte Kitabımız, ilk baskısından beri bir çeyrek asrı tamamlamış bulunuyor. Bu süre içinde daima güncelliğini korumuş, çeşitli Fakülte, Enstitü ve Yüksek Okullarda yaygın bir ders kitabı olarak kullanılmıştır. Meslek sınavlarına hazırlanan çok sayıdaki üniversite mezunu için de temel bir başvuru kaynağı oluşturmuştur.

Benden ders alan veya başka üniversitelerde okuyup da bu kitabı izleyen öğrencilerimden Uluslararası İktisat hakkında çok olumlu tepkiler gelmiştir. Dili, konuların işleniş biçimi, ülke sorunlarına yaklaşım tarzı gibi yönlerden, okuyucu Kitabı daima kendisine yakın bulmuştur. Zaman zaman eleştiriler aldığım da olmaktadır. Ama bunlar daha çok Kitabı geliştirmeye yönelik öneri ve düşünceler niteliğindedir ve bunlardan büyük ölçüde yararlanmakta olduğumu da belirtmek isterim.

Bir çeyrek asır gibi uzun sayılabilecek bir süre, binlerce öğrencime Uluslararası İktisat gibi oldukça önemli ve o ölçüde de karmaşık bir konuda bilgiler aktarabildiğim için büyük mutluluk duyuyorum. Bu konudaki çabalarımı gelecekte de sürdürmek en büyük dileğimdir. İnsan yaşamında genç dimağların biçimlenmesine katkıda bulunmak kadar önemli başka bir uğraşı olmasa gerek.

Kitap bu baskıda da, her zaman olduğu gibi güncelleştirilmiş ve önemli sayılabilecek ölçüde geliştirilmiştir. Hemen hemen bütün konular baştan sona gözden geçirilmiş, elde edilebilen en son veri ve bilgilerin ışığında yeni düzenlemeler yapılmıştır. Kitabın plânında da uzun zamandan beri düşünmekte olduğum bazı önemli değişiklikleri gerçekleştirebildim.

Yapılan yeniliklere gelince; Onüçüncü Baskı 'da eskiden tek bölüm içinde incelenen bazı konular ayrı ayrı bölümler haline getirilmiştir. Örneğin Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi konusu yeni baskıda Küresel Ticaret (Sekizinci Bölüm) ve İktisadi Birleşmeler Teorisi (Dokuzuncu Bölüm) diye iki bölüme ayrılmıştır. Günümüzde bir yandan küreselleşmenin, diğer yandan İktisadi gruplaşmaların hızlı bir gelişme göstermesi, bizi böyle bir ayırım yapmaya yöneltmiştir.

Bunun yanında eski baskıdaki bazı ayrı konular da tek bölüm içine toplanmıştır. Örnek olarak, önceki baskılarda ayrı ayrı bölümler durumunda olan Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikaları ile Uluslararası Tarım Ürünleri Ticareti gibi konular bu baskıda İktisadi Kalkınma ve Dış Ticaret Politikaları başlığı altında bir bölüm (Yirmüçüncü Bölüm) haline getirilmiştir.

Ayrıca, aralarında yakın ilişki bulunan konular birbirini izleyecek biçimde yeniden sıralandırılmıştır. Örneğin, Onüçüncü Bölümde döviz piyasası incelendikten sonra onu izleyen bölümlerde Geleceğe Yönelik Döviz Piyasaları ve Kur Değişmelerini Açıklamaya Yönelik Teoriler'e yer verilmiştir. Bunun gibi, Kalkınma ve Dış Ticaret Politikaları konusunu da Uluslararası Kalkınma Sorunları ve Az Gelişmiş Ülkeler, Bağlı Ticaret ve Dış Ticarete Yeni Yöntemler ile Uluslararası Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları gibi bölümler izlemiştir.

Bu arada bazı bölümlerin kapsamları önemli ölçüde değiştirilmiştir. Örneğin eski baskılardaki uygulamanın tersine, bu baskıda Uluslararası Para Sisteminin incelendiği

Yirmibirinci Bölümde, önce günümüzdeki parasal uygulamalar ele alınmış, sonra da tarihten söz edilmiştir. Aynı bölümde, 1999 yılı başında Avrupa Birliği tarafından uygulamaya konulan Avrupa tek parası Euro'ya da ayrıntılı olarak yer verilmiştir. İzleyen bölümde ise Uluslararası Para Fonu, Uluslararası Mali Krizler ve Uluslararası Likidite konuları incelenmiştir.

Küreselleşme ile birlikte mali krizler de uluslararası ekonominin adeta temel özelliklerinden birisi durumuna gelmiştir. 1994 Meksika Krizi, aynı yıl Türkiye'deki 5 Nisan Kararları, 1997'de Asya Krizi, ertesi yıl ortaya çıkan Rusya Krizi gibi buhranlar, dünya ekonomisi üzerinde derin etkiler yapmıştır. Anlaşılan odur ki, bu tür krizler ileride de dünya ekonomisinde sık sık başgösterecektir. Mali krizlerin ortaya çıkmasında kısa süreli uluslararası sermaye akımlarının büyük rolü bulunmakta ve maalesef bu krizlerden en fazla az gelişmiş ülkeler etkilenmektedir. O nedenle ki yeni baskıda Uluslararası Mali Krizler konusu yeterli bir derinlikte ele alınmıştır.

Yeni baskıdaki değişikliklerle, uluslararası faktör akımları konuları daha çok Kitabın son bölümlerinde toplanmış bulunmaktadır. Örneğin Yirmialtıncı bölümde Dolaysız Yabancı Sermaye konusu incelendikten sonra, onu izleyen bölümlerde sırasıyla Uluslararası Resmi Sermaye Akımları, Uluslararası Teknoloji Transferi, Uluslararası Hizmet Ticareti ve Uluslararası İşgücü Akımlarına yer verilmiştir.

Genel bir ilke olarak bu Kitapta, Uluslararası İktisat'la ilgili konular baştan beri olabildiğince sistematik bir bütünlük içinde kapsamaya çalışılmıştır. Bu konulardan hangilerinin derste işleneceğine karar vermek ise kuşkusuz ki, sayın öğretim üyelerinin görüş, düşünce ve taktirlerine bağlıdır. Bugüne kadarki uygulamalardan edindiğim izlenim ise bu yaklaşımın gerek meslektaşlarım, gerekse öğrenciler arasında oldukça geniş bir kabul gördüğü yönündedir.

Yeni baskıda da pek çok kişiye teşekkür borcum vardır. Uludağ Üniversitesi 'nden Dr. Barbaros Kemer, belirli bölümleri okuyarak çok yararlı önerilerde bulundu. Asistanlığını yapan Araştırma Görevlisi Esra Güler metnin okunması ve düzeltmelerin yapılmasına büyük emek verdi. Bu konuda Araştırma Görevlisi Ebru Kapdan da yardımcı oldu. KKTC'deki Doğu Akdeniz Üniversitesi öğretim elemanı ve Uludağ Üniversitesi 'nde Doktora Öğrencim Salih Katırcıoğlu ise büyük bir titizlikle grafikleri yeniden çizdi. Doğu Akdeniz Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü Başkanı Doç. Dr. Hasan Ali Bıçak, bazı önemli kaynakları sağlayarak çalışmalarına önemli bir destekte bulundu. Nihayet isimlerini sayamayacağım kadar pek çok öğrencim de özel görüşmelerimizde oldukça yararlı görüş, düşünce ve öneriler ileri sürdü. Kendilerine içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Fakat bütün bunların yanında belirtmek isterim ki, eşim Melek ve oğlum Şakir Çan'ın manevi desteği olmasaydı bu çalışma belki hiçbir zaman gerçekleşmezdi.

Bu Kitabın ana ilkesi okuyucusu ile bütünleşmektir. Her zaman olduğu gibi, değerli meslektaşlarımdan, öğrencilerimden ve öteki okuyucularımdan gelecek her türlü, görüş, eleştiri ve öneriye açığız. Hiç kuşku yok ki, Kitabın yaratacağı olumlu izlenimlerde onlar da pay sahibidirler. Ama Kitapta bulunabilecek hata, eksik ve unutmaların sorumluluğu hiçbir şekilde başkalarına değil, yazar olarak tümüyle bana aittir.

Onüçüncü Baskının tüm öğrenci ve okurlarıma yararlı olmasını içtenlikle diliyorum.

24 Ağustos 1999, Ataevler/BURSA

Halil Seyidoğlu

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

A YIRIM 1: UL USLARARASI TİCARET TEORİSİ Birinci Bölüm

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK TEORİSİ

- I. UL USLARARASI TİCARET TEORİSİNİN KAPSAMI
- II. UL USLARARASI TİCARET TEORİSİNİN DOĞUŞU
- III. MUTLAK ÜSTÜNLÜK TEORİSİ
- IV. RICARDO'NUN KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK MODELİ
- V. RICARDO MODELİNİN EKSİKLİKLERİ
- VI. KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİN GEÇERLİLİK ALANI
- VII. FIRSAT MALİYETİ
- VIII. ÜRETİM-MALİYET İLİŞKİLERİ
 - A. DÖNÜŞÜM EĞRİLERİ
 - B. SABİT MALİYETLER VE DIŞ TİCARET
 - C. ÇOĞALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET
 - D. AZALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET
 - E. FARKLI MALİYET BİLEŞİMLERİ VE DÖNÜŞÜM EĞRİSİ
- IX. İKİ ÜLKELİ VE İKİDEN FAZLA MALLI MODELLER
- X. İKİ MALLI VE İKİDEN FAZLA ÜLKELİ MODELLER
- XI. ÜCRET FARKLARI VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER

İkinci Bölüm

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: ARZ VE TALEP MODELLERİ

- I. UL USLARARASI GÖRECELİ FİYATLARIN OLUŞUMU
 - A. KARŞILIKLI TALEP KANUNU
 - B. TEKLİF EĞRİLERİ
 - C. TEKLİF EĞRİSİ MODELİNİN YARARLARI D
TEKLİF EĞRİLERİNDE KAYMALAR
 - E. ÖNEMSİZ OLMANIN ÖNEMİ (KÜÇÜK ÜLKE AVANTAJI)
- II. TOPLUMSAL KAYBISIZLIK EĞRİLERİ İLE ANALİZ
- III. EKONOMİDE GENEL DENGELİK
- IV. TALEP FARKLILIKLARINA BAĞLI DIŞ TİCARET
- V. ARZ VE TALEP KOŞULLARINDA FARKLILIK

Üçüncü Bölüm FAKTÖR DONATIMI TEORİSİ

- I. TEORİDEN ÇIKARTILAN TEMEL SONUÇ
 - A. BAZI KAVRAMLARIN AÇIKLANMASI
 - B. TEORİNİN ANALİTİK YOLDAN KANITLANMASI
- II. HECKSCHER-OHLIN MODELİNDEN ÇIKARTILAN TEOREMLER
- III. TEORİNİN TEST EDİLMESİ: LEONTIEF PARADOKSU

IV. DİĞER TESTLER	78
V. RICARDO MODELİNİN TEST EDİLMESİ	80
VI. YENİ TEORİLER	81
VII. YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	91
VIII. TAŞIMA GİDERLERİ VE DIŞ TİCARET TEORİSİ	91
IX. ÇEVRE STANDARTLARI VE DIŞ TİCARET TEORİSİ	91

Dördüncü Bölüm DIŞ TİCARET TEORİSİ VE EKONOMİK KALKINMA

I. FAKTÖR ARZINDA ARTIŞ	98
II. TEKNOLOJİK GELİŞME	103
III. BÜYÜME, TİCARET HADLERİ VE REFAH İLİŞKİLERİ	106
IV. YOKSULLAŞTIRAN BÜYÜME	108
V. KALKINMA VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER	110
VI. DIŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI	112

A YIRIM 2: ULUSLARARASI TİCARET POLİTİKASI

Beşinci Bölüm DIŞ TİCARET POLİTİKASI

I.	I
IŞ TİCARET POLİTİKASININ AMAÇLARI	128
II. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI	120
III. TARİHSEL AÇIDAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	121
IV. ÖZEL DIŞ TİCARET REJİMLERİ	123

Altıncı Bölüm GÜMRÜK TARİFELERİ

I. GELİR SAĞLAMA VE KORUMA AMAÇLARI	130
II. GÜMRÜK TARİFELERİNİN KÖNULUŞ ESASI	132
III. GÜMRÜK VERGİSİNİN EKONOMİK ETKİLERİ	133
A. DAR ANLAMDA ETKİLER (KİSMİ DENGİ YAKLAŞIMI)	133
B. TARİFELERİN RANT ETKİLERİ	136
C. GENEL EKONOMİK ETKİLER (GENEL DENGİ YAKLAŞIMI)	138
IV. TİCARET HADLERİ VE OPTİMUM GÜMRÜK TARİFESİ	140
V. GÜMRÜK VERGİLERİNİN YANSIMASI SORUNU	142
VI. ETKEN DIŞ KORUMA	144
VII. DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK	148
A. DIŞ TİCARETTE KORUYUCULUĞUN NEDENLERİ	149
B. BELİRLİ KOŞULLARDA GEÇERLİ NEDENLER	153
C. KİŞİSEL ÇIKARLARA DA YALI GÖRÜŞLER	154
VIII. TÜRKİYE'DE GÜMRÜK VERGİLERİ	155

Yedinci Bölüm TARİFE DIŞI TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

I. MİKTAR KISITLAMALARI	161
II. YENİ KORUMA CİLİK VE ÖTEKİ TARİFE DIŞI ARAÇLAR	170

*Sekizinci Bölüm DÜNYA TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ: KÜRESEL
TİCARET*

<i>I. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (DTÖ)</i>	
<i>II. GATT'TAN DTÖ'YE VARAN GELİŞMELER</i>	19
<i>III. KÜRESEL TİCARET VE DÜNYA ÜRETİM ARTIŞLARI</i>	0
	19
<i>Dokuzuncu Bölüm İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ: GÜMRÜK BİRLİKLERİ VE SERBEST TİCARET BÖLGELERİ</i>	

<i>I. GENEL ÖZELLİKLER</i>	
<i>II. GÜMRÜK BİRLİKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ</i>	
<i>III. DİNAMİK ETKİLER</i>	
<i>IV. İKTİSADİ BİRLİK</i>	20
<i>V. "İKİNCİ EN İYİ" TEORİSİ</i>	4
<i>VI. KUTUPLAŞMA TEORİSİ</i>	20
<i>i</i>	7
<i>Onuncu Bölüm AVRUPA BİRLİĞİ</i>	21
	1

<i>I. AVRUPA BİRLİĞİNİN KURULUŞUNA VARAN GELİŞMELER</i>	
<i>II. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN KURULMASI</i>	
<i>III. AVRUPA BİRLİĞİNİN ORTAK POLİTİKALARI</i>	
<i>IV. AVRUPA BİRLİĞİNİN ORGANLARI</i>	221
<i>V. AVRUPA BİRLİĞİNİN MALİ KURULUŞLARI VE FONLARI</i>	222
<i>VI. AVRUPA BİRLİĞİNİN GENİŞLEMESİ</i>	224
<i>VII. AET'DEN AVRUPA ORTAK PAZARINA GEÇİŞ</i>	228
<i>VIII. MAASTRICHT VE EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK</i>	230
<i>IX. AB'İN EKONOMİK BÜYÜKLÜĞÜ</i>	230
<i>X. AB'İN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE İLİŞKİLERİ</i>	23

Onbirinci Bölüm DÜNYADAKİ DİĞER İKTİSADİ GRUPLAŞMALAR

	3
	235
<i>I. İKTİSADİ BİRLEŞME TEORİSİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER</i>	236
<i>II. SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELER VE İKTİSADİ BİRLEŞMELER</i>	---
<i>III. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER ARASI İKTİSADİ BİRLEŞMELER</i>	
<i>A. AMERİKA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER</i>	
<i>B. AFRİKA'DA İKTİSADİ BİRLEŞMELER</i>	24
<i>C. ASYA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER</i>	4
<i>IV. COĞRAFİ BÖLGE ESASINA DA YANMA YAN BİRLEŞMELER</i>	24
<i>V. İKTİSADİ BİRLEŞMELERE İLİŞKİN BAZI GÖZLEMLER</i>	5

Onikinci Bölüm TÜRKİYE'NİN ÜLKE GRUPLARIYLA DIŞ TİCARETİ

	25
	0
<i>I. TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ</i>	25
<i>A. ANKARA ANLAŞMASI'NA GÖRE TAM ÜYELİK AŞAMALARI</i>	1
	--

B. ORTAKLIK ORGANLARI	271
C. GEÇİŞ DÖNEMİNDEKİ GELİŞMELER	271
D. TÜRKİYE-AB GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OLUŞTURULMASI	274
II. TÜRKİYE-OECD TİCARETİ	279
III. TÜRKİYE-İSLÂM ÜLKELERİ TİCARETİ	283
IV. TÜRK CUMHURİYETLERİ İLE EKONOMİK İLİŞKİLER	284
V. RUSYA FEDERASYONU İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER	287

A YIRIM 3: UL USLARARASI PARASAL İLİŞKİLER

Onüçüncü Bölüm DÖVİZ PİYASASI

I. DÖVİZ PİYASASININ KAPSAMI VE ÖZELLİKLERİ	291
II. DÖVİZ KURU	295
iii. DÖVİZ ARBİTRAJİ	300
IV. DÖVİZ SPEKÜLASYONU	304
V. BANKALARIN DÖVİZ İŞLEMLERİNE ARACILIK İŞLEVLERİ	305
VI. ULUSAL PARANINKONVERTİBİLİTESİ	310
VII. DÖVİZ KUR SİSTEMLERİ	312
A. SERBEST DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİ	312
B. SABİT KUR SİSTEMİ	314
VIII. SERBEST DEĞİŞKEN SİSTEME YÖNELİK TARTIŞMALAR	318
A. SERBEST KUR SİSTEMİNİN LEHİNDEKİ GÖRÜŞLER	319
B. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİNE KARŞI GÖRÜŞLER	321
C. SERBEST KUR SİSTEMİNİ DÜZENLEME YAKLAŞIMLARI	325
EK: DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ	
A.	ÖN
ÖDEME	329
-- B. AKREDİTİF	329
' C. POLİÇE İLE SATIŞ (VESAIK KARŞILIĞI İHRACAT)	333
"■ D. KONSİNYESATIŞ	> 335
E. AÇIK HESAP	' 336

Ondördüncü Bölüm GELECEĞE YÖNELİK DÖVİZ PİYASALARI

I.	VADE
Lİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARI (FORWARD MARKETS)	338
A. FAİZ ARBİTRAJİ	> 341
B. KUR DEĞİŞMELERİNE KARŞI KORUNMA (HEDGING)	' 348
C. DÖVİZ SWAPLARI	352
D. DÖVİZ PİYASALARININ ETKİNLİĞİ	353
II. DÖVİZ GELECEK İŞLEMLERİ	> 355
III. DÖVİZ OPSİYONLARI	356
IV. VADELİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARINDA SPEKÜLASYON	359
V. KURLAR, FAİZ ORANLARI VE ENFLASYON İLİŞKİLERİ	361

Onbeşinci Bölüm KUR DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER

I. DEĞİŞKENİ VE STOK DEĞİŞKENİ	AKIM
	366

II. DIŞ TİCARET AKIMLARI YAKLAŞIMI ' 	366
III. SATINALMA GÜÇÜPARİTESİ YAKLAŞIMI	367
IV. PARASALCI YAKLAŞIM VE KURLARIN OLUŞUMU	' 372
V. PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI	374

Onaltıncı Bölüm DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU

I. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ÖZELLİKLERİ	384
II. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAP GRUPLARI	388
III. ÇİFT KA YITLI MUHASEBE YÖNTEMİ UYGULAMALARI ' 	399
IV. DIŞ A ÇIK VE DIŞ FAZLA	400
V. DIŞ ÖDEME AÇIKLARININ NEDENLERİ	' 403
VI. DIŞ AÇIKLAR KARŞISINDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR ■	407
VII. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN SINIRLANDIRMALARI	408
VIII. TÜRKİYE'NİN DIŞ ÖDEMELER DENGESİ	409

**Onyedinci Bölüm ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ:
OTOMA TİK MEKANİZMALAR**

I. OTOMATİK FİYAT DENKLEŞME MEKANİZMALARI	' < 416
A. DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİNDE DIŞ DENKLEŞME	
B. FİYAT ALTIN PARA AKIMI MEKANİZMASI İLE DENKLEŞME	
C. OTOMA TİK FAİZ DEĞİŞMELERİ İLE DENKLEŞME	
II. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI	■ 429
A. MİLLİ GELİRİN OLUŞUMU ' 	
B. OTOMA TİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI	
III. DIŞ DENKLEŞMEDE PARASALCI YAKLAŞIM	447

**Onsekizinci Bölüm ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: DIŞ
DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI**

I. HARCAMA DEĞİŞTİRİCİ POLİTİKALAR .	454
II. HARCAMA KAYDIRICI POLİTİKALAR "	458
A. DEVALÜASYON VE ESNEKLİK YAKLAŞIMI İİ	^
B. TOPLAM HARCAMA (MASSETME) YAKLAŞIMI 466 T C. PARASALCI YAKLAŞI	
F. REEL DÖVİZ KURLARI ' 	
G. BRETTON WOODS SİSTEMİ VE DEV AL ÜASYON	' 475
III. DÖVİZ GELİRLERİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK POLİTİKALAR ,	476

Ondokuzuncu Bölüm UL USLARARASI ÖZEL MALİ SERMAYE AKIMLARI

I. GENEL OLARAK MALİ İŞLEMLER	479
II. ULUSLARARASI MALİ İŞLEMLER ■ , , ,	481

III. SERMAYE AKIMLARI: PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI	486
IV. ULUSLARARASI PARA PİYASALARI	• 486
V. ULUSLARARASI SERMAYE PİYASASI İŞLEMLERİ	- 490

Yirminci Bölüm

**AÇIK EKONOMİLERDE MAKRO EKONOMİK POLİTİKALAR:
İÇ VE DIŞ EKONOMİK DENGE**

I. MAKRO EKONOMİK DENGELER	502 - A. İÇ EKONOMİK DENGE
B. DIŞ EKONOMİK DENGE	508
C. GENEL EKONOMİK DENGE	510
II. İÇ VE DIŞ DENGE	511
A. TAM SERMAYE HAREKETSİZLİĞİ	512
B. SINIRLI SERMAYE HAREKETSİZLİĞİ	513
C. SINIRSIZ SERMAYE HAREKETİ İLE İÇ DENGE	519
III. ULUSLARARASI EKONOMİK POLİTİKA KOORDİNASYONU	529

Yirmibirinci Bölüm ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ

I. GÜNÜMÜZDEKİ ULUSLARARASI PARASAL UYGULAMALAR	533
II. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ VE YENİ DÜZENLEMELER	538
III. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİN TARİHÇESİ	539
A. GEÇMİŞ UYGULAMALAR VE FARKLI SİSTEMLER	540
B. BRETTON WOODS SİSTEMİ VE ABD545 C UYGULAMADA BRETTON WOODS	540
IV. AVRUPA PARASAL BİRLİĞİ VE EURO	551
V. AVRUPA PARA BİRLİĞİNE VARAN GELİŞMELER	554
VI. BRETTON WOODS SİSTEMİ NEDEN YIKILDI	557
VII. ALTIN STANDARDINA DÖNÜŞ TASARISI	560
VIII. 1973 SONRASI TÜRKİYE'DE KUR POLİTİKALARI	5
IX. BUGÜNKÜ KUR UYGULAMALARI, SORUNLAR VE REFORM	5

Yirmikinci Bölüm ULUSLARARASI PARA FONU, MALİ KRİZLER VE ULUSLARARASI LİKİDİTE

I. ULUSLARARASI PARA FONU	568
A. IMF'İN FAALİYETLERİ	569
B. IMF KREDİLERİ ⁵⁷² ■ C. KUR UYGULAMALARINI GÖZETLEME FONKSİYONU	577
D. IMF VE TEKNİK YARDIM <	577
E. ÖZEL ÇEKME HAKLARI (SDR)	577
F. IMF KREDİLERİNİN KAYNAĞI	581
G. IMF-DÜNYA BANKASI İŞBİRLİĞİ	582
II. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER	583
III. ULUSLARARASI LİKİDİTE ARAÇLARI	588
IV. ULUSLARARASI LİKİDİTENİN YETERLİLİĞİ SORUNU	591

**A YIRIM 4. UL USLARARASI İKTİSADİ VE KALKINMA Yirmiüçüncü Bölüm İKTİSADİ
KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI**

I.	DIŞ TİCARET POLİTİKALARI VE İKTİSADİ KALKINMA	598
II.	BÜYÜMENİN MOTORU OLARAK DIŞ TİCARET	599
III.	SANA YİLEŞME STRA TEJİLERİ	601
	A İTHALAT İKAMESİ	601
	B. İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME	605
	C İHRACATA DÖNÜK KALKINMAYA GEÇİŞ	606
IV.	SANAYİLEŞME VE TARIM	607
V.	SANAYİLEŞME VE DOĞAL ÇEVRENİN KORUNMASI	609
VI.	DÜNYA TİCARETİNDE SANAYİ VE TARIM ÜRÜNLERİNİN PAYI	611
VII.	ARTAN KORUMACILIK VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	613
VIII.	ULUSLARARASI TARIM ÜRÜNLERİ TİCARETİ	615
IX.	TÜRKİYE'DE KALKINMA VE DIŞ TİCARET REJİMİ	620
X.	TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN SEKTÖREL YAPISI	623

**Yirmidördüncü Bölüm ULUSLARARASI KALKINMA SORUNLARI VE AZ
GELİŞMİŞ
ÜLKELER**

I.	KUZAY-GÜNEY DİYALOGU	628
II.	İHRACAT GELİRLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIKLAR	633
III.	EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUYUCULUK	636
IV.	AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER, DIŞ BORÇLAR VE MALİ KRİZLER	637
V.	DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR	639

Yirmibeşinci Bölüm

5 BAĞLI TİCARET VE DIŞ TİCARETTE YENİ YÖNTEMLER

I.	ULUSLARARASI TİCARET ANLAŞMALARI	649
II.	BAĞLI TİCARET	650
III.	YENİ DIŞ TİCARET YÖNTEMLERİ	659

Yirmialtıncı Bölüm DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

I.	DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ NEDENLERİ	665
II.	FİRMALARIN DIŞA AÇILMA KARARI ALMASI	669
III.	FARKLI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	670
IV.	ZORUNLU YENİ YATIRIM	672
V.	TRANSFER FİYATLANDIRMASI	673
VI.	ÖZEL BAZI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	675
VII.	EV SAHİBİ ÜLKENİN EKONOMİK KAZANÇ VE KAYIPLARI	676
VIII.	ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER	679
IX.	ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELER	685

X. ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	68
XI. ÇOK UL USLU ŞİRKETLERDE SOSYAL SORUMLULUK	7
XII TÜRKİYE'DE DOLAŞIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	687
Yirmiyedinci Bölüm UL USLARARASI RESMÎ SERMAYE AKIMLARI	
I. İKTİSADİ KALKINMA VE DIŞ KAYNAK İHTİYACI	
II. GELİŞMİŞ ÜLKELER NEDEN KALKINMA YARDIMI VERİRLER	69
III. KREDİ TÜRLERİ	6
IV. UL USLARARASI RESMÎ KREDİ KURULUŞLARI	70
V. UYGULAMADA DIŞ YARDIMLAR	0
VI. TOPLAM SERMAYE AKIMLARI VE GELİŞMİŞ ÜLKELER	700
VII. TÜRKİYE'NİN DIŞ BORÇLARI	70
EK: OSMANLI İMPARATORLUĞUNUN DIŞ BORÇLARI	5
Yirmisekizinci Bölüm ULUSLARARASI TEKNOLOJİ TRANSFERİ	71
I. TEKNOLOJİK GELİŞME VE DIŞ TİCARET	
II. TEKNOLOJİYİ "İÇSEL " VEYA "DIŞSAL " KULLANMA	
III. TEKNOLOJİ TRANSFERİ KANALLARI	
IV. TEKNOLOJİ TRANSFERİ POLİTİKALARI	72
Yirmidokuzuncu Bölüm ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ	3
I. DÜNYA HİZMETLER TİCARETİNDEKİ ARTIŞ	72
II. UL USLARARASI HİZMET TİCARETİ GENEL ANLAŞMASI: GATS	5
III. HİZMET KESİMİNDE DOLAŞIZ YABANCI SERMAYE	
IV. KALKINMA SORUNLARI VE HİZMETLER TİCARETİ	
V. HİZMETLER VE DIŞ TİCARET TEORİSİ	73
VI. ULUSLARARASI TURİZM	2
VII. TÜRKİYE'NİN UL USLARARASI HİZMET TİCARETİ	73
VIII. TÜRKİYE'NİN TURİZM GELİRLERİ	4
Otuzuncu Bölüm UL USLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI	73
I. UL USLARARASI EMEK PİYASASI	6
II. İŞGÜCÜ AKIMLARININ SONUÇLARI	73
III. BEYİN GÖÇÜ	7
IV. TÜRKİYE'DEN YABANCI ÜLKELERE İŞGÜCÜ AKIMLARI DİZİNİ	--
	74
	6
	75
	0
	760

GİRİŞ

Her gün kullandığımız malların yüzlercesi yabancı ülkelerde üretilmiş ve buralardan ithal edilmiştir. İşimize gittiğimiz otomobil, seyrettiğimiz TV, içtiğimiz kahve, giydiğimiz takım elbise, vs. bunlardan belki bazılarıdır. Çoğu malların veya onların üretiminde kullanılan girdilerin yurt dışından geldiğinin farkında bile olmayız. Örneğin içtiğimiz kolanın ana maddesinin veya kullandığımız otomobilin parçalarının nerelerden geldiğini kaçımız bilmekteyiz?

Bunun gibi, yurtiçi tesislerde yapılan üretimin önemli bir bölümü de yabancıların tüketimini karşılar. Dış piyasa talebindeki bir artma ya da azalma bu tesislerin üretimini ve çalıştırdıkları insan gücünü doğrudan etkiler. Söz gelişi, dış talepteki bir düşme üretimde daralmaya ve işsizlik oranında yükselmeye yol açarak ulusal ekonomiyi büyük zarara uğratar.

Özellikle az gelişmiş ülkeler, üretimde kullandıkları makine, donatım ve ham maddeleri çoğunlukla yurt dışından ithal ederler. Bu ise ekonomik kalkınma hızını adeta bu ülkelerin ithalâtına bağlamış durumdadır. Örneğin döviz darboğazı nedeniyle ithalâtın yapılamadığı durumlarda hem temel bazı tüketim maddeleri, hem de ara ve yatırım malları sağlanamamakta, sonuçta ekonomik refahta önemli düşüşler ortaya çıkmaktadır.

Bazı ülkeler ise örneğin turizm gibi uluslararası hizmetlerden önemli gelirler elde ederler. Örneğin son yıllarda Türkiye de bu konuda atılım yapan ülkeler arasındadır. Ülkeye gelen yabancı turist sayısındaki artış ve azalışlar döviz gelirleri yoluyla ülkenin ekonomik gelişmesi üzerinde ciddi etkiler doğurabilir. Günümüzde ülkeler yabancı turistleri kendilerine çekebilmek için bu konuda da yoğun bir yarış içindedirler.

Ayrıca, özellikle 1980'lerin sonlarından itibaren dünyada hızlı bir küreselleşme olayı yaşanmaktadır. İletişim ve haberleşme teknolojilerindeki gelişmeler ve ülkelerin iç piyasalar üzerine koydukları engel ve kısıtlamaları kaldırmaları adeta tüm piyasaları birleştirici etki yapmıştır. Küreselleşme, ticaretin serbestleştirilmesinden daha çok, üretimin küreselleşmesi de diyebileceğimiz çok uluslu şirketler tarafından üretimin dış dünya ülkelerine taşınması ve mali piyasaların serbestleşmesi biçiminde ortaya çıkmıştır. Bugün dünya üretiminin beşte birine yakın bir payı çok uluslu şirketler tarafından ulusal sınırların ötesinde gerçekleştirilmektedir. Ayrıca daha yüksek kâr amacıyla ülkeler arasında

2 UL USLARARASI İKTİSA T

dolaşan sermayenin tutarı da dünya ticaret hacmine yaklaşmış, hatta onu aşmış durumdadır.

Bu arada yoğun kısa süresi sermaye akımları giren ve çıkan ülkelerde ekonomik dengesizlikleri artırmakta ve günümüzde sık sık ortaya çıkan mali krizlerin önemli bir nedenini oluşturmaktadır.

Çoğu az gelişmiş ülkeler ise yoğun bir dış borç yükü altında bulunmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerin özellikle kendi emek yoğun yurtiçi endüstrilerini korumak için uyguladıkları kısıtlayıcı ticaret politikaları az gelişmiş ülkelerin ihracatını ciddi biçimde engellemektedir. Bir yandan ihracatı artırmaları için karşılaştıkları engeller, diğer yandan faiz oranlarındaki artışlar az gelişmiş - ülkelerin dış borç yüklerini ağırlaştırmaktadır. Oysa az gelişmiş ülkelerin kalkınabilmelerinde dış ticaretin oynayabileceği çok önemli bir rol vardır.

Kitap'ta bu ve benzeri konular ayrıntılı biçimde tartışılacaktır. Giriş Bölümünde vermiş olduğumuz bu örnekler Uluslararası İktisat'ın önemini vurgulamak içindir. Kısacası, ister tüketici veya üretici rolünde bulunalım, ister gelişmiş veya az gelişmiş ülke mensubu olalım, Uluslararası İktisatla ilgili olay ve gelişmeler günlük yaşantımızın önemli bir bölümünü oluşturur.

1. Uluslararası İktisat'ın Kapsamı

Dünyada hiçbir toplum tek başına yaşamamakta, tüm ülkeler aynı dünyayı paylaşmaktadırlar. İrili ufaklı ülkelerin oluşturdukları bu topluma *dünya toplumu* ya da *uluslararası toplum* adı verilir. Bugün uluslararası topluma üye ülkelerin sayısı yüz seksenin üzerindedir.

Ülkeler, nüfus ve coğrafi özelliklerinin yanında sosyal, siyasal ve ekonomik yapı, tarihsel geçmiş, ekonomik gelişme, kültür ve benzeri özellikler yönünden de birbirinden farklılık gösterirler. Ama hepsi aynı dünyada yaşamakta ve aynı dünyanın kaynaklarını kullanmaktadır.

Dünya toplumunda, ülkelerin en başta gelen özelliği, yukarıda da belirtildiği gibi, her birinin kendi dışında kalanların tümü veya büyük çoğunluğuyla ilişkide bulunmasıdır. Geniş bir açıdan bakıldığında, ülkeler arası ilişkiler ekonomik, sosyal, siyasal, kültürel, askeri, sportif, ve benzeri, niteliklerde olabilir. Bu farklı nitelikteki ilişkilerin her birisi ayrı bir ilgi veya bilim konusuna girer.

Uluslararası İktisat ise bu çeşitli ilişkilerden ekonomik olanlarla ilgilenir. Başka bir deyişle Uluslararası İktisat'ın konusu, egemen ülkeler arasında yapılan ve ekonomik özellik taşıyan her türlü ilgi, olay, ilişki ve gelişmeleri incelerdir.

Ülkeler arası ilişkilerden ekonomik olanlar, çoğu kez diğerlerini bastırır. Görünüşte siyasal, askeri ya da kültürel nitelik taşıyan bir olay veya gelişme, gerçekte ekonomik etkenlerden kaynaklanmış olabilir. Örneğin 1990'da Irak'ın Kuveyt'i işgal etmesindeki asıl neden bu ülkedeki zengin petrol yataklarını ele geçirmektir. ABD'nin Kuveyt'e askeri yardımda bulunması da yine bu ülkenin Orta Doğu'daki petrol kaynaklarını kendi denetimi altında tutmak istemesiyle

4 UL USLARARASI İKTİSA T

bir hızla gelişmektedir. Yeni teknolojiler genellikle sanayileşmiş ülkelerde icat edilmektedir. Az gelişmiş ülkelerin yeni teknolojilere ulaşmaları, teknoloji transferi kanalıyla olur. Bu ise teknolojinin ya dolaysız, ya da ilgili malların satın alınması biçiminde gerçekleştirilir.

Uluslararası İktisat, temelde yukarıda değinilen türdeki olay ve ilişkileri inceler. Fakat ayrıca, hükümetlerin mal veya faktör akımlarına yönelik olarak izledikleri politikalar, bunların ülke ve dünya ekonomisi üzerindeki etkileri, iktisadi birleşmeler, ödemeler bilançosu, dış dengenin sağlanması, uluslararası para sorunları, vs. de bu kapsamda ele alınan konular arasındadır.

Bu arada, büyük ülkelerin doğrudan dış ekonomik ilişkilerine, ya da yurtiçi ekonomilerine yönelik olarak aldıkları önlemlerin diğer ülkeler üzerinde önemli etkiler doğurabileceğine işaret etmek gerekir. Söz gelişi, ABD'nin faiz oranlarını yükseltmesi karşısında, diğer ülkelerdeki sermaye fonları yığın halinde bu ülkeye doğru kayar. Bu da ait oldukları asıl ülkede yatırım kaynaklarının azalmasına yol açar. Bunun gibi, ABD'nin diyelim ki enflasyon oranını düşürmek için uygulayacağı harcama daraltıcı politikalar, bu ülkenin ithalâtını, dolayısıyla ticaret ortaklarının ihracatını azaltarak o ülkelerde işsizlik ve ekonomik yavaşlama doğurur. Başka bir deyişle, ABD bu durumda adeta kendi işsizliğini dünya ülkelerine ihraç etmiş gibi olur. Bunlar büyük ülkelerin dünya ekonomisinin düzgün işlemesi yönünden taşımakta oldukları sorumluluğun açık bazı göstergeleridir.

2. Uluslararası İşbölümü ve Karşılıklı Bağımlılık

Uluslararası ekonomik toplumun en belirgin özelliği ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerine bağımlılığıdır. Aslında karşılıklı bağımlılık, ülkelerarası mal, hizmet ve faktör akımlarının doğal bir sonucudur.

Ülkelerin dış ticarete bağımlılıklarını ölçmede geleneksel olarak kullanılan yöntem, o ülkede ihracatın Gayrı Safi Milli Hasıla içindeki payının ölçü- mesidir. Bu oran ne derece yüksek olursa, dış ticarete bağımlılık da o ölçüde yüksektir. Bu genelde doğru bir yaklaşım olmakla birlikte, bağımlılık konusunda daha gerçekçi bir gösterge elde etmek için sermaye, teknoloji ve işçi göçleri gibi faktör akımlarını da gözönünde bulundurmak gerekir. Çünkü, ülkelerin yalnız mal akımları yönünden değil, faktör akımları ile de dış ticarete bağımlı oldukları unutulmamalıdır.

Bir ulusal ekonomide olduğu gibi, uluslararası ekonomik toplumda da temel ilke, *iş bölümü ve uzmanlaşma* 'dır. Her ülke ihtiyacı olan tüm mal, hizmet veya faktörleri kendisi üretemez. Buna olanak bulunsa bile böyle bir yaklaşım ekonomik açıdan doğru değildir. Bunun yerine işbölümüne gidilmesi, ülkelerin kaynak verimliliğini artırarak ulusal refah düzeylerini yükseltir. İşbölümü, ülkenin yalnızca etkin olduğu malların üretimine yönelmesi ve bunları ihraç etmesidir. Böyle bir yaklaşım ise ülkenin kıt kaynaklarının daha iyi değerlendirilmesine, dolayısıyla da ekonomik refahın yükselmesine neden olur. İşbölümü veya uzmanlaşma ise zorunlu olarak serbest ticareti gerektirir. Çünkü ancak bu

GİRİŞ 5

yolla, ülkenin düşük maliyetle ürettiği mallar ihraç edilerek karşılığında, pahalıya üretebildikleri yurt dışından sağlanabilir.

O halde, uluslararası uzmanlaşma veya işbölümü ile serbest ticaret, ülke refahını artırmanın temel koşullarıdır. Bununla birlikte, Uluslararası İktisat literatüründe serbest ticaret ile koruyuculuk arasında, kökenleri bir asırdan daha öncelerine kadar uzanan yoğun tartışmalar vardır. İktisat tarihinde, bazı serbest ticaret uygulamalarının, bazılarının da koruyuculuğun ağır bastığı dönemler olmuştur. Örneğin I. ve II. Dünya Savaşı arasındaki yıllarda koruyuculuk aşırı boyutlara ulaşmıştı. Oysa II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemlerde ülkeler, özellikle GATT çerçevesinde yapılan çalışmalarla sanayi malları üzerindeki tarifeleri önemli ölçüde indirdiler. 1973 Dünya Enerji Krizinden sonra ise daha çok ihracat kotaları ve görünmez engellere dayalı olarak Yeni Korumacılık akımları yaygınlik kazanmaya başlamıştır.

Günümüzde, serbest ticaretle çelişen uygulamalar oldukça yaygındır. Örneğin uluslararası ekonomide ticareti en çok kısıtlanan ürünlerin başında tekstil gelir; ayakkabı, demir ve çelik, elektronik aygıtlar, gemi yapımı, vs. de bunlar arasında yerini almaktadır. Özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri bu gibi emek yoğun sanayi malları üzerindeki korumacılık söz konusu ülkelerin sanayileşmeleri açısından büyük bir talihsizliktir.

Bununla birlikte, tüm ticari engel ve kısıtlamalara karşın bugün uluslararası ekonomide yine de önemli bir uzmanlaşma sağlanabilmiştir. Ayrıca bu uzmanlaşma yalnızca nihai mallarla ilgili olmayıp üretim aşamalarına da yaygınlaştırılmıştır. Başka bir deyişle, ülkeler bir yandan üretiminde göreceli etkinliğe sahip oldukları mallarda uzmanlaşırken, diğer yandan da maliyetlerini daha düşük düzeylere indirmek için bazı malların üretim aşamalarını çeşitli ülkelere yaymışlardır. Yani örneğin, bir Amerikan otomobil firmasının motoru Kanada'da, diferansiyeli Meksika'da, lastikleri de Brezilya'da üretmesi, sonra bunları Amerika'da birleştirip malı piyasaya sürmesi gibi.

Bu şekilde çeşitli parçaların farklı ülkelerde yaptırılmasındaki neden, örneğin kaynak üstünlüğü veya ucuz emek dolayısıyla bu parçaların oralarda daha düşük maliyetle imal edilebilmesidir. Kısacası, günümüzde eskisinden farklı bir uzmanlaşma modeline geçiş söz konusudur. Artık bir mal, başından sonuna kadar aynı ülkede üretilmiyor, her aşama en uygun koşullara sahip ülkeye kaydırılıyor. Bilgisayar ve taşımacılık teknolojisindeki gelişmeler de bu eğilimi hızlandırmıştır.

Özetle, uzmanlaşma, karşılıklı bağımlılık yaratmakta ama tüm ülkelerin de refahına katkıda bulunmaktadır. Fakat uzmanlaşma özellikle aşırı ölçülere ulaşmış olduğu durumlarda ülke aleyhine önemli bazı sonuçlar da doğurabilir. Bunun temel nedeni, ulusal ekonominin dış piyasalardan kaynaklanan ve kendi denetimi dışında kalan, ani ve öngörülemeyen gelişmelere karşı açık durumda kalmasıdır.

6 ULUSLARARASI İKTİSAT

3. Dünya Ekonomisinde Önemli Gelişmeler

Dış ekonomik ilişkilerdeki gelişmeler hemen her ülkede çok yakından izlenir ve kamuoyunun büyük ilgisini çeker. Bunun temel nedeni, dış ekonomik ilişkilerdeki olumlu veya olumsuz yöndeki bir gelişmenin ülkede enflasyon ve işsizlik oranı, gelişme hızı, döviz kurları gibi birçok ekonomik değişkeni dolay- sız biçimde etkilemesiyle ilgilidir.

Günümüzde uluslararası uzmanlaşma alanındaki bu ilerlemeler yanında görülen diğer ilginç bir gelişme de, çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisindeki hızlı yayılmalarıdır. Ana merkezleri çoğunlukla ABD, Avrupa Birliği veya Japonya gibi gelişmiş bir yörede bulunan bu şirketler yabancı ülkelerde yeni üretim tesisleri kurarak veya mevcut tesisleri satın alarak çoğalırlar. Faaliyet alanları gelişmiş veya az gelişmiş olsunlar, bütün dünya ülkeleridir. Bununla birlikte siyasal ve ekonomik istikrar dolayısıyla daha çok sanayileşmiş ülkelerde yatırım yapmayı tercih ettikleri de bir gerçektir.

Bu şirketlerin dünya çapındaki örgütleri dikkate alındığında, gerçekleştirdikleri toplam üretim ve satış hacimleri çoğu kez içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin gayri safi milli hasıllarından bile daha büyüktür. Net aktiflerinin milyarlarca doları bulması, değişik milliyetlere mensup binlerce insan çalışmaları, dev ekonomik güçlerinin yanında onlara büyük bir siyasal güç de sağlamaktadır.

Dünya ekonomisinin en önemli sorunlarından birisi, ekonomik refah düzeyleri açısından, ülkelerin gelişmiş ve az gelişmiş diye iki gruba ayrılmalarıdır. Dünya nüfusunun beşte dördü gibi çok büyük bir bölümü az gelişmiş ülkelere düşer. Ancak bu ülkeler, dünya gelir dağılımından adil bir pay alamamakta, birçoğu aşırı bir yoksulluk ve sefalet içinde yaşamaktadır. İletişim araçlarının gelişmesi ve küreselleşme, sanayileşmiş ülkelerdeki yaşam düzeylerini gözler önüne sergilemekte, böylece de onların gelişme yolundaki azimlerini daha da artırmaktadır. Aslında II. Dünya Savaşı'ndan beri bu ülkelerin en başta gelen çabaları sanayileşmenin gerçekleştirilmesi ve sanayi ürünleri ihracatının artırılması amacına yöneliktir. Gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında yaşam standartları bakımından büyük uçurumların bulunması durumunda ise dünyadaki sosyal ve siyasal huzursuzlukları önlemek güçtür.

Az gelişmiş ülkelerde kalkınmanın tek başına bu ülkelerin kendi çabalarıyla gerçekleştirilemeyeceği artık iyice anlaşılmıştır. Sanayileşmiş ülkelerin sağlayacakları kaynaklarla bu ülkelerin kalkınma çabalarına destek olmaları dünya ticaret hacminde yaratacağı gelişme, dünyadaki sosyal ve siyasal istikrarın sağlanması gibi nedenlerle sanayileşmiş ülkelerin kendi çıkarlarına da uygundur.

Buna karşılık, sanayileşme yolundaki az gelişmiş ülkelere yönelik korumacılığın azaltılmasında henüz önemli bir ilerleme sağlanamazken bu ülkelere sağlanan resmi kalkınma yardımları da giderek azaltılmıştır. Kalkınma yardımlarındaki azalma karşısında az gelişmiş ülkeler özellikle 1980 başlarında

uluslararası bankalardan borçlanmaya başlamışlardı. Bu ise faiz oranlarındaki artışlar da eklenince az gelişmiş ülkeleri borçlarını ödeyemeyecek bir duruma getirmiş ve sözü edilen tarihlerde önemli bir Dış Borç Sorununun ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Bu borçların bir kısmı silinmiş, kalanlar ise yeni ödeme planlarına bağlı olarak az gelişmiş ülkeler tarafından ödenmeye başlanmıştır. Ancak ne var ki bu ülkelerde yaşanan döviz sıkıntısı ve büyük kamu açıklarına bağlı olarak uygulanan yüksek faiz politikaları, çoğunluğu kısa süreli önemli miktarda yabancı sermayeyi bu ülkelere çekmişti. Mali küreselleşme de bu gelişmelere uygun bir ortam hazırlamıştır. Yabancı mali sermayenin ülkedeki ekonomik ve siyasal gelişmelere çok duyarlı olması ve en ufak bir olumsuz beklenti karşısında bile yığın halinde ülkeyi terk etmeye başlaması mali krizlerin önemli bir nedenini oluşturmaktadır. 1994 Meksika Krizi, aynı yıl Türkiye'de alınan 5 Nisan Kararları, 1997 Asya Krizi ve 1998 Rusya Krizi'nde yabancı mali sermayenin önemli etkileri olmuştur. Mali krizler diğer yandan talep daralması nedeniyle reel ekonomide üretim düşüşlerine ve dış ticaret hacminin daralmasına neden olmaktadır.

Dünya ekonomisinde dikkat çeken bir gelişme de gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkeler arasında bölgesel ekonomik birleşmelerin giderek yaygınlaşmasıdır. Roma Anlaşması ile kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu, Maastricht Anlaşması ile Ekonomik ve Parasal Birlik aşamasına geçmiş ve ismini de Avrupa Birliği olarak değiştirmiştir. Nitekim 1999 yılı Ocak ayının başından beri AB, tek para birimi EURO'yu uygulamaya koymuş bulunmaktadır.

AB'ye karşılık ABD de, Kanada ve Meksika ile birlikte Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi'ni (NAFTA) kurmuştur. Nihayet Japonya dahil, bazı Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri de Asya ve Pasifik Ülkeleri Topluluğu (A-PEC)'nu oluşturdu. Az gelişmiş ülkelerin kendi aralarında da çok sayıda iktisadi birleşme hareketi ortaya çıkmıştır. Fakat yukarıda sözü edilen üç blok dünya ekonomisindeki en büyük blokları oluşturur.

Böyle üçlü bir bloklaşmaya gidiş ise dünya ticaretinin geleceği açısından bazı sorular akla getirmektedir. Örneğin böyle bir bloklaşma dünya ticaretini nasıl etkileyecektir? Kuşkusuz bu sorunun cevabı blokların birbirlerine karşı izleyecekleri ticaret politikalarının niteliğine bağlıdır. Fakat bloklar arası ticareti engelleyici uygulamalara başvurulmasından duyulan endişeler de giderek artmaktadır.

3. Ülkeler Arası Ticaret ile Bölgeler Arası Ticaretin Farkları

Ülkeler arası ticaretle, bir ülke içinde çeşitli bölgeler arasında yürütülen ticaret (interregional trade) arasında bir benzerlik kurulabilir. Bir ülkedeki farklı coğrafi bölgelerden herbirisi ayrı ayrı malların üretiminde uzmanlaşmış olabilir. Örneğin bir yörede tarımın, diğer yörede sanayinin gelişmiş olması gibi. Bölgeler arası ticarete ilişkin konular Genel Ekonomi Teorisi çerçevesinde incele

8 ULUSLARARASI İKTİSAT

nir. Oysa uluslararası ticaret ise bölgeler arasındaki ticaretten farklı kural ve düzenlemeler gerektirir.

Genel Ekonomi'den ayrı kural ve düzenlemelere ihtiyaç duyulmasının nedeni, uluslararası ekonomik işlemlerin farklı siyasal egemenliğe sahip ülkeler arasında yapılmakta oluşudur. Ülkeler arasında, bölgelere oranla daha büyük dil ve kültür farklılıkları ile taşıma giderleri sorunları vardır. Ancak bunlar aşılamayacak güçlükler değildir. Asıl sorun, uluslararası ekonomik işlemlerin farklı siyasal egemenlik alanlarında yaşayan kişi, kurum veya işletmeler arasında yapılmasından kaynaklanır.

Siyasal egemenlik, hükümetlerin, ülke halkının çıkarları doğrultusunda kararlar almaları, kural, yöntem ve sistemler uygulamaları sonucunu doğurur. Bu uygulamaların ana amacı ulusal ülke halkının refah ve mutluluğunun yükseltilmesidir. Söz gelişi, bölgeler arasında tarife uygulanmaz, tek bir ulusal para kullanılır, kişilerin yasal dolaşım serbestisi vardır. Aynı ülkenin belirli bölgesinde bir ekonomik sistem, diğer bölgesinde ise başka bir sistem uygulanmaz.

Farklı bölgelerde oturmakla birlikte, aynı ülke içinde yaşayan insanlar o ülkenin ortak refah ve zenginliklerini paylaşırlar. Enflasyon, işsizlik, zorunlu tasarruf önlemleri, vs. gibi genel ekonomik uygulamalarla karşı karşıya bulunurlar. Oysa ülkeler arasında ekonomik ve mali alanlardaki sistem ve politikalar birbirinden farklıdır. Bu ise ülkeler arası ticaretin kendine özgü analiz yöntemleri ve kurallara sahip olmasını zorunlu duruma getirir.

4. Genel Ekonomi ile İlişkiler

Uluslararası İktisat biliminin yaklaşık iki asırlık bir geçmişi vardır ve bu süre içinde heyecan verici bir gelişme ortaya koymuştur. Birçok değerli filozof, düşünür ve iktisatçı bu gelişmeye önemli katkılarda bulunmuştur. Bu alandaki bazı ünlü isimler arasında örneğin Adam Smith, John Stuart Mili, Alfred Marshall, Gottfried Haberler, Jacob Viner, Paul Samuelson'u belirtebiliriz.

Uluslararası İktisat temelde Genel Ekonomi'nin kullandığı mikro ve makro ekonomik analiz tekniklerini kullanır; ama onları farklı bir çerçeveye, yani en az iki ülkeden oluşan bir modele uygular. Buna karşılık, Genel Ekonomi tek bir kapalı ekonominin sorunlarını inceler. Uluslararası Ekonomi, bu açıdan genel ekonomiye göre daha geniş kapsamlıdır. Hattâ Genel Ekonomi'yi Uluslararası Ekonominin özel bir durumu olarak bile düşünebiliriz. Başka bir deyişle, ülke sayısı çok'tan bir'e indirilirse Genel Ekonomi'ye ulaşılmış olur. Ayrıca, belirtmek gerekir ki, gerçek dünyada kapalı bir ekonomi de yoktur. Belki de ancak dünya ekonomisinin kendisi bir kapalı ekonomi sayılabilir.

Bütün bunlara karşın uluslararası ekonomik ilişkilerin anlaşılabilmesi, öncelikle kapalı ekonomiye ilişkin sorunların incelenmesini gerektirir. Başka bir deyişle, Genel Ekonomi'nin incelenmesi, uluslararası ekonomik analizlere girişte bir ön adım niteliğindedir. Aslında, Genel Ekonomi ile Uluslararası Ekonomi arasında oldukça sıkı ilişkiler bulunmaktadır. Uluslararası Ekonomi, Genel Ekonomi'nin çoğu analiz tekniklerini kullandığı gibi, geliştirdiği teknikleri

onun kullanımına sunarak, gelişmesine katkı da yapmıştır. Örneğin ilerde göreceğimiz “ikinci en iyi” teorisi bunlardan birisidir.

5. Uluslararası İktisat Kitabı’nın Planı

Literatürde yerleşik uygulamalara göre, Uluslararası Ekonomi önce U- lulararası Ticaret ve Uluslararası Parasal İlişkiler olmak üzere iki kesime ayrılır. Bunlardan İkincisine Uluslararası Finans da denir.

Uluslararası ticaretin başlıca ilgi konusu, ülkeler arası reel ya da fiziki mal ve hizmet akımlarının incelenmesidir. İthalât, ihracat, göreceli fiyatlar, üretim, tüketim gibi konular ön plandadır; parasal akımların incelenmesi ise ağırlıklı bir yer tutmaz. Kapsadığı konuların niteliği dolayısıyla Uluslararası Ticaret a- nalizlerinde mikro ekonomik teknikler kullanılır. Diğer bir deyişle burada tek tek mallarla ilgili üretim, tüketim, ithal, ihraç ve göreceli fiyatlar gibi bireysel kavramlar üzerinde durulur.

Diğer yandan Uluslararası Ticaret de iki genel bölüme ayrılır. Bunlar Uluslararası Ticaret Teorisi ile Uluslararası Ticaret Politikası’dır. Bilindiği gibi teori, ait olduğu alandaki olayların açıklanması amacıyla geliştirilen kuramsal modelleri ifade eder. Başka bir deyişle, teoriler olaylar arasındaki “neden- sonuç” ilişkilerini ortaya koymaya yarayan ve genellik taşıyan soyut kurgulardır. Her teorinin iki ana görevinden birincisi açıklama, İkincisi de öngörüdür bulunmadır. Değinen bu özellikler Uluslararası Ticaret Teorisi için de geçerli- dir. Dolayısıyla Uluslararası Ticaret Teorisi, ülkelerin hangi nedenlerle ticaret yaptıklarını, dış ticaretin yararlarını, bileşimini ve ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyatların (dış ticaret hadleri) oluşumu gibi konuları inceler.

Uluslararası Ticaret Politikası’nın konusu ise hükümetin dış ticarete müdahalelerinin incelenmesidir. Aslında genel bir kavram olarak politika, hükümetin belirli amaçları gerçekleştirmek üzere, belirli araçlar kullanarak yaptığı düzenlemeleri ifade eder. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, her politikada ulaşılmaya çalışılan amaçlar ve bu amaçları gerçekleştirmede kullanılacak a- raçlar vardır. Bu genel yaklaşımı uluslararası ticarete uyguladığımızda, hükümetlerin amaçları dış denge, yurtiçi endüstrileri koruma, hâzinenin gelirlerini artırma, iç fiyat istikrarını sağlama, vs. biçiminde sıralanabilir. Kullanılacak araçlar ise döviz kurları, gümrük tarifeleri, ithalât kotaları, kambiyo denetimi, ihracat kotaları, teknik ve idari standartlar, çeşitli vergi ve sübvansiyonları, vs.yi kapsar.

Dolayısıyla Uluslararası Ticaret Politikası’na ilişkin analizler çerçevesinde önce, hükümetin dış ticareti düzenlemekteki amaçları ve kullandığı araçlar incelenir. Analizlerin sonraki aşamasında ise bunları kaldırmanın, yani dünya ticaretini serbestleştirmenin etkileri ele alınır. Bu çerçevede, ticari küreselleşme de denilen GATT çerçevesinde yürütülen çalışmalarla dünya ticaretinin evrensel olarak serbestleştirilmesi incelenir ve İktisadi Birleşmeler Teorisi üzerinde durulur. İktisadi birleşmelerle ilgili olarak, Avrupa Birliği de dahil olmak üzere

10 ULUSLARARASI İKTİSAT

dünyada ortaya çıkan belli başlı hareketlerin incelenmesi yine bu kesimde ele alınan konular arasındadır.

Uluslararası Parasal İlişkiler veya Uluslararası Finans Teorisi kapsamında ise sınır ötesi para, sermaye ve ödeme akımları incelenir. Bu kapsamda örneğin, döviz piyasaları, kur değişmelerini açıklamaya yönelik teoriler, ödemeler bilançosu, ödemeler bilançosunun denkleştirme mekanizmaları, uluslararası para ve sermaye piyasaları, açık ekonomi makro ekonomi politikaları ile uluslararası para sistemi gibi konulara yer verilir.

Standart uluslararası ders kitaplarında genellikle üzerinde durulan konular bunlardır. Ancak, az gelişmiş ülkelerin, Uluslararası Ekonomik Politikaları iktisadi kalkınmalarının bir aracı olarak kullanmaya çalıştıkları bilinen bir gerçektir. O nedenle ki geleneksel uygulamalardan farklı olarak Kitapta bu konuya da yer vermenin zorunlu olduğu inancından hareket ettik ve dördüncü ana kesim olarak Uluslararası İktisat ve İktisadi Kalkınma konusunu ele aldık.

Uluslararası İktisat ve İktisadi Kalkınma temel konusunu şu gibi bölümler altında inceledik: Kalkınma ve dış ticaret politikaları, uluslararası kalkınma sorunları ve az gelişmiş ülkeler, uluslararası ticaret anlaşmaları ve bağlı ticaret, dolaysız yabancı sermaye yatırımları, uluslararası resmi krediler, uluslararası teknoloji transferi, uluslararası hizmetler ve işgücü akımları.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, Kitap boyunca yapılan tüm analizlerde, olabildiğince az gelişmiş ülkelere yönelik bir yaklaşım izlenmeye çalışılmıştır.

AYIRIM I
ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ

BİRİNCİ BÖLÜM ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ:
KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK TEORİSİ

Uluslararası İktisat'm kapsamı uluslararası ticaret akımları ve/uluslararası mali akımlar olmak üzere iki ana bölüme ayrılır. Bunlardan birincisi mal ve hizmetlerden, ikincisi de mali fon ve ödeme akımlarından oluşur. Uluslararası İkti- _ sat'm bir bilim olarak gelişmesinde tarihsel olarak asıl ağırlık ticari işlemlere verilmiştir. Bunun sonucunda ise bilimsel incelemelere ticaret akımları ile başlamak adeta bir gelenek durumuna gelmiştir. Uluslararası ticaret analizleri de Uluslararası Ticaret Teorisi ve Uluslararası Ticaret Politikası olmak üzere, birbirini tamamlayan iki alt gruba ayrılmaktadır.

Mal akımları uluslararası ekonomik ilişkiler içinde daima en eski ve en ağırlıklı yeri tutmuştur. İnsan ihtiyaçlarındaki artış, üretim teknolojisindeki ilerlemeler, haberleşme ve ulaşım alanındaki gelişmeler dünya ticaretinin de gelişmesindeki temel etkenlerdir. Aynı etkenler aynı zamanda dünya hizmetler ticaretini de geliştirici sonuçlar doğurmuştur. Bununla birlikte, uluslararası ticarete hizmetler daima ikinci derecede önem taşımış, asıl ağırlık mal ticareti üzerinde toplanmıştır.

O nedenle ki uluslararası ticaret analizlerinde ele alınan konular çoğu kez yalnız mal ticareti ile sınırlı tutulmuş ve Kitap boyunca da göreceğimiz gibi bu alanda oldukça ileri düzeyde teorik gelişmeler sağlanmıştır. Ancak, teknolojinin ulaştığı boyutlar ve dünya hizmet ticaretindeki hızlı artışlar son yıllarda dikkatlerin daha yoğun biçimde bu alana yöneltilmesine neden olmuştur.

Uluslararası ekonomik ilişkilerin ikinci ana bölümünü oluşturan mali a- kımlar da geleneksel analizlerde oldukça sınırlı bir çerçevede ele alınmıştır. Diğer bir deyişle geleneksel analizlerde mali akımlara ticaret akımlarından sonra ve daha çok uluslararası ticaretin yol açtığı ödeme akımları biçiminde yer verilmiştir. Bu çerçevede uluslararası mali ilişkiler ödemeler bilançosu, dış dengenin sağlanması ve döviz piyasası gibi konularla sınırlı kalmıştır. Oysa günümüzde faiz oranları

12 UL USLARARASI İKTİSAT

farından yararlanmak isteyen kısa süreli uluslararası sermaye ile, üretime dönük fiziki sermaye yatırımları, uzun vadeli tahvil borçlanmalar ve hisse senedi yatırımları toplamı, ticaret akımlarına yakın, hatta bazı ülkeler için ondan daha büyük boyutlara ulaşmış bulunmaktadır. Bu ise uluslararası mali konuların daha ağırlıklı olarak ve kendi bütünlüğü içinde incelenmesini gerektirmiştir.

Konuların ele alınışı açısından bir ölçüde geleneksel yaklaşıma uyularak bu Kitapta da önce uluslararası ticaret konularına yer verilecek ve özellikle mal akımları incelenecektir. Ancak, uluslararası hizmet ticareti ve sermaye akımları ile ilgili konulara ileride tekrar dönülecek ve ayrıntılı bilgiler verilecektir.

Böylece, uluslararası ticaret analizleri doğrultusunda ilk adımı atmış bulunuyoruz. Uluslararası Ticaret, Uluslararası Ticaret Teorisi (International Trade Theory) ve Uluslararası Ticaret Politikası (International Trade Policy) diye iki genel bölümden oluşmaktadır. Bunlardan ilk olarak Uluslararası Ticaret konusu incelenecektir.

I. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNİN KAPSAMI

Ekonomide veya pozitif bilimlerin herhangi bir dalında “teori”nin ana amacı, ilgili bilim dalının kapsamına giren olayların nedenlerini açıklamak, yani olaylar arasındaki “neden-sonuç” (causality) ilişkilerini ortaya koymaktır. Bilimsel olmanın temel özelliği de budur. Bilimde, neden-sonuç ilişkilerinin keşfedilmesi, aynı zamanda olayların önceden tahmin edilebilmesine (prediction), dolayısıyla da olayların denetim altına alınmasına olanak sağlar.

Buna göre, Uluslararası Ticaret Teorisi’nin başlıca amacı da ülkeler arasındaki mal ve hizmet alım satımlarının nedenlerini açıklamaktır. Başka bir deyişle, bu alanda yürütülen bilimsel çalışmalar asıl olarak söz konusu amaç doğrultusunda teoriler geliştirme çabasına yöneliktir.

Bilim adamları teori geliştirme sürecinde, incelemekte oldukları olayları onları çevreleyen ayrıntılardan soyutlarlar. Böylece olayların ana nedenlerini oluşturan ilişkileri ortaya koyabilme amacı güderler. Dolayısıyla bu özellik bilimsel sürecin, aynı zamanda bir soyutlama faaliyeti olması demektir. Bilimsel sürecin bir soyutlama faaliyeti niteliğinde olması, yalnızca olayları ana nedenlerine indirgemek içindir; yoksa varılacak sonuçlar gerçek dünyadaki gibi ayrıntıların yer aldığı bir modelde de geçerliliğini yitirmez.

Uluslararası Ticaret Teorisi’nde de değinilen bu ilkeler doğrultusunda yapılan ve aşağıda daha ayrıntılı biçimde sıralanacak bir dizi varsayım vardır. Örneğin analizlerde iki ülkeli, iki mallı ve iki faktörlü modeller kullanılır; hükümet kesiminin varolmadığı, dolayısıyla gümrük tarifelerinin ve ticaret üzerinde öteki kısıtlamaların bulunmadığı; mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerli olduğu; uluslararası taşıma giderlerinin bulunmadığı, vs. biçimde varsayımlardan hareket edilir.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 13

Bu varsayımların çoğu aşırı basit ve kısıtlayıcı bir niteliktedir. Ancak, bu sınırlı varsayımlar altında ulaşılan sonuçların çoğunun, bunlar kaldırıldığında da geçerliliğini koruyacağı kabul edilir. Başka bir deyişle, modellerden elde edilen sonuçların gerçek dünyada olduğu gibi çok ülkeli, çok mallı ve çok faktörlü, aksak rekabete dayalı, taşıma giderlerinin, tarifelerin ve öteki dış ticaret kısıtlamalarının yer aldığı bir modelde de büyük ölçüde geçerliliği kanıtlanmıştır. O bakımdan bilimsel çalışmalardaki soyutlama faaliyeti pratik açıdan da bir gereklilik durumundadır.

O halde özet olarak, Uluslararası Ticaret Teorisi'ne ilişkin analizleri, bazı aşırı basitleştirici varsayımlar altında ülkelerin birbirleriyle yapmakta oldukları ticaretin temelini, yani dış ticaret kazançlarını, dış ticaretin bileşimi ve göreceli reel fiyat ilişkilerini açıklamaya yönelik bir bilimsel faaliyet alanı olarak tanımlama olanağı vardır. Teori kurma çalışmalarının dayandığı soyutlama işlemi dolayısıyla Uluslararası İktisat'm bu alanına bazan Soyut Uluslararası Ticaret Teorisi (Pure Theory of International Trade) veya yalnızca Soyut Teori de denmektedir.

Yukarıda değinilen genel amaçlar bazan açık sorular biçiminde ortaya konur. Buna göre Uluslararası Ticaret Teorisi'nin yanıtlamak zorunda olduğu üç ana soru şunlardır:

- 1. Ülkeler neden dış ticaret yaparlar, yani dış ticaretin kapalı ekonomiye göre ülkelere sağladığı yararlar nelerdir?*
- 2. Bir ülkenin dış ticaretin bileşimi nasıl açıklanabilir; başka bir deyişle bir ülkenin hangi malları ihraç, hangilerini ithal edeceği neye göre belirlenir?*
- 3. Bir ülkenin ihraç fiyatları ile ithal fiyatları oranı, diğer bir deyişle dış ticarette nispi fiyatlar, ya da dış ticaret hadleri nasıl oluşmaktadır?*

Uluslararası Ticaret Teorisi'nin temeli durumundaki bu soruların cevapları Kitabın birinci kısmında açıklanmaya çalışılmaktadır. Ancak Uluslararası Ticaret Teorisinden söz ederken, aradaki farkın daha iyi görülebilmesi açısından kısaca Uluslararası Ticaret Politikası'na da değinmekte yarar vardır. Politikaya yönelik bu analizlerde, teorinin tersine, hükümetin ülkenin uluslararası ticari ilişkileri üzerine koymuş olduğu kısıtlamalar ve yapmış olduğu dolaysız ve dolaylı müdahalelerin incelenmesi konu edilir. Örneğin gümrük tarifeleri, kotalar veya diğer önlemlerle dış ticaretin kısıtlanması, ya da tersine teşvik önlemleriyle ihracatın özendirilmesi, vs. gibi hükümetin ticarete yaptığı müdahaleler incelenir. Kısacası teori hükümetin bulunmadığı bir ortamda dış ticaretin nedenlerini anlamaya yönelikken, politikada hükümet müdahaleleri üzerinde durulur.

II. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNİN DOĞUŞU

Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi Adam Smith'in 1776'da yayımlanan ünlü eseri "Ulusların Zenginliği" ile başlar. Bu çalışma aynı zamanda Klâsik İktisat Ekolünün de kurucusu olarak kabul edilir. De

14 UL USLARARASI İKTİSAT

mek oluyor ki incelemekte olduğumuz bilim dalının yaklaşık iki buçuk asırlık bir geçmişi bulunmaktadır.

Ancak bu süre içerisinde Uluslararası İktisat bilimi de yaşanan çağa uyum göstererek gerek teori, gerek politika alanında oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Sözkonusu bilimsel gelişmeye katkıda bulunan pek çok İktisatçı vardır; ancak bunlar arasında Adam Smith'ten başlayarak özellikle David Ricardo, John Stuart Mili, Alfred Marshall, Eli Heckscher, Bertil Ohlin, John Maynard Keynes, Jacob Viner ve Paul Samuelson'u belirtmek gerekir. Adı geçen yazarların açıklamalarına Kitap boyunca değinilecektir. Fakat önce, Uluslararası İktisat'm bilimsel olarak incelenmeye başlanmadan önce dünyada bu konuda geçerli olan düşünce akımları üzerinde duralım.

1. Merkantilizm

Klâsik teoriden önceki ekonomik ve siyasal doktrin Merkantilizm idi. Bu düşünce akımı XVI. asırdan XVII. asır sonlarına kadar dünyada etkili olmuştur. Hemen belirtelim ki, o dönemlerde dünya ekonomisinin merkezini Batı Avrupa ve özellikle İngiltere oluşturuyordu. Amerika ve Avustralya henüz Avrupa'dan gelen göçlerin yerleşim alanları durumundaydı. Afrika, Uzak Doğu ve dünyanın öteki yöreleri genellikle İngiltere, Hollanda, İspanya, Portekiz ve Belçika gibi Batı Avrupa ülkelerinin sömürgelerini oluşturuyordu.

Merkantilist dönemden önce dünyada yaygın bir dış ticaret olayından söz etmek güçtür. Bunun belki tek istisnası Orta Çağ'da Uzak Doğu ile Avrupa arasında yaşanan ve Türkiye'yi bir köprü durumuna getiren İpek Yolu ticaretidir.

Merkantilizm, aslında feodalitenin yerine ulusal devletlerin kurulmakta olduğu bir dönemin görüşlerini yansıtır. Daha açık bir deyişle İngiltere, Fransa, İspanya, Hollanda, İsveç, Norveç ve Danimarka gibi ülkelerin ulusal birliği, sözü edilen bu dönemde sağlanmıştır. Bundan önceleri adı geçen ülkelerden herbirisi, ayrı bir otorite durumunda olan çeşitli prenslik ve feodal beyliklere ayrılıyordu. Merkantilist görüşler aynı zamanda ulusal devletleri oluşturma sürecinde kralların otoritesini artırma ve ulusal birliği destekleme amacına hizmet etmiştir.

Merkantilist felsefeye göre, dış ticaret politikasının temel amacı, hâzinenin altın stokunu artırmaktır. Bunun için de ödemeler dengesinde fazlalıklar oluşturmak gerekir. Merkantilistler altın ve değerli madenleri servetin kaynağı olarak görmüşlerdir. Onlara göre, hâzinenin altın stoku aynı zamanda ekonomik ve siyasal gücün de temelini oluşturur. O dönemler uzun süren savaşların doğurduğu büyük finansman ihtiyacı, bu düşüncelerin benimsenmesinde etkili olmuştur.

^Merkantilizm yoğun devlet müdahaleciliğine dayanan bir doktrindir. JDış ödeme fazlası oluşturup altın stoklarını artırmak üzere, iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerine yoğun devlet müdahaleciliğini zorunlu görürler.

Temel amaçları doğrultusunda izledikleri politikaları daha somut olarak şöyle belirtebiliriz: İhracatın artırılmasına birinci derecede önem verirler. Mamul mal ithalinin ise sıkı biçimde kısıtlanması öngörülür. Buna karşın, ham maddelerin ithali serbesttir. Doğal olarak bunun ifade ettiği anlam, ülkenin dışarıdan ham mad-

BÖL ÜMİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 15

de ithalinin özendirilmesi ve bunların ülkede işlenerek dışarıya mamul mal biçiminde ihraç edilmesidir.

Merkantilistler altın girişlerini artırmak için ticaret filosunun geliştirilmesine de büyük ağırlık vermişlerdir. Altın ve gümüş deniz aşın ticaret yoluyla elde edilir. Bu da güçlü bir ticaret filosunu gerektirir. Ancak, sömürgelerle olan ticaret yollarının korunması için aynı zamanda güçlü bir ordu ve donanmaya gerek vardı. Sömürgeler, Avrupa ülkeleri için hem bir ham madde ve gıda maddeleri kaynağı, hem de ana ülkenin üretimi için bir pazardı. O bakımdan sömürgelerle olan ticaretin sürdürülebilmesi, gelişmiş bir ticaret filosu ile güçlü bir ordu ve donanmaya sahip olmayı gerektiriyordu.

^Merkantilist doktrine göre dünya serveti (altın ve değerli maden stoku) sabittir. O nedenle birbiriyle ticaret yapan ülkelerin çıkarları arasında daima bir çelişki vardır. Şöyle ki ticaretten bir taraf kazançlı çıkarken, diğer taraf aynı ölçüde bir zarara uğrar. Başka bir deyişle, ticaretten tüm taraflar aynı anda kazanç elde edemez, bir tarafın sağladığı kazanç öbür tarafın uğradığı kayıp pahasına olur.

Sanayi devriminden sonra giderek Merkantilizm'in yerine liberal görüşler geçmeye başladı. Buhar gücünün üretimde kas gücü yerine kullanılmasıyla sanayi devrimi İngiltere'de ortaya çıkmıştı. Böylece kitlesel üretim el tezgâhlarının yerini aldı ve büyük fabrika kentleri doğdu. Makinalar bir araya getirilerek üretim istenildiği kadar artırılabiliyordu. Artık ekonomide sorun üretim değil, üretilen mallara pazar bulunması idi. Bu noktada Merkantilist fikirlerle bir çatışma başlamıştı. Şöyle ki, İngiltere'de gerçekleştirilen üretimin satılabilmesi için diğer dünya ülkeleri kapılarını yabancı malların ithaline açmalı idiler. İngiliz sanayiinin çarkları başka türlü dönemezdi. Bütün bunlar Merkantilizm'in koruyucu politikalarının değişmesine duyulan ihtiyacı vurgular.

Sanayideki bu gelişmeler, Smith'in ünlü Ulusların Zenginliği adlı kitabı ile düşünce alanında yankısını buldu. Böylece Smith'in çalışmalarıyla XVIII. asrın ikinci yarısından itibaren Merkantilizm, yerini Klâsik Liberalizm'e bırakmış oluyordu.

2. Klâsik Liberalizm ve Uluslararası Ticaret

Adam Smith'in Ulusların Zenginliği adlı kitabındaki görüşler aynı zamanda Klâsik Liberalizm ya da Klâsik İktisat Ekolü'nün de doğuşunu temsil eder.

Aşağıda Smith'in uluslararası ticarete ilişkin yaklaşımı "Mutlak Üstünlük Teorisi" başlığı altında somut biçimde incelenecektir. Ancak önce O'nun getirmiş olduğu Klâsik Liberalizm'in dış ticaret yönünden özellikleri ve Merkantilizm'le arasındaki farklılıkları üzerinde kısaca duralım.

Smith'in Klâsik Liberalizm'e yön veren bazı görüşleri şunlardır: Bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket ederler, yani kişiler "homo economicus"dur (ekonomik insan). Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamaz (laissez faire, laissez passer): "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler". Çünkü, bireyler kendi çıkarları peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet, ekonomik hayatta düzen sağlayan bir

16 VL USLARARASI İKTİSAT

“görünmez el” vardır (invisible hand). Bu görünmez el de fiyat mekanizmasıdır. Ekonomik hayatta düzen fiyat mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden sağlandığına göre, devletin bu amaçla ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur.

Daha önce açıklandığı gibi, Adam Smith'den önce ekonomik hayatta geçerli düşünce akımı Merkantilizm'e dayanıyordu. Smith, Ulusların Zenginliği adlı eserinde serbest ticaretin yararlarını göstererek Merkantilistler'in dış ticareti sınırlandırma konusundaki görüşlerini çürüttü. Böylece de uluslararası ticareti ilk kez bilimsel biçimde açıklamayı başardı.

Smith'e göre, toplam dünya serveti sabit değildir. Dış ticaret, uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü doğurarak dünya kaynaklarının verimliliğini artırır, böylece dünya üretimi ve refahının yükselmesine yol açar. Bu görüş açısından karşılıklı ticaret yapan iki ülke uzmanlaşma ve serbest uluslararası değişim sonucunda daha yüksek üretim ve tüketim düzeylerine ulaşarak yaşam standartlarını birlikte artırır. Dolayısıyla Smith'e göre, Merkantilizm'in uluslararası ticarete bir taraf kazanırken diğer tarafın kaybetmesi şeklindeki görüşü yanlıştır. Çünkü uluslararası ticaretten her iki taraf da kazançlı çıkar.

Smith'in açıklamalarına dayalı olan Klâsik analiz, uluslararası ticarete uzmanlaşma ve işbölümünün yararları üzerinde durmaktadır. Bu analizler, ileride belirtileceği gibi, yalnızca arz faktörlerine dayandığı için aşırı basit ve eksik bulunabilir, ama Klâsik analizlerin uluslararası ticaretin nedenleri konusundaki bilgilerimize çok önemli katkı sağladığı inkâr edilemez.

3. Uluslararası Ticaret Teorisi Analizlerindeki Standart Varsayımlar

Yukarıda da bir bölümüne değindiğimiz gibi, uluslararası ticaret analizlerinde kullanılan bazı aşırı basit ve sınırlayıcı varsayımlar vardır. Bunlar dış ticaret modellerinde adeta standart bir duruma gelmiştir. Şimdi bu varsayımlara biraz daha yakından bakalım:

-İki-ülkeli ve iki-mallı analiz modeli: Dünyada yalnızca iki ülke vardır (örneğin biri ele alman ülke diğeri onun dışındakilerin tümü) ve bu ülkeler aynı iki malı üretirler. Ayrıca, her maldan üretilen birimler homojen (türdeş) bir niteliktedir.

-Uluslararası ticarete para kullanılmaz, dış mübadeleler malın malla değişimi biçiminde gerçekleştirilir. Dolayısıyla fiyat, maliyet gibi kavramlar parasal değil, reel kavramlardır. Yani bir malın fiyatı ya diğeri bir mal cinsinden, ya da o- nun üretiminde kullanılan faktörlerin miktarlarıyla ölçülür.

-Mal veya faktörün olsun, tüm piyasalarda tam rekabet koşulları geçerlidir.

-Modellerde hükümet kesimine yer verilmez. Dolayısıyla bu modellerde gümrük tarifesi, kotalar ve dış ticaret üzerindeki öteki kısıtlamalar bulunmaz.

-Analizlerde taşıma giderlerinin de sıfır olduğu varsayılır.

-Ekonomi tam çalışma durumundadır, yani kaynakların işsiz kalması söz konusu değildir.

İki-ülkeli, iki-mallı standart dış ticaret modellerinin dayandığı bu aşırı basitleştirici varsayımlardan birçoğu, daha önce de değinildiği gibi, olayların temel

BÖL ÜMİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 17

özelliklerini kavramayı kolaylaştırmak içindir. Bunlar analizlerin daha ileri aşamalarında teker teker değiştirilecek ve yerlerine daha gerçekçi olanları konulacaktır. Ancak daha önce de belirtildiği üzere, basitleştirici varsayımlar altında varılan sonuçların birçoğu gerçek koşullar altında da geçerliliğini korumaktadır.

4. Emek-Değer Teorisi

Smith ve Ricardo'yu da kapsayacak biçimde Klâsik Ekol'e bağlı iktisatçıların değer konusundaki görüşleri "emek-değer" teorisi (labor theory of value) olarak bilinir. Bu yaklaşıma göre, bir malın maliyeti (ve talep koşullarının bulunmaması durumunda o malın fiyatı) onun üretimi için harcanan emek miktarı ile ölçülür. Diğer yandan da emek homojen (türdeş) bir üretim faktörü olarak kabul edilmiştir.

Buna göre, üretimde göreceli olarak fazla emek kullanılmışsa malın maliyeti (fiyatı) yüksek, az miktarda emek kullanılmışsa düşük olur. Bu açıklamalardan, Klâsik iktisatçıların maliyeti oluşturan öteki faktörlerin farkında olmadıklarını sanmak doğru değildir. Gerçekte, Klâsikler doğal kaynakları tanrının insanlara bir bağıışı olarak kabul ederler. Dolayısıyla bunların üretilmemiş olması, yani toplumun bunlar için bir emek harcamak gibi bir fedakârlıkta bulunmamış olmasından dolayı doğal kaynakları maliyeti oluşturan etkenlerden birisi olarak saymamışlardır.

Sermaye ise, onlara göre, biriktirilmiş ve üretim aracı biçiminde somutlaştırılmış emekten başka bir şey değildir. Başka bir deyişle, sermayeyi yaratan emektir, sermaye mallarının değeri de onların üretiminde kullanılan emekle ölçülür.

III. MUTLAK ÜSTÜNLÜK TEORİSİ

Adam Smith serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını Mutlak Üstünlük Teorisi (Theory of Absolute Advantages) ile açıklar. Buna göre, bir ülke karşı ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç ederek pahalıya üretebildiklerini dış ülkeden ithal etmelidir. Burada maliyet kavramının yalnızca homojen bir faktör olan emeği içerdiğini tekrar hatırlatalım.

Aşağıda Amerika ve Almanya ülkeleriyle A ve B malları ele alınarak mutlak üstünlükler bir örnek üzerinde gösterilmiştir.

Bir işçinin bir günde üretebildiği mallar

	<i>A malı</i>	<i>B malı</i>
<i>Amerika</i>	<i>50 birim</i>	<i>30 birim</i>
<i>Almanya</i>	<i>20 birim</i>	<i>80 birim</i>

Dikkat edileceği gibi örnek, emek-değer teorisine göre düzenlenmiştir. Diğer bir deyişle, tablodaki rakamlar ilgili ülkelerde emeğin verimliliğini yansıtır; doğal olarak maliyetler de bu rakamların tersi ile ölçülür.

Böylece verilen örneğe göre, Amerika A malının, Almanya ise B malının üretiminde uzmanlaşacaktır. Çünkü bu malların daha ucuza üretmektedirler. Diğer bir deyişle, söz konusu ülkelerde emek verimliliği (işçilerin aynı sermaye araçları

18 ULUSLARARASI İKTİSAT

ile çalışmaları durumundaki verimlilik) bu mallarda daha yüksektir. O halde, ABD Almanya'ya A malı ihraç edip bu ülkeden B malı ithal etmelidir. Böyle bir uluslararası üretim ve ticaret modeli, iki ülkenin de refahını artırır. Mutlak üstünlük teorisinin dayandığı temel ilkeler bunlardır.

Mutlak Üstünlük Teorisinin, uluslararası ticaretin nedenini bilimsel olarak açıklamada önemli bir ilerleme olduğuna kuşku yoktur. Bununla birlikte, bu teori örneğin gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret gibi, uluslararası ticaretin ancak sınırlı bir bölümünü açıklayabilir; gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticareti açıklamakta ise büyük ölçüde yetersiz kalır. O bakımdan uluslararası ticaretin gerçek temelini açıklama onuru David Ricardo'ya kalmıştır.

IV. RİCARDO'NUN KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK MODELİ

Adam Smith'ten yaklaşık kırk yıl sonra David Ricardo Mutlak Üstünlük Teorisi'ne ilişkin analizleri geliştirerek Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni (Theory of Comparative Advantages) ortaya attı.¹ Teori o derece güçlü bir yapıya sahiptir ki karşılaştırmalı üstünlüklerin bugün de uluslararası ticaretin temelini oluşturduğu kabul edilir .

Ricardo'ya göre uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Böyle bir yaklaşım ayrıca teorisin kapsamını daraltır. Çünkü mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibidir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin gerçekleştiği durumlarda mutlak üstünlük de vardır, ama bunun tersi geçerli değildir, yani karşılaştırmalı üstünlük elde edilen her durumda mutlak üstünlük bulunmayabilir.

Ricardo'nun yaptığı katkılara göre uluslararası ticaret için üzerinde durulması gereken, ülkenin bazı malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olması, yani bu mallarda mutlak üstünlük sahibi olması değildir. Tersine, önemli olan üretimdeki üstünlüklerin derecesidir. Bir ülke, diğerine göre, hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlük sahibi ise o mallarda uzmanlaşmalıdır. Başka bir deyişle, Ricardo'ya göre uluslararası ticaretin temelini mutlak değil, karşılaştırmalı

üstünlükler oluşturur.

Eğer ülke bazı malların üretiminde diğer mallara göre daha yüksek oranlarda verimli ise (maliyetleri düşük), neden daha az üstün olduğu alanlarda üretim yaparak kaynaklarını israf etsin. Bunun için en iyi politika, ilgili ülkenin karşılaştırmalı olarak etkin olduğu alanların üretiminde uzmanlaşması ve bunları ihraç ederek göreceli pahalıya üretebildiklerini diğer ülkelerden ithal etmesidir. Bunun gibi diğer bir ülke de bütün mallarda daha düşük bir verimlilik gösterebilir. Ama birinci ülkeye göre bir maldaki verim düşüklüğü öbür maldakinden daha düşük bir ölçüde olabilir. Dolayısıyla o da verimlilikteki olumsuz farkın göreceli olarak dü

¹ David Ricardo'nun ünlü eseri şudur: *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1817.

Karşılaştırmalı üstünlük teorisi yerine, ayrıca "mukayeseli avantajlar teorisi", "karşılaştırmalı maliyetler doktrini" gibi değişik isimler de kullanılır.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 19

şük bulunduğu malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir, bu malda uzmanlaşmalı ve bunu ihraç etmelidir. Ülkeler bu kurala göre hareket etmekle kıt kaynaklarını en ekonomik biçimde kullanmış ve ekonomik refahlarını maksimum düzeye ulaştırmış olurlar.

Günlük yaşamdan bir benzetme ile bu aynen şuna benzer: Bir Profesör, sekreterine göre bilgisayarda iki kat daha hızlı yazı yazabilmekte olsun. Bu durumda Profesör, iki alanda da mutlak üstünlük sahibidir. Ama profesör olarak çalışması daha avantajlı olacağından bu alanda karşılaştırmalı üstünlük sahibidir; diğer bir deyişle zamanını Profesörlüğe ayırması ve yazılarını sekreterine yazdırması daha akılcı bir davranış olur.

Karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre uluslararası uzmanlaşmanın mantığı bundan pek farklı değildir. Aslında bir ülkenin tüm mallarda diğerinden (veya diğerlerinden) üstün olması çok da gerçek dışı bir varsayım değildir. Örneğin ele alınan ülke bir büyük sanayi ülkesi, diğeri de bir az gelişmiş ülke durumundaysa, gelişmiş ülkenin tüm mallarda mutlak bir üstünlüğe sahip olması yüksek bir olasılıktır. Dolayısıyla mutlak üstünlükler açısından bu durumda ticaret olmaması gerekirken karşılaştırmalı üstünlüklere göre halâ kârlı ticaret yapılabilir.

Aşağıda, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi konusunda Ricardo'nun kendisi tarafından verilen bir örnek ele alınmaktadır. Örnekte, İngiltere ve Portekiz'in kumaş ve şarap ürettikleri ve bu ülkelerin üretim koşullarının aşağıdaki gibi olduğu varsayılmıştır:

Bir işgünü ile üretilebilen mal miktarları

	<i>Kumaş (metre)</i>	<i>Şarap (litre)</i>
<i>İngiltere</i>	<i>80</i>	<i>40</i>
<i>Portekiz</i>	<i>10</i>	<i>20</i>

Örneğe göre İngiltere her iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü gerek şarabı, gerek kumaşı Portekiz'den daha ucuza üretir. Dolayısıyla, Mutlak Üstünlük Teorisi açısından bu durumda dış ticaret yapılmamalı, İngiltere daha ucuza malettiği için, her iki malı da kendisi üretmelidir. Oysa, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre bu durumda da dış ticaret yapılabilir ve her ülke ticaretten bir kazanç sağlayabilir.

Çünkü İngiltere iki malda da mutlak bir üstünlüğe sahip olmakla birlikte, acaba bu mallardaki üstünlüklerinin derecesi aynı mıdır? Hayır. Tablodaki rakamların dikey yönde karşılaştırılmasından anlaşılacağı gibi, kumaş üretimindeki üstünlük 8 kat, buna karşılık şarap üretimindeki üstünlük 2 kattır. Bu bakımdan İngiltere kumaş üretmeli, şarabı ise Portekiz'den ithal etmelidir. Başka bir deyişle İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı (göreceli) üstünlüğe sahiptir.

Portekiz'in durumu ise bu anlatılanların tersidir. Bu ülke iki malda da İngiltere'ye göre elverişsiz bir durumdadır. Fakat göreceli maliyet yüksekliği kumaşta

20 UL USLARARASI İKTİSAT

8 misli iken, şarapta yalnız 2 mislidir. O halde Portekiz'in her iki malı birden üretmektense, şarap üretimine yönelmesi bu ülkenin yararınadır.

Görülüyor ki, bu durumda İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşır ve ihraç edeceği kumaşla ihtiyacı olan şarabı Portekiz'den karşılarsa (ya da aynı şey tersinden söylendiğinde, Portekiz şarapta uzmanlaşır ve kumaşını İngiltere'den ithal ederse), her iki ülke de dış ticaretten kazançlı çıkar.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre ülkeler arasında kârlı dış ticaret için zorunlu koşul, bu ülkelerdeki üretim maliyetlerinin (yurtiçi fiyatların) birbirinden farklı olmasıdır.

Şimdi, yukarıdaki örnekte ülkelerin yurtiçi değişim oranlarını (göreceli fiyatları) belirlemeye çalışalım. Bunun için kumaş esas alınsın. Rakamlar yatay yönde karşılaştırılırsa:

İngiltere'de iç fiyatlar, 1 birim kumaş: 1/2 birim şarap
Portekiz'de iç fiyatlar, 1 birim kumaş: 2 birim şarap'tır.

O halde bu maliyet yapısından İngiltere'de kumaşın, Portekiz'de ise şarabın daha ucuz olduğu anlaşılıyor. İki ülkede fiyatların farklılığı kârlı dış ticaretin yapılabilmesi için yeterli koşuldur. Örneğe göre İngiltere kumaşta, Portekiz şarapta uzmanlaşmaya gitmelidir.

Dış ticaretten tarafların sağlayacakları yararların ölçüsü uluslararası fiyat oranına bağlıdır. Bu oranın nasıl oluştuğu ise ülkelerin talep koşullarının da incelenmesini gerektirir. Gelecek bölümde talep koşulları ayrıntılı biçimde incelenecektir. Fakat dış ticaret yararlarının ölçüsü konusunda somut bir örnek vermek için şimdilik uluslararası fiyat oranının $1k = 2\bar{s}$ biçiminde olduğunu varsayalım. Acaba bu varsayım altında her ülkenin dış ticaretten kazancı neye eşittir? Kuşkusuz, dış ticaret kazançları ihraç malının daha yüksek dış fiyatı ile iç üretim maliyeti arasındaki farka eşit olacaktır.

Buna göre İngiltere'nin dış ticaret kazancı ihraç edilen kumaş birimi başına $2\bar{s}$ birim şarap ($1\bar{s} - 1/2\bar{s} = 1/2\bar{s}$) ve Portekiz'in kazancı ihraç ettiği şarap başına $2\bar{s}$ birim kumaş ($1k - 2\bar{s} = 1k - 2\bar{s}$)'tır. Doğal olarak toplam dış ticaret kazancı birim başına kazanç ile toplam ihracat hacminin çarpımından, oluşur.

Yukarıdaki açıklamalar dış ticaretin temelini karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı olduğunu gösteriyor. Bununla birlikte bunun bir istisnası vardır. O da bir ülkenin tüm mallarda nispi emek verimliliği üstünlüğünün (ya da karşı ülke açısından nispi emek verimsizliği oranının) aynı olması durumudur. Örneğin önceki tabloda bir işgünü ile üretilen kumaş miktarı İngiltere'de 80 birim yerine 20 birim olsaydı böyle bir durumla karşılaşılacaktı (çünkü İngiltere'nin hem kumaşta, hem de şaraptaki göreceli üstünlüğü 2 kat veya Portekiz'in nispi verim düşüklüğü iki malda da 2 olacaktır).

Bu teorik olasılığa işaret etmiş olmakla birlikte gerçekte bunun ortaya çıkma şansının çok düşük olduğunu da belirtmeliyiz. Gerçek dünyada ülkelerin çok sayıda mal ihraç ve ithal etmeleri de bunun bir kanıtı olarak değerlendirilebilir. Bu

BÖL ÜMİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 21

nun gibi, bir ölçüde karşılaştırmalı üstünlük bulunmuş olsa da taşıma giderleri gibi doğal bazı engeller de uluslararası ticaretin yapılmasını engelleyici olabilir. Ama, varsayımlar arasında da sayıldığı üzere, bu aşamada taşıma giderlerini yok varsaymaktayız.

V. RİCARDO MODELİ'NİN EKSİKLİKLERİ

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, ortaya atıldıktan yaklaşık iki asır sonrasına, yani bugüne kadar geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teoridir. Ancak geçen zaman içinde teorinin özünüyle ilgili bulunmayan bazı varsayımlarında değişme ve gelişmeler olmuştur. O bakımdan aşağıda önce Ricardo tarafından ortaya atıldığı şekliyle modeldeki bazı eksik veya aksaklıklara işaret edilecek, sonra da sırayla bunların giderilmesi yolundaki çalışmalar ve teoriye yapılan katkılar açıklanacaktır. Ricardo modelindeki bazı önemli aksaklıklar şunlardır:

a. Ricardo modeli emek-değer teorisine dayanır. Modelde maliyeti oluşturan tek etken olarak emek kabul edilmiştir. Oysa sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik faktörlerinin maliyetin dışında bırakılması, gerçekte kıt kaynak^{1,nn}

22 UL USLA RAR ASI İKTİSA T

d. Ricardo teorisi bir arz teorisidir. Bu modelde maliyet ve fiyat gibi kavramlar yalnızca arz ya da üretim koşulları tarafından belirlenir. Talep koşulları dikkate alınmış değildir. Oysa en temel bir İktisat kuralına göre fiyat arzla talep tarafından birlikte belirlenir. Dolayısıyla konunun bir yansı analize katılmış, öbür yansı ise gözönünde bulundurulmamış olmaktadır. Bu Klâsik uygulama daha, sonraki analizlerde de etkili olmuş ve bugün bile fiyattan söz edilirken yalnızca arz koşullarına yer verilmesi gibi bir alışkanlık doğurmuştur.

Ricardo modelinde talep faktörüne yer verilmediği için analizlerde kârlı ticaretin iç maliyetlerdeki (fiyatlardaki) farklılığa bağlı olduğu belirtilirken, uluslararası fiyatların gerçekte hangi düzeyde oluşacağı açıklanamamıştır. Çünkü bunun için arzın yanında talep faktörüne de yer vermek gerekir. Modelde sözü edilen fiyat kavramı yalnızca maliyetlere dayanmakta olup, taleple ilgili değildir. -o

e. Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanır. Modelde yalnızca sabit maliyetler durumu gözönüne alınmıştır. Bunun sonucu ise üretimde tam uzmanlaşmaya gidilmesi, yani kaynakların yalnızca ihraç malının üretiminde kullanılması, ithal edilebilir mallar üretiminin ise sıfıra düşürülmesidir. Oysa gerçek hayatta ülkelerin ihraç malları ile birlikte, bir miktar da ithalata rakip mal ürettiklerini görüyoruz. Yani ithalata rakip malların üretimi genellikle sıfır olmamaktadır.

Eğer Ricardo modelinin tersine, üretimde artan maliyet koşulları kabul edilecek olursa, üretimde eksik uzmanlaşma durumu ortaya çıkar. Böylece ülke hem ihraç, hem de bir miktar ithalata rakip mal üretir ve sözü edilen çelişki de ortadan kalkar.

f. Ricardo modeli statik bir modeldir. Bu modelde zaman ve değişme faktörlerinin yeri yoktur. Gerçek hayatın en temel özelliği ise sürekli bir değişim içinde olmasıdır. Modeldeki bu eksiklik özellikle kalkınma süreci içinde olan az gelişmiş ülkeleri ilgilendirir. Bu ülkeler için önemli olan bugün sahip oldukları karşılaştırmalı üstünlükler (tarım) yönünde bir uzmanlaşmaya gitmek değil, bu yapıyı sanayi ürünleri lehine değiştirmektir. Bu ise karşılaştırmalı üstünlüklerin statik değil, geleceğe dönük olarak, yani dinamik bir biçimde ele alınmasını gerektirir.

g. Üretimin aşamalara ayrılması: Ricardo modelinde bir malın üretiminin farklı aşamalara ayrılması ve her bir aşamanın, maliyeti minimuma indirmek için değişik ülkelerde yapılması üzerinde durulmuş değildir. Günün üretim teknolojisinin de bir sonucu olarak bir malın üretimindeki tüm ara aşamaların aynı ülke ve aynı üretim tesisinde gerçekleştirilmesi söz konusudur. Oysa, bugün haberleşme ve taşımacılık alanlarında yaşanan hızlı teknolojik gelişmeler dolayısıyla üretim aşamalara ayrılmış ve büyük ölçüde evrenselleşmiştir. Örneğin, otomobilin motoru bir ülkede, camı, lâstikleri, vs. başka ülkelerde yapılmakta ve montajı da yine başka bir ülkede gerçekleştirilebilmektedir. Özellikle çok uluslu işletmeler, ülkelerin üretim avantajlarından yararlanmak üzere üretim aşamalarını bu şekilde uluslararası alana yaymaktadırlar.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 23

Kısacası, günümüzde özellikle sanayi mallarının üretiminde, karşılaştırmalı üstünlüklerin yalnız nihai mal aşamasında değil, ara üretim aşamalarında da gerçekleştirilmeye çalışıldığı, bunun için de farklı üretim aşamalarının uluslararası alana kaydırıldığı görülmektedir. Başka bir deyişle bugünkü uzmanlaşma, Ricardo modelinde varsayıldığı üzere nihai mal temeline göre değil üretim aşamalarına göre yapılmaktadır.

Böylece Ricardo modelindeki belli başlı aksaklıklara değinmiş olduk. Tekrar edelim ki, bu eleştiriler karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin ana düşüncesini zayıflatmaz, çünkü bunlar daha çok ayrıntılarla ilgilidir. Nitekim daha sonra gelen iktisatçılar bu aksak varsayımların yerine daha gerçekçi olanlarını koyarak, modeli genelleştirmiş ve geliştirmişlerdir. Şimdi aşamalar halinde bu gelişmeleri inceleyelim.

VI. KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİN GEÇERLİLİK ALANI

Ricardo modelini gözden geçirdikten sonra izleyen açıklamalarla tarihsel gelişim çizgisi içinde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ndeki gelişmeler incelenecek ve son durum ortaya konulmaya çalışılacaktır. Ancak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin geçerlilik alanını değerlendirirken aşağıdaki noktaların göz önünde bulundurulması gerekir:

a. Yurtiçi talep ve ulusal üretim arasındaki farklılıklar: Bazı ülkelerde belirli malların yerli üretimi yurtiçi talebi karşılayacak düzeyde artırılamamakta ve hatta hiç yapılamamaktadır. Bazılarında ise tersine, üretim ulusal ihtiyaçların çok üzerinde artırılabilir. Bu gibi, yerli üretim açığı bulunan ülkeler bakımından iç talebi karşılamamanın tek yolu, üretim fazlası bulunan ülkelere yapılacak ithalattır.

Yerli üretimin yetersizliği sorunu özellikle tarım ürünleri için söz konusudur. Çünkü bu ürünler genellikle toprak ve iklim koşulları yönünden belirli özellikler gerektirir. Dolayısıyla bunlara sahip olmayanlar ilgili malları üretmez ve bunları ancak söz konusu faktörlere zengin olarak sahip ülkelere ithal etmek zorunda kalırlar. Aynı özellik madenler için de geçerlidir. Örneğin bir kısım ülkeler, yeterli petrol rezervine sahip bulunmadıklarından petrol ithalatçısı iken, zengin rezerve sahip olanlar ihracatçısı durumundadır.

Bunun gibi, gerekli teknoloji veya yetişkin işgücüne sahip olmamak da özellikle sanayi ürünleri ticareti alanındaki etkili faktörlerden birisidir. Bazan da asıl sorun teknoloji veya teknik eleman yokluğu değil, ülkede ilgili sanayinin henüz kurulmuş olmamasıdır. Bu da az gelişmiş ülkelerin genel özellikleri arasında yer alır. Dolayısıyla bu ülkeler fiyat veya kalite gibi faktörlerle ilgili olmaksızın ürete- medikleri bu tür ürünleri, o alanda gelişmiş endüstrilere sahip ülkelere ithal etmek durumundadır.

b. Mal niteliklerindeki farklılıklar: Aynı endüstri dalında faaliyet gösterecek de çeşitli ülkelerde, çeşitli firmalar tarafından üretilen mallar arasında görünüş, kullanım veya yapılaş bakımından farklılıklar vardır. Aynı ayrı finallerce üretilen bir malın değişik modelleri arasında önemli sayılacak fiyat farkı da bulunmaya

24 ULUSLARARASI İKTİSAT

bilir. Örneğin Japon yapımı Suzuki otomobilleri ile, Fransız yapımı Renault otomobilleri arasında önemli bir fiyat farkı bulunmayabilir. Ama insanlar bunlardan zevklerine uygun buldukları birisini ya da diğerini kullanırlar.

Dolayısıyla fiyat farkı önemli olmamakla birlikte aralarında önemli kalite farklılıkları bulunan mallar üzerindeki ticareti dar anlamda karşılaştırmalı üstünlüklerle açıklama olanağı yoktur. İlerde göreceğimiz gibi, özellikle sanayi malları üzerindeki ticareti açıklamakta talep koşullarındaki farklılıklara yer veren teorilere (Tercihlerde Benzerlik ve Monopolcü Rekabet Hipotezi gibi) gerek vardır.

c. Fiyat farklılıkları: Bir grup mal ise çeşitli ülkelerdeki firmalar tarafından üretilmelerine karşın, aralarında önemli bir kalite farklılığı bulunmamaktadır. Bu gibi homojen (türdeş) ürünler arasından hangisinin satın alınacağını belirleyen temel faktör bunların fiyatlarıdır. Dolayısıyla karşılaştırmalı üstünlük teorisi daha çok bu tür homojen malları kapsamaktadır.

Bununla birlikte, kalite farklılığı bulunan mallarda zevk ve tercihler ağırlık taşıırken bu, fiyat farkının önemsiz olduğu anlamına gelmez. Eğer tüketici açısından fiyat farkı, kalite farklılığını bastırarak kadar büyükse, tüketici kalite farkını göz ardı ederek yine de fiyatlara göre hareket edebilir. Kısacası, uluslararası ticarete fiyat farkı kadar, zevk ve tercihlerdeki farklılıkların da üzerinde durulması gerekir. Nitekim daha yakın tarihlerde geliştirilen Tercihlerde Benzerlik Hipotezi ve Monopolcü Rekabet Hipotezi gibi teorik açıklamalarda bu faktör üzerinde ağırlıkla durulmaktadır.

YÁ. FIRSAT MALİYETİ

Klâsik Teori'ye yöneltilen eleştirilerden birisi, yukarıda gördüğümüz gibi bu teorinin, emek-değer teorisine dayanması ve emeğimde homojen bir üretim faktörü olarak kabul etmesiydi. Gerçekte maliyet, emekten başka sermaye, doğal kaynaklar, girişimcilik faktörlerini ve bunların farklı türlerini de kapsar.

Daha sonra gelen Neo-Klâsik İktisatçılar emek maliyeti yerine tüm faktörleri kapsayan “fırsat maliyeti” (opportunity cost) kavramını koyarak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin bu eksiğini gidermişlerdir. Bu düzenleme ile Ricardo modelinin özüne dokunulmuş değildir, ama ona daha gerçekçi bir nitelik kazandırılmıştır.

Bir malın fırsat maliyeti, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir. Buradan görüleceği gibi, fırsat maliyeti teorisinde kaynakların tam çalışma düzeyinde kullanıldığı varsayılır. Çünkü ancak bu durumda, bir malın üretimini artırmak için gerekli kaynakları sağlamak üzere başka malların üretimini kısmak gerekir. Diğer bir deyişle, öteki endüstrilerde üretimin kısılması ile serbest

²Fırsat maliyeti kavramı ilk kez 1930'larda Gottfried Haberler tarafından ortaya atılmıştır.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 25

birakılan kaynaklar üretimi artırılmak istenen endüstride kullanılabilir.* Görüleceği gibi, burada üretim artışında Klâsiklerin yaptıkları gibi, yalnızca şu veya bu faktör değil, gerçek hayatta kullanılan bütün faktörler ve bunların farklı türleri dikkate alınmış olmaktadır. Bu da Ricardo modelinde varolan, yukarıda değindiğimiz boşluğun doldurulması demektir.

Birden fazla faktörün üretime katıldığı kabul edilince ülkeler arasında teker teker faktör verimliliği yönünden karşılaştırma yapmak da olanaksızlaşır. Çünkü tüm faktörler üretimde birlikte kullanılırken (bu faktörlerin kendi içinde homojen oldukları kabul edilse bile), söz gelimi emeği sermaye ve doğal kaynaklardan ayırarak, ya da sermayeyi diğerlerinden soyutlayarak bunların her birinin verimliliği ortaya konulamaz. Yapılan üretim, kullanılan faktörlerin ortak katkılarının bir sonucudur. O bakımdan teker teker faktör verimliliği değil, ancak kaynakların birlikte verimliliği ölçülebilir.

Bu açıklamalar fırsat maliyetleri durumunda, Ricardo modelinde olduğu gibi bireysel faktör verimliliklerinin karşılaştırılması ile uluslararası uzmanlaşmanın belirlenemeyeceğini ortaya koyuyor. O halde, fırsat maliyetleri ile karşılaştırmalı üstünlükler nasıl belirlenebilir?

Değinen bu güçlüğü yenmek için verimlilik yerine, bu kavramın tersi olan üretim maliyeti ele alınabilir. Fırsat maliyetleri yaklaşımına göre üretim mali- jeti, bir birim mal üretmek için gerekli olan kaynakların toplamına eşittir. Fiziki bakımdan farklı olan bu kaynakları toplamak için de emek, sermaye ve doğal kaynak gibi faktörlerin her birinden kullanılan miktarlar yerine parasal değerler dikkate alınır. Böylece, Ricardo'nun emek verimliliği tablosu yerine şimdi her ülkenin kendi ulusal parası ile ölçülen ve fırsat maliyetlerini yansıtan yeni bir tablo elde edilmiş olunur. Buna göre, karşılaştırmalı üstünlükler açısından Ricardo modelini açıklamak üzere verile,» tablo ile fırsat maliyetlerini yansıtan tablodaki rakamların yorumunun birbirinin tersi olduğunu gözden uzak tutmamak gerekir

Bu anlatılanları örnekle göstermek için Türkiye ve Amerika'yı ele alalım ve bu ülkelerde çelik ile buğday üretildiğini varsayalım. İki ülkede ulusal paralar cinsinden iç fiyatlar şöyle olsun**:

*

Burada tam çalışma varsayımı yapılmazsa ne olur sorusu akla gelebilir. O taktirde, üretim artışı boş duran kaynaklarla gerçekleştirileceği için başka malların üretimini kısmak gerekmez, dolayısıyla üretimi artırılan malm fırsat maliyeti sıfır olur. Fırsat maliyeti, bu özellikleriyle muhasebedeki gerçek parasal ödemeleri içeren maliyet kavramından farklıdır. İktisat'ta kullanılan maliyet kavramı fırsat maliyetleri tanımına dayanır.

Burada malm fiyatının yalnızca kullanılan faktörlerin fiyatından oluştuğu varsayılıyor. Yani, fiyat içinde vergi, komisyon, taşıma gideri, vs. gibi etkenlerin yeri yoktur. Faktör fiyatlarının da onların göreceli kıtlık derecelerini yansıttığı kabul ediliyor. Yukarıda değinen standart varsayımlar arasında devlet müdahalesinin, taşıma giderlerinin yokluğu ve tüm piyasalarda tam rekabet koşullarının geçerli olduğu koşulların yer almıştı. Bu varsayımların sonucunda fiyatlar tam olarak reel üretim maliyetlerini yansıtacak ve bunda herhangi bir sapma söz konusu olmayacaktır.

26 ULUSLARARASI İKTİSAT

	<i>Ulusal paralarla iç fiyatlar</i>	
	<u><i>Çelik</i></u>	<u><i>Buğday</i></u>
<i>Türkiye</i>	<i>10TL</i>	<i>1TL</i>
<i>ABD</i>	<i>1\$</i>	<i>1\$</i>

Fiyatlar farklı para birimlerine bağlı olduğundan bunları karşılaştıranlayız. Ama aynı ülke içinde bir malın fiyatını temel alıp öteki malların fiyatlarını o mal cinsinden ifade edebiliriz. Parasal fiyatlara karşılık bu tür fiyatlara nispi fiyat (veya reel fiyat) denildiğini biliyoruz. Bunun gibi ikinci ülkede de aynı malm fiyatı temel alınarak nispi fiyatlar hesaplanırsa, iki ülkedeki fiyatlar birbiriyle karşılaştırılabilir duruma gelir. Bunu yaptığımızda aşağıdaki tabloda görülen nispi fiyat yapısını elde ederiz:

Türkiye, 1 birim çelik: 10 birim buğday
ABD, 1 birim çelik: 1 birim buğday

Bu fiyatlar bize fırsat maliyetlerini gösteriyor. Örneğin, Türkiye'de çeliğin fiyatının 10 birim buğdaya eşit olması demek, 1 birim çelik üretmek için buğday üretiminde kullanılan kaynakların 10 katının gerekmesi demektir. Böylece ülkeler arasında maliyetleri veya onun tersi olan verimliliği karşılaştırmalı olarak göstermek için ortak bir ölçü elde etmiş oluruz. Bu karşılaştırma sonucuna göre de ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapıları kolayca belirlenebilir.

Yukarıdaki örnekte ülkelerin üretim maliyetlerinin (fırsat maliyetleri) birbirinden farklı olduğu görülüyor: Amerika'da çelik, Türkiye'de ise buğday göreceli olarak ucuz mallardır. Demek oluyor ki, Türkiye buğdayda, Amerika ise çelikte karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir, o nedenle de bu mallarda uzmanlaşmaya gitmelidirler.

Kısacası, analizlerde emek maliyetlerini çıkartıp yerine fırsat maliyetleri kavramını koyduğumuzda, karşılaştırmalı üstünlüklerin yorumunda herhangi bir değişiklik olmamaktadır. Tüm değişiklik maliyetlerin nasıl ölçüleceği ile ilgilidir ki bu da hiçbir şekilde teorinin özünü etkilemez.

VIII. ÜRETİM-MALİYET İLİŞKİLERİ

Daha önce de değinildiği gibi, Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi sabit maliyetlere dayanır. Oysa sabit maliyetler özel bir durumdur. O bakımdan uluslararası ticaret teorisi analizlerinin maliyetlerle ilgili tüm durumları kapsayacak biçimde geliştirilmesi gerekir. Bu konu aşağıda ele alınacaktır.

Üretim hacmindeki değişme İİ6 üretim maliyetleri arasındaki ilişkilerin niteliği üç ayrı şekilde olabilir. Birincisi, üretimin değişmesine karşın maliyetlerin sabit kalmasıdır. Buna üretimde “sabit maliyetler” koşulu adı verilir. İkincisi, üretim hacmi genişlerken maliyetlerin artmasıdır. Buna da “artan maliyet” ilişkisi denir. Nihayet üçüncüsü, üretim artarken maliyetlerin azalması durumudur ki buna da “azalan maliyet” koşulu adı verilir.

BÖL ÜMİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 2 7

Maliyet ve verimlilik (productivity) kavramları birbirlerinin tersi olduklarına göre, yukarıdaki ilişkiler verimlilik açısından sırasıyla, sabit verimler, azalan verimler ve artan verimler biçiminde de ifade edilebilir.

Üretimde sabit maliyetler, bir endüstriden başka birine aktarılan kaynakların her iki kesimde de aynı derecede verimli olmalarını ifade eder. Sabit fırsat maliyetleri şu iki durumda ortaya çıkabilir: (a) Üretim faktörlerinin birbiri yerine tam ikame edilebilir (perfect substitutes) olmaları, ya da iki malm üretiminde sabit o- randa kullanılmaları, (b) bir faktörün bütün birimlerinin homojen veya aynı kalite- lise olması. Bu koşullar altında kaynaklar iki malm üretiminde de aynı derecede etkindirler, yani bir malm üretiminden çekilip öteki malın üretiminde kullanıldıklarında verimde herhangi bir düşüş ortaya çıkmaz.

Sabit fırsat maliyetleri varsayımının doğal sonucu üretimde “tam uzmanlaşma” (complete specialization)’dır. Çünkü, örneğin açık ekonomi koşullar altında buğdayın dünya fiyatları iç fiyatlardan yüksek olunca Türkiye’de kaynaklar buğday üretimine aktarılır. Ancak buğday üretimine kaydımları her yeni kaynak öncekilerle aynı ölçüde verimli olduğundan, kaynak aktarımında hiçbir engelle karşılaşmaz ve bu işlem sürüp gider. Sonuçta ise Türkiye’deki tüm kaynaklar buğdayda toplanmış ve çelik üretimi ise sıfıra düşmüş olur. Bu durum tam- uzmanlaşmayı ifade eder. Daha önce de değindiğimiz gibi, Ricardo^modeli sabit maliyetlere dayandığı için böyle bir tam uzmanlaşma ile sonuçlanır.

Eğer kaynaklar bir kesimden diğerine aktarıldıkça her yeni kaynak üretime bir öncekinden daha az katkı sağlıyorsa, üretimde artan maliyet (veya azalan verim) koşulları geçerlidir. Çoğalan fırsat maliyetleri şu gibi nedenlerden ortaya çıkmış olabilir: (a) Üretim faktörleri homojen değildir (bir faktörün tüm birimlerinin özdeş veya aynı kalitede olmaması), (b) Üretim faktörleri tüm malların üretiminde aynı sabit oranda ya da aynı yoğunlukta kullanılmamaktadır.

Faktör birimleri arasında kalite farkının bulunması durumunda, üretimi artırmak için diğer malm üretimi kısıtlı kaynaklar bu alana toplandıkça her defasında kalitesi daha düşük kaynak kullanmak gerekecektir.

Faktörlerin üretimde ne oranda kullanılması gerektiği ise teknoloji tarafından belirlenir. Bazı mallar emek, bazı mallar da sennaye yoğun yöntemlerle üretilirler. Örneğin çelik üretimi daha çok sermayeye, buğday üretimi ise daha çok toprağa ihtiyaç gösterir. O bakımdan sözgelimi, Amerika’da buğday üretimi kısıtlı kullanılan bu kaynaklar çelik endüstrisine aktarıldıkça aitan ölçüde toprağın çelik üretimine yaptığı katkı azalma yönünde değişir. Çünkü çeliğin üretim teknolojisi daha çok sermaye gerektirir; belki sınırlı ölçüde toprak sennayenin yerine ikame edilebilir, ama bu ancak verimlilikte düşme veya maliyetlerde artma pahasına gerçekleşebilir.

Kısacası, çoğalan fırsat maliyeti koşulları altında ülkenin, bir malm üretimini artırabilmek için gerekli kaynakları serbest bırakmak üzere öbür malm üretiminden her defasında artan miktarlarda vazgeçmesi gerekecektir.

28 UL USLARARASI İKTİSA T

Artan maliyet varsayımının sonucu genellikle “eksik uzmanlaşma”dır (incomplete specialization). Üretimdeki uzmanlaşmanın eksik kalmasının nedeni üretimdeki artış dolayısıyla içindeki üretim maliyetlerinin (iç fiyatların) giderek artması ve bir noktada dünya fiyatlarına eşitlenmesidir.

Azalan maliyetler durumunda ise aktarılan her kaynağın üretimde sağladığı artış bir öncekinden daha fazladır. Verimlilikteki bu artışlar iktisatta içsel ve dışsal tasarruflar, ya da ölçek ekonomileri ile açıklanır.

İçsel tasarruflar üretim hacmindeki artış dolayısıyla firma içinden kaynaklanan olumlu etkilerdir. Örneğin, küçük firmalarda bazı makineler eksik kapasitede çalıştırılır, bu da birim maliyetleri yükseltir. Üretim hacminin genişletilmesi optimum üretim ölçğine ulaşılmasına neden olarak maliyetlerde düşüş doğurur. Ayrıca, üretim hacminin gelişmesi, işçilerin “iş yaparak öğrenme”lerine ve uzmanlık kazanmalarına neden olur. İşletmenin büyümesi yönetimde de etkinliği artırıcı bir faktördür. Böylece mesleki yöneticiler kullanmak ve en gelişmiş yönetim bilgilerini işletmeye uygulamak olanağı doğar. Bütün bunlar firma içi etkiler dolayısıyla maliyetlerin düşmesine neden olan faktörlerin bazılarıdır.

Dışsal ekonomiler ise bir işletmenin sırf kendi üretim hacminden değil, aynı zamanda onun bağlı olduğu endüstrinin bir bütün olarak genişlemesinden dolayı da ortaya çıkan etkilerdir. Örneğin yeni kurulan bir endüstri dalı geliştikçe ihtiyaç duyulan hammadde, ara mallar, nitelikli insan gücü gibi faktörler daha kolay ve daha ucuz bir şekilde sağlanabilir ve bütün firmalar bundan yararlanırlar.

Uygulamada azalan maliyetler birçok endüstri dalında önemli bir yer tutmakla birlikte, üretim hacmi genişledikçe maliyetlerin sürekli olarak azalacağını kabul etmek gerçekçi değildir. Çünkü maliyetlerde düşüşü sağlayan faktörler genellikle belirli bir üretim hacmine ulaşıldıktan sonra tersine dönerler. Dolayısıyla yeni bir endüstride üretim hacmi genişledikçe maliyetlerin bir noktaya kadar azalan, sonra sabit kalan, daha sonra ise artan bir eğilim göstermesi daha gerçekçidir.

A. DÖNÜŞÜM EĞRİLERİ

Üretim-maliyet analizlerini grafikte göstermek için iki ülkeden birinin Türkiye, diğerinin Amerika olduğunu ve bu ülkelerin tarım ve sanayi ürünü diye iki mal ürettiklerini varsayalım. Böyle bir ayınm tamamen öğretici amaçlar için yapılmıştır. Başka ülkeler ve başka mallar ele alınabileceği gibi, gerçeklerinin yerine semboller de kullanılabilir.

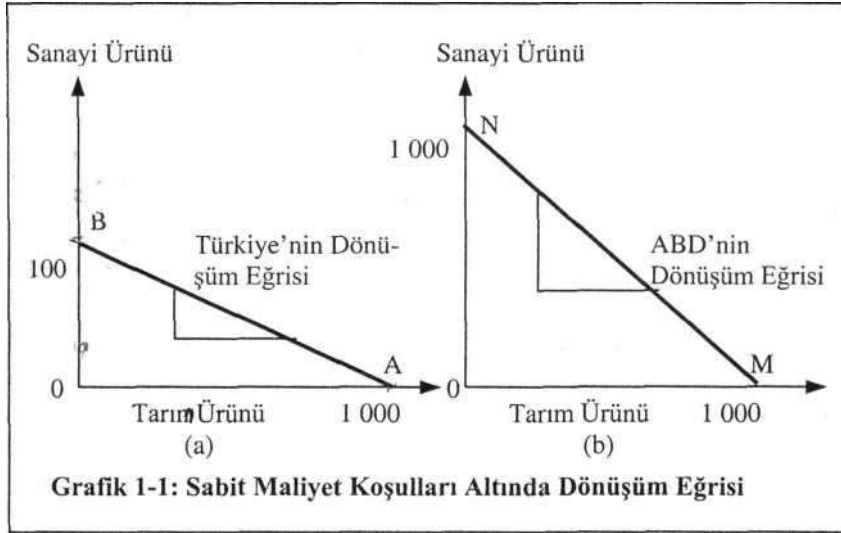
Bir ülkenin, veri teknoloji ve tam çalışma koşulları altında sınırlı kaynaklarıyla üretebileceği mal bileşimlerini gösteren eğriye “dönüşüm eğrisi” (transformation curve) veya “üretim olanakları eğrisi” (production possibilities curve) adı verilir. Uluslararası ticaret teorisinde bu eğrilerin önemli bir yeri vardır. Fırsat maliyetleri geometrik olarak en açık biçimde dönüşüm eğrileriyle gösterilebilirler. Aşağıda önce sabit, sonra da çoğalan ve azalan maliyet koşulları altında dönüşüm eğrileri ele alınacaktır.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 29

B. SABİT MALİYETLER VE DIŞ TİCARET

Sabit maliyet (verim) koşulları altında üretim olanakları eğrisi düz bir doğru şeklinde olur. Grafik 1-1(a)'da görüldüğü gibi eğer Türkiye, tüm kaynaklarını tarımda çalıştırırsa 1.000 birim tarım ürünü elde eder, sanayi malının üretimi ise sıfırdır. Bu durum grafikte A noktasıyla gösterilmiştir. Tersine, eğer tüm kaynaklar sanayi kesiminde toplanırsa 100 birim sanayi ürünü (tarım ürünü sıfır) üretilebilir, bu da B noktasıdır. A ile B arasındaki noktalar ülkenin her iki maldan birlikte üretebileceği miktarları gösterir. Bu noktaların birleştirilmesi dönüşüm eğrisini verir.

Grafikteki AB dönüşüm eğrisinin eğimi, tarım ürününün sanayi ürünü cinsinden (tersi de sanayi malının tarım ürünü cinsinden) fiyatını gösterir. Bu da OB uzunluğunun OA'ya oranıdır. Ele aldığımız durumda AB doğrusunun eğimi (iç fiyatlar oranı) $1/10$ 'a eşittir. Yani bir birim tarım ürünü sanayi ürününün onda bir birimine mal oluyor. Üretim olanakları eğrisinin düz bir doğru şeklinde olması, bu maliyet oranının değişmemesinin bir sonucudur. Örneğin A noktasında bir birim sanayi ürünü elde etmek istediğimizde on birim tarımsal mal üretiminden vazgeçmek gerekir. İkinci bir birim sanayi ürünü için tarımsal üretim yine on birim kısaldır. Bunun gibi, ne miktar sanayi ürünü üretmek istersek isteyelim, her yeni birim için vazgeçeceğimiz tarım ürünü hep 10 birim olarak sabittir.



Grafik 1-1: Sabit Maliyet Koşulları Altında Dönüşüm Eğrisi

Sabit fırsat maliyetler, bir kesimde üretimi kısıp diğer kesime aktarılan kaynakların o kesimdeki üretime yaptığı katkıda bir değişme olmaması durumudur. Bunun nedenleri yukarıda değinildiği gibi, bir faktörün tüm birimlerinin aynı veya eş kalitede olması ve faktörlerin tüm malların üretiminde aynı bir sabit oranda kullanılması ile açıklanabilir.

Grafik 1-1 (b) üzerinde de Amerika'nın üretim olanakları eğrisi gösteriliyor. Bu da düz bir doğru şeklindedir. Ancak Amerika'nın sahip bulunduğu üretim fak

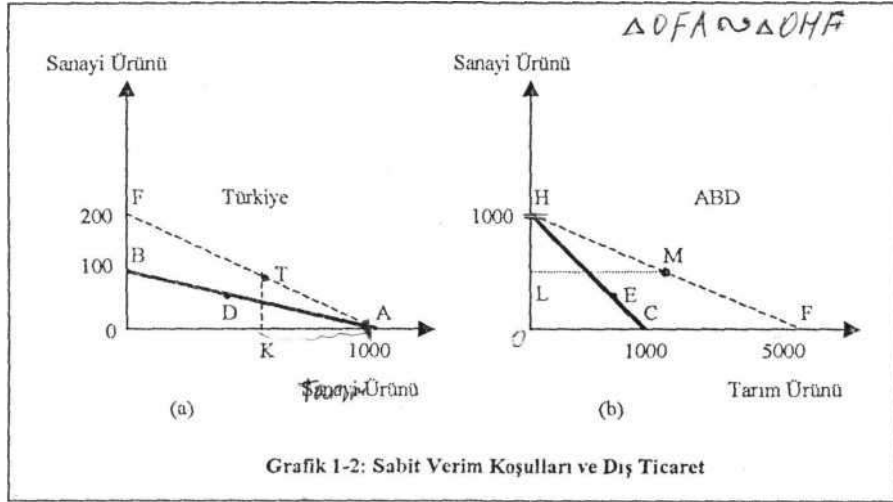
30 ULUSLARARASI İKTİSAT

törleri stokunun mutlak büyüklüğü dolayısıyla dönüşüm eğrisi daha yüksek noktalardan geçer. MN doğrusunun eğiminden anlaşılacağı gibi, Amerika'da iç fiyat (yurtiçi değişim) oranı 1 'dir. Diğer bir deyişle, 1 birim tarım ürünü için gerekli kaynaklarla 1 birim sanayi ürünü elde edilebilmektedir.

O halde grafikte dönüşüm eğrilerinin eğiminden tanım ürününün Türkiye' de, sanayi ürününün ise ABD'de daha ucuz mallar olduğu anlaşılıyor. Dolayısıyla uluslararası ticaretin başlaması için gerekli koşul sağlanmış olmaktadır. Her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malı iç maliyet oranına göre daha yüksek bir uluslararası fiyattan ihraç ederek dış ticaret yapmak isteyecektir.

Teorik analizlerde uluslararası fiyatların belirlenmesi ülkelerin talep koşullarına bağlıdır. Bu konu gelecek bölümde incelenecektir. Ancak burada şu noktayı belirtelim ki, iki ülkeli modelde uluslararası ticaretin iki taraf bakımından da kârlı olabilmesi için uluslararası fiyat oranının (dış ticaret hadleri) bu ülkelerin iç maliyet oranları arasında bulunması gerekir. Çünkü ihraç malını, yurtiçi üretim maliyetf ile aynı veya onun altında bir fiyattan satmak ilgili ülkeler için kârlı değildir.

Dönüşüm eğrilerini kullanarak dış ticaretin ülkelere yararlarını göstermek üzere, iç maliyet oranları arasında herhangi düzeyde bir ticaret haddi doğrusu alalım ve bu doğruyu dönüşüm eğrileri ile birlikte grafikte gösterelim. Dış ticaret hadlerini temsil eden doğrular, dönüşüm eğrilerinin ihraç mallarını gösteren (ucuza üretilen mallar) eksenleri kestiği noktalardan çizilmiş olsunlar. Böylece Grafik 1 -2 de aynı fiyatları ifade eden FA ve HF doğruları (birbirine paralel) elde edilir.



Kapalı ekonomi durumunda ülke ancak ürettiği kadar mal tüketebilir. Yani tüketimin dönüşüm eğrisinin dışına çıkmasına olanak yoktur. Oysa uluslararası ticarete açıldıktan sonra Türkiye FA, ABD de HF doğrular üzerinde yer alan her

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 31

hangi bir mal bileşimini tüketebilmektedirler. Bu miktarların dönüşüm eğrisi üzerindeki mal bileşimlerine göre daha yüksek olmalarından dolayı, dış ticaret her iki ülkenin refahını doğrudan artırmış olmaktadır. Nitekim Adam Smith'in mer- kantilistlere karşı serbest ticaretin yararları konusunda savunduğu görüş de budur.

Bu düşünceyi biraz daha açalım. Örneğin Türkiye'yi ele alalım. Bu ülke kapalı ekonomi durumunda dönüşüm eğrisi üzerinde bulunan D noktasının temsil ettiği tarım ve sanayi malları bileşimini üretip tüketmekte olsun. Doğaldır ki FA gibi, BA ya göre daha yüksek bir uluslararası tarım ürünü fiyatından Türkiye uluslararası ticarete açılmaya istekli olacak ve sonuçta tarımda tam uzmanlaşacaktır. Böylece üretim dengesi D den A ya kayar.

Diğer yandan ülke, şimdi ürettiği tarım ürününün bir bölümünü, bu yüksek uluslararası fiyattan sanayi ürünü ile değiştirerek FA üzerindeki bir noktada yer alan mal bileşimlerini tüketebilecektir. Bu miktarlar ise kapalı ekonomi durumunda tüketilebilecek miktarların (AB doğrusunun üzerindeki bileşimlerin) dışındadır. Örneğin açık ekonomideki tüketici denge noktası T ise, Türkiye FA dış ticaret hadlerinden (uluslararası fiyat oranı) KA kadar tarım ürünü KT kadar sanayi ü- rünü ile değiştirebilecektir (yani KA kadar ihracat karşılığı KT kadar ithalat yapabilir). Tüketici dengesini yansıtan T noktasından eksenlere birer dikme indirilirse, bu noktada tüketilen tarım ve sanayi mallarının (sırasıyla OK ve KT) kapalı ekonomi durumunda tüketilen D noktasındaki bileşimden daha yüksek olduğu görülür.

ABD için durum bu anlatılanların benzeridir. Bu ülke HF ticaret hadlerinde sanayi malı üretiminde tam uzmanlaşmaya gitmiş (H noktası) ve tüketimini E noktasından M noktasına yükseltmiştir. Bu noktada kapalı ekonomideki denge noktasına göre her iki maldan da daha fazla tüketilmektedir.

Görüldüğü gibi, FA (=HF) uluslararası fiyat oranından dış ticarete açılmakla her ülke, kapalı ekonomi durumunda ulaşamayacağı miktarlarda mal tüketme olanağına sahip olmaktadır. Bu ise aynı anda iki tarafın da dış ticaretten yarar sağlaması anlamına gelir.

C. ÇOĞALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET

Yukarıda yapılan sabit maliyet koşullarına ilişkin analizler, değişen maliyet durumlarının incelenmesine de yardımcı olur.

Önce çoğalan maliyetleri (azalan verimler) ele alıyoruz. Kaynakların her malda aynı derecede etkin olmaması nedeniyle, bir alanda uzmanlaşmaya gidilirken belirli noktadan sonra “azalan verimler kanunu”nun işleyişi kaçınılmaz olur. Bu da daha önce değinildiği gibi, her yeni aktarılan kaynağın aynı kalitede olmaması veya her malın üretiminde aynı sabit faktör kullanım oranının geçerli olmamasının bir sonucudur. Çoğalan maliyetler özellikle tarım kesiminde etkilidir. Kaynakları sanayi kesiminden çekip tarıma yatırdıkça, üretimdeki artış bir süre sonra giderek çoğalan maliyetlerle gerçekleştirilebilir. Çünkü, öteki faktörler toprak kadar tarımsal üretime elverişli değildir.

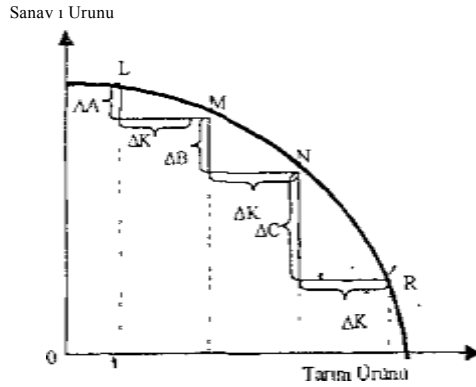
32 UL USLARARASI İKTİSA T

Çoğalan maliyet koşulları altında dönüşüm eğrisi Grafik 1-3'de gösterilmiştir. Bu durumda dönüşüm eğrisi orijine göre içbükeydir. Ülke, tanıda uzmanlaşırken üretilen her yeni tanm ürünü için sanayi malından giderek artan miktarlarda vazgeçmek zorunda kalır. Tersine, eğer sanayi kesiminde uzmanlaşmaya gidilirse, bu kez de sanayi malından üretilen her birim artış için tanmsal malın üretimini artıran miktarlarda kısmak gerekecektir. O nedenle üretim olanaklarının sınıırı artık bir doğru şeklinde değil orijine göre "içbükey" bir eğri durumundadır.

Eğri üzerindeki her noktada maliyetler farklıdır. Çünkü bir malın maliyeti, onun üretimini bir birim artırmak için diğer maldan vazgeçilen miktara (fırsat maliyeti) eşittir. Bu ise her noktada değişmektedir. Grafikte bu özellik açıklıkla görülüyor. Örneğin başlangıçta ülkenin L noktasında bulunduğunu ve tanm alanında uzmanlaşılacağı varsayalım. Tanmsal mal üretimini bir birim ($AK=1$) artırmak için sanayi malından AA miktarda vazgeçmek gerekir. Demek oluyor ki, AA/AK tanm ürününün sanayi malı cinsinden maliyetini, ya da o malla arasındaki yurtiçi değişim oranını gösterir. Bu oran ise üretim olanakları eğrisinin o noktadaki eğimine eşittir ve buna sanayi ürününün tanm ürününe (ya da tersine tanmdan sanayiye) "marjinal dönüşüm oranı" (marginal rate of substitution) denir.

İkinci bir birim tanm ürünü elde edilmek istendiğinde, M noktasında görüleceği gibi, sanayi malının üretimini AB kadar kısmak gerekecektir. Dolayısıyla üretilen ikinci birimin fırsat maliyeti AB/AK olur ki, bu oran birinciden daha büyüktür. Bu süreç boyunca her yeni birimin maliyeti giderek artar.

Nitekim grafikte L'den R'ye doğru hareketle dönüşüm eğrisinin eğimindeki artış ($AA/AK < AB/AK < \dots$) bu durumu yansıtır.



Grafik 1-3: Çoğalan Maliyetleri e Dönüşüm Eğrisi

Ülke dış ticarete henüz açılmışken, dönüşüm eğrisi üzerindeki herhangi bir noktada görülen mal miktarlarını üretebilir. Fakat ne miktar üretim yapmışsa tüketim de zorunlu olarak bu miktarlarla sınırlıdır. Dış ticarete açık toplumlarda üretim

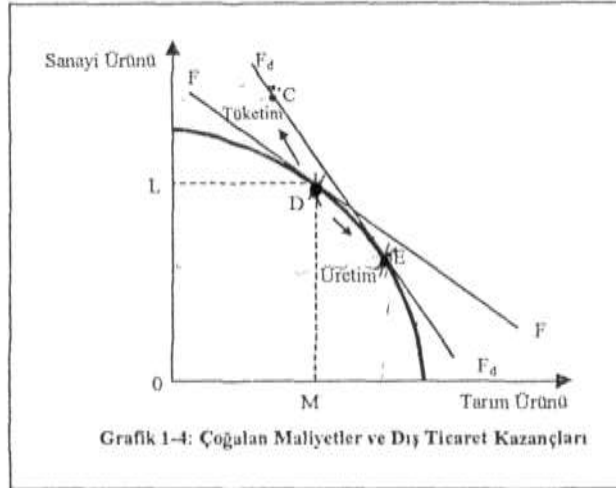
BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 33

yine dönüşüm eğrisi üzerinde bulunacaktır. Fakat üretimin bir kısmı dünya fiyatlarından yabancıların malları ile değiştirilerek dönüşüm eğrisinin dışında yer alan bir noktayı gösterdiği mal miktarlarını tüketme olanağı vardır. Dış ticaretin kapalı ekonomiye göre daha kârlı olmasından bu anlaşılır.

Şimdi, Türkiye'yi ele alarak çoğalan maliyet koşulları altında uluslararası uzmanlaşma konusundaki açıklamalarımızı sürdürüelim. Ancak tekrar hatırlatmak gerekir ki talep koşullarının yer almadığı bu durumda fırsat maliyetleri ile ilgili malın yurtiçi fiyatı aynı olacaktır. Diğer bir deyişle, fiyatlar yalnızca arz faktörlerince belirlenmiş olmaktadır.

Grafik 1-4'de Türkiye'nin kapalı ekonomi durumundaki üretim ve tüketimi, dönüşüm eğrisi üzerindeki D noktasında olsun. Bu noktada tarım ürününün sanayi ürünü fiyatı, yani iç fiyatlar, o noktada dönüşüm eğrisine teğet olan FF doğrusunun

eğimine eşittir



Grafik 1-4: Çoğalan Maliyetler ve Dış Ticaret Kazançları

Türkiye'nin F_dF_d gibi bir dünya fiyatından dış ticarete açıldığını varsayalım. Söz konusu F_dF_d doğrusunun eğiminden, tarım ürünlerinin (sanayi ürünleri cinsinden) dünya fiyatının, bunların yurt içi fiyatından (değişim oranından) daha yüksek olduğu anlaşılıyor. Bu durumda Türkiye'de üreticiler, doğal olarak tarımsal üretimi artıracak, sanayi malı üretimini ise kısıcaklardır. Başka bir deyişle, üretim olanakları eğrisi üzerinde sağa ve aşağı doğru hareket edeceklerdir. Bu hareket nereye kadar sürer?

Hiç kuşkusuz, tarım ürününde yapılan her artıştan elde edilen gelir, sanayi üretiminin kısılması dolayısıyla uğranılan kayıptan daha büyük olduğu sürece, kaynaklardaki aktarma da sürdürülür. İkisinin birbirine eşitlendiği noktada bu süreç de durdurulur. Geometrik olarak bu nokta, dönüşüm eğrisi eğiminin, F_dF_d dünya fiyat doğrusunun eğimine eşitlendiği E noktasıdır. Bu noktanın gösterdiğinden daha ileri derecede bir uzmanlaşmaya gitmek ülkenin yararına değil, zarandır.

34 VL USLARARASI İKTİSA T

Çünkü, her yeni tarım ürününün sağlayacağı değer artışı, onu üretmek için vazgeçilen sanayi ürününün değerinden daha küçüktür. Kuşkusuz piyasa ekonomisinin geçerli olduğu toplumlarda kaynak aktarımını sağlayan faktör kâr maksimizasyonudur. İç üretim maliyetleri, dış fiyatlardan küçük olduğu sürece ihraç malı üretiminin artırılması firmaların kârlarını yükseltir.

Görülüyor ki, çoğalan maliyet koşulları altında dış ticaret genellikle ülkeyi tam uzmanlaşmaya götürmez. Grafik 1-4'de E noktasından anlaşılacağı gibi, Türkiye dış ticarete tarımda uzmanlaşmaya giderken, sanayi üretimini sıfıra düşürmemiştir. Gerçek dünyadaki durum da bu yöndedir. Ülke, ithal ettiği mallardan da bir miktar yerli üretim yapar. Eksik uzmanlaşmanın nedeni yukarıda açıklandığı gibi, iç fiyatların çoğalan maliyet koşullarıyla yükselmesi ve tam uzmanlaşmaya ulaşılmadan dünya fiyatlarına eşitlenmesidir.

Tüketim de $F_d F_d$ doğrusu üzerinde C gibi bir noktaya kaymıştır. Eksenlere birer dikme indirilerek görülebileceği gibi, Türkiye bu noktada kapalı ekonomi durumuna göre hem daha çok tarım ürünü, hem de daha çok sanayi ürünü tüketir. Dolayısıyla burada dış ticaretin, ülke refahını yükseltici etkisi-kesindir*. Bunun nedeni, yüksek dünya fiyatlarından ülkenin dışarıya tarım ürünü ihraç ederek karşılığında dışardan ucuz sanayi ürünü sağlayabilmesidir.

D. AZALAN MALİYETLER VE DIŞ T İCARET

Azalan maliyet koşulları uluslararası ticarete önemli bir olaydır. İçsel ve dışsal ölçek ekonomileri sanayide tarımdan daha yaygındır. Bu da üretim artışı ile birlikte maliyetleri düşürücü etki yapar. Nitekim, az gelişmiş ülkelerin kalkınma için sanayileşmeyi zorunlu görmelerindeki temel neden de budur.

Azalan maliyet koşulları altında, üretim olanakları eğrisi Grafik 1 -5'de görüldüğü gibi, orijine göre dış bükeydir. Ticaret öncesinde ülke her iki malı da kendisi üretir. Dış ticarete açılınca ihraç malında tam uzmanlaşma ortaya çıkar. Azalan maliyet koşulları altında tam uzmanlaşma doğuran etkiler, sabit maliyetler durumundakinden daha da güçlüdür. Çünkü kaynaklar bir alana yığılınca üretim maliyetleri sabit kalmaktan da öteye, düşmektedir. Dolayısıyla ülke iç ve dış fiyatlar arasında giderek büyüyen farktan yararlanmak için daha büyük bir istek duyar.

Burada belirtilmesi gereken önemli bir özellik vardır. Azalan maliyet koşulları altında dış fiyatlar iç fiyatlara (fırsat maliyetleri oranı) eşit bile olsa kârlı dış ticaret yapma olanağı vardır. Bu durum Grafik 1-5 yardımı ile gösterilebilir. Kapalı ekonomi durumunda üretim ve tüketim noktası D, iç fiyatlar da FF dir. Başlangıçta dünya fiyatlarının iç fiyatlara eşit olduğunu kabul edelim. Bu durumda ülkenin iki

^Tüketici denge noktasını talep koşulları, ya da toplumsal tercihler belirler. Bazan, yeni tüketici denge noktasında bir maldan tüketilen miktar artarken diğerinki azalmış olabilir. Talep koşullarının ortaya çıkarttığı bu durumda da tüketici refahı artar. Ancak bunun belirli koşulları vardır. Bu konuda fazla bilgi için gelecek bölüme bakılabilir.

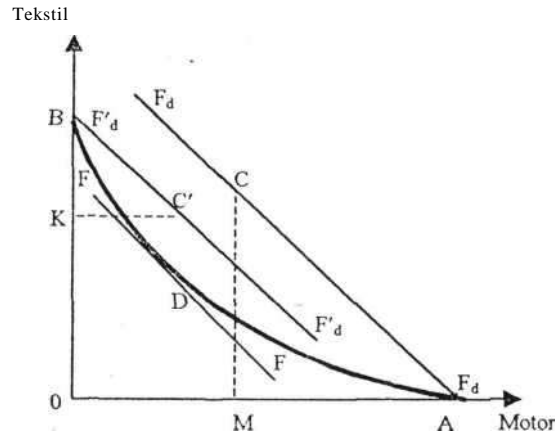
BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 35

maldan birinde uzmanlaşması için D noktasındaki dengenin herhangi bir şekilde bozulması tek başına yeterlidir.

Örneğin, üretim D nin bir miktar sağa kaydırılabilirse, ülke motor üretiminde, eğer D nin az soluna kaydırılırsa bu kez de dokumacılık alanında tam uzmanlaşır. D noktasındaki dengenin bozulması için hükümetin dıştan bir müdahalesi gerekebilir. Söz gelişi, bu amaçla geçici bir süre endüstriye sübvansiyon verilip diğerini vergilendirmek veya gümrük vergisi ile ilgili endüstriyi korumak gibi önlemler alınabilir.

Bu önlemler sonucunda, diyelim ki motorda tam uzmanlaşmaya gidilirse (A noktası), bu malın örneğin MA kısmı $F_d F_d$ fiyatından (FF nin özdeşi) ihraç edilerek karşılığında MC miktar dokumacılık ürünü ithal edilir ve C noktasına ulaşılır. Görüleceği gibi bu noktadaki tüketim miktarları AB üretim olanakları eğrisinin sınırladığı alanın dışında bulunmaktadır.

Tersine, eğer dokumacılık alanında uzmanlaşırsa (B noktası), yine üretilen malın bir kısmı (BK) dünya fiyatından ($F'_d F'_d = FF$) ihraç edilerek C' gibi bir noktadaki mal miktarı tüketilebilir.



Grafik 1-5: Azalan Maliyet Koşulları Altında Dış Ticaret

Görülüyor ki, azalan maliyet koşulları altında başlangıçta dünya fiyatlarının iç maliyetlere eşit bulunması, ticaretin başlamasına engel değildir. Ancak bunun için endüstriye dıştan bir müdahaleye gerek vardır. Eğer iç fiyatlar dünya fiyatlarından farklı ise bu durumda dış ticaretin başlamaması için zaten bir neden yoktur. Bugün birçok az gelişmiş ülkede yeni kurulan sanayilerin gümrük tarifeleri ile korunması bu nedene dayanır. Genç endüstrilerde maliyetlerin yüksek olması doğaldır. Ama bunlar bir süre dış rekabette korunursa, sağlanacak içsel ve dışsal

36 UL USLARARASI İKTİSA T

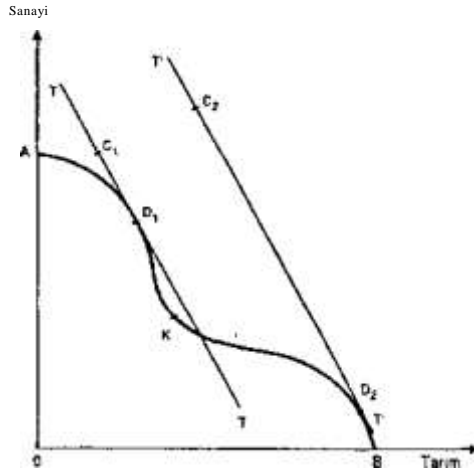
ekonomiler dolayısıyla maliyetler düşebilir ve ülke dünya piyasalarında rekabet gücü kazanabilir.

E. FARKLI MALİYET BİLEŞİMLERİ VE DÖNÜŞÜM EĞRİSİ

Yukarıda üç farklı maliyet türüne göre üretim olanakları eğrilerini ayrı ayrı inceledik. Fakat gerçekte üretim olanakları eğrisi, yüksek bir olasılıkla artan, azalan veya sabit maliyetlerden yalnızca birisine bağlı değildir. Daha gerçekçi bir durum üretim olanakları eğrisi üzerinde bu üç maliyet yapısını kapsayan değişik bileşimlerin bulunmasıdır. Başka bir deyişle, belirli hacimdeki üretime kadar, diyelim ki artan maliyetler geçerli iken daha sonra bunu öteki maliyet özellikleri izler. Böylece belki de aynı maliyet yapısının geçerli olduğu birden çok bileşim bulunabilecektir.

Maliyetlerin dönüşüm eğrisi boyunca bu şekilde farklılaşması, uluslararası uzmanlaşma konusunda da bazı sorunlar doğurabilir. Eğer gerçekte olduğu gibi, dönüşüm eğrisinin şekli tam olarak bilinmiyorsa, belli bir anda uluslararası fiyat oranına göre ulaşılan üretim dengesi maksimum refah noktası olmayabilir. Diğer bir deyişle, gerçekleşen uzmanlaşma durumunda refah ancak sınırlı bir maksimum düzeyde bulunabilir.

Maliyetlerde farklılaşma özelliğine sahip bir dönüşüm eğrisi Grafik 1-6' da gösterilmiştir. Eğer dış ticaret öncesi üretim, AB dönüşüm eğrisi üzerinde A ile K arasında bir noktada bulunuyorsa, ülke TT gibi bir uluslararası fiyat oranından ticarete açıldığında, D₁ noktasında uzmanlaşmaya gider.



Grafik 1-6: Farklı maliyet bileşimleri ile dönüşüm eğrisi

Diğer yandan C, gibi bir noktanın gösterdiği bileşimleri tüketerek geçerli koşullar altında refahını "maksimum eder. Ama bu bir yerel veya sınırlı refah maksimumudur. Çünkü ülke rastlantı sonucu K ile B arasında bir yerde bulunsaydı, aynı ticaret hadlerinden (TT=TT) dış ticarete açıldığında D₂ noktasında uzmanlaşacak ve örneğin C₂ bileşimini tüketecekti. O da yine yerel bir maksimum noktadır. Ancak her iki maldan da daha fazla tüketime olanak verdiği için, birincisine göre daha yüksek bir refahı temsil eder.

BÖL UM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNL ÜKLER 3 7

O halde veri koşullar altında, en yüksek refaha ulaşabilmek için dönüşüm eğrisinin şekli hakkında bilgi sahibi olmak gerekir. Eğer eğrinin şekli grafikteki gibi tam olarak tahmin edilebilmiş olsaydı, ekonomiyi doğrudan doğruya D_2 'ye yönlendirmek gerekirdi. Bu amaçla devlet örneğin, vergi politikası araçlarını kullanarak bir malın üretimini özendirme ve öteki malın üretimini caydırma yoluna gidebilirdi.

IX. İKİ ÜLKELİ VE İKİDEN FAZLA MALLI MODELLER

Yukarıda iki-ülkeli ve iki-mallı standart modeller yardımı ile karşılaştırmalı üstünlükleri inceledik. Burada, modeldeki malların sayısını artıracamız, ülke sayısı yine ikidir. Analiz karşılaştırmalı üstünlüklerin bu tür modeller için de geçerli olduğunu gösterir.

Karşılaştırmalı üstünlükleri bu modellere uygulayabilmek için, her malın iki ülkedeki fırsat maliyetleri karşılaştırılır ve bunun sonucuna göre mallar göreceli (maliyetleri en düşük olandan en yüksek olana doğru sıralanır. Böylece, ülkenin göreceli olarak ucuza ürettiği mallar, sıralamada başlarda, pahalıya ürettikleri de sonlarda yer alır. Yani başlarda gelenler ihraç, sonlardakiler de ithal edilme durumundaki mallardır. Bu iki grup arasındaki sınırı ülkelerin paraları arasındaki değişim oranı, yani döviz kurları belirler.

Bu anlatılanları bir örnekle açıklayalım: Türkiye ve ABD'nin buğday, makine, kâğıt ve şarap olmak üzere dört mal ürettiklerini varsayalım. Bu malların iç fiyatları aşağıda görüldüğü gibi olsun:

	<u>Buğday Makine Kâğıt Sarap</u>
<i>Türkiye</i>	2TL 20TL 10TL 6TL
<i>ABD</i>	2\$ 6\$ 4\$ 8\$

Ölçü birimi (numeraire) olarak buğday fiyatlarını esas alırsak fırsat maliyetleri şöyle olur:

	<u>Buğday Makine Kâğıt Sarap</u>
<i>Türkiye</i>	1 10' 5, 3
<i>ABD</i>	1 3 2, 4 \

Yukarıdaki tabloya göre; örneğin, Türkiye'de 1 birim makine imal edebilmek için buğday üretiminde kullanılan kaynakların 10 katma gerek vardır. Diğerlerinin yorumu da bunun gibidir.

Fırsat maliyetlerinin saptanmasından sonra her malın iki ülkedeki maliyetlerinin karşılaştırılıp sıraya konması gerekir. Bu işlem aşağıda yapılmıştır:

	<i>Türkiye</i>
<i>Mallar</i>	< -----
<i>Karşılaştırmalı üstünlük</i>	<u>Şarap Buğday Kâğıt Makine</u> <u>4:3 1:1 2:5 3!10</u> <i>ABD</i>

38 ULUSLARARASI İKTİSAT

Karşılaştırmalı üstünlük sıralamasında en uçlarda yer alan maliyet oranları, iki ülkenin paraları arasındaki değişim oranının (döviz kurları) sınırları da belirler. Yukarıdaki örneğe göre 1 Türk lirasının fiyatı en fazla 4/3 dolar, en düşük de 3/10 dolar olmalıdır. Döviz kuru alt sınımda tutulmak istenirse* Türkiye'deki malların fiyatları ABD'deki benzerlerinden daha pahalı olur. Bu durumda Türkiye ABD'ye mal satamaz, ödemeler dengesi açık verir.

Tersine, eğer döviz kuru üst sınırdan daha yüksek bir düzeyde sürdürülürse (ulusal paranın “eksik değerlendirilmesi”) Türkiye'deki malların fiyatı ABD'den daha ucuz olur ve ABD'nin rekabet gücü kalmaz. Kurların bu sınırları dışında tutulmaya çalışılması dış ticaret yapısının karşılaştırmalı üstünlüklere ters olması demektir ki bu da ülke açısından büyük kaynak israfına yol açabilir.

O halde uluslararası ticaret dengesi açısından döviz kurlarının bu iki sınır arasında yer alması bir zorunluluktur. Aşağıda bu sınırlar arasında belirli bir kuru, denge kuru olduğu varsayılarak karşılaştırmalı üstünlüklere göre dış ticaretin bileşimi gösterilecektir. Diyelim ki, geçerli döviz kuru 1TL.: 1/2\$'dir. Bu döviz kurundan iki ülkenin dolar cinsinden iç fiyatları aşağıda görüldüğü gibi olur:

Buğday Makine Kâğıt Sarap

ABD	2\$ 6\$ 4\$ 8\$
Türkiye (1TL: 1/2\$)	1\$ 10\$ 5\$ 3\$
Türkiye (1TL: 1/3\$)	2/3\$ 20/3\$ 10/3\$ 2\$

Tablodan anlaşılacağı gibi 1TL: 1/2\$ kurundan buğday ve sarap Türkiye' de, kâğıt ve makine ise ABD'de daha ucuz mallardır. Dolayısıyla Türkiye ilk iki malı ABD'ye ihraç edip, diğer ikisini de bu ülkeden ithal eder. Diyelim ki, bu döviz kurundan Türkiye'nin ödemeler bilançosu açık vermekte olduğundan, TL'nin değeri düşürülmek istenmektedir. Yeni döviz kurunun 1TL: 1/3\$ biçiminde belirlendiğini varsayalım. Bu değişiklikten sonra tabloda görüldüğü gibi, hem Türkiye'nin ürettiği malların fiyatları düşer, dolayısıyla ihracat hacmi genişler, hem de eskiden fiyatı yüksek olduğu için ihraç edilemeyen kâğıt, şimdi Türkiye'nin ihraç malları arasındaki yerini alır.

Yukarıdaki açıklamalar sabit veya bugünkü gibi merkez bankalarının gözetimi altında dalgalanan (“yönetimli dalgalanma”) kur sistemleri için geçerlidir. Kayıtsız serbest değişken kur sistemlerinde döviz kurları dış denge yönünde otomatik uyum sağlar. Döviz talebi arzı aşınca (dış açık) kurlar otomatik biçimde yükselir ve bu yüksek kurlardan yeni malların ihracına başlanır. Döviz arzının talepten büyük olduğu durumlarda ise bu gelişmelerin tersi olur.

X. İKİ MALLI VE İKİDEN FAZLA ÜLKELİ MODELLER

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin iki-malli fakat ikiden-çok ülkeli bir modele uygulanmasında da bir güçlük yoktur. İzlenecek yol daha önce açıklananın

*TL'nin “aşırı değerlendirilmesi” adı verilen bu olay, örneğin bugünkü yönetimli dalgalanma modelinde merkez bankasının döviz piyasası müdahaleleriyle sağlanabilir.

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 39

benzeridir. Yalnız burada mallann yerine ülkeleri karşılaştırmalı üstünlük derecelerine göre sıralamak gerekir. Bir malda yüksek göreceli verimliliğe sahip ülkeler o malm ihracatçısı olmaya en yakın adaydırlar. Sıralamada ihracatçı ülkelerle ithalatçı ülkeler arasındaki sınırı yine uluslararası fiyat oranı (ticaret hadleri) belirler.

Bu konuyu da yine bir örnekle açıklayalım: Dünyanın A,B,C,D ve E olmak üzere beş ülkeden oluştuğunu ve bunların her birinde yalnızca buğday ve çelik üretildiğini varsayalım. Bu ülkelerde çeliğin buğday cinsinden üretim maliyetleri aşağıdaki gibi sıralanmış olsun:

		$H(i, \text{Ülkeler})$			
A	B	C	D	E	
$Buğday/Çelik$		1	2	4	6
		10_f	Z^A	Z^f	$\blacksquare f v f j L$

Bu örneğe göre çelikte en fazla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ülke A ve göreceli olarak en elverişsiz ülke E'dir. Aynı şeyi tersinden söylersek A, buğday üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğü en düşük, E ise en yüksek olan ülkedir. Eğer uluslararası değişim oranı çelik başına 4 birim buğdaya eşitse o takdirde, çelik A ve B'de, buğday da D ve E'de göreceli ucuz mallar olur. Dolayısıyla birinci grup ülkeler, ikinci gruptakilere çelik ihraç edip, onlardan buğday ithal ederler. C'de ise iç maliyetler, uluslararası değişim oranına eşit olduğundan bu ülke ticarete katılamaz. Fakat, örneğin eğer uluslararası değişim oranı 5 olacak biçimde değişirse, C de çelik ihraç eden ülkeler arasında yer.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi,bölümün başında da belirtildiği gibi, çok mal ve çok ülkeli gerçek dünya için de geçerlidir. Böyle bir durumun incelenmesi analitik yünden büyük karmaşıklık doğurur. Ancak genel ilke yine aynı olacaktır: Her ülke üretiminde göreceli biçimde etkin olduğu malları üretir ve bunları ihraç ederek göreceli açıdan pahalıya ürettiklerini yurt dışından ithal eder.

XI. ÜCRET FARKLARI VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER

Yukarıda, Ricardo modelinde karşılaştırmalı üstünlüklerin uluslararası işgücü verimliliğindeki farklara dayanılarak açıklandığını gördük. İşgücünün homojen ve maliyeti belirleyen tek faktör olmadığını belirterek bu yaklaşımı eleştirdik.

Ancak bu yaklaşımın, uluslararası ticaret dengesi için ülkeler arasında ücret farklarının sınırlarını göstermek gibi önemli bir üstünlüğü vardır. Bunu açıklamak için yeniden Ricardo modeline dönelim. İki ülkeli, iki mallı ve tek faktörlü (emek) bir modelde her iki maldan birer birim üretebilmek için gerekli işgücü miktarları şöyle olsun:

		<u>Buğday Çelik</u>	
ABD	2	$iş$	$günü$
$Türkiye$	4	$iş$	$günü$

Burada cevaplandırmaya çalıştığımız soru şudur: Acaba ticareti dengede tutabilmek için ABD'deki ücretlerle Türkiye'deki ücretler arasında nasıl bir ilişki olmalıdır?

40 ULUSLARARASI İKTİSAT

Ülke içinde işgücünün tam hareketliliği varsayılınca ücretlerin ülke çapında aynı olması gerekir. Eğer aynı olmazsa işçiler, düşük ücretli bölge ya da faaliyet kollarından daha yüksek ücretlilere doğru hareket ederler ve sonunda eşitlik sağlanır.

Dış ticarete açık toplumlarda ülkeler arası ücret farklılığının sınırlarını işgücünün uluslararası verimlilik farkları belirler. Yukarıdaki örneğe göre ABD' de işgücü, Türkiye'ye göre çelik üretiminde sekiz kat, buğday üretiminde ise iki kat daha verimlidir. Ricardo modelinde bundan çıkartılan sonuç ABD'nin çelik, Türkiye'nin de buğday üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasıdır. Ancak parasal açıdan konuya bakılırsa, bu karşılaştırmalı üstünlük yapısının korunabilmesi için, Türkiye' deki ücret düzeyinin ABD'deki ücretlerin en fazla 1/2'si, en az da 1/8'i olması gerekir.

Konuyu somut olarak aydınlatmak için söz gelişi ABD'de günlük ücretlerin 16 dolar olduğu varsayalım. Dolayısıyla bu ülkede buğdayın fiyatı 32 dolar, çeliğin fiyatı ise 16 dolar olur. Oysa, Türkiye'de günlük ücretlerin Amerikan ücret düzeyinin yansından (8 dolar) daha yüksek örneğin 10 dolar olduğu varsayılırsa, o takdirde Türkiye'de buğdayın fiyatı 40 dolar, çeliğin fiyatı ise 80 dolar olur. Her iki mal da ABD'ye göre daha pahalı olduğu için Türkiye ABD piyasasına mal satabilme olanağını kaybeder. Doğal olarak bu da uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlük yapısının bozulması anlamına gelir.

Tersine, eğer Türkiye'de ücretler Amerikan ücretlerinin 8'de birinden (2 dolar) daha düşük, örneğin 1 dolar olursa, bu durumda ABD Türk piyasasına mal satamayacaktır. Çünkü her iki mal Türkiye'de daha ucuzdur. Oysa örneğin iki dolar arasında yer alan diyelim ki 5 dolarlık bir ücret düzeyi karşılaştırmalı üstünlük yapısı ile uyumlu olup dış ticaret dengesini sağlayabilir. Bu sonuçlar toplu olarak aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Farklı görelî ücretler ve karşılaştırmalı üstünlük yapısı (dolar)

	<u>Ücret düzeyi</u>		
	<u>Busdâv fiyatı</u>	<u>Çelik fiyatı</u>	
ABD	16	32	16-
Türkiye	10	40	80;
Türkiye	1	4	8
Türkiye	5	20	40

Özet olarak denebilir ki, dünya ticaretinin karşılaştırmalı üstünlük yapısına uygun olarak dengeli biçimde gelişebilmesi için, ülkeler arasındaki göreceli ücret farkları, bu ülkelerin göreceli maliyet veya verimlilik durumları ile uyumlu olmalıdır.

Bu analiz çok basit varsayımlara dayanmakla birlikte ücretlerin uluslararası ticarete taşıdığı önemi ortaya koyması bakımından oldukça yararlıdır. Özellikle emek yoğun endüstrilerde ücretlerin, göreceli verimlilik üstünlüğünü aşacak ölçüde yüksek tutulması, ülkenin dış rekabet gücünü zayıflatır ve ihracat gelirlerinin azalmasına yol açabilir. Japonya ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler geçmişte yüksek işgücü verimliliğine karşın, ücretleri düşük tutarak uluslararası piyasalarda büyük

BÖLÜM 1: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER 41

bir rekabet üstünlüğü sağlamayı başarmışlardır. Ücretlerin verimliliğe oranla daha hızlı arttığı ülkelerde ihracat gerilemekte ve dış açık sorunları büyümektedir.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde Uluslararası Ticaret Teorisinin genel nitelikleri açıklanmış ve bununla ilgili arz analizlerine yer verilmiştir. Ticaret Teorisi Uluslararası İktisat biliminin en önemli bölümlerinden birisidir. Uluslararası ticaretin nedenleri, bileşimi ve ithalat ile ihracat arasındaki denge fiyat oranı (dış ticaret hadleri) gibi konularla ilgilenir.

Uluslararası ticaretin bilimsel olarak incelenmesi Klâsik İktisat Ekolü ile başlar. Adam Smith, uluslararası uzmanlaşma ve serbest ticaretin dünya refahını en yüksek düzeye çıkartacağını ilk kez bilimsel bir anlayışla ortaya koymuştur. Smith 'in uluslararası ticarete ilişkin açıklamaları Mutlak Üstünlük Teorisi 'ne dayanır.

Buna karşılık David Ricardo, uluslararası ticareti mutlak üstünlük yerine karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırarak daha genel ve sağlam bir teori geliştirmiştir. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi bugün de uluslararası ticaretin temeli olarak kabul edilir.

Ancak Ricardo modeli bazı eksiklik ve aksaklıklar içerir. Teorinin özüne yönelik olmayan bu boşluklar daha sonra gelen yazarlar tarafından birer birer giderilmiştir. Bu bölümde, yapılan düzeltmeler arasında emek maliyetleri yerine fırsat maliyetlerinin kullanılması ve üretimde sabit maliyetlerle birlikte artan ve azalan maliyetlerin incelenmesi gibi konulara yer verilmiştir. Modelde yapılan öteki gelişmeler ise ilerideki bölümlerde ele alınacaktır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Neden Uluslararası İktisat Teorisi yerine sık sık Uluslararası Ticaret Teorisi ve Uluslararası İktisat Politikası yerine de Uluslararası Ticaret Politikası kavramları kullanılıyor; bunlar birbirinin aynı mıdır, böyle bir uygulama konunun kapsamını daraltır mı, bu geleneğin Uluslararası İktisat'ın tarihsel gelişimi ile bir ilgisi olabilir mi?

2. Uluslararası Ticaret (Dış Ticaret) Teorisi nedir, burada ne tür konular incelenir, Uluslararası Ticaret Politikası ile arasında ne gibi farklar vardır?

3. Klâsik liberalizmden önce geçerli olan merkantilizmin dış ticarete ilişkin temel özellikleri nelerdir? Adam Smith 'in kurucusu olduğu Klâsik felsefe Merkantilizme karşı ne tür görüşler ileri sürmüştür? Smith, dış ticaretin yararlarını hangi teori ile açıklar? Uluslararası İktisat 'ın pozitif bir bilim durumuna gelmesi bakımından Adam Smith 'in katkılarını değerlendiriniz.

4. Ricardo 'nun karşılaştırmalı üstünlük modeli teoriye ne gibi katkılar getirmiştir, bu model hangi yönlerden eleştirilebilir? Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi bugünkü Uluslararası Ticaret teorisi içinde nasıl bir yere sahiptir? Bu teori statik şekilde yeni sanayileşmeye başlayan ülkelere uygulanabilir mi, araştırınız.

5. Ricardo 'nun karşılaştırmalı üstünlük modelinin eksiklik ve aksaklıklarının giderilmesi için daha sonra gelen yazarlar ne gibi katkılar ve yenilikler getirmişlerdir? Karşılaştırmalı üstünlük teorisi gerçek dünyada olduğu gibi çok ülkeli ve çok mallı modellere de uygulanabilir mi?

42 ULUSLARARASI İKTİSAT

6. Emek-değer teorisi ne demektir? Klâsik iktisatçılar emek dışındaki faktörleri neden maliyet etkeni olarak kabul etmemişlerdir? Başka hangi ekonomik ve siyasal doktrinde bu görüş vardır? Modern İktisat bilimi açısından sermaye, doğal kaynaklar ve girişimciliğin üretim faktörü olarak kabul edilmemesi ne gibi sakıncalar doğurur?

6. İki-ülkeli, iki-mallı modeller üzerinde talep koşulları dikkate alınmadan sabit, çoğalan, azalan ve değişken maliyet varsayımları altında, dış ticaret ve uzmanlaşmanın yararlarını çizerek açıklayınız. Talep koşullarının dikkate alınmaması bu modellerde ne gibi bir eksiklik doğurur?

7. İki-ülkeli standart dış ticaret modellerine göre kârlı dış ticaretin başlayabilmesi için gerekli koşullar nelerdir? Bu açıdan, azalan maliyetler durumunun diğer maliyet türlerine göre bir özelliği var mıdır? Çoğalan maliyet koşulları altında, uzmanlaşmanın genellikle eksik olması neden ileri gelir? Maliyetlerin sabit, azalan veya çoğalan nitelikte olmasını nasıl açıklayabiliriz?

8. Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin geçerli olmadığı durumlar var mıdır? Bunların ne ölçüde yaygın olduğunu araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

A. Smith, *The Wealth of Nations*, New York, The Modern Library, 1937, Book I and Book IV.

E. F. Heckscher, *Mercantilism*, Vols. I and II, London, Allen & Unwin, 1935.
Dominick Salvatore, 6th ed., *International Economics*, Prentice-Hall, 1998, ss. 25-52.

Jan S. Hogendorn and Wilson B. Brown, *The New International Economics*, Addison-Wesley, 1979, ss. 203-250.

Gottfried Haberler, *The Theory of International Trade*, William Hodge, 1936, ss. 16-54.

Jagdish Bhagwati, "The Theory of International Trade," *Economic Journal*, Vol. 74, March 1964, ss. 125-150.

Jacob Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, Harper and Brothers, New York, 1937, Bölüm 7.

Mordechai E. Kreinin, *International Economics: A Policy Approach*, 5th ed., Harcourt, 1987, ss. 224-263.

R. Dornbusch, S. Fisher and P. Samuelson, "Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model," *American Economic Review*, December 1977, ss. 823-839.

Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Ankara, 1992, ss. 3-30.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 61-87.

« .

İKİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: ARZ VE TALEP MODELLERİ

Bundan önceki bölümde Uluslararası Ticaret Teorisi, arz yönünden incelenmişti. Çünkü uluslararası ticaretin yapısı, malların ülkeler arasındaki üretim maliyeti farklılıkları ile açıklanmıştır. Bu açıklamalarda talep faktörü, ya hiç göz önünde bulundurulmamış ya da çok az yer almıştır.

Oysa karşılaştırmalı üstünlükler ülkeler arası fiyat farklılıklarına bağlıdır. Bu ise arz ve talep faktörlerinin birlikte etkisine bağlıdır. Bilindiği üzere, fiyatların oluşumunda arz ve talep bir makasın iki kolu gibidir, birisi olmadan alet işgörmez.

Bununla birlikte, uluslararası ticaretin nedenini yalnızca arz faktörlerine bağlamak oldukça yaygın bir eğilimdir. Bu yaklaşım bir anlamda Ricardo modelinin uzantısı olarak düşünülebilir. Gerçekte ise alınıp satılan miktarlar ve denge fiyatları, arz ve talep faktörlerinin ikisi tarafından birlikte belirlenir. Bu temel kural, iç piyasalar için olduğu kadar uluslararası piyasalar için de geçerlidir.

Uluslararası İktisat Teorisi'nde göreceli fiyatlar, *ticaret hadleri* (terms of trade) ismini almakta ve ihraç mallarının ithal mallarıyla değişim oranı olarak tanımlanmaktadır. Önceki bölümde yapılan analizlerde ticaret hadlerinin ülkelerin dış ticaret kazançları bakımından taşıdığı öneme değinilmişti. Fakat orada ticaret hadlerinin nasıl oluştuğu açıklanmamış, yalnızca belirli bir düzeyde bulunduğu varsayımından hareket edilmişti.

Genel olarak belirtmek gerekirse, dış ticaret yapan ülkelerin talep koşulları yer verilmedikçe, analizlerin şu gibi yönlerini belirlemek olanaksızlaşır: (1) Dönüşüm eğrisi üzerinde dış ticaret öncesi denge noktası, (2) Uluslararası denge fiyat oranı (dış ticaret hadleri), (3) Dış ticaret sonrası tüketim ve üretim noktaları. Nitekim geçen bölümlerdeki analizlerde üretim ve tüketim denge noktaları ile denge ticaret hadlerini varsayımlarla belirlememizin nedeni budur. Şimdi daha önce yapılan arz yönü ile ilgili analizlere talep koşullarını katarak, bu değişkenlerin denge noktalarını tam olarak belirleyebiliriz.

44 UL USLARARASI İKTİSA T

I. ULUSLARARASI GÖRECELİ FİYATLARIN OLUŞUMU

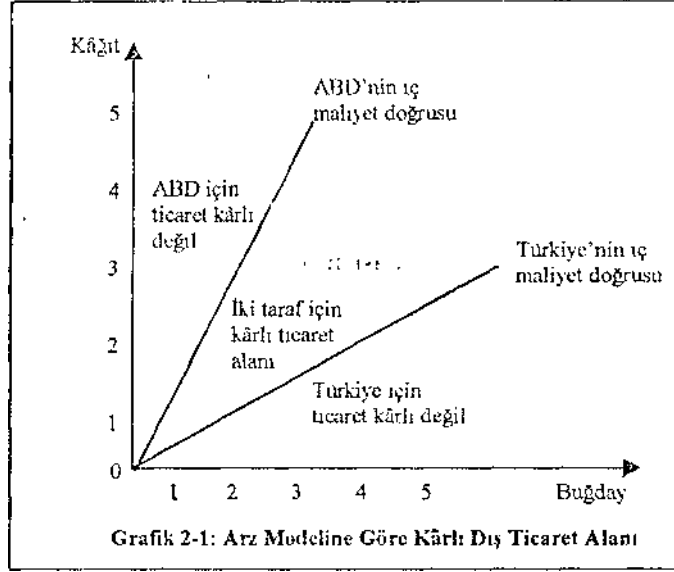
Ricardo'ya göre, ülkelerin yurtiçi üretim maliyetleri oram uluslararası ticarete denge ticaret hadlerinin sınırlarını belirler. Ancak, bu sınırlar arasında uluslararası ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyat oranının (ticaret hadlerinin) hangi düzeyde oluşacağını Ricardo modeline (veya genel olarak arz modellerine) dayanarak açıklama olanağı yoktur. Çünkü bu, ülkelerin arz faktörlerinin yanında aynı zamanda onların talep koşullarına bağlıdır.

Türkiye ve ABD'yi ele alarak, sabit verim koşulları altında buğday ve kâğıdın iç maliyet oranlarının aşağıdaki gibi olduğunu varsayalım:

Türkiye, 1 buğday : 1/2 kâğıt

ABD, 1 buğday : 2 kâğıt

Bu örneğe göre, Türkiye ihraç edeceği 1 birim buğday karşılığında 1/2 birimden daha az miktarda kâğıt elde etmeyi öngören bir fiyattan (ticaret haddinden) dış ticaret yapmak istemez. Çünkü o taktirde kâğıdı kendisinin üretmesi daha



O halde Grafik 2-1'de görüldüğü gibi, iç maliyet doğrusu Türkiye için kârlı ticaret alanının sınımm oluşturur. Benzer şekilde, ABD'nin dış ticarete başlayabilmesi için ihraç edeceği 2 birim kâğıt karşılığında sağlayacağı buğday miktarının da 4 birimden daha az olmaması gerekir. Yani ABD'nin iç maliyet oram da bu ülke bakımından kârlı ticaret alanının sınımm belirtir.

Grafikte görüldüğü gibi, iç maliyet doğrusunun belirlediği kârlı ticaret alanı içinde ticaret hadleri, bir ülkenin yurtiçi maliyetlerine ne kadar yaklaşırsa, karşı ülkenin dış ticaret kazançları o derece artar. Daha açık deyişle, ticaret hadlerinin ABD'nin iç maliyet oranına yaklaşması Türkiye'nin, Türkiye'nin iç maliyetlerine yaklaşması da ABD'nin dış ticaret kârlarını artırır.

BÖL ÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 45

Daha önce de belirtildiği üzere, Ricardo'nunki gibi bir arz modelinden ancak bu kadar bilgi elde edilir. Bu modellerden iç, maliyet sınırları arasında ticaret hadlerinin gerçekte hangi düzeyde belirleneceği sonucunu çıkarma olanağı yoktur. Çünkü bunu dünya arz ve talep koşulları belirler.

İç piyasada olduğu gibi, dünya piyasalarında da denge fiyatları arz ve talep edilen miktarları, yani ihracat arzı ile ithalat talebini birbirine eşitleyen fiyatlardır. Bu eşitliği sağlamayan fiyatlar denge fiyatı olamaz. Çünkü örneğin ihracat arzı ithalat talebini aşıyorsa bu fazlalığın doğurduğu baskılar sonucu uluslararası fiyatlar denge sağlanıncaya kadar düşecektir. Tersine, eğer cari ticaret hadlerinden bir ithalat talebi fazlası varsa bu kez dünya fiyatları yükselecek ve yeni bir denge oluşacaktır. Bu genel ilkeyi belirttikten sonra şimdiki talep yönünden Uluslararası Ticaret Teorisi'ni incelemeye geçebiliriz.

A. KARŞILIKLI TALEP KANUNU

Klâsik İktisatçılardan dış ticarete talep koşullarına ilk kez yer veren düşünür John Stuart Mili (1806-1873) olmuştur. Böylece Mili, Ricardo modelinde, iç maliyet oranlarının belirlediği sınırlar arasında, ticaret hadlerinin hangi düzeyde oluşacağını açıklama başarısını göstermiştir.

Mill'e göre iki-ülkeli modelde eğer ülkelerden birinin, diğerinin malına karşı talebinin ne derece şiddetli olduğu bilinirse, ticarete denge fiyatları belirlenebilir. Mill'in dış ticaret hadlerinin oluşumuyla ilgili açıklamaları "karşılıklı talep kanunu'na (reciprocal demand law) dayanır.

İki ülkeli bir modelde, bir ülkenin karşılıklı talebi, onun kendi malından vereceği bir birim için, öbürünün malından talep edeceği miktarlarla ölçülür. Bunu tersinden söylemek gerekirse karşılıklı talep, bir birim yabancı mal karşılığında teklif edilen ulusal mal arzına eşittir. Ülke, belirli miktar yerli mal karşılığında ne kadar az yabancı mala razı oluyorsa ithal malına olan karşılıklı talebi o derece şiddetli demektir. Doğaldır ki böyle bir durum ithal mallarına karşı büyük bir gereksinim olduğunu ifade eder.

B. TEKLİF EĞRİLERİ

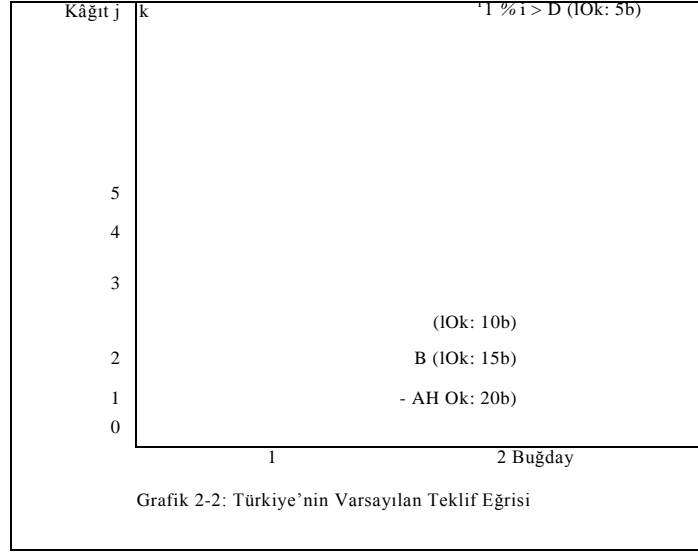
Karşılıklı talep teorisi, uluslararası denge fiyatlarının oluşumunda talep koşullarını analize katması bakımından, dış ticaret teorisinde kuşkusuz önemli bir ilerleme sağlamıştır. Bununla birlikte, Mill'in açıklamaları ile konu genel bir açıdan ele alınmış ve yeteri kadar açıklığa kavuşturulamamıştır. O bakımdan karşılıklı talep teorisi, ünlü İngiliz iktisatçısı Alfred Marshall (1842-1924) tarafından geliştirilen ve teklif eğrileri (offer curves) adı verilen grafiklerle incelenmiştir. Böylece dış ticaret hadlerinin oluşumunda arz ve talep etkilerine daha büyük bir açıklık getirilmiş olmaktadır.

Ülkenin belli miktar veya hacimdeki ithal malı karşılığında önerdiği ihraç malı tutarına teklif (offer) adı verilir. Buna göre bir teklif, aynı anda şu üç şeyi ifade

46 UL USLARARASI İKTİSAT

Ülkenin belli miktar veya hacimdeki ithal malı karşılığında önerdiği ihrac malı tutarına teklif (offer) adı verilir. Buna göre bir teklif, aynı anda şu üç şeyi ifade eder: İhrac miktarı, ithal miktarı ve uluslararası fiyat oranı. Ticaret hacmine bağlı olarak ülkenin teklifleri de değişir. Ancak bu değişim belirli özellikler gösterir. Şöyle ki, örneğin ithalat her defasında belli miktar artırılırken ülkenin her ilâve birim ithal malı karşılığında kendi malından teklif edeceği miktarlar giderek azalır ve hatta bir noktada sıfıra düşer. Bu noktada toplam ihracat hacmi en yüksek düzeydedir. Bundan sonra ise ithal malı miktarı artırılmak istenirse ülkenin kendi malından teklif edeceği miktarlar toplam olarak da düşmeye başlar

Bu açıklamalar ışığında teklif eğrisi şöyle tanımlanabilir: İthal malı birer birim artırılırken, bunların karşılığında ülkenin kendi malından önereceği miktarları gösteren eğriye *teklif eğrisi* denir. Ya da tersine, teklif edilen ihrac malları birer birim artırılırken talep edilen ithal malı miktarlarını gösteren eğri biçiminde de tanımlanabilir. Teklif eğrisi üzerindeki her nokta, hem teklif ve talep edilen miktarları, hem de bunların birbirine oranı olan uluslararası göreceli fiyatı, yani ticaret hadlerini gösterir.



Daha önce verdiğimiz kâğıt ve buğday örneğini ele alarak teklif eğrisi analizlerini sürdürelim. Grafik 2-2'deki OT Türkiye'nin *kâğıt karşılığında buğday teklif eğrisi*' dir. Görüleceği gibi teklif eğrisi orijinden çıkar ve bu eğrinin sınırını iç maliyetler oranı doğrusu belirler. Nitekim Grafik 2-2'deki OA veya 10 k: 20 b doğrusu bir önceki grafik üzerinde gösterilen Türkiye'nin iç maliyet doğrusunun (1b: 1/2k) aynısıdır. Teklif eğrisi de iç maliyet doğrusunun altına inemez. Çünkü ticaret hadlerinin iç maliyetlerden düşük olması durumunda ülkenin ithal malını da kendisinin üretmesi dış ticaretten daha kârlıdır.

OT teklif eğrisi üzerindeki fiyat doğrularının giderek dikleşmesi, ticaret hacmi genişledikçe Türkiye'nin, ancak buğday fiyatının (kâğıt cinsinden) yükselmesiyle ticarete razı olacağı anlamına gelir.

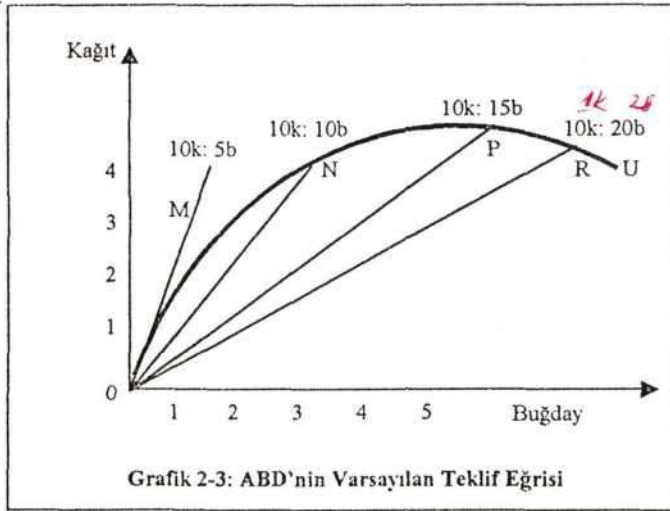
BÖL ÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 47

Teklif eğrisinin şeklinin taşıdığı özellikleri grafikten izleyebiliriz: İç maliyet doğrusundan ayrıldıktan sonra eğri giderek dikleşmekte (eğimi yükselmekte) ve belli bir ticaret hacminden sonra tersine dönmektedir (eğimin negatif olması). Eğimin yükselmekte olduğu kısımda, her yeni ithal malı birimi karşılığında ihraç malından önerilen miktarlar azalmaktadır. Eğrinin tersine döndüğü kısımda ise, daha fazla ithal malı kabul edebilmesi için ülke, teklif ettiği ihraç malının toplam miktarını azaltıyor.

Bunun mantık yoluyla açıklaması şöyle yapılabilir: Artan ithal malı miktarlarının ülkeye sağladığı marjinal fayda giderek azalır. Oysa ticaret hacmi genişledikçe ihraç malı arzı daralacağı için önerilen her ihraç malı biriminin doğuracağı marjinal fayda kaybı büyümektedir. Kuşkusuz ithal malı birimlerinin sağladığı marjinal fayda ne kadar hızla azalır veya ihraç malı birimlerinin doğurduğu marjinal fayda kayıpları ne kadar şiddetle artarsa teklif eğrisi, belirli ticaret hacimlerinde o kadar dikleşecek, ya da ticaret hacmi o kadar düşük olacaktır.

Bir teklif eğrisi hem arz, hem de talep eğrisi olmak özelliklerine sahiptir. Ticaret hacmi genişledikçe ihraç mallarının arzı kısıtlamakta ve dolayısıyla ancak daha fazla miktarlarda ithal malı karşılığında aynı miktar ihraç malı arz edilmektedir (ticaret hadlerinin yükselmesi). Böylece eğrinin şekli, ülkenin üretim teknolojisi, faktör donatımı, ekonomik yönetimde etkinlik vs. gibi arzla ilgili özelliklerini

yansıtmaktadır.



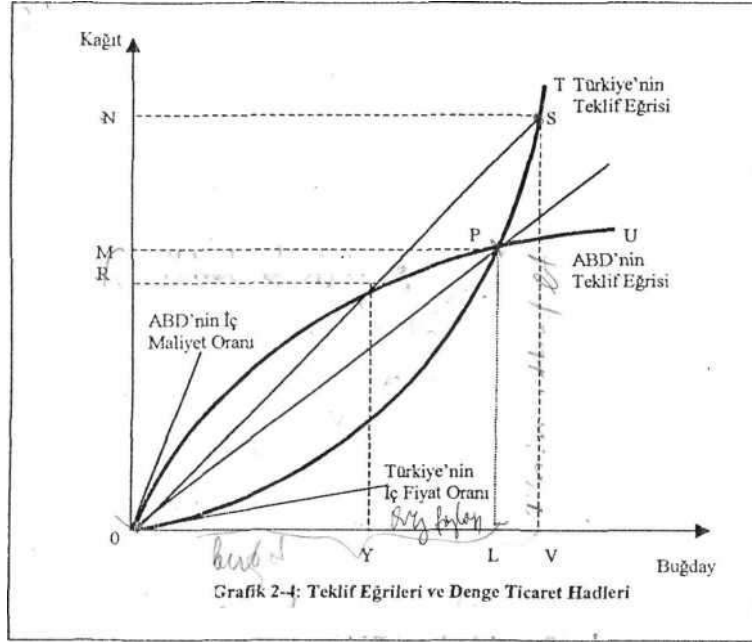
ABD'nin buğday karşılığında kâğıt teklif eğrisi de aynı yolla elde edilmiş ve Grafik 2-3 üzerinde gösterilmiştir.

Teklif eğrisi analizlerindeki amaç, başta da belirtildiği üzere, iki ülkeli model yardımıyla uluslararası ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyat oranının (ticaret hadlerinin) belirlenmesidir. Bu eğriler ülkelerin arz ve talep koşullarını yansıttığı için teklif eğrileri analizi bir genel denge analizi niteliğindedir.

48 ULUSLARARASI İKTİSAT

Gerçek dünyada denge fiyatları, toplam uluslararası ihracat arzı ile toplam uluslararası ithalat talebini birbirine eşitleyen fiyatlardır. Diğer bir deyişle, bunlar öyle fiyatlardır ki bu fiyatlardan bir malın tüm ihracatçıların satmak istediği miktar tüm ithalatçıların satın almak istediği miktara denk olmalıdır. İki-ülkeli model açısından da bu temel koşul aynıdır. Şöyle ki, bir fiyat oranının denge ticaret haddi olabilmesi için bu fiyattan bir ülkenin ihraç edeceği miktarın diğerinin ithal edeceği miktara eşitlenmesi zorunludur.

Eğer iki ülkenin, ayrı ayrı elde edilen teklif eğrileri aynı grafik üzerinde gösterilirse bunlar bir noktada kesişirler. Bu noktadan geçen fiyat oranı ise denge ticaret haddini oluşturur.



Nitekim Grafik 2-4'de Türkiye ile ABD arasındaki ticarete (dünya piyasası) uluslararası dengeyi sağlayan ticaret hadleri P den geçen OP fiyat oranıdır. OP ticaret hadlerinden Türkiye'nin ihraç etmek istediği buğday miktar (OL), ABD'nin ithal etmek istediği buğday miktarına (MP), Türkiye'nin ithal etmeyi arzuladığı kâğıt (LP) da ABD'nin ihraç etmek istediği kâğıt miktarına (OM) eşittir. Başka bir deyişle, teker teker her maldan yapılmak istenen ihracat ile ithalat birbirine eşitlenmiş ve böylece dünya ticaret dengesi sağlanmıştır.

OP'nin dışında hiçbir ticaret haddi dünya ticaret dengesini sağlayamaz. Örneğin OS gibi, OP den daha yüksek (buğday için) bir ticaret haddi doğrusunu ele alırsak, bu fiyattan Türkiye'nin teklif edeceği buğday OV, ABD'nin talep edeceği miktar OY olduğundan YV kadar bir arz fazlası vardır. Bunun gibi, aynı ticaret haddinden ABD'nin teklif edeceği kâğıt OR iken Türkiye'nin talep edeceği kâğıt ON dir, dolayısıyla da NR kadar bir talep fazlası bulunmaktadır. O halde bu arz ve

BÖL ÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 49

talep uyumsuzlukları sonucunda buğday fiyatları kâğıda göre düşecek yani OS doğrusu aşağıya doğru hareket edecek ve OP ye eşitlendiğinde *istikrarlı denge* sağlanmış olacaktır.

Kuşkusuz, bunun tersi de doğrudur. Yani ticaret hadlerinin OP nin altına düştüğü varsayılırsa, bu fiyatlardan bir buğday talebi fazlası ve kâğıt arzı açığı ortaya çıkacağı için buğday fiyatları yükselecek ve OP düzeyinde karar kılacaktır.

C. TEKLİF EĞRİSİ MODELİNİN YARARLARI

Teklif eğrilerine dayalı yukarıda sunulan model uluslararası ticaret analizlerine ilişkin birçok temel bilgi içermektedir. Örneğin ülkelerin arz ve talep koşulları, karşılaştırmalı üstünlük yapıları, ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat oranı, malların uluslararası denge ihracat ve ithalat oranları, her ülkenin dış ticaretten sağladığı toplam kazançlar, vs. gibi.

Model iki ülke, iki-mal ve iki-üretim faktörünü (emek ve sermaye) kapsamakta olup tam bir genel denge analizi durumundadır. Arz ve talep koşullarındaki bir değişimin etkileri de model yardımıyla kolayca gösterilebilir. Bu ise aşağıda yapılacaktır. Ancak daha önce modelin gerçek dünyaya uyarlanması konusunda bir hatırlatmada bulunalım.

Gerçek dünyanın özelliği çok-ülke ve çok mallı oluşudur. Bununla birlikte, ticarete giren bireysel mallar açısından, kendi kendine yeterli olanlar bir yana bırakılırsa dünya ülkeleri yine de iki grup içinde toplanırlar; aynı malın bazıları ihracatçısı diğerleri de ithalatçısı durumundadır. Dolayısıyla yukarıda açıklanan model yine geçerlidir. Ancak bu kez tek bir ihracatçı yerine ilgili malın tüm ihracatçıları, ithalatçı yerine de tüm ithalatçıları analize girmektedir.

Mallar ise birisi ele alman mal, diğeri de onun dışındakilerin tümü olarak düşünülebilir. Dolayısıyla dünya ticaretinin denge koşulu için yine tüm satıcıların satmak istedikleri miktarı, alıcıların almak istedikleri miktara eşitleyen bir dış ticaret haddi gerekmektedir. Eğer bu koşul gerçekleşmeyerek örneğin arz edilmek istenen toplam miktar talep edilmek istenen toplam miktardan büyük olursa, söz konusu malın göreceli fiyatı (dış ticaret hadleri) bu eşitlik sağlanıncaya kadar düşer, tersi durumda ise yükselir.

D. TEKLİF EĞRİLERİNDE KAYMALAR

Teklif eğrileri, ülkelerin arz ve talep koşullarına bağlı olduğuna göre bu faktörlerdeki bir değişmeden de etkileneceklerdir. Teklif eğrilerindeki bir kayma nonnal olarak iki sonuç doğurur: Ticaret hadleri etkisi ve ticaret hacmi etkisi.

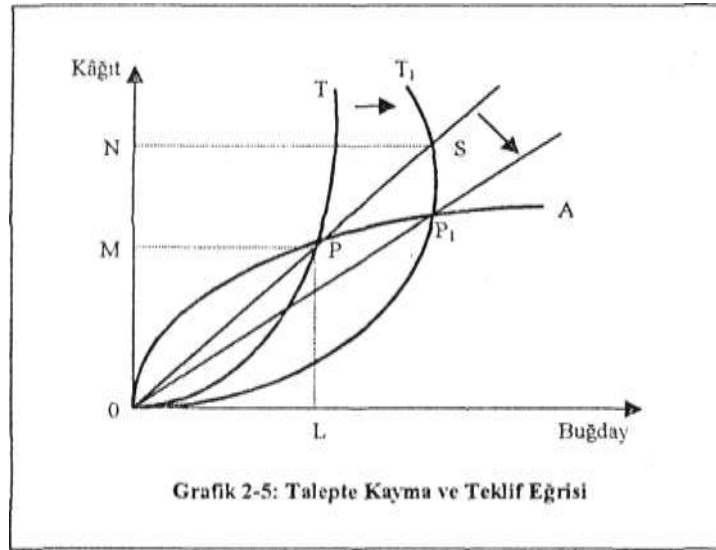
Önce talepteki değişmeyi ele alalım. Türkiye'de halkın zevk ve tercihlerinin ithal malı kâğıt yönünde değiştiğini varsayalım. Bu durumda Türkiye, birim miktar kâğıt karşılığında daha fazla buğday venneyi kabul edeceği için Grafik 2-5' de görüldüğü gibi bu ülkenin teklif eğrisi OTj şeklinde sağa kayar. Bu aynı zamanda Türkiye'nin daha fazla ticaret yapma durumunu ifade eder. Sonuçta, OP ilk tica-

50 ULUSLARARASI İKTİSAT

de görüldüğü gibi bu ülkenin teklif eğrisi OT_1 şeklinde sağa kayar. Bu aynı zamanda Türkiye'nin daha fazla ticaret yapma durumunu ifade eder. Sonuçta, OP ilk ticaret hadleri düzeyinde dünya piyasasında istikrar bozulur. Çünkü, aşırı bir kâğıt talebi (ON talebine karşın OM arzı) ile aşırı buğday arzı (MP talebine karşılık arz NS) ortaya çıkar. Böylece denge sağlanıncaya kadar buğday fiyatları düşecek ve yeni ticaret hadleri OP_1 olacaktır.

Dış ticaretteki bu değişimler Türkiye'nin refahı üzerinde birbirine ters iki etki doğurur: Dış ticaret hacmindeki genişleme refahı olumlu, dış ticaret hadlerinde bozulma ise olumsuz yönde etkiler. Refahtaki gerçek değişmeyi bu iki etkinin sonucu belirler. Eğer ticaret hadleri etkisi sonuçta ağır basarsa ülkenin refah düzeyinde bir düşme olacaktır.

Yukarıda açıklananın tersine, Türkiye'de halkın zevk ve tercihleri ithal malına karşı yönde, yani ihraç malına doğru değişirse teklif eğrisi sola kayar, ticaret hadleri ülke lehine değişir ve dış ticaret hacmi daralır. Refah düzeyindeki değişme ise yine bu iki zıt etkinin sonucuna bağlıdır.



Grafik 2-5: Talepte Kayma ve Teklif Eğrisi

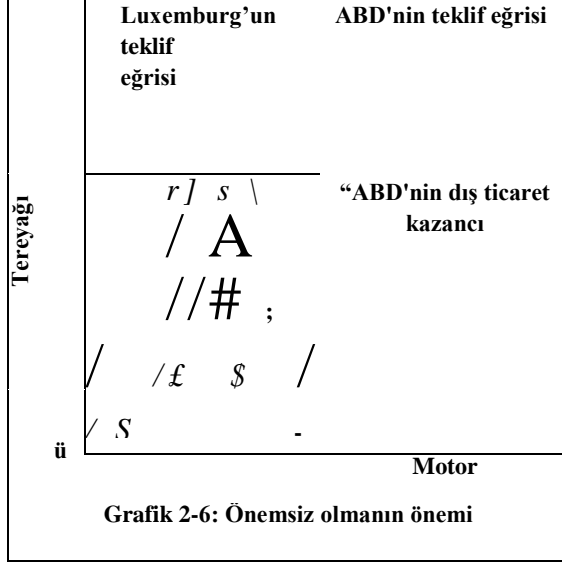
Teklif eğrilerini etkileyen arz faktörleri arasında teknolojik gelişme, faktör artışları, yönetim bilgisinde ilerleme, vs. gibi bir dizi faktör vardır. Örneğin, eğer ihraç malı üretiminde bir teknolojik ilerleme olursa Türkiye'nin teklif eğrisi sağa doğru kayar. Buğday üretiminde maliyetler düştüğü ve üretim hacmi genişlediği için ülke ilk ticaret hadlerinden daha fazla ticaret yapmak isteyecek, bu da dış ticaret hadlerini ülke aleyhine çevirecektir. Bu durum Grafik 2-5 üzerinde gösterilenle aynıdır.

Arz ve talep faktörlerindeki değişimler ileriki bölümlerde iktisadi kalkınma ve dış ticaret konusu incelenirken daha ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

BÖLÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 51

E. ÖNEMSİZ OLMANIN ÖNEMİ (KÜÇÜK ÜLKE AVANTAJI)

Eğer ticaret ortaklarından birisi çok küçük, diğeri çok büyük bir ülke ise, o taktirde karşılıklı talep kanununun özel bir durumu ortaya çıkar ve uluslararası ticaret, büyük ülkenin iç maliyet oranından ya da ona çok yakın bir fiyattan yapılabilir. Dolayısıyla dış ticaret kazançlarının önemli bir payı ufak ülkeye gider.



Ülkelerden birinin ABD, diğerrinin Lüksemburg olduğunu varsayalım. Amerika motorda, Lüksemburg ise tereyağında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olsunlar. Lüksemburg bu malların dünya ticaretinde önemsiz bir ülke olduğundan, onun karşılıklı talebi dünya fiyatları üzerinde hissedilir bir etkide bulunmaz. Dolayısıyla dünya fiyatları ABD'nin iç fiyatına eşit veya ona çok yakın bir düzeyde oluşur. Lüksemburg, malını Amerika'daki yüksek fiyattan ihraç edip ithalatım

yine o ülkede ki düşük fiyat- tan yapacağı için dış ticaret kazançlarının tamamına yakın bir bölümünden yararlanır. Dış ticarete "önemsiz olmanın önemi" diye bilinen bu olay Grafik 2-6 üzerinde gösterilmiştir.

Gerçek dünyada belirli malların uluslararası fiyatları o malların başlıca üretici ve tüketicilerinin karşılıklı talebine bağlıdır. Ufak ülkeler bu şekilde oluşan fiyatları veri olarak kabullenir ve bu fiyattan dış ticaretlerini sürdürürler. Belirtmek gerekir ki ticarete "büyüklük" kavramı her zaman ülkenin coğrafi ya da fiziki büyüklüğü ile ilgili değildir. Nitekim coğrafi bakımdan büyük sayılan birçok ülke, çoğu malların dünya ticaretinde önemsiz bir alıcı veya satıcı durumundadır. Yüksek bir nüfusa veya geniş topraklara sahip birçok az gelişmiş ülkenin dünya sanayi malların ticaretindeki paylarının düşük olması buna bir örnektir.

II. TOPLUMSAL KAYITSIZLIK EĞRİLERİ İLE ANALİZ

Teklif eğrileri yanında Uluslararası Ticaret Teorisi'ni talep yönünden incelemenin diğerr bir yolu da toplumsal kayıtsızlık eğrilerini kullanmaktır. Toplumsal kayıtsızlık eğrilerini görmeden önce bireysel kayıtsızlık eğrileri hakkında kısa bazı açıklamalarda bulunmakta yarar vardır. Aşağıda önce bu konu ele alınacaktır.

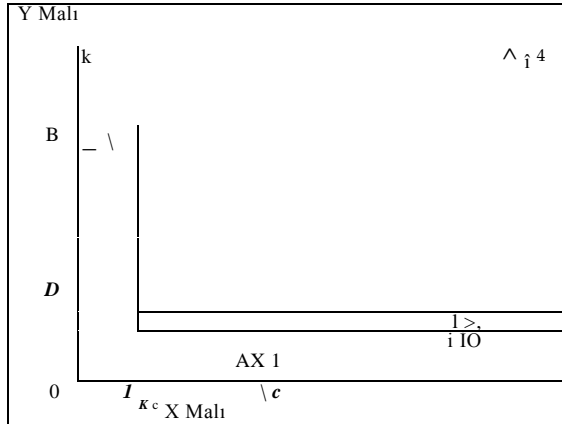
52 UL USLARARASJ İKTİSA T

1. Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri

İktisat Bilimi'nin başlıca amacı kişi ve toplumların maddi refahını en yüksek düzeye ulaştıracak yol ve ilkelerin araştırılmasıdır. Ancak, bireyin tüketimden elde ettiği haz veya faydayı mutlak değer olarak ölçme olanağı yoktur. Nasıl uzunluğu metre, ağırlığı kilogram ile ölçüyorsak, elimizde faydayı bu şekilde ölçmeye yarayacak bir araç bulunmamaktadır.

Fakat fayda hiç ölçülemez de değildir. Faydayı karşılaştırmalı olarak ölçme olanağı vardır. Bu amaçla "tüketici kayıtsızlık eğrileri" (consumer's indifference curves) denilen bir araçtan yararlanır. Bir tüketicinin kayıtsızlık eğrisi, geometrik olarak, o tüketiciye aynı faydayı sağlayan çeşitli mal bileşimlerini gösteren noktaların birleştirilmesinden elde edilir.

Grafik 2-7'de belirli bir tüketicinin kayıtsızlık eğrileri haritası gösterilmiştir. Kayıtsızlık eğrileri orijine göre dış-bükeydir. Bu eğrilerin şekilleri ilgili tüketicinin zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını yansıtır. Bu özellik konumuz bakımından çok önemlidir. Tüketici S_1 noktasında OA kadar X malı, OB kadar da Y malı tüketerek i_0 eğrisinin gösterdiği fayda düzeyine ulaşmaktadır. S_2 noktasında ise BD kadar daha az Y malı, fakat AC kadar daha fazla X malı tüketilmektedir. Tüketici S_1 ve S_2 deki mal bileşimlerinin tüketiminden aynı faydayı elde eder. Bunun gibi i_0 eğrisi üzerinde bütün mal bileşimleri tüketiciye aynı faydayı verir. Dolayısıyla tüketici bu noktalar arasında kayıtsız kalır, yani birindeki mal bileşimini diğerine tercih edemez.



Grafik 2-7: Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri

es fayda değışmeğine göre bu demektir ki, tüketicinin bir malın artan miktarından aldığı fayda, öteki malın azalan miktarı dolayısıyla uğradığı fayda kaybına eşitleniyor.

Kayıtsızlık eğrisi boyunca hareket etmekle tüketicinin bir maldan elde ettiği miktar artarken, öteki maldan sahip olduğu miktar azalır. Azalan marjinal fayda kuralı uyarınca, bir maldan tüketilen her yeni birimin sağladığı fayda giderek düşer.

Tüketiciyi aynı tatmin düzeyinde bırakırken birbirini yerine geçebilen (ikame edilebilen) mal miktarları arasındaki orana marjinal ikame oranı (marginal rate of substitution) denmektedir. X' in Y malı yerine geçirilmesi durumunda marjinal ikame oranı AY/AX şeklinde gösterilir. Kayıtsızlık eğrisi üzerinde herhangi bir noktadaki marjinal ikame oranı kayıtsızlık eğrisinin o noktadaki geçildiğinde, toplam

BÖLÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 53

Bunu tersinden söylersek, vazgeçilen her birim mal dolayısıyla uğranılan fayda kaybı bir öncekinden daha büyük olur. Kayıtsızlık eğrisinin orijine göre dış-bükey olmasının nedeni budur. Tüketici, eğri üzerinde S_1 den S_2 ye geçerken sahip olduğu Y malı azalır, X malı ise artar. Dolayısıyla bu kişinin fayda düzeyini sabit tutabilmek için kaybettiği her birim Y karşılığında, ona bir öncekinden daha fazla miktarlarda X malı vermek gerekecektir.

Tüketicinin grafikte T_1 gibi bir noktadaki tatmin düzeyi i_0 ile gösterilenden daha yüksektir. Çünkü bu noktada her iki maldan da daha fazla tüketiyor. Tüketicie T_1 deki ile aynı faydayı sağlayan T_2, T_3, \dots gibi çok sayıda başka noktalar vardır. Bu noktaları birleştirdiğimizde, i_1 biçiminde yeni bir kayıtsızlık eğrisi elde ederiz. Aynı kişiye ait olduğu için i_1 in şekli i_0 ile aynı olacaktır. Aralarındaki tek fark i_1 'in daha yüksek bir faydayı göstermesidir. O halde i_0 ve i_1 'in temsil ettiği fayda miktarlarını mutlak olarak ölçmemekle birlikte, bunları birbiri ile karşılaştırabiliyoruz. İktisatta faydanın ölçülebilirliği işte bu anlamda mümkün olmaktadır.

Tüketici kayıtsızlık eğrileri sonsuz sayıda bir aile oluştururlar. Yukarıdaki grafikte belirli bir tüketicinin kayıtsızlık eğrileri ailesine ait birkaç eğri gösterilmiştir. Tek bir eğrinin şeklini bilince bu eğrilerin sayısını istediğimiz kadar çoğaltabiliriz. Çünkü hepsinin şekli aynıdır. Her biri farklı bir fayda düzeyini temsil ettiği için de bu eğriler hiçbir zaman kesişmezler. Tekrar belirtelim ki bu eğrilerin şekli aynı zamanda ilgili kişinin talep koşullarının bir göstergesidir.

2. Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri

Kayıtsızlık eğrileri ekonomik analizlerde açıklık sağlayan önemli bir araçtır. Bireysel kayıtsızlık eğrileri Mikro İktisat'm konusuna girer. Uluslararası İktisat bakımından önemli olan toplumsal kayıtsızlık eğrileridir. Fakat, acaba tek bir tüketici için geliştirilen kayıtsızlık eğrileri bütün bir toplumun talep koşullarını göstermede kullanılabilir mi? Üzerinde duracağımız konu budur.

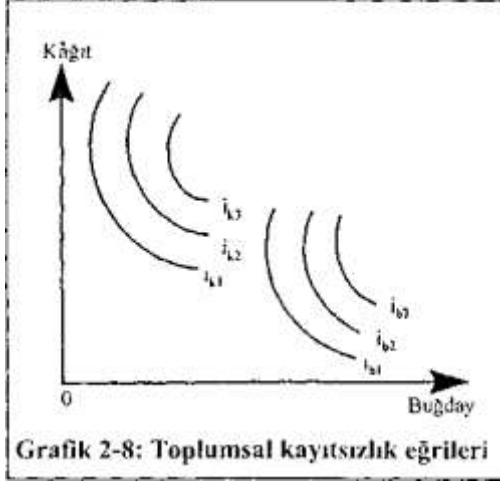
Kayıtsızlık eğrilerinin bir toplumun çeşitli refah düzeylerini ve talep koşullarını göstermek amacıyla kullanılmasında bazı özel sorunlar ortaya çıkar. Toplum çok sayıda insan ve gruptan oluşur. Bunların her birinin de kendine özgü zevk ve tercihleri vardır. Bu zevk ve tercihler ise büyük ölçüde toplumdaki göreceli gelir dağılımının bir sonucudur.

Dolayısıyla, belli bir anda toplumun talep koşullarını gösteren kayıtsızlık eğrileri haritası, toplumun o andaki göreceli gelir dağılımını yansıtır. Gelir dağılımı değiştiğinde kayıtsızlık eğrilerinin de değişmesi gerekir. Oysa izlenen hemen hemen tüm iktisat politikaları toplumun gelir dağılımını değiştirir. Örneğin, iktisadi büyüme, fiyat istikrarı, işsizlikle mücadele, ihracatın teşviki, vs. gibi.

Benzer şekilde ülkenin dış ticarete açılması veya dış ticaret hacminin genişlemesi de aynı sonuçları doğurur. Diğer bir deyişle, böyle bir gelişmeden ihracatçılar yarar sağlarken, ithalata rakip mal üreten yurtiçi üreticiler zarara uğrar. Aynı şekilde tüketiciler de iki maldan yoğun olarak hangisini tükettiklerine bağlı olarak bu gelişmeden etkilenirler. Kısacası dış ticaret toplumun gelir dağılımını değiştireceği için farklı grupların kayıtsızlık eğrileri de farklı yönde değişecektir. A

54 ULUSLARARASI İKTİSAT

caba bu durumda tüm toplumun refahındaki değişimleri gösterecek biçimde; yeni kayıtsızlık eğrileri çizilebilir mi? Burada ilk akla gelen yöntem "çoğunluk kuralı"nın uygulanmasıdır. Yani dış ticarete açıldıktan sonra çoğunluğun geliri artmışsa toplumun refahının yükseldiği varsayılarak bu refah artışı daha yüksek toplumsal kayıtsızlık eğrileri ile temsil edilebilir mi?



Grafik 2-8: Toplumsal kayıtsızlık eğrileri

O nedeme çoğunluğun sağadığı fayda binnimeyen bir ölçüde artmakta, fakat azınlık da bundan yine belirlenemeyen ölçüde bir fayda kaybına uğramaktadır. Dolayısıyla azınlığın uğradığı kayıp, çoğunluğun sağladığı tatminden daha büyük de olabilir. Böyle bir durumda çoğunluk arzusunda uygun hareket edilmiş olması, toplumun refahını artırmış olmaz.

Dolayısıyla bu güçlükten kurtulmanın yolu zarar karşılama ilkesi (compensation principle)'dir. Buna göre, gelir dağılımının gerçekte değişmiş olduğu durumlarda toplumun refahının arttığını söyleyebilmek için kazananların gelirlerindeki artışla zarara uğrayanların bu zararları karşılanabilmekte ve halâ geriye bir gelir fazlalığı kalmakta olmalıdır. Örneğin, hükümetin geliri artan kimselere, diğerlerinin zararını tam olarak karşılayacak miktarda bir vergi koyduğunu ve bunu sübvansiyon olarak onlara ödediğini varsayabiliriz. Gerçekte gelirleri azalan kişilerin gelirlerindeki düşüşün karşılandığına bakılmamakta ve bazı kişilerin gelirlerindeki artışın diğerlerinin gelirlerindeki düşüşten büyük olduğu sürece, refahın arttığı öngörüsünde bulunulmaktadır. Çünkü teorik olarak artan gelirle zararı fazlasıyla karşılanabileceği varsayılmaktadır.

Kayıtsızlık eğrileri ekonomik analizlerde büyük kolaylıklar sağlar. O yüzden iktisatçılar toplumların talep koşullarının incelenmesinde bir analiz aracı olarak toplumsal kayıtsızlık eğrilerinden vazgeçemezler. Dolayısıyla kayıtsızlık eğrileri analizini bir toplum için uygularken ya zarar karşılama ilkesi varsayımını yapmak ya da daha da kısıtlayıcı olarak gelir dağılımının değişmediğini varsaymak gerekir.!

İktisat'ın diğer bir dalı olan Normatif Ekonomi kuralına (Paretian ethics) göre, bir toplumda ancak hiç kimsenin geliri düşürülmeden bazı kişilerin gelirleri artırılabilirse, o toplumun refahı yükseltilmiş sayılır. Bu ise gelir dağılımının hiç değişmemesi veya gelirleri azalan kişilerin gelirlerindeki bu düşüşün karşılanması koşulları altında gerçekleşebilir.

Oysa yukarıdaki yaklaşıma göre, çoğunluğun arzusu yerine getirilirken azınlığın arzuları hiç dikkate alınmamış oluyor. Fayda mutlak olarak ölçülebilen bir kavram değildir.

BÖLÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 55

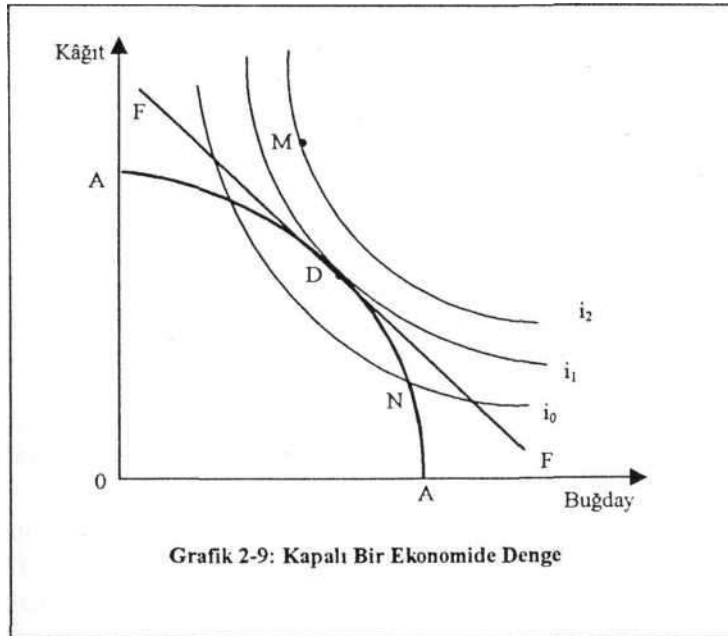
O halde, yukarıdaki varsayımlar altında, bir toplumsal kayıtsızlık eğrisi, o topluma aynı faydayı sağlayan mal bileşimlerini gösterir. Bu eğriler de çeşitli fayda düzeylerine göre sonsuz bir aile oluştururlar. Şekilleri ait oldukları toplumun zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını yansıtır. Örneğin toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin grafik 2-8'de i_k ile gösterildiği gibi kâğıt eksenine yakın çizilmeleri, adı geçen toplumda tercihlerin kâğıda yönelik olduğunu veya ib gibi buğday eksenine yakın çizilmeleri tercihlerin buğdaya yönelik olduğunu ifade eder.

III. EKONOMİDE GENEL DENGE

Buraya kadar yapılan açıklamalardan, dönüşüm ve toplumsal kayıtsızlık eğrilerini öğrenmiş bulunuyoruz. Bu iki aracın yardımı ile bir ekonomide üretim ve tüketimin aynı anda dengede olması, yani genel denge durumu gösterilebilir. Aşağıda önce kapalı bir ekonomide, sonra da açık bir ekonomide genel denge koşulları üzerinde durulacaktır.

1. Kapalı Ekonomide Denge

Grafik 2-9'da AA eğrisi, ele alman ülkenin üretim olanakları eğrisidir. Bu eğri üzerinde toplumsal kayıtsızlık eğrileri gösterilmiştir. Sonsuz sayıda kayıtsızlık eğrilerinden herhangi birisi dönüşüm eğrisine teğet olur. Dış ticarete kapalı bir toplumda üretim ve tüketim dengesi bu noktada gerçekleşir. Ülke, üretim, olanakları eğrisi üzerinde sonsuz sayıda bileşimler arasından yalnız bu noktadaki mal miktarlarını üretir. Bu noktayı toplumun zevk ve tercihleri belirler. Kapalı bir ekonomide tüketim üretime eşitlenmek zorundadır.



56 ULUSLARARASI İKTİSAT

Grafikte denge noktası D dir. Toplum, D noktasında görülen mal miktarlarını tüketerek İ! kayıtsızlık eğrisinin gösterdiği tatmin düzeyine ulaşır. Bu, onun ulaşabileceği en yüksek refah düzeyidir. Çünkü daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunan, örneğin M gibi bir nokta, sınırlı faktör stoku ve mevcut teknoloji koşulları altında, onun üretim kapasitesinin dışında kalır. Bunun gibi, eğer D noktasının altında örneğin, N noktasındaki mal bileşimleri üretilirse toplumun refahı i_0 gibi daha düşük bir kayıtsızlık eğrisi düzeyine inmiş olacaktır.

Kısacası, bir toplumda optimal dengenin sağlanabilmesi için halk nelerin, hangi miktarlarda *üretildiğini* istiyorsa, *üretimin* buna uygun *biçimde yapılması* gerekir. Piyasa ekonomilerinde bunu sağlayan mekanizma ise fiyat mekanizmasıdır. Halkın talep ettiği malların fiyatı, dolayısıyla o alandaki kârlılık yüksek olur. Üreticileri yönlendiren ana etken de budur.

Ekonominin genel denge noktasında dönüşüm ve kayıtsızlık eğrilerine teğet olarak çizilen bir doğrunun eğimi, iki mal arasındaki yurt içi değişim oranını (iç fiyatları) ifade eder.

Grafikte iç fiyatlar FF doğrusunun eğimi ile gösteriliyor. Daha önce, kayıtsızlık eğrisi eğiminin marjinal ikame oranına eşit olduğunu belirtmiştik. Marjinal ikame oranının yurtiçi değişim oranına eşitlendiği noktada tüketiciler dengeye ulaşır. Üretici dengesi ise dönüşüm eğrisi eğiminin (yani marjinal dönüşüm oranının) iç fiyat oranına eşitlendiği noktada gerçekleşir. Böylece marjinal ikame oranı ile marjinal dönüşüm oranının birbirine eşit olduğu noktada hem tüketici, hem de üretici dengesi sağlanmış olur. Bu ise kapalı ekonomi durumunda toplumsal refahın maksimuma ulaşması demektir.

2. Açık Ekonomilerde Denge

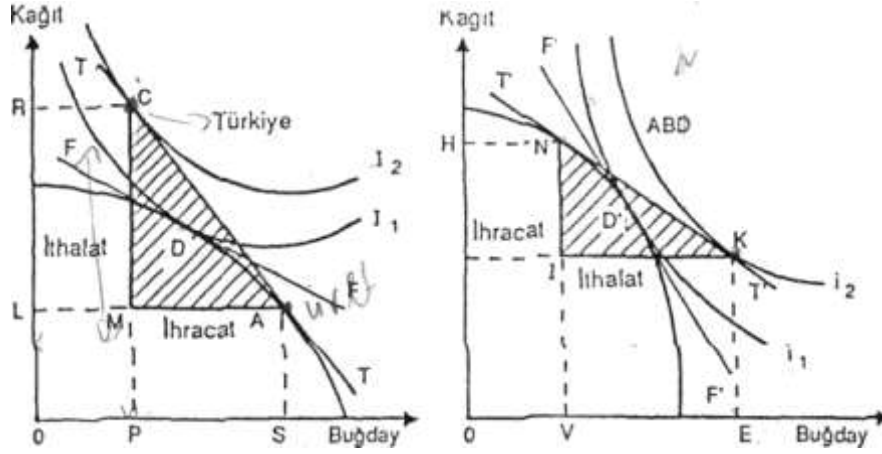
Kapalı bir ekonomide denge koşulları görüldükten sonra şimdi dış ticarete açık ekonomilerde denge koşulları üzerinde durulacaktır. Burada kullandığımız araçlar yine dönüşüm ve kayıtsızlık eğrileri, örnek olarak ele aldığımız ülkeler ise Türkiye ve ABD'dir.

İki ülkenin faktör donatımı birbirinden farklı olduğu için üretim olanakları eğrilerinin şekilleri de değişik olur. Türkiye'nin dönüşüm eğrisinin buğday eksenini yöndeki göreceli uzunluğunun nedeni, buğdayın emek-yoğun (yani sermayeye göre daha çok emek gerektiren) bir mal olması ve Türkiye'nin işgücü bakımından göreceli zengin bir ülke durumunda bulunmasıdır. Bunun gibi kâğıt, sermaye-yoğun bir mal varsayıldığı ve ABD sermayeye bol olarak sahip bir konumda olduğu için, üretim olanakları eğrisi kâğıt eksenini yönünde daha uzundur. İki ülkede toplumsal zevk ve tercihlerin aynı olduğu kabul edilmiştir. O yüzden Grafik 2- 10'daki ülkelerin kayıtsızlık eğrileri birbirinin özdeşidir.

Dış ticareten önce Türkiye'deki iç fiyatlar FF, Amerika'da ise FF' ile gösterilmiştir. F'F' nin FF ye göre daha dik olması, Türkiye'de buğdayın, ABD'de ise kâğıdın göreceli açıdan ucuz mallar olduğunu ifade eder. İç fiyat oranları farklı olduğundan bu ülkeler dış ticarete açılabilirler. Uluslararası fiyatların TT şeklinde belirlendiğini varsayarsak, dış ticaret başladıktan sonra her iki ülkedeki iç fiyatlar

BÖL ÜM 2: A RZ VE TALEP MODELLERİ 5 7

bu düzeye eşitlenir (tek fiyat kanunu). Grafikte T'T' nin TT ye paralel olması bu özelliği yansıtmaktadır.



Grafik 2-10: Açık ekonomilerde denge: Benzer tercihler

Açık ekonomilerde üretim ve tüketim miktarları birbirinden ayrılır. Hangi malların ne miktarlarda üretileceğine, kâr maksimizasyonu amacı doğrultusunda, üreticiler karar verir. Üreticinin denge koşulu, malın marjinal maliyetinin piyasa fiyatına (dış fiyatlara) eşitlenmesidir. Tüketici de fayda maksimizasyonuna göre tüketimini belirler. İki mal arasındaki marjinal ikame oranının piyasa fiyatına eşitlenmesi ile tüketici dengesi sağlanmış olur.

<i>Türkiye</i>	<i>Buğday</i>	<i>Kâüt</i>
Üretim	OS	OL
Tüketim	OP	OR
İhracat	PS (=MA)	-
İthalat	-	LR (=CM)
ABD		
Üretim	OV	OH
Tüketim	OE	OG
ihracat	-	GH(-IN)
İthalat	VE (=IK)	-

O halde optimizasyon kuralı uyarınca geometrik olarak üretici dengesi, dönüşüm eğrisinin fiyat doğrusuna, tüketici dengesi de bir kayıtsızlık eğrisinin yine fiyat doğrusuna teğet olduğu noktalarda gerçekleşir. Buna göre grafikte Türkiye'nin tüketici dengesi C, üretici dengesi de A noktasındadır. ABD için bu denge noktaları sırasıyla K ve N dir. Böylece iki ülke de üretimde kısmi bir uzmanlaşmaya gitmiş olmaktadır. Türkiye'de üretici dengesi D den A ya, ABD'de D' den N ye kaymıştır. Her ülke, üretiminde uzmanlaştığı malın bir kısmını ihraç edip karşı ülkenin malını

58 ULUSLARARASI İKTİSAT

ithal ederek kapalı ekonomiye göre daha fazla mal tükettiği için daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisine ulaşma olanağı elde eder.

Üretimdeki kaymanın nedenleri, yukarıda açıklandığı gibi, firmaların kârlarını maksimumlama amaçlarıdır. Örneğin grafiğin Türkiye'ye ait kısmındaki D noktasını ele alalım. Bu noktada buğdayın marjinal maliyeti, onun uluslararası (ve yurtiçi) fiyatının altındadır (kâğıtta tersi). Dolayısıyla üreticiler, buğday üretimini artırıp, kâğıt üretimini kısımaya yönelirler. A noktasında üretim maliyetlerinin dış fiyatlara eşitlenmesiyle bu hareket de son bulur. Grafiğe göre açık ekonomi koşulları altındaki durum yukarıdaki biçimde özetlenebilir.

Dış ticarete açılmadan önce Türkiye'de D noktasındaki mal miktarları tüketilmekte ve toplum I_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşmaktaydı. Bu, kapalı ekonomi durumunda toplumun ulaşabileceği en yüksek refah düzeyidir. Oysa dış ticarete açıldıktan sonra TT dünya fiyatından MA kadar ihracat malı MC kadar ithal malı ile değiştirilir ve tüketim C noktasına yükselir. Bu noktadan geçen kayıtsızlık eğrisi de I_2 dir. I_2 nin I_1 e göre daha yüksek bir refah düzeyini göstermesi, dış ticaretin toplum refahını artırması demektir.

Grafikteki AMC üçgenine Türkiye'nin "dış ticaret üçgeni" (foreign trade triangle) adı verilir. Bu üçgenin dik açılı kenarlarından birisi ihracat, diğeri de ithalat miktarını gösterir. Hipotenüs ise bu miktarların birbiriyle değiştirilmesine olanak sağlayan uluslararası fiyat oranını (ticaret hadleri) ifade eder.

TT ticaret haddi doğrusu, ülkenin kendi malından vereceği belli miktarlar karşılığında ithal malından elde edebileceği değişik miktarları ortaya koyar. Dolayısıyla gereken miktarda ihracat malı vererek bu doğru üzerindeki her bileşimi tüketme olanağı vardır. O nedenle buna bazan "tüketim olanakları doğrusu" (consumption possibilities frontier) da denmektedir.

Aynı şekilde, ABD kapalı ekonomi durumunda D' noktasındaki mal bileşimini tüketerek i_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşmaktadır. Dış ticarete başladıktan sonra İN kadar kâğıt ihracatı karşılığında IK kadar buğday ithal ederek tüketimini K noktasına çıkartmıştır. Bu noktadaki refah düzeyi ise i_2 gibi daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisi ile gösterilmiştir. KNI üçgeni de ABD'nin dış ticaret üçgenidir.

Belirtmek gerekir ki, uluslararası piyasa dengesini sağlayan dış ticaret hadlerinin oluşması için zorunlu koşul, bu fiyattan toplam dünya ihracatının toplam dünya ithalatına eşitlenmesidir. Buradaki model açısından, TT (veya TT) ticaret hadlerinden Türkiye'nin buğday ihracatının ABD'nin buğday ithaline ($PS = VE$), ABD' nin kâğıt ihracatının da Türkiye'nin kâğıt ithaline ($GH = LR$) eşitlenmesi gerekir. Bu koşulu sağlayan uluslararası fiyat oranı denge ticaret hadlerini ifade eder. Eğer bu eşitlik sağlanmamışsa bir tarafın ihracat etmek istediği miktar ile, diğer tarafın ithal etmek istediği miktar arasında bir uyumsuzluk bulunur. Dolayısıyla bu eşitlik sağlanıncaya kadar ticaret hadleri değişir ve sonunda denge durumuna ulaşılır. * , •.

BÖLÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 59

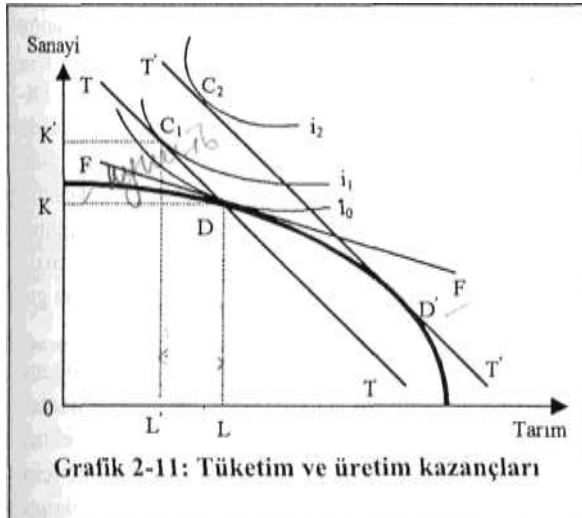
Böylece, ele aldığımız örnekte Türkiye ve ABD'nin dış ticareti karşılıklı olarak eşitlendiğinden uluslararası piyasa dengesi sağlanmaktadır. Grafikte AMC ve KNI üçgenlerinin birbirinin özdeşi olması bu gerçeğin bir ifadesidir.

3. Dış Ticaret Kazançları

Yukarıda dış ticaretin ülkeyi daha yüksek bir refah düzeyine ulaştıracağı grafik üzerinde gösterildi. Dış ticaretin sağladığı yararlar iki bölüme ayrılabilir: *Tüketim kazançları* (consumption gains) ve *üretim kazançları* (production gains). Bazan birincisine değişim, ikincisine de uzmanlaşma yararları dendiği olmaktadır.

Genellikle, dış ticaret kazançlarının yalnızca üretimde uzmanlaşmadan kaynaklandığı sanılır. Oysa bu doğru değildir. Üretimde uzmanlaşmanın olmadığı varsayılsa bile dış ticaret ülkeler için yine de kazançlıdır. Bunlar tüketimden kaynaklanan kazançlardır.

Bunun açıklamasını şöyle yapabiliriz: Diyelim ki ülke dış ticarete açıldıktan sonra beklenenin tersine, eski üretim yapısını sürdürmektedir* yani Grafik 2-11'de D noktasında kalıp hiçbir uzmanlaşmaya gitmemiştir. Bu koşul altında bile mevcut üretimin bir kısmının yüksek dış fiyatlardan satılıp, bununla tüketimin bir bölümünü düşük dünya fiyatlarından sağlama olanağı vardır. Bu da kapalı ekonomiye göre ülke refahını artırır.



laşma nedeniyle tüketim denge noktası C_2 ye yönelir ve refah i_2 kayıtsızlık eğrisi düzeyine yükselir. Refah düzeyinin bu şekilde i_1 den i_2 ye yükselmesi de dış ticaretin üretim yararlarını ifade eder.

Denebilir ki bazı az gelişmiş ülkelerde ekonomik yapı çok katı olduğundan bu ülkelerde üretim ayarlamaları yapmak oldukça güçtür. Dolayısıyla dış ticaretin uzmanlaşma yararları sınırlı kalır. Bu görüşte gerçek payı bulunmakla birlikte, en azından tüketim yararları dolayısıyla ülke yine de dış ticareten kazançlı çıkar.

Nitekim grafikte D den geçen TT uluslararası fiyat doğrusundan LL' miktar tarım ürünü ihraç edilip KK' miktar sanayi ürünü ithal edilerek i_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşılması bu durumu ifade eder. Diğer bir deyişle, i_1 kayıtsızlık eğrisinin, i_0 dan daha yüksek bir refahı temsil etmesi yukarıda açıklanan dış ticaretin tüketim ya da değişim kazançlarını yansıtır.

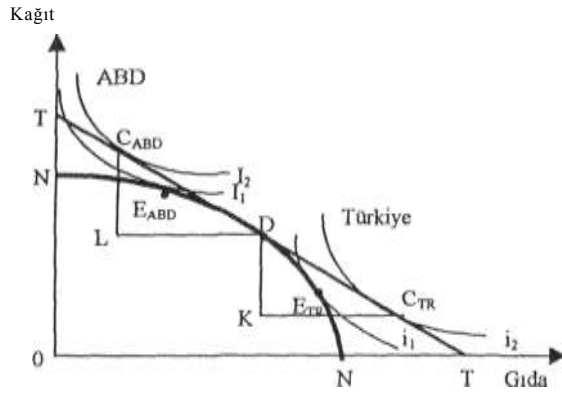
Bu varsayımı terk ederek ülkenin üretimde uzmanlaşmaya gittiğini kabul eder. Üretimdeki uzman-

60 ULUSLARARASI İKTİSAT

IV. TALEP FARKLILIKLARINA BAĞLI DIŞ TİCARET

Buraya kadar, talep koşullarının aynı, arz koşullarının farklı olması varsayımları altında dış ticaret analizlerine yer verildi. Oysa, şimdi «bunun tersi olan durum ele alınacaktır. Yani arz aynı iken talep farklılıklarına dayalı ticaret incelenecektir.

İki ülkede üretim teknolojileri ve faktör donatımları aynı olunca üretim koşulları, dolayısıyla üretim maliyetleri birbirine eşit olur. Bu özellik Grafik 2-12 de NN dönüşüm eğrisinin hem Türkiye'nin, hem de ABD'nin üretim olanakları eğrisi oluşu ile temsil edilmiştir.



Grafik 2-12: Talep Farklılığına Dayalı Dış Ticaret-

göreceli olarak ucuz mallardır. Demek oluyor ki üretim koşullarının aynı olmasına karşın, talep koşullarının farklı olması, ilgili ülkelerde daha az tercih edilen malın fiyatının göreceli biçimde ucuzlamasına yol açıyor ve söz konusu ülkeler bu mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde ediyor. Buna göre Türkiye kâğıtta, ABD de gıdada karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır.

TT uluslararası fiyat oranından ticarete açıldıklarında, daha ucuz olduğundan Türkiye kâğıt üretiminde, ABD' de gıda maddeleri üretimi alanında uzmanlaşacak ve her iki ülkedeki bu uzmanlaşma D noktasına ulaşılmaya kadar sürecektir. D noktasında göreceli iç fiyatlar TT uluslararası fiyat düzeyinde eşitlendiği için uzmanlaşma da son bulacak, yani iki ülkenin üretim dengesi bu noktada sağlanacaktır. Bu da talep farklılığının ülkeleri kısmi bir uzmanlaşmaya götürmesi demektir.

Diğer yandan, TT ticaret hadlerinden Türkiye, yaptığı kâğıt üretiminin bir bölümünü ihraç edip karşılığında gıda ithal ederek C_{jr} noktasında tüketim dengesini sağlar, yani refah düzeyini i_1 'den i_2 'ye yükseltir. ABD de gıda ihracatı karşılığında kâğıt ithal ederek tüketimini C_{ABD} noktasına çıkarır; böylece refahını I_1 'den I_2 'ye yükselmiş olur.

Talep koşulları ise öyle çizilmiştir ki Türkiye' de gıda, ABD'de kâğıt şiddetle tercih edilen mallardır. Bu durum grafikte, ülkelerin kayıtsızlık eğrilerinin, yoğun olarak tercih ettikleri mala daha yakın çizilmesi ile gösterilmiştir. Buna göre kapalı ekonomideki denge noktaları Türkiye'de E_{TR} ve ABD'de E_{ABD} 'dir. Diğer bir deyişle Türkiye'de kâğıt, ABD'de ise gıda

BÖL ÜM 2: ARZ VE TALEP MODELLERİ 61

Yukarıda yapılan analizler talep koşullarındaki farklılığın dış ticarete oynayabileceği önemli rolü gösteriyor. Bununla birlikte, gerçek dünyada talep koşullarının ülkeler arasında birbirinden çok farklı olmadığı gözlemlerle ortaya konmaktadır. Günümüzde küreselleşen dünyada kitle iletişim araçlarının gösterdiği büyük gelişmeler, ülkeleri sıkı bir biçimde birbirine yaklaştırmış ve tüm ülkelerde hemen hemen benzer talep koşullarının doğmasına neden olmuştur.

V. ARZ VE TALEP KOŞULLARINDA FARKLILIK

Genel olarak ülkelerin hem dönüşüm, hem de kayıtsızlık eğrileri birbirinden farklı olabilir. Bu koşullar altında dış ticaretin yönü ve hacmi iç fiyat oranlarına bağlıdır. İç fiyatlar birbirinden uzaklaştıkça ticaret hacmi genişler, tersi durumda ticaret hacmi daralır.

Aşırı bir durum olarak eğer farklı arz ve talep koşulları dolayısıyla ülkeler arasında yurtiçi fiyatların eşitlendiği varsayılırsa, bu durumda ticaret hacmi sıfıra düşer. Çok ülkeli, çok mallı gerçek dünyada bir ülkenin toplam ticaret hacminin sıfıra düşmesi karşılaşılan bir durum değildir. Bununla birlikte, eğer tüm ticareti değil de, belirli malları dikkate alırsak bu olasılığın gerçekleşme şansının yüksekliği kuşkusuzdur. Örneğin, talep koşulları, maliyet farklılıklarını giderecek ölçüde farklı olan mallarda böyle bir durumla karşılaşılır.

ÖZET VE SONUÇ

Karşılaştırmalı üstünlükler ülkeler arası fiyat farklarına göre belirlenir. Ancak fiyatlar yalnızca üretim maliyetlerine, ya da arz koşullarına bağlı olmayıp aynı zamanda talep faktörüne de bağlıdır. Oysa Klâsik İktisatçılar geleneksel olarak arz faktörleri üzerinde durup konunun talep yönüyle ilgilenmemişlerdir. Klâsiklerden talep faktörünü ilk kez analize katan iktisatçı John Stuart Mili olmuştur. Mili 'in ortaya attığı karşılıklı talep kanunu, daha sonraları Alfred Marshall tarafından teklif eğrileri analizi ile açıklanmıştır.

Bugün talep koşullarını incelemek için kullanılan iki araçtan birisi teklif eğrileri analizi, diğeri de toplumsal kayıtsızlık eğrileridir. Bu bölümde her iki araca dayanarak yapılan uluslararası ticaret teorisi analizlerine yer verilmiştir. Talep koşullarını analize katmadan ticaret öncesi ve sonrası üretici ve tüketici denge noktaları ile denge ticaret had- ■ lerini belirleme olanağı yoktur.

Talep, uluslararası ticareti açıklamada önemli bir faktördür. Bir kısım ticaretin _ ortaya çıkışı, ülkeler arasında talep koşullarındaki farklılıklara bağlıdır. Talep farklılıkları, maliyet farklılıklarının etkisini artırıp azaltarak dünya ticaret hacmini değiştirebilir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası ticaretin nedenleri yalnızca arz faktörleri ile açıklanabilir mi? Arz faktörü göz önünde bulundurulmadıkça Uluslararası Ticaret Teorisi 'nde örneğin ne gibi sorulara cevap bulma olanağı yoktur?

2. Uluslararası Ticaret Teorisi analizlerinde talep koşullarına yer vermek için kullanılan araçlar nelerdir? Karşılıklı Talep Kanunu nasıl bir düşünceye dayanır? Teklif

62 ULUSLARARASI İKTİSAT

eğrisi nedir, nasıl elde edilir ve neleri gösterir? Bu eğrilerin ilgili ülkenin talep koşulları yanında arz koşullarını da yansıtmakta olması nasıl açıklanabilir?

3. İki-ülkeli ve iki-mallı bir modelde dış ticaret dengesini teklif eğrileri ile çizerek gösteriniz. Neden tek bir denge dış ticaret haddi vardır? Teknolojik gelişme, talep koşullarında değişme veya faktörlerin aynı ya da farklı oranlarda büyümesi denge dış ticaret hadlerini nasıl etkiler? Ufak bir ülkenin büyük ülke ile ticarete girmesi durumunda dış ticaret kazançları ülkeler arasında nasıl dağılır? Bununla ilgili uygulamadan örnekler araştırınız.

4. Toplumsal kayıtsızlık eğrileri nedir, ne gibi özelliklere sahiptir? Tüketici kayıtsızlık eğrilerinin bir topluma uygulanmasında ne gibi teorik ve pratik güçlükler yaşanır? Bu sorunların çözümü için alınması gereken önlemler veya yapılması gereken varsayımlar nelerdir? Normatif Ekonomi 'ye göre bir toplumda refahın arttığını kesinlikle söyleyebilmek için gerekli olan koşullar nelerdir?

5. Çoğalan maliyet koşulları altında, dönüşüm eğrileri ile toplumsal kayıtsızlık eğrilerini kullanarak iki-ülkeli ve iki-mallı standart bir modelde dış ticaret dengesini çizerek gösteriniz ve dış ticaretin yararlarını açıklayınız.

6. Dış ticaretin tüketim ve üretim yararlarından ne anlaşılır? Çizerek gösteriniz. Üretimde uzmanlaşmaya gitmeden bile dış ticaret yoluyla refah artışı nasıl sağlanabilir?

7. Talep koşullarındaki farklılığın yarattığı bir dış ticaret alanı var mıdır, arz koşulları benzer iki ülke ele alarak grafikte açıklayınız. Arz ve talep koşullarının farklı olması durumunda kârlı ticaretin yapılması neye bağlıdır, arz ve talep koşullarının birbirinden çok ya da az farklı olması uluslararası ticaret hacmini nasıl etkiler?

8. Teklif eğrilerinin gerçek hayattaki uygulama alanı nedir; örneğin bir malın çok sayıda üreticileri ile tüketicilerinin bulunduğu bir durumda bu malın göreceli fiyatının oluşmasında teklif eğrilerinin dayandığı mantıktan yararlanılabilir mi?

OKUMA LİSTESİ

James R. Markusen, James R. Melvin, William H. Kaempfer and Keith E. Maskus, *International Trade: Theory and Evidence*, McGraw-Hill, 1995, ss. 38-50.

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 32-43.
Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 83-108.

Richard E. Caves and Ronald W. Jones, *World Trade and Payments*, Little Brown, 1984, ss. 28-43.

Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Ankara, 1992, ss., 69-100.

G. Haberler, *The Theory of International Trade*, London, W. Hodge and Co., 1936, Bölüm 11.

J. E. Meade, *A Geometry of International Trade*, London, George Allen and Unwin, 1952, Bölüm 1-5.

J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, New York, Kelly, 1965 (tıpkıbasım).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM FAKTÖR DONATIMI TEORİSİ

Klâsik Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ne göre, yurtiçi üretim maliyetleri farklı olduğu sürece, ülkeler kârlı dış ticaret yapabilirler ve yurtiçi üretim maliyetlerindeki farklılıklar da uluslararası emek verimliliğindeki farklıların bir sonucudur. Ancak bu analizlerle uluslararası ticaretin gerçek nedeni açıklanmış olmamaktadır. Çünkü burada, yurtiçi üretim maliyetleri farklılıklarının emek verimliliğindeki farklılardan kaynaklandığı belirtilirken uluslararası emek verimliliğinde farklılık doğuran etkenler üzerinde durulmamaktadır. Nitekim Smith, Ricardo ve Mill bu soruyla hemen hemen hiç ilgilenmemişlerdir.

Oysa yurtiçi fiyat farklılığının nedenleri tatmin edici bir biçimde açıklanmadıkça karşılaştırmalı üstünlükler teyorisinin yeterli bir çözüme kavuşturulduğu söylenemez.

Karşılaştırmalı üstünlüklerin bu eksikliğini gidermek üzere Ricardo'dan yaklaşık bir asır sonra ortaya atılan bir açıklama, faktör donatımı teorisi'dir (factor endowment theory). İsveçli İktisatçı Eli Heckscher (1879-1952), 1919 yılında yayımlanan bir makalesine dayanan bu yeni yaklaşıma “faktör oranları teorisi” (factor proportions theory) adını vermişti.¹

Heckscher'in bu makalesi yaklaşık on yıl sonra yine İsveçli bir İktisatçı ve Heckscher'in öğrencisi olan Bertil Ohlin tarafından yeniden ele alınmaya kadar fazla bir dikkat çekmemiştir. Oysa Ohlin bu makaledeki görüşlere açıklık kazandırdı, yeni katkılarda bulundu ve açıklamalarını içeren *Interregional Trade and International Trade* (Bölgelerarası Ticaret ve Uluslararası Ticaret) adlı kitabını 1933 tarihinde yayınladı.² Daha sonraları bu İktisatçıların isimlerinden dolayı teoriye yaygın biçimde Heckscher-Ohlin Teorisi denmeye başlanmıştır. Ayrıca ünlü Amerikalı İktisatçı Paul Samuelson'm da İkinci Dünya Savaşı yıllarında özellikle gelir dağılımı ile ilgili olarak teoriye yeni katkılar getirdiğini belirtmek gerekir.³

¹Eli Heckscher, “The effect of foreign trade on the distribution of income,” *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21, ss. 1-32.

²Bertil Ohlin, *International and Interregional Trade*, Harvard University Press, 1933.

³Paul Samuelson, “International factor price equalization once again,” *Economic Journal*, Vol. 59, ss. 181-197.

64 ULUSLARARASI İKTİSAT

Faktör Donatımı Teorisi Karşılaştırmalı Üstünlüklere değişik bir yorum getirmekte ve onun ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. Aşağıda teorinin açıklanması yapıldıktan sonra, uygulamalı testlerine yer verilecek ve daha yakın tarihlerde ortaya atılan bazı yeni teoriler gözden geçirilecektir.

I. TEORİDEN ÇIKARTILAN TEMEL SONUÇ

Heckscher-Ohlin Teorisi oldukça açık, basit ve rasyonel bir düşünceye dayanır. Teoride savunulan ana düşünceyi şu şekilde ifade edebiliriz: Bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder, yani onları daha ucuza üretir ve o alanlarda uzmanlaşır.

Diyelim ki bir ülke üretim faktörlerinden emeğe göreceli olarak daha bol biçimde sahiptir. Böyle bir ülkede normal olarak emek yoğun-mallar daha ucuza üretilir. Bunun gibi, sermaye faktörüne zengin olarak sahip bulunan ülkelerin de sermaye-yoğun malları daha ucuza üretmeleri beklenir.

O halde Türkiye ve Almanya gibi iki ülke ile, motor ve tekstil gibi iki mal alalım. Türkiye emeğe, Almanya sermayeye zengin biçimde sahip ülkeler ve motor sermaye-yoğun, tekstil emek-yoğun mallar olsunlar. Acaba bu duruma göre hangi ülke, hangi malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır? Teorideki ana düşünce açısından Türkiye tekstilde, Almanya ise motorda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalıdır.

Heckscher-Ohlin Teorisi'nin dayandığı iki ana varsayım şunlardır: (a) Ülkeler faktör donatımları bakımından birbirinden farklıdır. İki ülkeli modelde bir ülke emek, diğeri ise sermaye bakımından zengin ülkelerdir, (b) Mallar faktör yoğunlukları ya da nisbi faktör oranları bakımından da farklılık gösterirler. Diğerleriyle karşılaştırıldığında, bazı mallar emeğe göre daha çok sermaye, ya da tersine, sermayeye göre daha çok emek gerektirirler. Birinci türdeki mallara sermaye- yoğun, ikinci türdekilere de emek-yoğun mal adı verilir.

Heckscher-Ohlin Teorisi'ne Faktör Donatımı veya Faktör Oranları Teorisi de denmesinin nedeni, teoride uluslararası ticaretin nedenlerinin açıklanmasında sözü edilen bu iki etkene verilen kilit önemden dolayıdır.

Bu iki temel varsayımın dışında teorinin dayandığı diğer bazı varsayımlar şöyle belirtilebilir: (c) Bir malın üretim fonksiyonu bütün ülkelerde aynıdır. Yani bir mal bir ülkede sermaye veya emek yoğun yöntemlerle üretiliyorsa, diğer ülkelerde de aynı yöntemlerle üretilir. Bu özellik bir malın üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olması anlamına gelir, (d) Üretimde ölçeğe göre sabit verim koşulları geçerlidir. (e) Ülkelerin talep koşulları birbirinin benzeridir. Dolayısıyla, talep farklılığının maliyet koşullarındaki farklılığı gidermesi söz konusu olmaz.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 65

A. BAZI KAVRAMLARIN AÇIKLANMASI

Teorinin geometrik olarak kanıtlanmasına geçmeden önce bazı kavramları gözden geçirmek gerekir. Bu amaçla aşağıda, faktör donatımı, faktör yoğunluğu ve faktör yoğunluğunun ters dönmesi gibi terimler kısaca açıklanacaktır.

1. Faktör Donatımı

Heckscher-Ohlin modelinin temel varsayımlarından birisi ülkelerin faktör donatımı bakımından birbirinden farklı olmalarıdır. Faktör donatımı ise iki ayrı şekilde tanımlanabilir: Fiziki ve ekonomik tanımlama.

Birinci yaklaşımda faktör bolluğu kavramı arz yönüyle ele alınır. Diğer bir deyişle, faktör donatımı, üretim faktörlerinin fiziki miktarları ya da faktör stoku ile açıklanır. Bu yaklaşım açısından faktör donatımını belirlemek için ülkelerin sermaye stoku / emek stoku oranlarını karşılaştırmak gerekir. Örneğin aşağıdaki eşitsizliğe göre Almanya sermaye, Türkiye de işgücü bakımından daha zengin ülkelerdir. $C_a > C_t \quad L_a < L_t$

C: Sermaye T: Türkiye L:

Emek A: Almanya

Ancak gerçek hayatta ülkelerin sahip oldukları tüm emek veya sermaye arzını toplayarak faktör stokunu ölçmek pratik bakımdan bazı güçlükler doğurmaktadır. Örneğin farklı nitelikte ve çeşitli yıllarda yapılmış sermaye tesislerinin toplam değerinin belirlenmesinde ya da farklı eğitim ve becerilere sahip emek türlerinin tek bir otağ paydaya göre ifade edilmesinde önemli kavramsal ve pratik sorunlarla karşılaşılabilir.

Tablo 3-1
Bazı Ülkelerde İşçi Başına Sermaye Stoku (1985 Dolar fiyatları ile)

<i>Gelişmiş Ülke</i>	<i>1993</i>	<i>Az Gelişmiş Ülke</i>	<i>1993</i>
<i>Kanada</i>	<i>44.970</i>	<i>Kore</i>	<i>19.475</i>
<i>Japonya</i>	<i>41.286</i>	<i>Arjantin</i>	<i>13.727</i>
<i>Almanya</i>	<i>41.115</i>	<i>Kolombiya</i>	<i>12.742</i>
<i>Fransa</i>	<i>37.460</i>	<i>Şili</i>	<i>11.306</i>
<i>ABD</i>	<i>35.993</i>	<i>Tayland</i>	<i>5.853</i>
<i>İtalya</i>	<i>33.775</i>	<i>Filipinler</i>	<i>3.598</i>
<i>İspanya</i>	<i>30.888</i>	<i>Hindistan</i>	<i>1.997</i>
<i>İngiltere</i>	<i>22.509</i>	<i>Kenya</i>	<i>822</i>

Kaynak: R. Summers and A. Heston, *Penn World Table*, May 1997, s. 126.

Bununla birlikte, çeşitli ülkelerde resmi araştırma kurumları ya da bilimsel araştırmacılar tarafından yapılmış faktör stokuna ilişkin hesaplamalar da vardır. Örneğin Tablo 3-1'de böyle bir araştırmanın sonuçları sunulmaktadır. Tablodan, 1993 yılı verilerine göre (ve 1985 yılının dolar fiyatları temel alınarak) sanayileşmiş ülkelerde işçi başına düşen sermaye stokunun az gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olduğu görülüyor. Tabloda dikkati çeken bir nokta da ABD'de sermaye emek oranının birçok gelişmiş ülkeden daha düşük olduğudur. Bunu, ABD'nin az geliş

66 ULUSLARARASI İKTİSAT

miş ülkelere karşı sermaye-yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu, ancak birçok sanayileşmiş ülkeye karşı karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunmadığı biçiminde yorumlayabiliriz.

Ekonomik yaklaşımda ise faktör donatımı faktör fiyatları ile tanımlanır. Diğer bir deyişle, bu kıstas hem arz, hem talep güçlerine dayanır. Genel bir kural olarak, ülkenin göreceli anlamda zengin biçimde sahip olduğu faktörün fiyatı daha ucuzdur. Dolayısıyla iki ülkedeki göreceli faktör bedelleri karşılaştırılarak bu ülkelerin faktör donatımı özellikleri konusunda bir sonuca varılabilir. Bunu aşağıdaki şekilde gösterebiliriz:

PCA PCT PLA PLT

PL : Emegın bedeli, ücret

PC : Sermayeyi kullanmanın bedeli (faiz, rant)

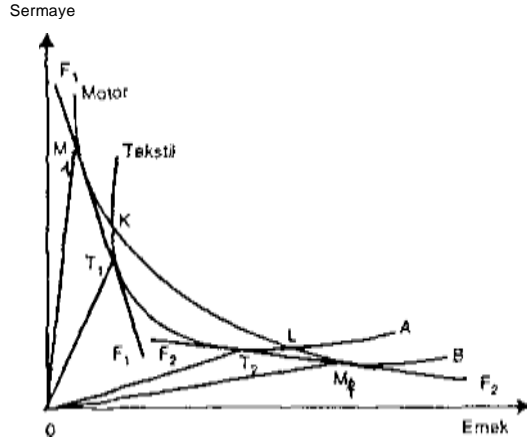
Görüleceği gibi bu yaklaşım ülkeler arasındaki rant/ücret oranlarının karşılaştırılmasına dayanıyor. Yukarıdaki eşitsizlikte, Almanya'da sermayenin göreceli fiyatının Türkiye'den daha düşük olması, bu ülkenin sermayeye, Türkiye'nin de emeğe daha zengin olarak sahip bulunması demektir. Eğer Almanya'nın söz konusu faktör fiyatları oranı Türkiye'den daha büyük olsaydı (eşitsizliğin yönü yukarıdaki- ne ters) bu, Türkiye'nin sermayeye, diğer ülkenin de emeğe göreceli biçimde bol olarak sahip olduğu anlamına gelecekti.

Faktör yoğunluğunun göreceli bir kavram olduğu unutulmamalıdır. Dolayısıyla, örneğin Türkiye'nin ABD'ye göre emek zengin bir ülke olması, diğer yünden, ABD'nin Türkiye'ye göre sermaye bol konumunda bulunması biçiminde yorumlanır.

Heckscher-Ohlin teoreminde faktör bolluğunun hangi kıstasa göre tanımlandığının özel bir önemi vardır. Çünkü fiziki tanımlama durumunda teoride öngörülene ters bir sonuç ortaya çıkabilir. Örneğin eğer ülkede sermaye bol olmasına karşın sermaye fiyatları göreceli olarak yüksekse, o taktirde sermaye-yoğun mallar pahalılaşacak ve dolayısıyla ülke bu tür malları ithal edip emek-yoğun malları dışarıya ihraç etmek durumunda kalabilecektir. Bu ise teoride öne sürülen görüşe tamamen ters bir sonuçtur.

Faktör fiyatlarının faktör donatımına ters olması, talep koşullarının o faktörü yoğun biçimde kullanan mallara aşırı biçimde yönelik olmasının ya da hükümet müdahalelerinin bir sonucu olabilir. Örneğin ülkenin talep koşullarının sermaye-yoğun mala doğru aşırı yönelimli olması sermayenin piyasa fiyatını yükseltir ve bu faktöre yönelik avantajları ortadan kaldıracaktır. İkinci durumda ise, hükümetler örneğin idari kararlarla faizleri denge değerinden daha yüksek ya da ücretleri gerekenden daha düşük düzeyde belirleme yoluna gitmiş olabilirler.

Bununla birlikte, teoride faktör piyasasında yapay hükümet müdahalelerinin bulunmadığı ve talep koşullarının ülkeler arasında benzer olup aşırı yönelim



Grafik 3-2: Faktör yoğunluğunun tersine dönmesi

ecksher-Ohlin Teorisinin temel sonucunun ortaya çıkabilmesi için gerekli koşullardan birisi de, faktör fiyatları değiştiğinde malların *faktör yoğunluklarının tersine dönmemesi* 'dir (factor reversal). Başka bir deyişle, ucuzlayan faktörün pahalılaştıran faktör yerine ikame edilmesi sonucunda emek yoğun malın sermaye yoğun, ya da sermaye yoğun malın emek yoğun bir mal durumuna gelmemesi gerekir.

Geometrik olarak, faktör yoğunluğunun tersine dönmemesi (faktör fiyatları

ile faktör yoğunluğu arasındaki ilişkinin "bire bir" olması) için iki malın eş ürün eğrilerinin grafik üzerinde yalnız bir noktada kesişmesi gerekir. Nitekim Grafik 3-1'de motor ve tekstilin eş ürün eğrilerinin kesiştiği nokta S noktasıdır. Buna karşılık faktör yoğunluğunun tersine dönme olayının gösterildiği Grafik 3-2'de eş ürün eğrileri K ve L noktalarında olmak üzere iki kez kesişirler (fiyatlarla faktör yoğunluğu arasındaki ilişkinin "bire iki" olması).

Nitekim grafiğe göre faktör fiyatlarının F_1/F_2 olması durumunda, sermaye emek yoğunluğu motorda OM_1 , tekstilde OT_1 , doğrularıyla temsil edilir. Başka bir deyişle, motor daha sermaye-yoğun yöntemlerle üretilir. Oysa faktör fiyatlarının F_2/F_1 olacak biçimde değişmesi durumunda (emeğin ucuzlaması), sermaye-emek yoğunlukları motorda OM_2 ye, tekstilde OT_2 ye düşmekte, yani bu değişiklikten sonra motor emek-yoğun, tekstil ise sermaye-yoğun bir mal durumuna gelmektedir. İşte, faktör donatımı teorisinin öngördüğü sonuçların ortaya çıkabilmesi için malların faktör yoğunlukları burada açıklandığı şekilde tersine dönmemelidir.

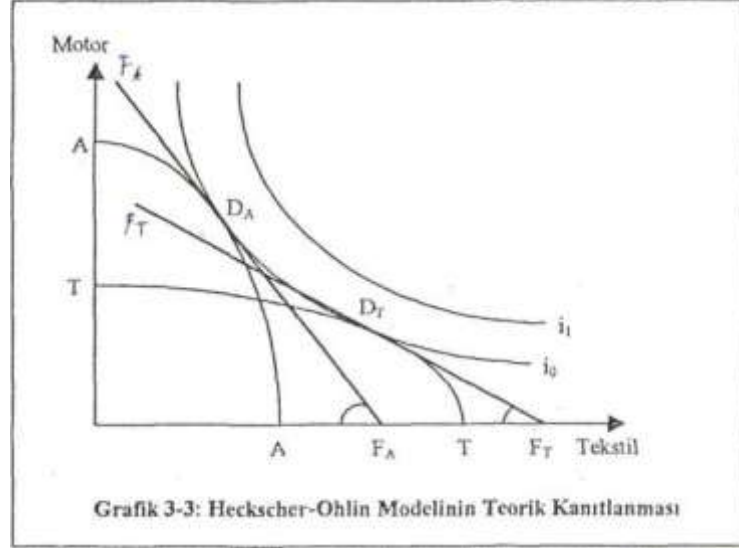
B. TEORİNİN ANALİTİK YOLDAN KANITLANMASI

Faktör donatımı teorisinin temel önemi üretim olanakları ve toplumsal kayıtsızlık eğrileri kullanılarak kanıtlanabilir. Tekrar hatırlatalım ki teoride, faktör donatımlarının ülkeler arasında farklı, fakat üretim teknolojilerinin aynı olduğu varsayılıyor.

Buna göre iki ülke için çizilen üretim olanakları eğrileri Grafik 3-3 üzerinde gösterilmiştir. AA Almanya'nın, TT de Türkiye'nin dönüşüm eğrileridir. Almanya sermayeye bol olarak sahip bulunduğu ve motor üretimi de sermaye yoğun olduğu için, bu ülkenin üretim olanakları eğrisi motor eksenine yönünde daha uzundur.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TİMİ TEORİSİ 69

Emeğe zengin biçimde sahip Türkiye'nin üretim olanakları eğrisi de tekstil yönünde dışa doğru daha genişlemiştir.



Teorinin önemli bir varsayımı da talep koşullarının ülkeler arasında birbirine benzer oluşu idi. Bu varsayım, çizilen bir kayıtsızlık eğrisinin iki ülke için de ortak olmasıyla temsil edilebilir. Buna göre, grafikteki kayıtsızlık eğrileri ailesi hem Türkiye'ye, hem de Almanya'ya ait olacaktır.

Analizin daha sonraki aşamaları grafikten açıkça görünmektedir. Dış ticarete başlamadan önce Almanya'nın denge noktası D_A ve iç fiyat oranı F_A , Türkiye'nin denge noktası D_T ve iç fiyat oranı F_T dir. Buradan görüleceği gibi, F_A doğrusu F_T ye göre daha dik bir konumdadır. Bu bize, Almanya'da Türkiye'ye oranla motorun daha ucuz (tekstilin pahalı) veya Türkiye'de Almanya'ya göre tekstilin daha ucuz (motor pahalı) mallar olduklarını gösterir.

Böylece Heckscher-Ohlin teorisinin, her ülke zengin olarak sahip bulunduğu mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır biçimindeki temel önermesi kanıtlanmış olmaktadır. Bu sonuca ulaşılmasında ülkeler arasında talep koşullarının benzerliği varsayımının önemli bir yeri vardır. Çünkü talep benzerliği dolayısıyla, üretim maliyetleri yapısına uygun bir uzmanlaşma ortaya çıkmaktadır.

II. HECKSCHER-OHLİN MODELİNDEN ÇIKARTILAN TEOREMLER

Heckscher-Ohlin modelinden dört önemli teorem elde edilir. Bunlar faktör donatımı teoremi, faktör fiyatları eşitliği teoremi, Stolper-Samuelson gelir dağılımı teoremi ve Rybczynski teoremidir.

Faktör donatımı teoremi yukarıda incelendi. Buna göre, her ülke zengin olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde kullanan malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde eder.

70 UL USLARARASI İKTİSA T

Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre serbest ticaret, ülkeler arasında faktör fiyatlarını eşitleyebilir ve bu bakımdan uluslararası serbest faktör hareketliliği ile aynı sonucu doğurur.

Stolper-Samuelson teoremi ile serbest ticaretin ülkenin bol olarak sahip bulunduğu faktörün reel gelirini yükselteceği, kıt faktörün gelirini ise düşüreceği ortaya konuluyor.

Rybczynski teoremine göre de tam çalışma koşulları altında, yalnız bir faktörün arzı artınca, bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin genişleyeceği, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin ise mutlak olarak daralacağı kanıtlanmaktadır.

Söz konusu teoremleri bu şekilde özet olarak tanıttıktan sonra şimdi bunlara daha yakından bakalım. Önce faktör fiyatları eşitliği teoremini ele alalım.

1. Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi

Heckscher-Ohlin modelinden çıkarılan bir sonuç serbest mal ticareti yoluyla ülkelerarası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmasıdır. Ulaşım masraflarının sıfır olması ve öteki standart varsayımlar altında, dış ticaret başlayınca dünyada mal fiyatlarının eşitleneceğini biliyoruz (tek fiyat kanunu). Fakat acaba hiçbir uluslararası faktör hareketi olmadan serbest mal ticareti yoluyla ülkeler arasında faktör fiyatları nasıl eşitlenir? Bu sorunun cevabına geçmeden önce faktör hareketleri konusundaki klâsik varsayımı tekrar anımsayalım.

Klâsik iktisatçılar üretim faktörlerinin ülke içinde "tam hareketli" (Perfect mobility), buna karşılık ülkeler arasında "tam hareketsiz" (immobile) olduğunu varsayımlardı. Bu varsayım üstü kapalı şekilde Heckscher-Ohlin modelinde de vardır, ancak gerçeklerden çok uzak olduğu tartışmasızdır.

Eğer klâsik varsayımın tersine, uluslararası işgücü akımları tamamen serbest olduğu kabul edilirse, ülkeler arasında ücret eşitliği kendiliğinden sağlanır. Çünkü ücret farklılığı bulunduğu sürece işçiler, ücretlerin düşük olduğu bölgelerden yüksek olduğu bölgelere doğru kayacak ve sonunda ücret düzeyleri eşitlenecektir. Düşük ücretli ülkeler dışarıya işçi gönderdikçe burada işgücü arzı azalır ve ücretler yükselir. Yüksek ücretli ülkelerde ise tersine, yabancı işçi ithal edildikçe işgücü arzı bollaşacak ve dolayısıyla ücretler düşecektir. Bu iki ters eğilimin sonunda ücretler belirli bir düzeyde karar kılarlar. Kuşkusuz aynı mekanizma sermaye faktörü için de işler.

Şimdi, asıl ilgi konumuzu oluşturan, Heckscher-Ohlin modelinde mal ticareti yoluyla ticaret yapan ülkelerde ücret eşitliğinin nasıl sağlanacağı sorununa dönelim. Modele göre her ülke, bol olarak sahip bulunduğu faktöre yoğun biçimde ihtiyaç gösteren mallarda uzmanlaşmaya gider. Dolayısıyla örneğimize göre Türkiye, motor üretimini kısarak kaynaklarını tekstile aktarır.

Fakat bu iki üretim kesiminde teknolojinin belirlediği faktör kullanma özellikleri aynı değildir. Motor sermaye-yoğun, tekstil ise emek-yoğundur. O bakımdan motor üretiminin kısılması ile açığa çıkan işgücü tekstil üretiminde kolayca

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TİMİ TEORİSİ 71

çalışabilirken, sermaye faktörünün bu sektörde istihdam olanakları daha kısıtlıdır. Sonuçta genişleyen tekstil üretimi, işgücü talebini hızla yükseltirken, sermaye talebi daha sınırlı artar. Üretim yapısındaki bu değişiklik göreceli faktör fiyatlarını ücretler lehine, faiz aleyhine değiştirir; yani ücretler yükselirken faizler düşer.

Almanya'da ise bu mekanizmanın tersi oluşur. Bu ülke motor üretiminde uzmanlaşır. Azalan tekstil üretimi dolayısıyla göreceli olarak bol miktarda emek açığa çıkar. Motor üretimindeki artış sonucu öteki kesimde işsiz kalan sermaye kolayca motor endüstrisinde çalıştırılabilir. Fakat işgücü için bu kolaylık yoktur, emek açıkta kalır. Sonuç olarak da sermayeye göre işgücünün fiyatı düşer.

Demek oluyor ki, Heckscher-Ohlin modeline göre serbest ticaret ve onu simgeleyen uluslararası uzmanlaşma, ülkelerin bol olarak sahip buldukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt faktörlerin bedelini düşürerek ülkeler arasında fiyatlara eşitlenmesine neden olmaktadır.

Modelde öngörülen varsayımlar altında, serbest ticaretin harekete geçirdiği bu mekanizma tam faktör fiyatları eşitliğinin sağlanması ile sonuçlanır. Hatırlanacağı üzere teoride, ülkeler arasında benzer teknoloji varsayımı yapılmakta, gerek mal ve gerekse faktör piyasalarında tam rekabet koşullarının geçerliliği kabul edilmektedir. Bu koşullar altında serbest ticaret uluslararası alanda aynı mal için tek fiyata ve faktör fiyatları eşitliğine yol açacaktır.

Faktör fiyatları eşitliğine ilk kez Heckscher, ünlü makalesinde değinmiştir⁴. Ohlin mutlak eşitlik yerine bu yönde bir eğilimden söz ediyordu.⁵ Samuelson ise bir makalesinde analitik olarak, serbest ticaretin tam bir uluslararası faktör fiyatları eşitliğine yol açacağını kanıtlamıştır⁶.

Tablo 3-2: ABD Ortalama Ücretlerinin Yüzdesi Olarak Çeşitli Ülkelerde Ücretler

Ülke	1959	1970	1983	1996
Japonya	11	24	51	106
İtalya	23	42	62	103
Fransa	27	41	62	98
İngiltere	29	35	53	95
Almanya	29	56	84	131
Kanada	42	57	75	102
Ağırlıksız ortalama	27	43	63	106
ABD	100	100	100	100

Kaynak: Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall,

1998, s.130.

Oysa gerçek hayatta ticaret yapan ülkeler arasında homojen faktörler için tam bir ücret ve faiz oranları eşitliğinin bulunmadığı bilinen bir gerçektir. Bunun pek çok nedeni bulunabilir. Örneğin hükümetlerin dış ticaret üzerine koydukları

⁴Eli Heckscher (1919), "The effect of foreign trade..."

⁵Bertil Ohlin (1933), *International and Interregional Trade*.

⁶Paul Samuelson (1948), "International trade and the equalization of factor prices," *Economic Journal*, Vol. 58, ss. 165-184.

72 ULUSLARARASI İKTİSAT

kısıtlamalar, ülkelerin kullandıkları üretim teknolojilerinin birbirinin aynı olmaması, üretim faktörlerinin homojen olmaması, taşıma giderleri, sendikaların kısıtlayıcı etkileri, vs. gibi etkenler bunlar arasındadır. Bu koşullar altında uygulamada dış ticaretin uluslararası faktör fiyatlarındaki farkları azaltma yönünde bir etkide bulunacağını savunmak daha gerçekçi olur.

Tablo 3-2'deki veriler de ABD ile diğer ülkeler arasındaki ücret farklarının zaman içinde azalmakta olduğunu göstermektedir. Örneğin, 1959, 1970, 1983 ve 1996 yıllarında Japonya'daki saat başına ücretler ABD'deki ücretlerin yüzde olarak sırasıyla 11, 24, 51 ve 106'sı olacak biçimde değişmiştir. İngiltere'nin ücret düzeyleri ABD'ye göre yüzde 29, 35, 53 ve 95 olmuştur. Sanayileşmiş ülkeler arasında ücretlerin giderek birbirine yaklaşmasında dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve ticaret hacmindeki hızlı artışların etkisi bulunabilir. Ancak bunda sanayileşmiş ülkeler arasındaki teknolojik açığın kapanmasının, emeğin uluslararası hareketliliğindeki artışların ve ABD dışındaki ülkelerde işgücü arzındaki artışların yavaşlaması gibi faktörlerin de etkisi bulunabilir.

2. Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi

Klâsikler, serbest ticaretin, üretim olanaklarının ötesinde tüketime olanak sağlayarak ülke halkının yaşam düzeyini yükselteceğini ortaya koydular.

Buna uygun olarak, Ricardo'dan yaklaşık bir asır sonrasına kadar iktisatçılar şu görüşü benimsemişlerdi: Serbest ticaret ülkede yaşayan insanların tümünün yararına, korumacılık ise tümünün zararlıdır. Oysa Stolper ve Samuelson İkinci Dünya Savaşı yıllarında yayımladıkları bir makalede buna karşı çıktılar.⁷

Stolper-Samuelson teoremine göre, serbest ticaret ihracat endüstrilerinde yoğun kullanılan faktörün lehinedir, oysa korumacılık ithalata rakip endüstride yoğun kullanılan faktörleri yararlandırır. Başka bir deyişle, korumacılık dolayısıyla ekonomi bir bütün olarak kaybetse de ithalata rakip kesimde çalışanlar bundan yararlanırlar.

Ülkenin bir gümrük tarifesi koyması kıt kaynağının reel gelirini yükseltici etkide bulunur. Bunu açıklamak için sermaye zengini olan, dolayısıyla teoriye göre sermaye-yoğun mallar ihraç edip emek-yoğuri mallar ithal eden bir ülkeyi ele alalım. Bu ülke emek yoğun ithal malları üzerine bir tarife koyunca, gerek iç tüketiciler, gerekse iç üreticiler açısından emek-yoğun malların iç fiyatları, sermaye yoğun malların iç fiyatlarına oranla yükselir. Dolayısıyla da reel ücret gelirleri artar.

Bu gayet doğal bir sonuçtur. Çünkü, emek yoğun ithal malları üzerine tarife konulduğunda bu malın benzerlerinin yurtiçi üretimi genişlerken sermaye yoğun ihraç malının yurtiçi üretimi daralır. Dolayısıyla da emeğin bedeli yani ücretler sermayenin bedeli olan faizden daha hızlı artar. Böylece de her iki endüstride u- cuzlayan sermaye, pahalılaan emeğin yerine ikame edilir. Her emek birimi üre

⁷W.F. Stolper and Paul A. Samuelson, "Protection and real wages," *Review of Economic Studies*, Nov. 1941, ss. 140-176.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 73

timde daha fazla sermaye ile birleştirildiği için sonuçta emeğin verimliliği yükselir, dolayısıyla da reel ücretlerde bir artış sağlanır.

İki malda da emek verimliliği arttığından tarife koyan ülkede hem parasal, hem de reel ücretler yükselir. İşgücünün tam çalışma durumunda olduğu varsayıldığından, bu durumda hem toplam emek gelirleri, hem de ulusal gelir içinde emeğin payı artmış olur.

Modele göre, gümrük tarifeleri uluslararası uzmanlaşmadan yararlanmayı engeller ve ulusal geliri düşürücü etkide bulunur. Böylece, tarife dolayısıyla ülkenin toplam geliri azalmakta bunun içinde de ücretlerin payı artmakta ve sermayenin payı düşmektedir. Kısacası, ülke bir bütün olarak tarifelerden zarar görürken, kıt faktör bol faktör aleyhine bundan yararlandırılmış olmaktadır.

Gümrük tarifeleri, yurtiçi üretici ve tüketiciler açısından ithalata rakip malların fiyatını, ihraç mallarının fiyatına oranla yükselttiği sürece, Stolper- Samuelson teoremi analitik bakımdan geçerli olacaktır. Ancak, gümrük tarifeleri bu fiyat oranını düşürürse adı geçen teorem geçerliliğini yitirir. Bu duruma ise "Metzler paradoksu" adı verilmektedir.⁸

Ülkenin gümrük tarifesi koyması karşısında ithalata rakip malların fiyatının ihraç mallarına göre düşmesinin hangi koşullar altında gerçekleşebileceği konusunda ileriki bölümlerde ayrıntılı açıklamalar yapılacaktır. Burada şu kadarını belirtelim ki bunun en önemli koşulu tarife koyan ülkenin büyük bir ülke olmasıdır. Dolayısıyla, ülke tarife koyunca karşı ülke malı satmakta güçlükle karşılaşır ve pazarını kaybetmemek için satış fiyatlarını kırma yoluna gidebilir. Bu ise tarife koyan alıcı ülkede ithalat fiyatlarının, dolayısıyla ithalata rakip üretim kesimlerinde fiyatların düşmesi demek olur ve Metzler paradoksu için de gerekli koşulu oluşturur.

Böylece Stolper-Samuelson teoremini açıklamış bulunuyoruz. Özetle, normal koşullar altında (tarife koyanın büyük ülke olmaması) serbest ticaret politikası, ülkedeki bol faktörü, koruyuculuk ise kıt faktörü yararlandırır. Geçmişte A- vustralya gibi bazı ülkeler gelir dağılımını kıt olan işgücü faktörü lehine değiştirebilmek için gümrük tarifeleri ile serbest ticareti kısıtlama yoluna gitmişlerdir. Günümüzde işgücünün kıt, sermayenin bol olduğu sanayileşmiş ülkelerde işçi sendikaları giriştikleri lobi faaliyetleri ile hükümetlere, koruyucu önlemler almaları için baskı yapma eğilimindedirler.

Bu lobi faaliyetlerinin temelinde, söz konusu ülkelerde serbest ticaretin gelir dağılımını işçi sınıfı aleyhine değiştirmesine karşı duyulan endişeler yatar. Ancak koruyuculuk bir sınıfı yararlandırmış olsa da ülke ulusal gelirinin düşmesine yol açtığı sürece, bu isteklere boyun eğip koruyucu önlemler almak ülkenin yararına değil, zararlıdır. Ülkede gelir dağılımını şu veya bu sosyal sınıf lehine etkile

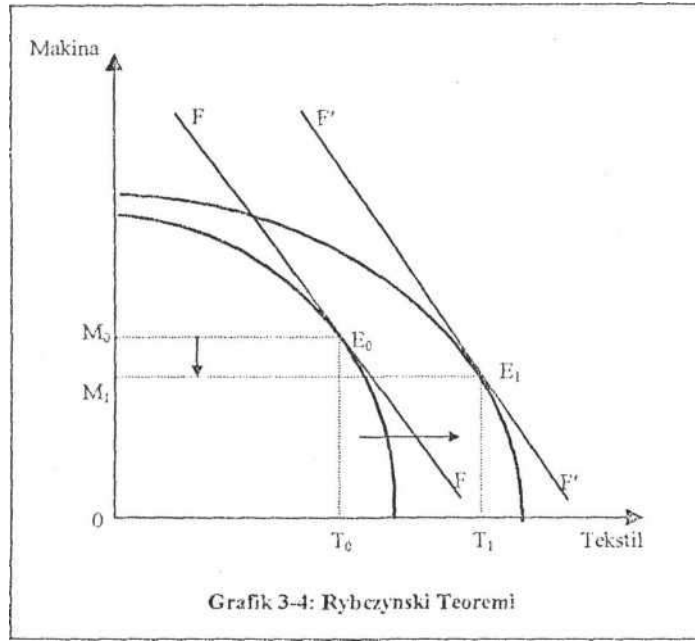
⁸L.A.Metzler, "Tariffs, the terms of trade and the distribution of income," *Journal of Political Economy*, February 1949, ss. 1-49.

74 ULUSLARARAS İKTİSAT

mek için alınabilecek çeşitli yurtiçi önlemler vardır. Bu amaçla gümrük tarifelerinin kullanılması toplumun tümü için ağır bir maliyet doğurabilir.

3. Rybczynski Teoremi

İki mallı ve iki faktörlü bir modelde, tam çalışma koşulları altında eğer tek bir faktörün arzı artırılacak olursa, onu yoğun olarak kullanan malda üretim genişler, diğer malda ise daralır. Bu görüşe Rybczynski teoremi adı verilir'



Söz konusu teoremin mantık yoluyla açıklanması oldukça kolaydır. Yine daha önce verilen örneği alırsak, Türkiye emek-zengin bir ülke, tekstil emek- yoğun, motor da sermaye-yoğun mal olsunlar. Gerek emek, gerek sermaye tam çalışma durumundadır. Bu koşullar altında sermaye arzı sabit kalırken emek stoku artsın. Artan emek doğaldır ki emek-yoğun tekstil kesiminde çalıştırılacaktır. Böylece söz konusu kesimde üretim artar.

Ancak ne var ki, üretim teknolojisine göre tekstil üretimi için bir miktar da sermayeye gerek vardır. Bu faktörde bir artış olmadığına göre gerekli sermaye nereden sağlanacaktır? Elbette sermaye-yoğun motor endüstrisinden. Böylece tekstil üretimi genişlerken motor üretimi daralmış olur. Sermayenin, motor endüstrisinden tekstil endüstrisine aktarılması piyasa mekanizmasının işleyişiyle kendiliğinden gerçekleşir. Şöyle ki tekstil endüstrisinde sermayeye olan talep artınca bu endüstride sermaye kazançları yükselecek, bu da söz konusu faktörü diğer kesimden bu alana doğru yönlendirecektir.

Polonya dilinde olup, "Ribzinski" diye okunmaktadır.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIML TEORİSİ 75

Rybczynski teoremi grafik 3-4 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğe göre başlangıçta üretici dengesi E_0 dadır. Emekteki artış dolayısıyla üretim olanakları eğrisi dışa doğru genişlemiş ve yeni üretim dengesi E_1 olmuştur (dış ticaret hadlerinin sabit kalması, yani $FF = F'F'$ olması varsayımı altında). Bu noktadan anlaşılacağı gibi emek faktöründeki artış (sermaye artışı sıfır) sonucu, tekstil üretimi T_0 dan T_1 e genişlemiş ve makine üretimi M_0 dan M_1 e düşmüştür.

Özetle, Rybczynski teoremine göre, yalnız bir faktörün arttığı durumlarda bu faktör üretim teknolojisinin, onu yoğun biçimde gerektirdiği endüstride kullanılacak, arzı sabit olan faktöre yoğun ihtiyaç duyulan endüstride ise üretim düşecektir. Rybczynski teoremi özellikle iktisadi büyümenin dış ticaret üzerindeki etkilerinin incelenmesinde analitik yönden büyük önem taşır. Bu ise gelecek bölümün konusunu oluşturmaktadır.

III. TEORİNİN TEST EDİLMESİ: LEONTIEF PARADOKSU

Yukarıda belirtildiği gibi Heckscher-Ohlin teorisi analitik yönden büyük bir tutarlılığa sahiptir. O nedenle de iktisatçıların buna karşı bir tür "tutkunluğu" vardır.

Teorinin iktisatçılara çekici görünen bazı yönlerini şöyle belirtebiliriz: (a) Teori çok sağlam bir mantık yapısına dayanır; konulan varsayımlardan tartışmasız sonuçlara ulaşılır, (b) Matematik ve geometrik yöntemlerin uygulanmasına çok elverişlidir, (c) Dış ticareti, ülkelerin faktör donatımı ve üretim teknolojisi gibi en yalın özelliklerine bağlar, (d) Bu teori yardımıyla kalkınmanın dış ticarete etkileri, uluslararası faktör akımlarının nedenleri, dış ticaretin gelir dağılımına etkileri vs. gibi bir dizi önemli sorun açıklıkla cevaplanabilmektedir. (e) Bir başka özelliği de, yalnız "mantıken doğru" teoremlerin elde edilmesine değil, aynı zamanda test edilebilir hipotezlerin kurulmasına da olanak vermesidir.

Bir teorinin sağlamlığı hiç kuşkusuz onun gerçek olayları açıklamadaki başarısıyla ölçülebilir. Ne var ki, faktör donatımı teorisini test etmek için yapılan uygulamalı çalışmalar, tartışmasız sonuçlar ortaya koyabilmiş değildir.

Faktör donatımı teorisi, uzunca bir süre, malları faktör bileşimlerine ayıracak bir teknik bilinmediği için test edilememiştir. Bir ulusal ekonomi, çeşitli endüstriler ve bu endüstriler arasındaki karşılıklı ilişkilerden oluşan çok karmaşık bir yapıya sahiptir. Her endüstrinin üretimi, o endüstride doğrudan kullanılan emek ve sermaye faktörleriyle birlikte ara mal kullanımlarından oluşur. Ara mallar da başka endüstrilerin çıktısı olduğundan onlar da ayrıca emek ve sermaye bileşimine ayrılırlar. Görülüyor ki, bir malın faktör bileşimini saptayabilmek için yalnızca o endüstride kullanılan emek ve sermaye miktarlarını belirlemek yeterli değildir. Bunun yanında onun öteki endüstrilerden aldığı ara malların faktör kapsamını da hesaplamak gerekir.

Harvard Üniversitesi profesörlerinden Wassily Leontief, 1930'larda endüstriler arası bağlantıları kantitatif olarak ölçmeye yarayan ve "input-output" (gir

76 ULUSLARARASI İKTİSAT

di-çıkıtı) tablosu denilen tekniği geliştirmiştir. Ancak ondan sonradır ki mallan e- mek ve sermaye bileşimine ayırma olanağı doğmuştur.

Heckscher-Ohlin teorisinin ilk uygulamalı testi, Leontief tarafından Amerikan ekonomisi üzerinde yapılmıştır. Yazar, Amerika'nın tüm dış dünya ile olan ticaretini ele almış, ihracatta ve ithalatta bir milyon dolar değerinde "temsili mal balyalan" (bileşimi ihracat ve ithalatta aynı olan örnek mal bileşimleri) düzenleyerek bunları üretmek için gerekli olan emek ve sermaye miktarlarını hesaplamıştır.

İthalat çeşitli ülkelerden yapıldığından, hesaplama güçlükleri dolayısıyla, yazar gerçek ithalat yerine, Amerika'da benzer malları üreten ithalata-rakip endüstrilerin üretimini ele almıştır. Yani örneğin Japonya'dan ithal edilen Toyota otomobillerinin içerdiği gerçek emek ve sermaye bilinemediğinden bunun yerine, söz gelimi, Amerikan yapımı Ford otomobillerinin faktör bileşimi hesaplanmıştır (daha sonraki araştırmacılar da aynı yolu izlemişlerdir).

Leontief in çalışması, Amerikan ekonomisinin 1947 yılı girdi-çıkıtı tablosu ile aynı yılın dış ticaret verilerine göre yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır⁹ Araştırmanın sonuçları özetle aşağıdaki gibi çıkmıştır:

	<i>Ihraç malları</i> (Bir milyon dolar) (D)	<i>İthalata rakip mallar</i> (Bir milyon dolar) (2)	(2/1) (3)
<i>Sermaye (dolar, 1947yılı)</i>	2.550.780	3.091.339	1,2
<i>Emek (çalışma yılı)</i>	182.213	170.004,9	
<i>Sermaye/emek yılı</i>	14.010	18.180	13

Buradan anlaşılacağı gibi, Amerika'da bir milyon dolar değerindeki ihraç malı üretmek için gerekli olan emek, bir milyon dolar değerindeki ithalata rakip mallarının üretimi için gereken emekten daha fazla, aynı miktar ihracat için gerekli olan sermaye ise ithalattakinden daha düşüktür. Başka bir deyişle, ithalattaki sermaye/emek oranı ihracata göre 1.30 çıkmaktadır. Bu ise, Amerika'nın emek-yoğun mallar ihraç edip sermaye yoğun mallar ithal ettiğini göstermektedir! Oysa, (hele araştırmamız yapıldığı dönemlerde) Amerika'nın, tartışmasız dünyanın en zengin sermaye stokuna sahip bir ülkesi olarak, Heckscher-Ohlin modeline göre tam tersine, sermaye-yoğun mallar ihraç edip emek-yoğun mallar ithal etmesi gerekirdi. "Leontief paradoksu (çelişkisi)" diye bilinen bu sonuç, iktisatçılar arasında şaşkınlık yaratmış ve teori üzerinde yoğun tartışmalara yol açmıştır.

Leontief in bu çelişkiyi açıklamak için öne sürdüğü görüşler, vardığı sonuç kadar ilginçtir. Yazar bu konuda özetle şöyle demektedir: Amerikan toplumunun üstün girişimcilik, yöneticilik, eğitim ve üretime yönelik çalışma atmosferi gibi özellikleri dolayısıyla, Amerikan işçileri dünyanın öbür ülkelerindeki işçilere göre daha üstün niteliktedirler. (Yani aynı sermaye araçları ile çalışmış olsalar bile ve

⁹Leontief'in ilk araştırması şu kaynakta yayımlanmıştır: W.Leontief, "Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined," *Economia Internazionale*, Vol. VII, No. 1, (February 1954), ss.3-32.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 77

rimlilikleri onlardan daha yüksektir.) Bu açıdan bakılınca, bir Amerikan işçisi üç yabancı işçiye bedeldir. Dolayısıyla Amerika'nın gerçek işgücü stokunu bulabilmek için mevcut işgücü rakamlarını üçle çarpmak gerekir. Bu yapılmıca, Amerika gerçekte sermaye değil, emek bakımından zengin bir ülke durumuna gelecektir (ve teori de çürütölmekten kurtulmuş olur)!

Leontiefin araştırmasına karşı pek çok eleştiri yapılmıştır. Bu eleştirilerin bazılarında yöntem konusu üzerinde durulmuş ve örneğin çalışmanın yapıldığı 1947 yılının savaşın hemen sonrasına rastlaması dolayısıyla tipik bir yıl olmadığı, çünkü ABD'den Avrupa'ya normal sanayi ürünleri ihracatı yapılamadığı öne sürölmüştür. Leontief, 1956'da bu eleştiriye cevap vermek üzere 1951 yılının dış ticaret verilerini (ve ilk çalışmadaki gibi 1947 yılının girdi çıktı tablosunu) kullanarak araştırmasını tekrarlamıştır (1951 yılı genellikle Savaş sonrası onarım faaliyetlerinin tamamlandığı yıl olarak kabul edilir). Bu ikinci araştırma sonucunda Amerika'nın ithalatındaki göreceli yüksek sermaye yoğunluğunun biraz azaldığı, fakat çelişkinin yine de ortadan kalkmadığı görölmüştür¹⁰

Yöntemle ilgili olarak ayrıca hesaplamalarda kullanılan sermaye katsayılarının güvenilir olmadığı, örneğin tarımda bu katsayıların çok yüksek, ticaret kesiminde ise çok düşük olduğu belirtilmiştir. Bir kısım eleştiriler ise daha çok teorik niteliktedir. Bunların birisinde Amerika'nın ihraç mallarında, ithalat ikamesi mallarına göre daha fazla nitelikli emek kullanıldığına işaret edilerek, eğer bu kesimlerde çalışanların yetişmeleri için gerekli sermaye (beşeri sermaye) hesaplanır ve fiziki sermaye stokuna eklenirse çelişkinin ortadan kalkacağı öne sürölmüştür.

İnsan sermayesi ile ilgili olarak bazıları da araştırma ve geliştirme faaliyetlerinden kaynaklanan "bilgi" sermayesi üzerinde durmuşlardır. Bunlara göre bilgi, belli malzeme ve insan gücü ile elde edilebilecek üretim değerinin yükselmesine yol açan bir etkidir.

Bazı yazarlar ise Amerika'da sermaye-yoğun malların daha ucuza üretildiğini belirtmiş ancak, iç talebin bu mallara yönelimli olması nedeniyle pahalılaştıkları ve dolayısıyla dışarıdan ithal edildikleri görüşünü savunmuşlardır. Ancak daha sonraları Leontief ve Bald tarafından yapılan çalışmalar uygulamada faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olayının yaygın olmadığını göstermiştir.¹¹ Buna karşı

¹⁰ Leontiefin ikinci çalışmasında 1 milyon dolar tutarındaki ihracatın gerektirdiği sermaye 2.256.800\$ ve emek 174 çalışma yılı olarak hesaplanmıştır. İthalata rakip üretimin gerektirdiği sermaye ise 2.303.400\$ ile emek 168 çalışma yılı bulunmuştur. Bu ise çalışma yılı başına sermaye stokunun ihracatta 12.977\$ ve ithalatta 13.726\$ olması, diğer bir deyişle ithalattaki sermaye emek oranının ise ihracata göre 1.06 olması anlamına gelir. Wassily Leontief, "Factor proportions and the structure of American trade: Further theoretical and empirical analysis," *Review of Economics and Statistics*, Vol. 41 (may 1959), ss. 246-407.

¹¹ W. Leontief, "An International Comparison of Factor Costs and Factor Use: A Review Article," *American Economic Review*, June 1964, ss.335-345 ve D.P.S. Ball, "Factor Intensity Reversals: An International Comparison of Factor Costs and Factor Use," *Journal of Political Economy*, February 1966, ss.77-80

78 ULUSLARARASI İKTİSAT

lık bazıları da faktör yoğunluğunun ters dönmesi olasılığına işaret etmişlerdir. Bunlara göre diğer ülkelerde emek-yoğun yöntemlerle üretilen mallar, Amerika'da sermayenin bol ve ucuz olması dolayısıyla, sermaye-yoğun olarak üretilir. Leontief, ithal mallarının gerçek faktör katsayıları yerine Amerika'nın ithalata-rakip endüstrilerindeki sermaye-emek katsayılarını ele aldığı için bu çelişkili sonucun ortaya çıktığı belirtilmiştir.

Başka bir eleştiriye göre de Leontief, araştırmasında yalnız sermaye ve emek faktörlerini hesaba katmış, doğal kaynakları ise gözardı etmiştir. Oysa bazı mallar doğal kaynak yoğun nitelikte olup, bunları ne emek, ne de sermaye yoğun diye nitelendirmek uygun düşer. Ayrıca doğal kaynak kullanan çoğu üretim süreci (örneğin petrol üretimi, madencilik ürünleri, tarımsal üretim, vs. gibi) aynı zamanda büyük ölçülerde fiziki sermaye gerektirir. Dolayısıyla Amerikan ithalatının ağırlıklı olarak doğal kaynaklara bağlı olması, Amerika'nın ithalata rakip endüstrilerindeki yüksek sermaye yoğunluğunun nedenini oluşturacaktır.

Leontief Çelişkisi tatmin edici biçimde açıklanabilmiş değildir. Bu ise Heckscher-Ohlin Teorisi'nin geçerliğine duyulan kuşkulardan artırmış ve diğer ülkeler üzerinde de Faktör Donatımı Teorisi'nin test edilmesine yönelik çalışmaları hızlandırmıştır. Aşağıda diğer çalışmaları gözden geçireceğiz. Ancak şunu söylemek gerekir ki Leontief Çelişkisini çözmek için öne sürülen görüşlerden her birisi adeta uluslararası ticaretin farklı bir yönünü kapsayan bir hipotez durumundadır. Dolayısıyla bu açıklamalar "yeni" uluslararası ticaret teorilerinin de çekirdeğini oluştururlar.

IV. DİĞER TESTLER

Leontieften sonra benzer bir yaklaşımla Heckscher-Ohlin teoreminin en eski testlerinden birisi Tatamoto ve Ichimura tarafından 1951 yılı verileri ile Japonya üzerinde yapılmıştır.¹² Japonya'nın sennaye-yoğun mallar ihraç edip, emek-yoğun mallar ithal ettiği sonucuna varılmıştır.

O dönemde Japonya emek zengin bir ülke durumunda olduğundan bu sonuç da görünüşte çelişkili idi. Ancak Japonya'nın ticareti bölgelere göre incelendiğinde çelişkinin ortadan kalktığı görülmüştür. Şöyle ki, o tarihlerde Japonya'nın ihracatının dörtte üçü kendisine göre daha az gelişmiş durumdaki Asya ülkelerine, dörtte biri de ABD'ye yapılıyordu. Japon ekonomisi gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında orta bir yerde bulunuyordu. O yüzden genel ticarete yukandaki sonucun ortaya çıkması doğal sayılmalı idi. Nitekim bölgelere ayırarak inceleme yapıldığında, beklenene uygun biçimde, Japonya-Amerika ticaretinde Japonya'nın ihracatının emek-yoğun olduğu belirlenmiştir.

¹²Tatamoto and Ichimura, "Factor proportions and foreign trade: The case of Japan," *Review of Economics and Statistics*, Vol. 41 (November 1959), ss. 442-446.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 79

Bharadwaj, 1953-1954 yılı verilerini kullanarak teoriyi Hindistan üzerinde test etmiştir. Varılan sonuçlara göre, toplam dış ticarete Hindistan'ın ihracatı emek- yoğun, ithalatı sermaye-yoğun çıkmıştır.¹³

Adı geçen yazar, Bhagwati ile yaptığı başka bir çalışmada beşeri sermayenin Hindistan dış ticaretine etkilerini araştırmış ve bu faktör hesaba katıldığında ihracatta sermaye yoğunluğunun bir ölçüde arttığını belirlemiştir. Hindistan'ın ihracatı niteliksiz emek kullanan ürünlere dayandığından bu sonuç bir çelişki sayılırsa da bulunan faktör yoğunlukları yine de önceki araştırmanın sonucunu destekleyici nitelikte çıkmıştır.

Teoriyi Türkiye üzerinde test etme girişiminde de bulunulmuştur. 1967 yılının input-output tablosu ile aynı yılın ihracat ve ithalata rakip endüstrilere ait veriler kullanıldığında, adı geçen yılın fiyatlarıyla bir milyon TL'lik örnek ihracat ve örnek ithalata rakip mal üretimi için gerekli emek ve sermaye miktarları şu şekilde bulunmuştur:¹⁴

Türkiye Dış Ticaretinin Faktör Yapısı İhracat malları İthalata rakip mallar İthalat/İhracat

<i>Sermaye (Bin TL)</i>	<i>2.194,1</i>	<i>1.852,4</i>	<i>0,84</i>
<i>Emek (Çalışma yılı) 180.480</i>		<i>40.363</i>	<i>0,22</i>
<i>Sermaye/emek yılı (TL) 12.161</i>		<i>45.895</i>	<i>3,11</i>

Bu sonuçlar, Türkiye'de ithalata rakip kesimlerde sermaye/emek oranının ihracat endüstrilerinden çok daha yüksek olduğunu gösteriyor. Eğer gerçek ithalatımızın ithalata-rakip endüstrilerimize benzediği kabul edilirse, bu sonuç bize söz konusu yıllarda Türkiye dış ticaretindeki faktör yapısının Heckscher-Ohlin teoreminden beklenene uygun çıktığını, yani ihracatımızın emek yoğun, ithalatımızın ise sermaye-yoğun mallardan oluştuğunu göstermektedir. Bununla birlikte geçen zaman içinde Türkiye'nin dış ticaret yapısındaki değişmelerin ne yönde olduğunu gösterecek yeni çalışmalara ihtiyaç olduğu da açıktır.

Faktör Donatımı Teorisi'ni test için daha birçok ülke üzerinde yapılan çalışmalar vardır. Ancak bu çalışmaların sonuçlarına dayanarak, /Reckscher-Ohlin Teorisi'nin daha çok gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti (endüstrilerarası ticareti) açıklamakta başarılı olabileceği biçimindeki açıklamalar üzerinde adeta bir görüş birliği oluşmakta olduğu söylenebilir. Çünkü ancak bu iki grup ülke arasında faktör donatımı bakımından büyük farklar vardır. Nitekim bunların birbirlerinden alıp sattıkları mallar da, örneğin tarım ve sanayi ürünleri gibi, genellikle farklı endüstrilere aittir.

Oysa Almanya, ABD, İngiltere, Fransa vb. sanayileşmiş ülkelerin faktör donatımları arasında önemli farklılık bulunmaz, dolayısıyla bunlar arasındaki tica

¹³R. Bharadwaj, *Structural Basis of India's Foreign Trade*, University of Bombay, 1962.

¹⁴Fazla bilgi için bkz.: Halil Seyidoğlu, *Türkiye 'nin Faktör Donatımı ile Dış Ticaretinin Faktör Yapısı Arasındaki İlişkilerin Araştırılması: Heckscher-Ohlin Teorisi 'nin Uygulamalı Test'i*, Erzurum, 1977.

80 ULUSLARARASI İKTİSAT

reti açıklamakta faktör donatımı teorisi adeta temelsiz kalır. Bu ülkeler birbirleriyle olan ticaretlerinde daha çok benzer endüstrilerin mallarını alır ve satarlar. Diğer bir deyişle, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin ana niteliği endüstri-İçi ticaret biçimindedir. Aşağıda göreceğimiz gibi, bu tür ticareti açıklamak için yeni teoriler ortaya atılmıştır.

V. RİCARDO MODELİNİN TEST EDİLMESİ

Yukarıda faktör donatımı teorisini test etmeye yönelik uygulamalı çalışmaların sonuçları üzerinde durduk. Bu çalışmalar teorisinin geçerliliği konusunda çelişkili sonuçlar ortaya koyarken acaba Ricardo modelinin uygulamadaki durumu nedir? Aşağıda kısaca Ricardo modelinin uygulamalı testleri üzerinde durulacaktır.

Hatırlanacağı gibi Ricardo modeli, ya da genel olarak Klâsik Uluslararası Ticaret Teorisi tam olarak geliştirilmiş bir dış ticaret analizine dayanmaz. Hatta Teoride uluslararası ticaretin adeta karşılaştırmalı üstünlüklere dayandığı varsayılmış olup bunun açıklaması yapılmamaktadır.

Ricardo modelinde dış ticaret, bireysel endüstrilerdeki işgücü verimliliğinin ülkeler arasında farklı oluşuna dayandırılır. Başka bir deyişle, her ülkenin, yüksek göreceli işgücü verimliliğine sahip endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük elde edeceği belirtilmektedir.

Konu üretim fonksiyonu (üretimde kullanılan girdilerle elde edilen çıktı arasındaki teknik ilişki) açısından ele alınırsa, klâsik üretim fonksiyonu tek faktörlüdür ve bu faktör de homojen nitelikteki emektir. Ülkelerin belirli bir malın üretiminde kullandıkları emek miktarlarının farklı olması, üretim fonksiyonlarının da ülkeler arasında değişik olması demektir. Oysa Heckscher-Ohlin modeli, üretim fonksiyonlarının ülkeler arasında aynı olması varsayımına dayanır.

Ricardo modeli, bireysel endüstrilerdeki üretim maliyetleri içinde emeğin payının hesaplanıp ülkeler arasında karşılaştırılması ve ülkenin ihraç ettiği mallarda emek oranlarının düşük olup olmadığının araştırılması ile test edilebilir.

Bu konudaki ilk çalışmalardan birisi MacDougall tarafından yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır.¹⁵ Sözü edilen çalışmada İngiltere ile ABD'nin 1937 yılına ait 25 sanayi sektöründeki ihracat ve işgücü verimlilik oranları kullanılarak model test edilmiştir. Araştırmada ilgili sektörlerdeki emek verimlilikleri ile ihracat miktarları arasında pozitif bir ilişki saptanmıştır. Bu da Mac Dougall'ın çalışmasının Ricardo modelini destekleyici yönde sonuçlar ortaya koyması demektir. Bununla bazı sektörlerde modele ters düşen sonuçlar da görülmüştür; ayrıca araştırma, bir kısım ölçüm ve yorum sorunlarını içerir. Bütün bunlara karşın araştırmancının Ricardo modeline genel bir destek verdiği tartışmasızdır.

¹⁵Donald MacDougall, "British and American Exports: A study suggested by the Theory of Comparative Costs," *Economic Journal*, 61 (December 1951), ss. 697-724.

BÖLÜM 3: VAK fiir iyUNAILMI TEORISI 81

Balassa testi, MacDougall'm çalışmasının daha geliştirilmiş bir şekli olarak düşünülebilir.¹⁶ Balassa, ülkelerin göreceli ihracat artışlarının, onların işgücü verimliliğindeki (üretim fonksiyonlarındaki) farklılıklardan kaynaklandığı görüşünden hareket etmiştir. Balassa'mn çalışması İngiltere ile ABD arasında belirli endüstrileri kapsamakta olup, bu ülkelerin 1950 yılı emek verimliliği ile 1951 yılı ihracat verilerine dayanır. Araştırmanın sonucu klâsik modeli destekleyici yönde çıkmıştır. Yapılan hesaplamalar, verimlilikte yüzde 1 oranındaki bir artışın ihracat değerleri oranında yüzde 1.6'lık bir artışa yol açtığını göstermiştir.

Bu konuda ve Stem tarafından yine İngiltere ve ABD'yi ele alarak 1950 ve 1959 verileri ile yapılan çalışma da klâsik modeli destekleyici sonuçlar vermiştir.¹⁷ Bunun gibi Golub da 1980-1989 verileri ile başlıca sanayileşmiş ülkeleri kapsayan daha genel bir çalışma yapmıştır.¹⁸ Bu çalışmanın sonuçları da, özellikle ABD ve Japonya ticaretinin Ricardo modelini destekler nitelikte olduğunu ortaya koymuş-

Değinilen bu çalışmaların tümünde uluslararası ticaretin, ülkelerin emek verimliliğindeki farklılara dayandığının görülmesi, gerçekte emek dışındaki maliyeti oluşturan etkenlerin emek verimliliği ile ihracat hacmi arasındaki ilişkiyi kırmaya yeterli olmadığını gösteriyor. Bu diğer etkenler arasında örneğin talep etkisi, tarifeler ve öteki ticaret kısıtlamaları, siyasal baskılar, vs. de yer almaktadır.

Bununla birlikte uygulamalı çalışmaların Ricardo modelini destekleyici sonuçlar vermesi modelin eksikliklerinin gözardı edilmesini gerektirmemelidir. Bir kez daha hatırlatalım ki Ricardo modeli ve genel olarak klâsik model ülkeler arasında verimlilik farklarının nedenleri konusunda herhangi bir açıklama sunmuş değildir. Bu eksiği giderme çabasında olan ilk teori ise, Heckscher-Ohlin Teorisi'dir.

VI. YENİ TEORİLER

Leontief çelişkisinin Faktör Donatımı üzerinde yarattığı tartışmaların sonucunda, 1960'lardan sonra uluslararası ticareti açıklamak üzere yeni yeni teoriler ortaya atılmıştır.

Bu yeni hipotezlerin geliştirilmesi, Uluslararası İktisat Teorisi alanında önemli bir ilerleme sayılır. Çünkü, uluslararası ticaret gibi, büyüklü küçüklü yaklaşık iki yüze yakın ülke arasında gerçekleştirilen, sayıları binleri bulan ve sürekli değişen mal ve hizmeti kapsayan bir konuyu tek başına basit bir teori ile açıklamak nasıl mümkün olabilirdi? Bir teoriden, en iyimser bir olasılıkla, ancak belirli grup malların ticaretini açıklaması beklenebilir. Dolayısıyla farklı nitelikteki mallar üzerinde gerçekleştirilen ticareti açıklamak için çeşitli hipotezlerin geliştirilmesi o

¹⁶Bela Balassa, "An empirical demonstration of Classical Comparative Cost Theory," *Review of Economics and Statistics*, 45 (August 1963), ss. 231-238.

¹⁷ R.M. Stern, "British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade," *Oxford Economic Papers*, October 1962, ss. 275-296.

¹⁸ S.S. Golub, "Comparative Advantage, Exchange Rates, and Sectoral Trade Balances on Major Industrial Countries," *IMF Staff Papers*, June 1994, ss. 286-313.

82 ULUSLARARASI İKTİSAT

lumlu bir yaklaşımdır. Aşağıda bu yeni teorilerden önemli bazıları gözden geçirilmektedir.

1. Nitelikli İşgücü Teorisi

Keesing ve Kenen gibi yazarlar, sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli işgücü farklılıkları ile açıklanabileceğine işaret etmişlerdir. Bu görüşe göre belirli türlerdeki mesleki veya nitelikli işgücü bakımından zengin ülkeler, üretimi büyük ölçüde bu faktörlere bağlı olan mallarda uzmanlaşırlar. Öte yandan, niteliksiz emeğe bol olarak sahip bulunan ülkeler ise yoğun biçimde niteliksiz emeği içeren malların üretiminde üstünlüğe sahip bulunmaktadır.

Tablo 3-2
Dünya Toplamının Yüzdesi Olarak Bazı Sanayileşmiş Ülkelerin Faktör Donatımları, 1980

Ülke	Fiziki sermaye	AR-GE elemanları	Nitelikli emek	Yan nite-likli emek	Düz işçi	Tarımsal arazi
ABD	33.6	50.7	27.7	19.1	0.19	29.3
Japonya	15.5	23.0	8.7	11.5	0.25	0.8
Batı Almanya	7.7	10.0	6.9	5.5	0.08	1.1
Fransa	7.5	6.0	6.0	3.9	0.06	2.6
İngiltere	4.5	8.5	5.1	4.9	0.09	1.0
Kanada	3.9	1.8	2.9	2.1	0.03	6.1
Diğer dünya	27.3	0.0	42.7	53.0	99.32	59.1
Toplam	100.0		100.0	100.0	100.00	100.0

Kaynak: J. Mutti and P. Morici. *Changing Patterns of US. Industrial Activity and Comparative Advantage*, National Planning Association, Washington, D.C., 1983, s. 8.

Bu açıklamadan anlaşılacağı gibi, faktör donatımı teorisi ile nitelikli işgücü (skilled labor) hipotezi arasında büyük bir benzerlik vardır. Gerek işgücünün eğitilmesi, gerekse fiziki sermayenin yaratılması tasarrufu gerektirir. Gerçek hayatta, nitelikli emek-yoğun mallarla sermaye-yoğun mallar genellikle birbirinin aynısıdır. O yüzden bazı iktisatçılar bu ikisinin "türetilmiş" (man made) kaynaklar adı altında birleştirilmesini önerirler. Heckscher-Ohlin teorisinin bu yönde değiştirilmiş şekline, "neo-faktör donatımı" teorisi denmektedir.

Nitekim uygulamalı çalışmalar da nitelikli emeğe kıt, toprağa bol olarak sahip az gelişmiş ülkelerin daha çok ilkel tarım ürünü; vasıflı emek bakımından göreceli zengin gelişmiş ülkelerin ise yoğun biçimde sanayi ürünü ihraç ettiklerini ortaya koymaktadır.¹⁹ Tablo 3-2'deki rakamlar da dünya nitelikli emek arzının önemli bir bölümüne sahip (1980 yılında %27.7) ABD'nin bu tür sanayi mallarının üretiminde karşılaştırmalı üstünlük elde edeceğini gösteriyor.

¹⁹ Bkz. Örneğin, World Bank, *World Development Report*, 1995, 59.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TİMİ TEORİSİ 83

2. Teknoloji Açığı Teorisi

Teknoloji açığı hipotezi 1961'de Posner tarafından ortaya atıldı.²⁰ Buna göre, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü yeni mal ve üretim süreçlerine dayalıdır. Bunlar çoğunluğu ileri sanayileşmiş ülkelerde kurulu bulunan yenilikçi firmalar tarafından geliştirilirler. Yenilikler, patent ve fikri hak yasaları ile korunur. Başka bir deyişle, bir yeniliği ilk kez bulan firma onun monopolcüsü olur. Başkalarının, o buluşu izinsiz kullanması değinilen bu yasalarla önlenir.

Dolayısıyla teknoloji açığı hipotezine göre, yeni bir mal veya üretim süreci bulan sanayileşmiş ülkeler, bu malların ilk ihracatçıları olurlar. Ancak zamanla teknoloji taklit yoluyla, ya da serbest bir mal durumuna gelerek öteki ülkelerin eline geçtikten sonra, o ülkeler emeğin ucuzluğu veya doğal kaynak üstünlükleri nedeniyle söz konusu malı ilk icat edenden daha ucuza üretirler. Böylece adı geçen mal daha az gelişmiş durumdaki bu ülkeler tarafından ihraç olunmaya başlanır. Malı ilk icat edenler bu ülkelerle rekabet edemedikleri için onu şimdi dışarıdan ithal ederler. Bunun en tipik örneği dokumacılık ürünleridir. Bir zamanlar İngiltere dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı idi. Fakat az gelişmiş ülkelerin tekstil üretimine başlamalarından sonra İngiltere'nin üretimi azalmış ve hatta bu ürünlerin dışarıdan ithal edilmesi gerekmiştir.

Heckscher-Ohlin modeli, bütün ülkelerin aynı üretim teknolojisine serbestçe ulaşabildikleri ve bunları kullanmalarında bir engel bulunmadığı varsayımına dayanıyordu. Kimi endüstriler, ülkeler arası aynı teknoloji varsayımına uygun olabilirler. Ama büyük bir endüstri grubu için bu varsayım gerçekçi değildir. Çoğu firmalar, teknolojiyi genellikle "ticari sır" olarak gizli tutarlar. Sözünü ettiğimiz patent, sınai ve fikri mülkiyet hakkı yasaları da onlara bu yasal olanağı sağlar.

Uygulamaya bakıldığında da çoğu üretim teknolojisinin ileri sanayi ülkelerinde geliştirildiği ve kısa bir gecikmeden sonra kitlesel üretime az gelişmiş ülkelerde geçildiği görülür. Yukarıda vermiş olduğumuz tekstil örneğinden ayrı olarak elektronik eşya, kimya, demir-çelik gibi daha pek çok alanda bunun uygulamaları vardır.

ABD dünyanın teknoloji yönünden en gelişmiş ülkesi olarak pek çok ileri teknoloji (Hi-Tec) ürünü ihraç eder. Ama öteki ülkeler bu yeni teknolojileri elde edip, özellikle sahip oldukları ucuz işgücü avantajına dayanarak, zamanla dünya piyasalarını ve hatta Amerikan piyasasını ele geçirdiler. Bu arada Amerikan üreticileri yeni mallar ve üretim süreçleri keşfini sürdürüyorlar. Dolayısıyla ABD ihracatı da teknolojik üstünlüğe dayalı olma özelliğini korumaktadır.

Bu teoriyi test etmek için özellikle Amerikan ekonomisi üzerinde sayısız çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar, bir endüstrinin net ihracat miktarı ile o endüstrideki araştırma ve geliştirme (AR-GE: R&D) yatırımları arasında yüksek bir

²⁰M.V.Posner, "International trade and Technical change," *Oxford Economic Papers*, 1961, ss. 323-

korelasyon olduğunu gösteriyor.²¹ Bu ise teknolojik gelişmeye dayalı teorilere güçlü bir destek sağlar.

Diğer yandan Tablo 3-2'deki rakamlardan ABD'nin dünyadaki araştırma ve geliştirme elemanlarının yüzde 50.7'sinin (1980) ABD'de bulunduğu ve bu oranın öteki sanayileşmiş ülkelerden çok yüksek olduğu görülmektedir. Bu da ABD'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün özellikle ileri teknoloji içeren ürünlerde olduğu biçiminde yorumlanabilir.

3. Ürün Dönemleri Teorisi

Ürün dönemleri hipotezi (product cycle model), teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş bir şeklidir. 1966'da Vernon tarafından ortaya atılmıştır.²²

Hipotezde öne sürülen görüşe göre, bazı ülkeler halen varolan mallarda, bazıları da yeni mallar üretiminde uzmanlaşırlar. Ancak kritik önem taşıyan varsayım şu ki bir mal, yeni mal durumundan eski mal biçimindeki yaşam dönemlerine geçerken üretimin coğrafi yeri de değişir. Vernon'a göre, teknolojik yenilikler ve yeni malların geliştirilmesi ileri sanayileşmiş ülkelerde, özellikle de ABD'de oluşur. Bu durum, yüksek derecede eğitilmiş işgücünün ve AR-GE'ye yapılan göreceli yüksek harcamaların bir sonucudur.

Ürün dönemleri hipotezine göre yeni malın üretimi önce ufak çapta yapılır. Üretim sürdürüldükçe üretime ilişkin sorunlar çözümlenir ve ürün geliştirilir. İlk aşamadaki ufak ölçekli üretim ihracata değil, iç piyasa talebini karşılamaya yöneliktir. Ayrıca, başlangıçta üretimin tüketiciye yakın yerde gerçekleştirilmesi gerekir. Çünkü malın geliştirilmesinde destek (feedback) sağlayan onlardır. Burada yalnızca yurtiçi firmalar yeni teknolojiye sahip olduklarından, üretim yeniliği bulan firmanın ülkesinde yapılır. Üretimin ilk aşamasındaki özellikler bunlardır. Ürün dönemi hipotezinde öngörülen aşamalar Grafik 3-5 üzerinden izlenebilir.

İkinci aşamada ürün hemen hemen tam olarak olgunlaştırılmıştır. Bu aşamada üretim hızlandırılır, satışlar önce iç piyasaya yöneliktir, sonra ihracata başlanır. Böylece malın iç tüketimi ve iç üretimi artar, fakat dışarıda gelişen bir talep de bulunduğu için üretimdeki artış hızı çok daha yüksektir. Üretici firma halen yeni teknolojiyi tek başına elinde tutmaktadır.

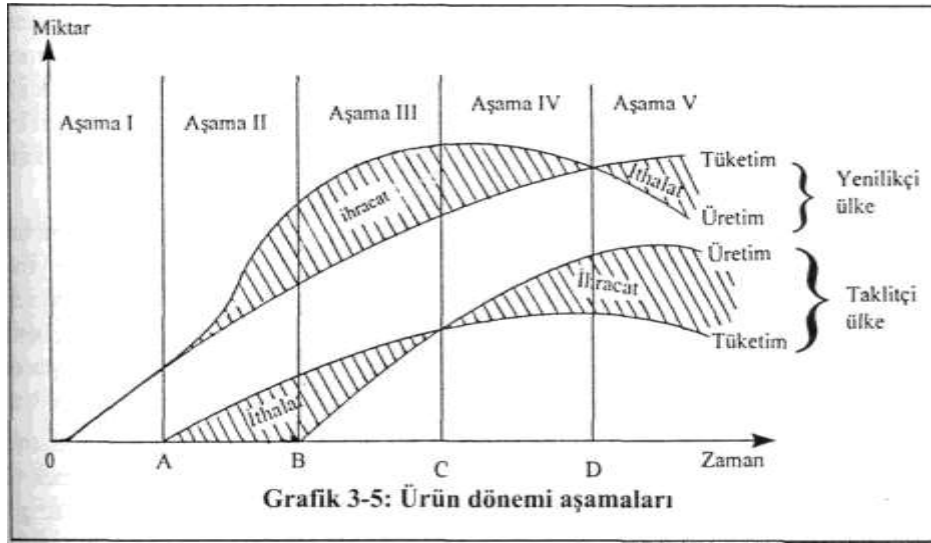
Giderek üretim yöntemi, deneme-yanılma veya deneyleme konusu olmaktan çıkar ve üretim teknolojisi standartlaşır. Böylece üçüncü aşamaya geçilir. Artık yenilikçi firma içte ve dışta teknoloji lisansı vermeyi kârlı bulmaya başlar. Standart üretimin maliyetini düşürmek için üretim, örneğin işçi ücretlerinin düşük

²¹ Örneğin bkz.: W.Gruber, D. Mehta and R. Vernon, "The R&D Factor in International Trade and Investment of United States Industries," *Journal of Political Economy*, February 1967, ss. 20-37.

²²Raymond Vernon, "International investment and international trade in the product^ cycle," *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, ss. 190-207.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 85

olduğu öteki ülkelere kaydırılır. Çünkü icatçı ülkede yüksek derecede kalifiye işgücü dolayısıyla, üretim maliyetleri göreceli olarak yüksektir. Kısacası artık AR-GE harcamalarına ve yüksek mühendislik becerilerine sahip emeğe gerek kalmayan bu aşamada, üretimin başka ülkelere aktarılması daha ekonomik duruma gelir. Yenilikçi ülkede halâ bir kısım mal üretilir. Ancak malın lisansını alan düşük maliyetli yeni üreticilerin ihracat piyasalarını ele geçirmeleri ile yenilikçi ülkenin ihracat hızı kesilir.



Grafik 3-5: Ürün dönemi aşamaları

Yenilikçi ülkenin iç piyasası, yerli üretim yerine ithalata karşılanmaya başlanınca beşinci aşamaya geçilmiş olunur. Artık teknoloji dünya ülkelerine tümüyle yayılmış ve üretimi sınırlandıran lisanslar da sona ermiş, yani teknoloji bir tür serbest mal durumuna gelmiştir. Yerli endüstri iç ve dış piyasaları kaybettikçe yurtiçi üretim hızla düşer.

Nihayet yenilikçi ülke kendi iç piyasasında da tamamen devre dışı bırakılınca ürün dönemleri tamamlanmış olur. Ülkede iç tüketim var, fakat tümüyle ithalat yoluyla karşılanıyor. Artık sıra yeni teknolojik buluşların aranmasına gelmiştir. Aslında, bir yandan bu süreç oluşurken, diğer yandan da başka yenilikler peşinde koşulmaktadır. Dolayısıyla yeniliklerin ortaya çıkması kesintisiz bir süreçtir.

Tipik olarak ürün dönemleri sürecini geçiren malların pek çok örnekleri vardır. Bunlar arasında örneğin, tekstil, radyo, siyah-beyaz ve renkli televizyon, yarı geçişken mikroçipler (semi conductor chips) ve özellikle elektronik ürünler yer almaktadır.

Daha önce de değindiğimiz gibi, bunun eski bir örneği tekstil endüstrisidir. İngiltere'de XVIII. asırda ortaya çıkan sanayi devrimi bu ülkeye tekstil alanında büyük üstünlükler sağlamıştı. Yeni teknikler yayıldıkça üretim ABD'ye kaydı, sonra da özellikle Güney Doğu Asya'daki düz emek zengini az gelişmiş ülkelere yöneldi. Bu ülkeler standart teknolojiyi kullanarak tekstili çok daha ucuza mal ettiler.

Tekstil endüstrisinin göçü bugün de sürüyor. Hong Kong ve Singapur gibi yerleşik tekstil merkezlerinde ücretler yükselince, üreticiler Malezya, Filipinler ve Çin gibi Asya'nın yeni merkezlerine kaymaya başladılar.

Diğer bir klâsik örnek de İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Amerikan ve Japon radyo imalatçıları arasında yaşanmıştır. Amerikan imalatçıları savaşın hemen sonrasında uluslararası radyo piyasasına egemendiler. Bu üstünlük ABD'nin geliştirdiği havasız radyo tüplerinden (vacuum tubes) ileri geliyordu. Birkaç yıl sonra Japonya, Amerikan teknolojisini kopya etti ve ucuz işgücünü kullanarak piyasanın önemli bir bölümünü ele geçirmeyi başardı. ABD, transistor tekniğini geliştirmesi ile, yeniden üstünlüğe sahip oldu. Ama birkaç yıl geçmeden Japonya teknolojiyi taklit ederek yeniden ABD'nin önüne geçti. Daha sonra ABD basılı devreleri (printed circus) bularak Japonya ile başabaş duruma geldi. Bu rekabetin ilerde nasıl bir biçim alacağı merak konusudur.

Son yıllarda teknolojinin icatçıdan taklitçiye yayılma süresi, başka bir deyişle ürün dönemlerinin zaman boyutu oldukça kısalmıştır. Bu da ABD gibi yenilikçi ülkelerin sürekli rekabetçi kalabilmeleri için, teknolojik ilerleme ya da piyasaya yeni mal sürme hızını yükseltmelerini gerektirmiştir. Nitekim günümüzde, başta iletişim olmak üzere çeşitli alanlarda görülen başdöndürücü teknolojik gelişmede bu faktörün de bir ölçüde etkili olduğu söylenebilir.

Belirtmek gerekir ki, bu modellere göre ticaret önce sanayileşmiş ülkelerde göreceli bakımdan bol olan faktör tarafından (yüksek derecede nitelikli emek ve AR-GE harcamaları gibi) geliştirilen teknolojiye dayalıdır. Daha sonra ise az gelişmiş ülkeler, taklit ve ürün standartlaştırması süreçleri ile göreceli ucuz emeğe dayalı bir karşılaştırmalı üstünlük elde ederler. Dolayısıyla ticaretin bir anlamda ülkeler arasında göreceli faktör bolluğuna yani teknolojiye dayandığı söylenebilir. Nitekim konuya bu açıdan bakan bazı yazarlar teknoloji açığı ile ürün dönemleri hipotezinin temel Fleckscher-Ohlin teorisinin teknolojik değişme modeline uygulanmış bir biçimi olarak düşünürler.

4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

İsveçli İktisatçı Brunstam Linder'in 1961'de geliştirdiği "tercihlerde benzerlik" hipotezi (similarity in preferences) homojen olmayan sanayi ürünleri ticaretini konu alır. Bu görüşe göre, sözü edilen malların ticareti üretim maliyetlerinden çok, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerin benzerliğine yani talep koşullarına bağlıdır. Zevk ve tercihleri belirleyen temel etken de göreceli gelir düzeyleridir.

Linder'e göre bir ülkede firmalar, halkın çoğunluğu tarafından talep edilen ve piyasası geniş olan malları üretirler. İç piyasanın talebini karşılamak için üretim yapıldıkça bu malların üretiminde deneyim ve etkinlik kazanılır; daha sonra da söz konusu mallar zevk ve tercihleri, ya da genel olarak gelir düzeyleri yönünden benzer olan ülkelere ihraç edilir. Diğer yandan, zevk ve tercihleri farklı olan düşük veya yüksek gelirli azmıhkları talebi ise tercihleri kendilerine benzeyen yabancı ülkelere yapılan ithalata karşılanır. Taleplerin çakışması (över- lapping demands)

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 8 7

hipotezi de denilen bu görüşe göre, sanayi ürünlerinin ticareti özellikle benzer tercihlere ve gelir düzeylerine sahip ülkeler arasında yoğunlaşacaktır.

Linder hipotezi, kendi ülkesi İsveç'in dışındaki ülkeler için fazla destek bulmamaktadır. Ayrıca, bir ülkede iç piyasası olmayan, diğer bir deyişle doğrudan doğruya ihracat amacıyla üretilen birçok sanayi malı bulunabilir; teori bu gibi malların ticaretini de açıklayamaz.

5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Bazı mallarda ortalama üretim maliyetleri üretim ölçeğine (economies of scale) ya da üretim hacmine bağlıdır. Eğer üretim ölçeği büyürken ortalama maliyetler düşüyorsa üretimde ölçeğe göre azalan maliyetler veya artan getiri koşulları geçerlidir.

Faktör Donatımı Teorisinde, daha önce görüldüğü gibi, ilgili ülkelerde malların sabit verim koşulları altında üretildiği varsayılır. Ölçek ekonomileri dolayısıyla artan getirinin ortaya çıktığı durumda ise ülkeler her bakımdan aynı olsalar bile kârlı dış ticaret yapılabilir. Bu da Heckscher-Ohlin teoreminin açıklayamayacağı bir ticaret şeklidir.

Uluslararası ticarete ölçek ekonomileri önemli bir etkidir, çünkü bazı endüstrilerde küçük ölçekli firmaların büyük ölçekli firmalarla rekabetini güçleştirir. Bunun sonucu olarak da ölçek ekonomisi özelliğine sahip mallar, çok sayıdaki ufak üretici firma yerine az sayıdaki büyük firmalar tarafından üretilirler. Ölçek ekonomilerinin büyük firmalara böyle bir üstünlük sağlayıp sağlamadığı bunların içsel ya da dışsal nitelikte oluşuna bağlıdır.

İçsel ölçek ekonomileri (internal scale economies), firmanın kendi üretim ölçeği arttığında ortalama maliyetlerinin düştüğü durumlarda söz konusudur. Otomobil endüstrisi bunun tipik bir örneğidir. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki, yılda az sayıda otomobil üreten ufak bir fabrikanın maliyetleri GM, Toyota, Opel gibi dev firmaların yanında çok yüksek kalıyor. İçsel ölçek ekonomileri kitlesel üretim teknolojisinin kullanılması, yönetimde artan etkinlik ve işgücünün uzmanlaşması gibi etkenlerin bir sonucudur.

Firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe onun ortalama maliyetleri düşme gösteriyorsa üretimde dışsal ölçek ekonomileri (external scale economies) söz konusudur. Bilgisayar endüstrisi ve yarı geçişken çip imalatı bunun örnekleridir. Endüstrinin gelişmesi nitelikli emeğin yetişmesine neden olarak, ya da girdilerin sağlanması için sürekli ve etkin kaynakların ortaya çıkmasına ortam hazırlayarak o endüstrideki bireysel firmaların ortalama maliyetlerinin düşmesine yol açabilir.

Eğer belli bir endüstride ölçek ekonomileri firma bakımından içsel nitelikte ise, büyük firmalar küçüklere göre bir maliyet avantajı elde ederler. Böylece de, firmalar tarafından fiyatların veri kabul edildiği tam rekabetçi piyasa yapısı yerine eksik rekabet piyasaları geçer. Eksik rekabet piyasalarında ise her firma kendi üretimi üzerinde bir ölçüde monopolcü güce sahiptir. Yani fiyatı veya satış hacmini ayarlama olanağı elde eder.

88 ULUSLARARASI İKTİSAT

Ölçek ekonomileri uluslararası ticaret yönünden bazı sonuçlar doğurur. Önce, ülkelerin bu tür endüstrilerde uzmanlaşmaları için daha güçlü bir teşvik sağlar. Ülke, iç piyasada tüketicilerin satın alacakları çok sayıdaki maldan az miktarlarda üretmek yerine, ölçek ekonomisine sahip birkaç endüstri üzerinde uzmanlaşmaya gider ve ihtiyacı olan diğer malları dışarıdan ithal eder. Böylece ölçek ekonomileri maliyetleri düşürerek, üretim ve zevkler yönünden birbirine benzer ülkeler arasında bile kârlı ticaret yapma olanağı sağlar.

Ölçek ekonomileri uluslararası ticarete tüketiciye belli bir malın değişik türlerinin sunulmasına yol açarak refahın artırılmasına katkıda bulunur. Örneğin, otomobili ele alırsak bazıları Alman otomobillerini, bazıları da Japon ya da Kore otomobillerini seçme olanağını elde ederler. Böylece tüketici, tercihlerine daha iyi uyan mallar satın alabilir, bu da refahın artması demektir.

Fakat burada dışsal ekonomilere bağlı ticaretin nasıl olup da ürünlerde çeşitlenmeyi artırdığını açıklamak gerekir. Eğer dış ticaretin yapılmadığı varsayılsay- dı firmalar yalnızca yurtiçi tüketiciler için üretimde bulunurlardı. Oysa tüketiciler gerçekte ürün çeşitliliğine değer verirler. Yani her malın değişik türlerini tercih e- debilirler. Ama kapalı bir ekonomide tüketicilerin sınırlı sayıda oluşu nedeniyle firmalar, ölçek ekonomileri sağlamak üzere bir malla ilgili ancak az sayıda çeşit üretirler. Diyelim ki yerli nüfus yılda 1.000 adet otomobil talep ediyorsa firmalar örneğin iki çeşitten 500 adet üretme yoluna giderler, yoksa 10 çeşitten 100 birim değil.

Dış ticaret tüm firmalar için tüketicilerin sayısını artırır. Çünkü her ülkede firmalar halk tarafından en çok tercih edilen bir çeşit üzerinde uzmanlaşırlar. Azınlık tercihlerini karşılamak için ülke içinde yapılacak ufak ölçekli üretim çok yüksek bir maliyete yol açar. O nedenle azınlığın tercihleri, çoğunluk tercihleri bunlarla benzer olan başka ülkelerden yapılacak ithalatla karşılanır. Böylece tüketiciler, tüm dünya ülkelerindeki firmaların ürettikleri mal çeşitlerine ulaşma olanağı elde eder, firmalar da az sayıda birkaç çeşit üzerinde uzmanlaşarak bu alanda ölçek ekonomilerinden yararlanırlar. Bu açıklamalar ölçek ekonomilerinin, farklılaştırılmış mallar üzerinde yapılan endüstri içi ticareti anlamamıza nasıl yardımcı olacağını da göstermektedir. Bu konu üzerinde aşağıda yeniden durulacaktır.

6. Monopolcü Rekabet Teorisi

Günümüz ekonomilerinde özellikle sanayi üretiminin temel özelliği homojen değil, farklılaştırılmış malların üretilmekte oluşudur. Uluslararası ticaretin de çok büyük bir bölümü bu farklılaştırılmış nitelikteki malların alım satımını kapsar.

Uluslararası ticarete mal farklılaştırması (product differentiation) konusunda verilen klâsik bir örnek otomobildir. Dünyada çeşitli firmalar araba üretirler. Ama Amerika'nın ürettiği Chevrolet ile Japonların Toyoto'su, Almanların Mercedes'i, ya da ülkemizdeki Murat otomobilleri birbirinin aynı değildir.

Oysa Faktör Donatımı Teorisinde, ya da genel olarak standart uluslararası ticaret teorisinde ticarete giren malların homojen (türdeş) oldukları kabul edilmiştir. Bu da aslında mal ve faktör piyasalarında tam rekabet varsayımında bulunmanın

90 ULUSLARARASI İKTİSAT

sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında yoğun olarak gerçekleştirdikleri iki-yönlü ticareti açıklamada kullanılabilecek bir teoridir.

Bu analiz aynı zamanda dış ticaretin yararları konusundaki açıklamalara da katkıda bulunmaktadır. Şöyle ki, bir malın aynısının içeride üretilmemesi durumunda tüketiciler, ithal yoluyla özel zevklerine uygun türdeki malları tüketebilme olanağına kavuşmaktadırlar. Bu, dış ticaretin önemli bir yararlarıdır. Diğer yandan da, artan verim koşulları altında üretim yapan firmalar, ihracata yönelik olarak üretimlerini genişlettikçe birim maliyetleri düşmekte ve böylece de kaynak kullanımındaki verimliliklerini yükseltebilmektedirler.

Endüstri-içi ticaretin önemi ilk kez Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulması ve Topluluğa üye ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve öteki dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılması sırasında dikkati çekti. Yapılan uygulamalı araştırmalar, bölge içinde ticaretin serbestleştirilmesi sonucu ticaret hacminin büyük ölçüde genişlediğini, ancak bu artışın daha çok aynı endüstri kapsamındaki farklılaştırılmış malların değişimi biçiminde gerçekleştiğini ortaya koydu.²⁴ Diğer bir deyişle, örneğin Almanya Fransa'ya otomobil ihraç edip onlardan otomobil ithal etti, İtalya, Almanya ve Hollanda'ya daktilo satıp onlardan daktilo satın aldı, vs.

Uluslararası ticareti açıklamaya yönelik yeni teorilerin değerlendirilmesine geçmeden önce bu tür ticaretin ölçülmesi konusunu gözden geçirmekte yarar vardır. Bu ise aşağıda yapılacaktır.

7. Endüstri-içi Ticaret ve Ölçülmesi

Endüstri-içi ticaret (intra-industry trade) bir ülkenin aynı endüstriye ait malları hem ihraç, hem de ithal etmesi biçimindeki ticarete verilen genel isimdir. Özellikle sanayileşmiş ülkeler arasındaki dünya ticaretinin önemli bir bölümü bu niteliktedir.

Endüstri-içi ticaret ölçek ekonomilerinden ve mal farklılaştırmasından kaynaklanmaktadır. Aynı faktör donatımı ve teknolojiye sahip ülkeler arasındaki ticaretin daha çok endüstri-içi nitelikte olduğu görülmektedir.

Endüstri-içi ticaret (T), bu amaçla geliştirilen bir indeks yardımıyla ölçülebilir²⁵ Endüstri-içi ticaret formülü aşağıdaki gibidir:

$$X+M$$

Formülde X, belli bir mal veya mal grubunun ihracatını, M de onun ithal-^{•un,} 'ğo&LiAr,. &key çizgiler mutlak değerleri yansıması içindir. Buna göre indeks 0 ile 1 arasında değişir. Eğer ülke söz konusu malı yalnızca ithal veya yalnızca ihraç ediyorsa (yani endüstri-içi ticaret yoksa) indeks sıfırdır. Eğer aynı malın

Bela Balassa, "Trade creation and Trade Diversion in the European Common Market," *Economic Journal*, March 1967, ss. 1-21.

Adı geçen indeks ilk kez Herbert Grubel ve Peter Lloyd tarafından geliştirilmiştir. Bakınız aynı yazarların, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Hoisted Press, 1975.

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 91

ithal ve ihracı birbirine eşitse indeks 1 olur ve bu durumda endüstri-içi ticaret maksimuma ulaşmıştır.

İndeks, bireysel endüstriler arasında olduğu kadar ülkeler arasında da endüstri-içi ticaret karşılaştırmaları yapmaya olanak sağlar. Ancak, ülkelere yönelik olarak kullanılabilmesi için bireysel endüstrilere göre hesaplanan indekslerin toplamlarını temel almak gerekir. Yani, bu durumda indeks aşağıdaki şekli alır:

$$T = \frac{I \cdot M}{X + M}$$

Formülde X işareti bireysel endüstriler için hesaplanan $|X - M|$ değerlerinin toplamını ifade eder.

JEndüstri-içi_ ticaret genellikle ölçek ekonomileri ve mal farklılaştırmasına bağlıdır. Ancak, bir kısım endüstri-içi ticaret mal farklılaştırması ile ilgili olmayıp homojen mallar üzerinde yapılmaktadır. Konuyu bitirmeden kısaca bu ticarete de değinelim.

Flomojen mallardaki endüstri-içi ticarete konu olan mallar genellikle ağır ve kaba hacimlidir ve ticaretin amacı da taşıma giderlerinden tasarruf sağlamaktır.

Homojen mallarda endüstri-içi ticaret, özellikle uzun bir coğrafi sınıra sahip ülkeler arasında görülür. Örneğin ABD ile Kanada doğu-batı yönünde binlerce kilometre uzunluğunda ortak bir sınıra sahiptirler. Her iki ülke de gerçek hayatta olduğu gibi, söz gelişi, kereste imalinde iyi birer üretici durumunda bulunmaktadır. Ama ABD, doğu sınırlarında Kanada'ya kereste ihraç etmekte, batı sınırında ise o ülkeden kereste ithal etmektedir. Neden? Çünkü, orman ürünleri sanayii ABD'nin batı bölgelerinde toplanmıştır. Bu yörelerdeki imalatçılar keresteyi birkaç bin kilometre uzaktaki Amerikan kereste işletmelerinden getirtmektense, hemen yambaşlarında Kanada'daki tesislerinden sağlamayı çok daha kârlı bulmaktadır. Böylece taşıma giderlerinden tasarruf sağlanmış olunur. Kerestenin kaba hacimli ve taşınması güç bir mal olması da bu tür ticaret için daha büyük bir teşvik doğurur.

Aynı durum tersine, Kanadահ kullanıcılar için de söz konusudur. İşyerleri ülkenin doğu sınırlarına yakın olan üreticiler aynı nedenle keresteyi hemen sınırın

92 UL USLAR ARASI İKTİSA T

Yukarıda incelemiş olduğumuz teorilerin geçerliliği konusunda yapılan araştırmalardan şu genel sonuçlar çıkartılmaktadır:

Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümü, Heckscher-Ohlin teorisinde öngörüldüğü biçimde, faktör donatımına dayalı (teknolojiyi de kapsayan) bir endüstriler-arası ticaret durumundadır. Sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaretin giderek artan bölümü ise, yeni teorilerin öngördüğü biçimde, farklılaşan malların doğurduğu endüstri-içi ticarete dayanmaktadır.

O halde, genel sonuç olarak Heckscher-Öhlin teorisinin ve yeni teorilerden her birisinin, bir diğerinin kapsamadığı uluslararası ticaret alanlarını açıklamaya yönelmiş bulunduğunu, dolayısıyla da aralarında bir tamamlayıcılık ilişkisi olduğunu belirtebiliriz. Buna göre, ülkeler faktör donatımı yönünden ne derece farklı iseler aralarındaki ticaret o ölçüde endüstriler-arası türünde olacaktır. Buna karşılık, ülkelerin faktör donatımları ne ölçüde birbirinin benzeri ise aralanndaki ticaret o derecede endüstri-içi ticaret niteliği taşıyacaktır. Konuya kalkınma açısından bakılırsa, bu demektir ki, az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret genellikle endüstriler-arası nitelik taşır ve bu tür ticaret faktör donatımı teorisine dayanır. Sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticaret daha çok endüstri-içi türde olduğundan yeni teorilere göre açıklanır.

Kısaca, hangi hipotezin hangi koşullar altında uygulanacağını iyi bilmek gerekir. Faktör donatımı teorisi ham maddeler, tarım ürünleri ve emek yoğun sanayi malları üzerindeki ticareti, ölçek ekonomileri ve farklılaştırılmış mallara dayalı yeni teoriler ise yoğun sermaye ve teknoloji içeren sanayi malları üzerindeki endüstri-içi ticareti açıklama yönünden daha uygun bir yapıdadır. Bununla birlikte, bu konuda kesin yargılara ulaşmak için yeni çalışmalara ve araştırmalara gerek vardır.

VIII. TAŞIMA GİDERLERİ VE DIŞ TİCARET TEORİSİ

Uluslararası ticaret teorisi analizlerinde genellikle taşıma giderleri (transportation costs) sıfır kabul edilir. Oysa malların ihracatçıdan ithalatçıya ulaştırılması belirli ölçüde taşıma giderlerini gerektirir. Özellikle uzak ülkeler arasında taşıma giderleri önemli bir ticaret engeli oluşturabilir.

Taşıma giderleri önce, ticari malların ihracatçı ve ithalatçı ülkelerdeki fiyatlarını etkileyerek uluslararası ticareti dolaysız olarak etkiler. Sonra, üretimin ve endüstrilerin kuruluş yerini belirleyerek dolaylı yönden etkide bulunur.

Taşıma giderleri genel bir tanımlama ile malları bir yöreden başka bir yöreye ulaştırmak için yapılması gereken masrafların tümünü kapsar. Bunlar arasında navlun, yükleme boşaltma giderleri ve mallar hareket halindeyken gereken faiz giderleri ve benzerleri yer alır.

Taşıma giderlerinin analize katılması durumunda dış ticaretin yapılabilmesi, ticaret öncesi iki ülke arasındaki fiyat farkının, malı bir ülkeden diğerine ulaş- tırma için gerekli olan masraf tutarından büyük olması koşuluna bağlıdır-. Bu ko-

BÖLÜM 3: FAKTÖR DONA TIMI TEORİSİ 93

şula uyanlar ticarete konu olan yani ticari mallar (traded goods), uymayanlar da ticaret dışı (nontraded goods) mallardır.

Birçok mal ve hizmetin uluslararası ticarete konu olmamasından sorumlu olan etken taşıma giderlerinin göreceli büyüklüğüdür. Diğer bir deyişle bu malların (veya hizmetlerin) taşıma giderleri, ülkeler arasında ticaret öncesi fiyat farkını aşmaktadır. Örneğin, değerine göre çimentoğun ağırlığının çok yüksek olması sonucu, uzak ülkeler arasında bu maddenin uluslararası ticareti yapılamamaktadır. Bunun gibi, daha ucuz olsa da saç traşı için Almanya'dan İstanbul'a gelmez.

Genel olarak, ticaret dışı malların fiyatı yurtiçi arz ve talebe, ticari olanla- nki ise dünya piyasalarının arz ve talep koşullarına bağlıdır.

Son dönemlerde hızlı teknolojik gelişmeler (soğuk hava tertibatlı kamyonlar, büyük transatlantik gemiler) dolayısıyla taşıma giderleri göreceli olarak azalmış ve birçok ticaret dışı mal yeni yeni ticari mal durumuna gelmiştir. Artık örneğin kolay bozulan meyve ve sebzelerin de ekonomik olarak uzak mesafelere taşınması olanağı doğmuştur. Bunun gibi ro-ro veya konteyner taşımacılığı da indirme bindirme ve navlun giderlerini önemli ölçüde düşürmüştür. Dolayısıyla, taşıma giderleri bir kısım malların ticarete girmesini engelleyerek veya eskiden ticarete konu olmayan bazı malların ticarete girmesine neden olarak uluslararası ticarete etkili olmaktadır. Bu tür mallar için başka bir teori aramaya gerek yoktur.

Taşıma giderleri kuşkusuz uluslararası ticaretin hacmini etkilemektedir. Taşıma giderlerinin (ve benzeri engellerin) bulunmaması durumunda aynı mal için bütün dünya ülkelerinde tek fiyat geçerlidir (tek fiyat kanunu). Ancak taşıma giderleri hesaba katıldığında ithalatçı ülke ile ihracatçı ülke arasındaki fiyatlar birbirinden farklı olur. Bu farkın tutarı taşıma giderlerini yansıtabilir. Nonnal olarak taşıma giderleri, ithalatçı ülkede mal fiyatının yükselmesine neden olur. Bununla birlikte ihracatçı ülkede de fiyatların düşmesine yol açabilir. Her ikisi de aynen, ileride göreceğimiz gümrük vergilerine benzer biçimde uluslararası ticaret hacmini düşürür.

Taşıma giderleri, uluslararası ticarete fiyatları etkileyen bir faktör olarak bazı endüstrilerin kuruluş yerlerinin seçiminde de belirleyici rol oynayabilir. Bu açıdan endüstriler kaynağa yönelimli, piyasaya yönelimli ve serbest endüstriler diye üçe ayrılırlar.

Kaynağa yönelimli endüstriler (resource-oriented industries), genellikle üretim sürecinde hacmi küçülen veya ağırlık kaybedenlerdir. Kaynağa yakın yere

*Navlun giderlerinin ithalatçı ve ihracatçı ülkeler arasındaki bölüşümü, yani ithalatçı ülkede fiyatı ne ölçüde yükselteceği ve ihracatçı ülkede ne ölçüde düşüreceği ekonomik açıdan ilginç bir konudur. Benzeri ayrıntılı analizler ileride görülecektir. Ancak bunun, iki ülkede söz konusu malm arz ve talep esnekliklerine bağlı olduğunu belirtebiliriz. İthalatçı ülkede bu esneklikler ne derece düşükse, o ülkedeki fiyatlar taşıma giderleri tutarına yakın ölçüde yükselir. Tersine, bu esneklikler ihracatçı ülkede ne derece düşükse fiyatlar orada o derece düşer, yani taşıma giderlerinin o ölçüde yüksek payını ihracatçı üstlenir. Normalde, navlun giderlerinin iki taraf arasında söz konusu esnekliklerin değerine göre bölüşüldüğünü söyleyebiliriz.

94 UL USLARARASI İKTİSA T

kurulmakla yalnız üretimini tamamlamış mallar piyasaya taşınır, kaba hacimli veya ağır girdilerin taşınmasına gerek kalmaz. Bu tip "kaynağın ayağına giden" endüstrilere şeker sanayii, demir çelik sanayii örnek gösterilebilir. Tüketicinin doğrudan kendisine sağlanan hizmetler de kaynağa yönelimlidir. Turizm, otel, yemek hizmetleri, vs. gibi.

Tersine, üretim sürecinde ağırlığı veya hacmi artan malların üretildiği endüstriler de piyasaya yönelimlidir. Yani bunlar taşıma giderlerinden tasarruf sağlamak için piyasaya ya da tüketiciye yakın yerlere kurulurlar. Çünkü girdileri piyasa merkezlerine taşımak üretilmiş malı taşımaktan daha kolaydır. Otomobil montajı, öz maddesi başka yerlerde üretilen içecek maddelerinin piyasanın bulunduğu yerlerde sulandırılıp şişelenerek satışa sunulması, vs. piyasaya yönelik endüstrilerin (market oriented industries) örnekleridir.

Bazı mallar da vardır ki üretimin, kaynakların olduğu yere veya piyasa merkezlerinde yapılmasıyla, taşıma giderlerinden önemli bir tasarruf sağlanamaz. Bunlar, bu iki uçtan birisinde (kaynağa veya piyasaya yakın) kurulabilirler. Örneğin damıtılmış petrol ürünleri veya konfeksiyon sanayii gibi. Bunlara da serbest endüstriler (foot loose industries) denmektedir.

Taşıma giderlerinin yol açtığı uluslararası ticaret örneklerinden birisi de sınır ticaretidir. Sınırın iki tarafındaki halkın birbirleriyle yaptıkları yoğun ticaretin nedeni, malların iç bölgelerden getirilmesine oranla taşıma giderlerinin göreceli düşüklüğüdür. Kuşkusuz, aynı durum ülkeler için de söz konusu olmaktadır. Örneğin uluslararası ticaretin aynı coğrafi bölgede yaşayan ülkeler arasında yoğunluk kazanmasının bir nedeni de budur. Buna karşılık, coğrafi olarak uzak ülkeler arasında ticaretin önemli bir taşıma gideri gerektirmesi ticaretin hacmini de düşürmektedir.

IX. ÇEVRE STANDARTLARI VE DIŞ TİCARET TEORİSİ

Endüstrilerin kuruluş yerini ve dolayısıyla uluslararası ticareti etkileyen bir faktör de ülkelerin çevre standartları arasındaki farklılıklardır. Çevre kirliliği günümüzde gelişmiş veya az gelişmiş olsunlar, tüm ülkeleri tehdit eden sorunların başında gelmektedir. Dolayısıyla çevreyi korumak üzere yasal düzenlemelere gidilmekte ve çevre standartları konulmaktadır. Çevre standartları ülkelerin izin verebilecekleri maksimum hava, su ve ses kirliliği ya da üretimde atık miktarlarının belirlenmesiyle ilgili olabilir.

Çevre kirliliği uluslararası ticarete önemli sorunlar doğurabilir. Çünkü ticari mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları, çoğu kez çevreye verilen zararları (sosyal çevre maliyetini) yansıtmamaktadır. Uygulamada ülkeler arasında önemli farklılıklar vardır. Çevre standardı düşük olan bir ülke, gerçekte çevreyi serbest bir faktör gibi, ya da bol olarak sahip olunan bir faktör donatımı aracı biçiminde kullanmış olmaktadır. Bu ülke örneğin, kirletici üretim yapan yabancı firmaları ülkeye davet ederek doğal çevreyi bozan mal ve hizmetlerde bir tür "karşılaştırmalı üstünlük" elde eder. Nitekim, gelişmiş ülkelerde uygulanan sıkı çevre standartları dolayısıyla

BÖL ÜM 3: FAKTÖR DONA TLMI TEORİSİ 95

çimento gibi kirletici birçok endüstrinin az gelişmiş ülkelere kaydırıldığı bilinen bir gerçektir.

Bu durumun bir sonucu olarak, sıkı çevre standardına sahip çoğu gelişmiş ülkeler düşük çevre standardına sahip az gelişmiş ülkelerin sözde maliyet avantajını dengelemek üzere koruyucu gümrük tarifeleri konulmasını savunurlar. Aslına bakılırsa doğal çevre tüm insanlığın ortak malıdır; dolayısıyla tüm ülkelerin çevreyi korumak üzere ortaklaşa yüksek standartlar benimsemeleri gerekir.

Araştırmalar gösteriyor ki, son yirmi yılda, kirlilik yaratan endüstrilerin üretim ve ihracatı, temiz endüstrilerin üretim ve ihracatından çok daha hızlı bir biçimde artmıştır.²⁷ Bu artış, büyük ölçüde gelişmiş ülkelerdeki çevreyi kirleten endüstrilerin az gelişmiş ülkelere kaydırılmasının bir sonucudur.

Bir ülke geliştigi ve zenginleştiği sürece, çevre kirliliğinin azaldığı görülüyor. Çünkü gelir düzeyi yükselen halk temiz bir çevreyi arzular, üretim de genellikle temiz endüstrilere doğru kaydırılır.

Bütün bu açıklamalar bize, uluslararası ticaretin nedenleri arasında çevre kirliliği ve çevre standartları konusunun önemini gösteriyor. İleriki yıllarda bu konuda uluslararası işbirliğinin gerekliliği şimdiden açıkça anlaşılmaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde faktör donatımı teorisi ile uluslararası ticareti açıklamak için geliştirilen yeni teoriler üzerinde durulmuştur. Faktör donatımı teorisi karşılaştırmalı üstünlük teorisinin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. Ancak Leontief tarafından, girdi- çıktı tabloları kullanılarak Amerikan ekonomisi üzerinde yapılan uygulamalı bir çalışmada teorisinin doğrulanmadığı görülmüştür. O tarihten sonra Leontief paradoksunu çözümlenmek amacıyla pek çok öneri ortaya atılmıştır.

Leontief çelişkisinin en önemli yararlarından birisi, uluslararası ticareti açıklamak için yeni yeni teorilerin geliştirilmesine ortam hazırlamasıdır. Bölümde bu yeni teoriler gözden geçirilmiş ve bunların bir sentezine yer verilmiştir, jğuna göre, uluslararası ticareti, endüstriler-arası ticaret ve endüstri-içi ticaret diye iki bölüme ayırma olanağı vardır[^]

Faktör donatımları açık biçimde birbirinden farklı olan ülkeler arası ticaret endüstriler arası malların değişimi biçimindedir ve faktör donatımı bu tür ticareti açıklamakta daha etkilidir. Aynı faktör donatımına sahip sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret ise endüstri içi niteliktedir. Bu tür ticareti açıklamak için de yeni teoriler daha başarılı olmaktadır. Yeni teoriler içinde farklılaştırılmış malların içerdiği ölçek ekonomileri hipotezinin önemli bir yeri vardır. Ancak uluslararası ticaretin nedenleri konusunda daha kesin bir yargıda bulunabilmek için yeni teoriler üzerinde ayrıntılı araştırma ve incelemelere gerek vardır.

²⁷Bkz.: Dominick Salvatore, *International Economics*, 5th ed., Prentice-Hall, 1995, s.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Faktör Donatımı Teorisi'nin cevaplamaya çalıştığı temel soru nedir? Bu teorinin, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi 'nin yerine geçmeyip onu tamamlayan bir nitelik taşıdığını gösteriniz.

2. Faktör Donatımı Teorisi 'nin varsayımları nelerdir, bunların içinden hangileri kritik bir öneme sahiptir? Faktör donatımı hangi yöntemlerle ölçülebilir, teorinin öngördüğü sonucun ortaya çıkabilmesi için hangi tanımlamayı kullanmak gerekir?

3. Heckscher-Ohlin modelinden çıkartılabilecek teoremler nelerdir? Teoriye göre mal ticareti yoluyla uluslararası faktör fiyatları eşitliği nasıl sağlanır? Gerçek dünyada ticaret yapan ülkelerde faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmamış olması nasıl açıklanabilir?

4. "Koruyuculuk ülkede göreceli açıdan kıt olan faktörü, serbest ticaret de bol faktörü yararlandırır. " Bu ifadeyi Heckscher-Ohlin teorisine göre açıklayınız.

6. Rybczynski teoreminin temel önerisi nedir? Bu teoremin dış ticaret hadlerindeki değişmeler açısından taşıdığı önemi araştırınız.

7. Leontief paradoksu nedir, Faktör Donatımı teorisinin test edilmesiyle ilgili çalışmalardan nasıl bir sonuç çıkartılabilir? Dış ticareti açıklamak üzere ne gibi yeni hipotezler ortaya atılmıştır? Bugünkü duruma göre, hangi hipotez üzerinde görüş birliğine doğru bir gidiş vardır?

8. Endüstri-içi ticaret ve endüstriler-arası ticaret kavramlarını açıklayınız. Sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarındaki ve az gelişmiş ülkelerle sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret bu kavramlardan hangisine uymaktadır? Bu iki grup ticareti hangi teorilerle açıklamak gerekir?

9. Monopolcü rekabet hipotezini açıklayınız, diğer teorilerle arasındaki farkları gösteriniz. Örneğin Türkiye'nin dış ticaret yapısının açıklanmasında bu teorinin yerini tartışınız.

10. Taşıma giderleri ve çevre standartlarının uluslararası ticarete etkilerini araştırınız. Sanayileşmiş ülkelerde çevre kirliliği yaratan bazı endüstrilerin sökülerek az gelişmiş ülkelere kurulduğuna dikkat ediniz. "Çevre "nin serbest bir mal olup olmadığını tartışınız.

OKUMA LİSTESİ

K. Lancaster, "The Heckscher-Ohlin Trade Model: A Geometric Treatment," *Economica*, February 1957.

P. A. Samuelson, "International Trade and the Equalization of Factor Prices," *Economic Journal*, June 1948, ss. 165-184.

P. A. Samuelson, "International Factor-Price Equalization Once Again," *Economic Journal*, June 1949, ss. 181-197.

James R. Markusen, James R. Melvin, William H. Kaempfer and Keith E. Maskus, *International Trade: Theory and Evidence*, McGraw-Hill, 1995, ss. 98-240.

Wassily Leontief, "Domestic Production and Foreign-Trade: The American Capital Position Re-Examined", *Economia Internazionale*, Vol. III, No. 1 (Feb. 1954).

R. Bharadwaj, "Factor Proportions and Structure of India-U.S. Trade", *Indian Economic Journal*, Vol. 10, Oct. 1962, ss. 105-116.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM DIŞ TİCARET TEORİSİ VE EKONOMİK BÜYÜME ANALİZLERİ

Ekonomik büyüme (economic growth), bir ülkede toplam üretim hacminin (GSYİH) genişlemesi biçiminde tanımlanabilir. Ekonominin, nüfus artış oranından daha yüksek oranda büyümesi, adam başına düşen geliri yükseltir ki bu da ülkede refah düzeyini artırır.»¹

Ekonomik büyümenin iki ana kaynağından birisijretim faktörleri stokundaki artışlar, diğeri de teknolojik gelişmedir^Önceki bölümlerde yapılan dış ticaret analizlerinde, bu faktörlerin ikisi de sabit kabul edilmişti. Oysa gerçek dünyada hem emek ve sermaye gibi üretim faktörleri artmakta, hem de teknoloji ilerlemektedir. Dolayısıyla bu kesimde yapılacak analizler statik değil, dinamik bir nitelik taşır.

Ekonomik büyüme ülkede üretimi, tüketimi ve dolayısıyla ikisi arasındaki farkı yansıtan dış ticareti etkiler. Aslında büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkiler iki yönlüdür: {J3_üyümçjdış ticareti, dış ticaret de büyümeyi etkileri Bu bölümde büyümenin dış ticarete etkileri, iki-ülkeli ve iki-mallı standart dış ticaret modelleri üzerinde incelenecektir. Dış ticaretin ülke ekonomisi üzerindeki etkileri ise daha çok kalkınma ile ilgili bir konudur. Bununla ilgili olarak bölümün sonunda bazı açıklamalara yer verilecek, fakat konu asıl, kitabın kalkınma sorunlarının tartışıldığı ileriki bölümlerinde ele alınacaktır.

Bu bölümde incelenecek konu dinamik bir nitelik taşıdığından analizlerde kullanılacak yöntem de buna uygun olacaktır. O nedenle statik yönteme karşılık burada "karşılaştırmalı statik" (comparative statics) bir yaklaşım uygulanmaktadır. Bu yöntemde olayın farklı zaman aralıklarındaki görüntüleri belirlenerek (adeta fotoğrafını çekmek gibi), bunların karşılaştırması yapılır ve böylece geçen zaman içindeki değişmelerin niteliği anlaşılmasına çalışılır. Aslında bu da yarı-dinamik bir yaklaşımdır. Çünkü farklı statik durumların karşılaştırılmasına dayanmaktadır. An

¹Ekonomik büyüme ile ekonomik kalkınma (economic deveiopment), anlamları yakın olmakla birlikte, farklı kavramlardır. Büyümenin yalnızca gelirdeki artışı içermesine karşılık, kalkınma gelir artışı yanında ekonomik, sosyal ve kurumsal yapının da değişmesini kapsar. Az gelişmiş ülkelerde refah artışı için yalnızca büyüme yeterli olmayıp ekonomik kalkınmaya gerek vardır.

98 ULUSLARARASI İKTİSAT

çak ne var ki ekonomik analizlerde olayları daha dinamik bir biçimde inceleyecek tekniklere bugün için sahip bulunmuyoruz.

Bir ekonomide genellikle faktör artışları ile teknolojik gelişme birlikte ortaya çıkar. Oysa analizlerde açıklık sağlamak üzere, aşağıda bu ikisi birbirinden ayrılmış ve ayrı ayrı inceleme konusu yapılmıştır.

Ele aldığımız modelde emek ve sermaye kullanılarak, tekstil ile makine olmak üzere, iki mal üretildiğini varsayalım. Tekstil emek-yoğun, makine ise sermaye-yoğun mal olsunlar. Ülkenin emek bol bir ülke durumunda bulunduğunu, dolayısıyla Lockşcher-Ohlin modeli uyarınca tekstilde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu kabul edelim. Bunlara ek olarak kaynakların tam kapasitede kullanıldığını varsayarsak, üretim dengesi sürekli olarak üretim olanakları (dönüşüm) eğrisi üzerinde bulunacaktır. Nihayet analizlerin ilk aşamasında küçük ülke varsayımı yapıyoruz. Yani, uluslararası fiyatların (ticaret hadleri), incelediğimiz ülke açısından sabit kaldığı kabul edilmektedir.

İki-mallı bir modelde ekonomik büyüme, üretim olanakları eğrisinin dışa doğru genişlemesiyle gösterilebilir. Ülkenin emek-zengin olduğu varsayıldığından ilk durumda üretim olanakları eğrisi tekstil eksenine yönünde daha uzundur. Şimdi önce faktör stokundaki bir artışın etkilerini inceleyelim.

I. FAKTÖR ARZINDA ARTIŞ

Ülkenin faktör stoku zaman içinde değişir. Tasarrufların ve ona bağlı olarak yatırımların artması sermaye stokunu büyültür. Doğal nüfus artışı ve dış göçler de işgücü arzını çoğaltır. İşgücünün sayıca artması kadar, eğitim, öğretim ve sağlık hizmetleriyle niteliğinin yükselmesi de önemlidir. Arzı sabit kabul edilen faktör doğal kaynaklardır. Ancak deniz ve göllerin doldurulması, bataklıkların kurutulması, sulama olanaklarının yaygınlaştırılması ve yeni maden yataklarının keşfedilmesi gibi yollarla, bu kaynaklar da bir ölçüde arttırılabilmektedir.

Bu konuda bir örnek olmak üzere yapılan bir uygulamalı çalışmanın sonuçlarına göre, çeşitli sanayileşmiş ve sanayileşme yolundaki ülkelerin sermaye- emek donatımındaki değişimler Tablo 4-1 üzerinde gösterilmiştir. Bunların yorumu ise bölümün sonunda yapılacaktır.

Faktör stokundaki artışlar üretim olanakları eğrisini dışa doğru kaydırır. Ancak bu kaymanın şekli ve ölçüsü faktörlerin miktarındaki artış kadar, artışların oranına da bağlıdır. Buna göre çeşitli durumlar belirlenebilir. Örneğin faktörlerin aynı oranda, ya da farklı oranlarda büyümesi gibi. Önce birincisini ele alalım.

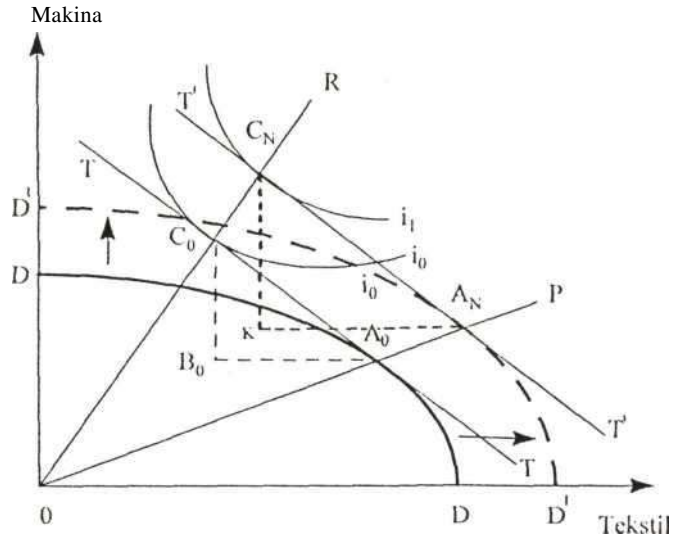
1. Yansız Büyüme Durumu

Emek ve sermayenin aynı oranda (yansız) büyümesi durumunda ekonominin genel sermaye/emek oranı, başlangıçtaki ile aynı kalır ve üretim olanakları eğrisi ilk şekline paralel biçimde dışa doğru genişler. Emek ve sermaye faktörlerindeki artış oranları birbirlerine ne ölçüde yakınsa, yeni eğri de ilk şekline göre o derece

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 99

paralele yakın olur. Başka bir deyişle, ekonominin sermaye/emek oranı o derece sabit kalır.

Büyüme zorunlu olarak üretimi etkiler. Fakat tüketim de bundan etkilenir. Çünkü büyüyen bir ekonomide daha fazla tüketim olanağı vardır. Üretim ve tüketim değişince, ikisi arasındaki farktan oluşan dış ticaret hacmi de doğal olarak etkilenecektir.



Grafik 4-1: Sapmasız büyüme

Grafik 4-1 de büyüyen bir ekonominin durumu görülüyor. İlk durumda ülkenin üretim olanakları eğrisi DD dir. İhraç malı tekstilin fiyatı (makine cinsinden) TT nin eğimine eşittir. Bu fiyattan ülkenin üretim dengesi A_0 ve tüketim dengesi C_0 noktasındadır. Dolayısıyla A_0, B_0 miktar tekstil ihraç edilerek karşılığında B_0, C_0 miktar makine ithal edilmektedir. Orijinden çıkıp A_0 dan geçen OP gibi bir doğruyu göz önüne alalım. Bu doğrunun eğimi, iki malın büyümeden önce ne oranda üretildiklerini gösterir. Bunun gibi, OR doğrusunun eğimi de iki malın büyüme öncesi tüketim oranını ifade eder. Büyümeden sonraki üretim ve tüketim noktalarının OP ve OR doğrularına göre buldukları yerler, büyümenin niteliği konusunda fikir vericidir.

Sapmasız ya da yansız büyüme (neutral growth) diye adlandırabileceğimiz durumda üretim noktası OP nin, tüketim noktası da OR nin üzerinde dışa doğru daha uzak bir yerde bulunur. Yani, iki mal büyüme öncesindeki ile aynı oranda üretilir ve tüketilir. Örneğin üretim noktası genişleyerek A_N ye ulaşmışsa, bunun karşılığı olan tüketim noktası da diyelim ki C_N ye kayar. Bunun sonucu olarak ihracat ve ithalat da üretim artışı ile aynı oranda büyümüş olur.

100 ULUSLARARASI İKTİSAT

O halde sapmasız (yansız) büyümenin iki temel koşulu vardır. Birisi, faktörlerin büyüme öncesi ile aynı oranda artması, dolayısıyla yeni faktörlerin iki endüstriye dağılışının tamamen eskisi gibi olmasıdır. Böyle bir durumda, faktörler üretimde kullanıldıkları oranda arttıkları için, göreceli faktör fiyatlarında bir değişme olmayacak ve eski üretim modeli sürdürülecektir. Üretim olanakları da D'D' biçiminde, paralel olarak dışa doğru kaymaktadır.

İkinci koşul ise iki malın tüketiminin aynı oranda sürdürülmesidir. Ekonomik büyüme GSYİH ya da milli gelirin artışı demek olduğundan tüketimin artması *doğaldır*. Tüketimin büyüme öncesi ile aynı oranda artması için, her malın tüketimindeki yüzde artış, gelirdeki yüzde artışa eşit olmalıdır. Teknik deyişle bu, tekstil ve makinenin gelir talep esnekliğinin ayrı ayrı bir olmasını ifade eder.

Bu iki koşul belirli bir büyüme tipi olan sapmasız büyümeyi tanımlamaktadır. Fakat sapmasız büyümeyi başlangıç alırsak diğer büyüme türlerini de belirleyebiliriz. Analizlerde basitlik sağlamak amacıyla büyümeden sonra tüketimin yine sürekli olarak OR doğrusu boyunca değiştiğini, diğer bir deyişle, her malın gelir talep esnekliğinin bir'e eşit olduğunu kabul edelim.

2. Ticareti Artırıcı Yönlü Büyüme

Sapmalı olmayan (yansız) büyümenin dışındaki durumları incelerken, önce ihracat kesiminde yoğun kullanılan faktörün, ithal edilebilir mal endüstrisinde kullanılan faktörden daha hızlı arttığını varsayalım. Model açısından bu, emekteki artış oranının sermayedeki artış oranından daha yüksek olması, yani ülkenin genel anlamda daha emek zengin duruma gelmesi demektir. Bunun üretim üzerindeki etkisi ne olacaktır?

Tekstil emek-yoğun bir endüstri olduğu ve emek faktörü daha hızlı arttığı için üretim olanakları eğrisi tekstil yönünde daha fazla dışa doğru genişler. İki mal arasındaki fiyat oranının (ticaret hadleri) değişmediği varsayıldığında, yeni üretim noktası eskisine göre daha düşük bir makine/tekstil bileşimini temsil edecektir.

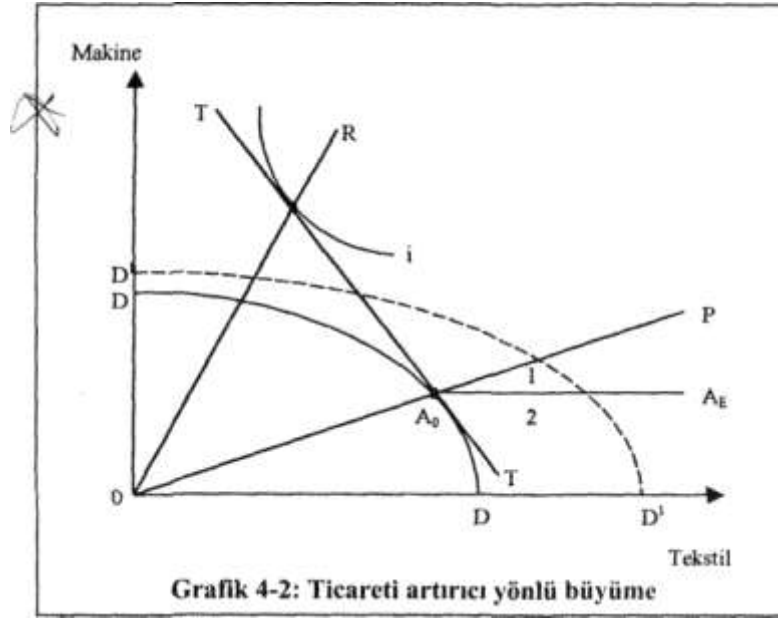
Diğer bir deyişle Grafik 4-2 de gösterildiği gibi, yeni üretim denge noktası A_0 m ötesinde ve OP doğrusunun altında bulunacaktır. Bu ise OP nin aşağıya doğru hareket etmesi veya eğimi azalacak biçimde yerini değiştirmesi demektir.

Böylece, A_0 m dışında ve ilk OP düzeyinin altında kalan alanı iki bölgeye ayırabiliriz. Bunun için A_0 noktasından yatay eksene, A_0A_E paralel doğrusunu çizelim. Bu doğru ile $O A_0 P$ arasında kalan bölgeyi 1 ile, A_0A_E nin altındaki alanı da 2 ile gösterelim. Eğer yeni üretim noktası, 1 ile temsil edilen alanda bulunuyorsa bu, hem tekstil hem de makine üretiminin arttığını, fakat tekstildeki artışın daha yüksek olduğunu belirtir.

Eğer yeni üretim noktasının, 1 ve 2 no.lu alanın sınır çizgisi yani A_0A_E doğrusu üzerinde yer aldığını kabul edersek yalnız tekstil üretimi artmış, makine üretimi sabit kalmış demektir. Yeni üretim noktasının 2 no.lu alanda bulunması ise ilginç bir özellik ortaya koyar. Şöyle ki, bu alanda tekstil üretimi artarken makine üretiminin miktarı (mutlak olarak) azalmıştır.

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 101

İhracatta yoğun kullanılan faktörün dış ticaret üzerindeki etkilerini belirtmeden önce, kısaca üretim değişmelerinin nedenlerini araştıralım. Yeni denge noktasındaki ürün bileşimi, sermayedeki artış miktarının emekteki artış miktarına oranına bağlıdır. Eğer bu yeni oran, tekstilde halen kullanılan sermaye/emek oranı ile aynı ise, o takdirde yeni üretim noktası $A < A_E$ yatay çizgisi üzerinde bulunacaktır. Yani tekstil üretimi artarken diğer malın üretimi sabit kalır. Bunun nedeni açıktır: Artan faktörler (daha hızlı artan emek) tekstil üretimi için gereken oramı tam olarak karşılarken, makine endüstrisinde üretim hiçbir biçimde etkilenmeyecektir.



Şimdi, faktör artış oranının tekstilde kullanılanlardan farklı olduğu durumlara bakalım. Örneğin, faktör artışının oluşturduğu sermaye/ emek oranı, tekstil için gereken orandan daha yüksek olsun. O takdirde, üretim dengesi 1 no.lu alanda bulunur, yani her iki mal üretimi artmakla birlikte tekstildeki artış oranı daha yüksek olur. Tersine, eğer yeni sermaye ve emek artışlarını temsil eden oran, tekstilde kullanılan sermaye/emek oranından daha düşükse üretim dengesi 2 no.lu alana kayar.

Bu son durum biraz açıklamayı gerektirebilir. Burada emekteki artış, emek-yoğun endüstri olan tekstilde çalıştırılacaktır. Ancak bu sektörde üretimde bulunabilmek için belirli oranda sermaye de gerekir. Sermaye artışı bu ihtiyacı karşılayamadığına göre, ortaya çıkan sermaye ihtiyacı nereden karşılanacaktır? Bunun sağlanabileceği tek kaynak makine endüstrisidir (tam çalışma varsayımı). Tekstil endüstrisinde sermayeye olan talep artışı, sermayenin bedelini yükselterek bu faktörün makine endüstrisinden tekstile kaymasına yol açar. Fakat tekstil üretimi artarken makine endüstrisinden ayrılan sermaye, bu kesimde üretimin düşmesine neden olur, dolayısıyla ekonomi 2 no.lu alanda dengeye gelir.

Bununla ilgili özel bir durum, emek artarken sermayenin sabit kalmasıdır. Aynı açıklamayı burada da yaparak tekstil üretiminin genişleyeceğini, fakat sermaye-yoğun makinedeki üretim miktarının (mutlak olarak) düşeceğini gösterebiliriz. Bu özel duruma *Rybczynski teoremi* denildiğini önceki bölümde belirtmiştik.

Acaba yukarıda açıklanan üretim değişiklikleri dış ticareti nasıl etkiler? İster 1, ister 2 no.lu alanda bulunalım, büyüme öncesi duruma göre ekonomide tekstil üretimindeki göreceli artış, makine üretimindeki göreceli artıştan daha yüksek olmuştur. Oysa yaptığımız varsayımına göre, bu iki malın tüketimleri büyüme öncesindeki ile aynı oranlarda artmaktadır. O halde gerek ihraç, gerekse ithal edilmek istenen miktarlar büyümektedir. Kuşkusuz üretim dengesinin 2 no.lu alanda bulunduğu durumlarda, ihraç ve ithal edilmek istenen miktarlar daha da yüksektir.

Sonuç olarak denebilir ki ihracat kesiminde yoğun olarak kullanılan faktörün daha yüksek bir oranda artışına dayanan büyüme koşulları altında, ihraç edilebilir malların üretimi, ithal edilebilir malların üretiminden göreceli olarak daha fazla artacak ve uluslararası ticaret de GSMH'deki toplam artıştan daha yüksek oranda genişleyecektir. Bu tip büyümeye ise *ticareti artırıcı yönlü büyüme (protrade biased growth)* denmektedir.

Ticareti artırıcı yönlü büyümenin ekonomide doğurduğu sonuçlar oldukça önemlidir. Eğer ülkenin ticaret hacmi, gelirdeki (GSYİH'daki) büyümeden daha yüksek oranda genişliyorsa, o ülkede dış ticaretin göreceli önemi artıyor demektir. Grafik üzerinde bu durum OP'nin OR'den uzaklaşacak biçimde yatay eksene doğru kayması, dolayısıyla üretim noktasının tüketim noktasından giderek ayrılması biçiminde temsil edilir. Dünya ekonomisine ilişkin istatistikler, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra çoğu ülkeler için dış ticaretin gelire oranla daha hızlı biçimde arttığını gösteriyor. Bu ise ulusal ekonomilerdeki genel eğilimin ticareti artırıcı yönlü büyüme doğrultusunda olduğunu ortaya koyar.

3. Ticarete Karşıt Yönlü Büyüme

Ülkenin faktör stokundaki artış, kıt olan faktörün daha hızlı büyümesi biçiminde de kendini gösterebilir. Model açısından düşünürsek, söz konusu durumda, sermaye emeğe göre daha büyük ölçüde artmakta dolayısıyla ülkenin genel sermaye/emek oranı yükselmektedir. Sermaye, ithal edilebilir mal olan makine üretiminde daha yoğun kullanıldığına göre, bu durumda makine üretimi tekstil üretiminden daha fazla genişleyecektir. Hatta, yukarıda yaptığımız analizlerin ışığı altında, eğer faktörlerin artışlarındaki sermaye/emek oranı makine endüstrisinde kullanılan ilk sermaye/emek oranından daha yüksek ise, tekstil üretiminin azalmasını bile bekleyebiliriz.

Tüketimin ekonomideki genel büyüme oranı ile aynı hızda artması varsayımı altında, ülkenin ticaret hacmi daralır. Çünkü ithal edilebilir malların üretimi, ortalama büyüme hızından daha yüksek oranda artmaktadır. O halde genel bir sonuç olarak denebilir ki, ithal edilebilir mal kesiminde yoğun kullanılan faktörün daha hızlı artışı dolayısıyla ortaya çıkan büyüme durumunda, ithal edilebilir malların üretimi ihraç edilebilir malların üretimine göre daha yüksek oranda artar. Dola

BÖL ÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 103

yısıyla dış ticaret hacminde de düşme eğilimi görülür. Bu tip büyümeye *ticarete karşıt yönlü büyüme (antitrade biased growth)* adı verilmektedir.

Ticarete karşıt yönlü büyüme, ulusal ekonomide üretilen malların zamanla, tüketilen mal miktarlarına eşitlenmesi demektir. Başka bir deyişle, grafikteki OP doğrusu giderek OR ye yaklaşır. Bu koşullar altında dış ticaretin ülke ekonomisindeki önemi azalma gösterir. Bu ise genel eğilimin otarşi yönünde olması demektir.

Sözü edilen türdeki büyüme konusunda bir diğer olasılıktan söz edilebilir. Zaman içinde ülke, geleneksel ihraç malından daha az, ithal malından ise daha fazla üretmekte olduğuna göre, acaba bu gelişmeler, günün birinde dış ticaret yapısını tersine çevirebilir mi? Yani belirli bir zaman süresinin sonunda ülke geleneksel olarak ihraç ettiği malı ithal, ithal ettiği malı da ihraç etmek gibi bir sonuçla karşılaşabilir mi? Bu sorunun cevabı evet'tir, konuyu aşağıda yeniden ele alacağız.

II. TEKNOLOJİK GELİŞME

İktisadi büyümenin diğer bir kaynağı da teknolojik gelişmedir (technological progress). Yapılan çok sayıda uygulamalı çalışma da sanayileşmiş ülkelerde kişi başına reel gelir artışlarının büyük bölümünün teknolojik gelişmeden kaynaklandığı, sermaye birikiminin buna katkısının çok daha az olduğunu gösteriyor.² Teknolojik gelişme yeni bir üretim yöntemi veya yeni bir mal icat edilmesi şeklinde kendini gösterir. Başka bir deyişle, ya piyasada mevcut mallar daha etkin yöntemlerle üretilir ya da tümüyle farklı nitelikte yeni mallar ortaya çıkarılır. Burada daha çok birinci tip teknik gelişme üzerinde durulmaktadır.

Yeni üretim yöntemleri bulunmasına dayalı teknolojik gelişmenin en belirgin özelliği, aynı miktar kaynaklarla daha fazla mal üretilmesi veya aynı miktar malın daha az kaynak kullanılarak elde edilebilmesidir. Üretim fonksiyonları- nın doğrusal ve homojen olması (sabit verimler) varsayımı altında teknolojik yenilikler üçe ayrılır³: (1) Sapmasız (veya yansız-neutral), (2) Emek tasarrufu sağlayan (labor saving) ve (3) Sermaye tasarrufu sağlayan (capital saving) yenilikler.

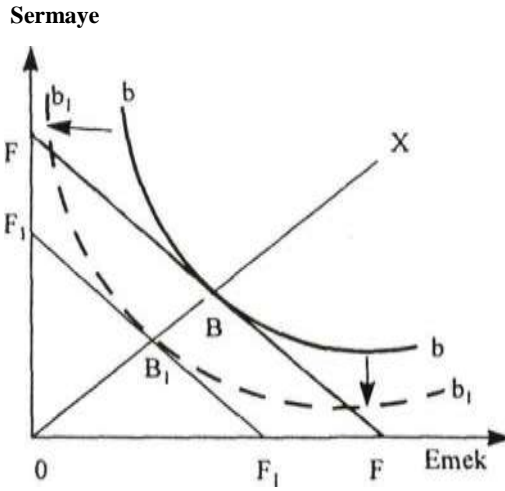
Sapmasız (yansız) yenilikler emek ve sermayenin marjinal verimliliğini aynı oranda artırır. Bunlar, bir birim mal için gereken emek ve sermaye miktarlarını azaltarak iki faktörden aynı oranda tasarruf sağlarlar. Grafik 4-3'de (bb) bir birim malın eş-ürün eğrisidir. Eğer faktör fiyatları oranı FF ise üretici B noktasındaki faktör bileşimini kullanır. Sapmasız bir teknik gelişmeden sonra bir birim malın eş-ürün eğrisi b₁ olarak sola kaymıştır. Fakat, faktör fiyatlarının değişmemesi durumunda üretici, yenilikten sonra da faktörleri aynı oranda kullanmayı sürdürür. Denge noktasının orijinden geçen OX doğrusu üzerinde olması bunu gösterir.

² Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1998, s.

³ Teknolojik gelişmenin bu tanımları ünlü İngiliz, İktisatçısı John Hicks'e aittir (*The Theory of Wages*, Macmillan, London, 1932). Literatürde bazan emek tasarrufu sağlayan yenilik yerine "sermaye kullanan" (capital-using), sermaye tasarrufu sağlayan yenilik yerine de "emek kullanan" (labor-using) teknolojik gelişme deyimleri de kullanılmaktadır.

104 ULUSLARARASI İKTİSAT

Demek oluyor ki, sapsız yenilik durumunda, sabit faktör fiyatlarından bir birim mal üretimi için kullanılan girdilerin miktarları azalmakta, fakat faktör yoğunluğunda bir değişme olmamaktadır.



Grafik 4-3: Sapsız teknik yenilik

ra, faktör fiyatlarının değişmemesi varsayımı altında, faktör yoğunluğu (sermaye/emek) OX den OX₁ e yükselir. Bunun nedeni marjinal verimliliği artan sermayenin işgücü faktörü yerine kullanılmasıdır.

Sermaye-tasarrufu sağlayan yenilikler emeğin marjinal verimliliğini sermayeye göre daha fazla yükseltirler. Bu gibi yeniliklerde emek birimi başına daha az sermaye kullanılır (emek sermayenin yerine geçilir) ve böylece sermaye faktörü açığa çıkar. Grafikte FF sabit ticaret hadlerinden bb nin b₁b₂ şeklinde sol aşağı yönde kayması, sermaye tasarrufu sağlayan bir teknolojik ilerlemeyi ifade eder.

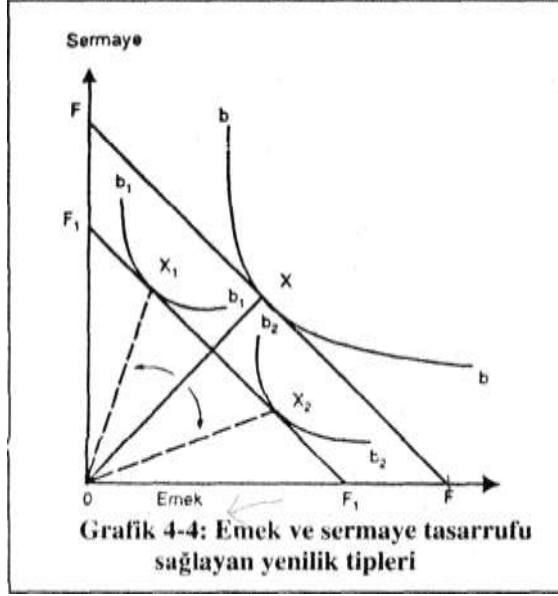
Gerçek hayatta yenilikler daha çok emek tasarrufu sağlayıcı tipte olmaktadır. Bunun nedeni teknolojinin, sayılan birkaçı geçmeyen büyük sanayi ülkeleri tarafından üretilmesi ve bu ülkelerin işgücü kıtlığı içinde bulunmalarıdır. Dolayısıyla söz konusu ülkelerde araştırma ve geliştirme (AR-GE) faaliyetlerinin amacı sermayeyi, kıt ve pahalı faktör olan insan gücünün yerine geçirecek yöntemlerin bulunmasıdır.

Teknolojik ilerlemenin bağımsız olmayıp ekonomik koşulların bir sonucu olduğunu savunan bu görüşe Literatür'de "uyanılmış" (induced) teknolojik gelişme hipotezi adı verilir.

. Teknolojik yenilikler uygulandıkları alan açısından, ya belli kesimlere özgü, ya da genel nitelikte olurlar. Birincisinde yenilik, örneğin yalnız ihracat kesiminde veya ithalata rakip kesimde kullanılırken, diğerinde her iki kesimde birden uygulanabilmektedir.

Emek-tasarrufu sağlayan bir teknolojik ilerleme, sermayenin marjinal verimliliğini emeğinkinden daha fazla artırır ve sermayeye göre daha çok emek açığa çıkarır. Başka bir deyişle, bunlar emek birimi başına daha fazla sermaye (veya sermaye birimi başına daha az emek) kullanırlar. Sözü edilen yeniliklere aynı zamanda "sermaye kullanan" teknolojik gelişme denmesinin nedeni budur. Grafik 4-4'de bb nin b¹ olarak sol üst yönde kayması böyle bir yenilik tipini gösterir. Yenilikten sonra,

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 105



Teknolojik yenilikler, uygulandıkları alan ve faktör tasarrufu sağlama özelliklerine göre, üretim olanaklarının şeklini değiştirirler. Örneğin eğer ihracat ve ithalata rakip kesimlerde aynı derecede sapsasız bir teknik ilerleme ortaya çıkmışsa, bunun sonucunda ülkenin üretim olanakları eğrisi ilk şekline tamamen paralel olarak dışa doğru kayar. Bunun üretim, tüketim ve dış ticaret hacmi üzerindeki etkilen, yukarıda sapsasız büyüme durumunda açıklananların aynısıdır.

Fakat teknolojik yeniliklerin genel kullanım amaçlı olmaktan çok, belirli faktör ve

sektörlere yönelik (factor-specific) olduklarını varsaymak daha gerçekçidir. Teknolojik gelişme ile ilgili tüm olasılıkları ayrıntılı biçimde incelemek, bu kitabın kapsamı dışında kalır. Ancak bununla ilgili bazı genellemeler de yapabiliriz.

Eğer bir sektörde yansız teknik gelişme olursa, o sektörde üretim hacmi genişler, diğer sektörde ise daralır. Örneğin tekstil üretiminde sapsasız bir yenilik ortaya çıktığını varsayalım. Üretim maliyetlerinin düşmesi (faktör verimliliklerinin artması) bu sektörde üretimi özendirir. Üretim artışı faktörlere olan talebi, dolayısıyla da faktör fiyatlarını yükseltir. Artan faktör fiyatları ise makine endüstrisinden de bir kısım kaynakları tekstil alanına çeker. Böylece tekstil üretimi genişlerken, makine üretimi geriler. Bu tür bir büyümenin dış ticarete etkisi ise ticareti artırıcı yönlüdür. Kuşkusuz eğer, sapsasız yenilik makine endüstrisinde ortaya çıksaydı bunun etkisi, tersine, ticareti azaltıcı yönlü olurdu.

Teknik yenilik bir sektörde yoğun olarak kullanılan faktörden tasarruf sağlayıcı türde ise, o sektörde üretimi artırıcı ve diğer sektörde azaltıcı etkiler daha da güçlüdür. Emek-yoğun tekstil endüstrisinde emek tasarrufu sağlayan yenilik, bu sektörlerde bir yansız yenilikten daha fazla tekstil üretimini artırır, makine üretimini daraltır. Açıktır ki, tekstilde açığa çıkan emek yine bu kesimin üretiminde kullanılır. Fakat emekle birlikte ihtiyaç duyulan sermaye (faktör fiyatlarındaki artış dolayısıyla) makine endüstrisinden çekilecektir. Dolayısıyla Rybczynski teoreminde açıklandığı üzere, yalnız bir faktörün artması durumundakine benzer üretim etkileri ortaya çıkacak ve şiddetli bir ticareti artırıcı yönlü etki görülecektir. Bunun tersine, makine üretiminde sermayeden tasarruf sağlayan teknik yenilikler de makine üretimini artırıcı ve tekstil üretimini kısıtıcı, dolayısıyla da dış ticareti azaltıcı yönlü güçlü etki doğurur.

Teknolojik ilerleme bir sektörde daha az yoğun kullanılan faktörden tasarruf sağlayıcı nitelikte olursa, her türlü sonucun ortaya çıkma olasılığı vardır. Çünkü, burada birbirine ters iki etki kendini gösterir. Biri, teknik gelişmenin maliyetleri düşürmesidir. Bu etki, söz konusu endüstride üretimi genişletici rol oynar. Diğeri ise, açığa çıkan faktörün, onu yoğun kullanan öteki kesimde çalıştırılması zorunluluğu dolayısıyla ortaya çıkacak olan Rybczynski etkisidir. Bu iki etkiden hangisi baskın çıkarsa genel etki de ona göre ticareti artırıcı veya ticareti azaltıcı yönlü olur.

Böylece farklı büyüme tiplerinin, büyüyen ülkenin üretim, tüketim ve dış ticaret hacmi üzerindeki etkilerini göstermiş bulunuyoruz. Şimdi büyüme ile ticaret hadleri ve ekonomik refah arasındaki ilişkilerin incelenmesine geçebiliriz.

III. BÜYÜME, TİCARET HADLERİ VE REFAH İLİŞKİLERİ

Büyüme, ister faktör artışlarına, ister teknolojik ilerlemeye dayalı olsun, ülkenin toplam üretimini (GSYİH) genişletir, dolayısıyla ekonomik refah düzeyini yükseltir. Ekonomik büyümeden beklenen doğal sonuç da budur. ”

Büyümenin refah etkileri grafik üzerinde de gösterilebilir. Örneğin Grafik 4-1 de büyüme ile birlikte tüketim noktası OR üzerinde C_0 dan C_N ye çıkar ve refah düzeyi i_0 dan i_1 e yükselir. Bunun gibi, büyüme ülkenin üretim olanakları eğrisinin dışında kalan bileşimlerin tüketimine olanak yaratarak refah düzeyinin sürekli artmasına neden olur.

Ancak yukarıdaki analizlerde küçük ülke varsayımı yapıldı. Dolayısıyla ülkedeki büyümenin uluslararası göreceli fiyatları (ticaret hadleri) etkilemeyeceği görüşünden hareket edildi. Nitekim bu varsayımın sonucu olarak, örneğin Grafik 4-1 de TT uluslararası fiyat doğrusu büyüme ile birlikte ilk şekline paralel olarak dışa doğru kayar (T'T) ve daha yüksek kayıtsızlık eğrilerine (i_1) teğet olur.

Oysa küçük ülke varsayımını terk edip ülkenin büyük bir ülke olduğunu varsayarsak yukarıdaki analizlerde bazı değişiklikler yapmak gerekir. Dünya pazarlarında ağırlıklı yeri olan bir ülkenin büyümesi, uluslararası fiyatları da etkiler. Önce yansız büyüme durumunu ele alalım.

Büyüyen ülkenin daha çok tekstil ihraç edip daha fazla makine ithal etmesi, birinci grup malların fiyatını düşürür, İkincilerin fiyatını yükseltir; yani ticaret hadlerini ülkenin aleyhine değiştirir. Ticaret hadlerinin bozulması ise ülke refahını olumsuz yönde etkiler. Diğer bir deyişle, ticaret hadlerindeki bozulma dolayısıyla, büyümenin sağladığı nimetlerin bir kısmı ticaret yapılan dış dünya ülkelerine aktarılmış olur. Grafik 4-1'e göre bu, TT nin dışa kaydığında, paralel durumda olmayıp daha yatıklaşmasıdır (TT nin yatay eksenle yaptığı açının küçülmesi). Dolayısıyla, yeni TT doğrusunun teğet olacağı kayıtsızlık eğrisi de i_0 m üzerinde, fakat i_1 in altında bulunacaktır.

Bunun gibi, yönelimli büyüme tipleri de ülkenin ticaret hadlerini etkiler. Ticareti artırıcı yönlü büyüme durumunda ticaret hadleri, yansız büyümeden de

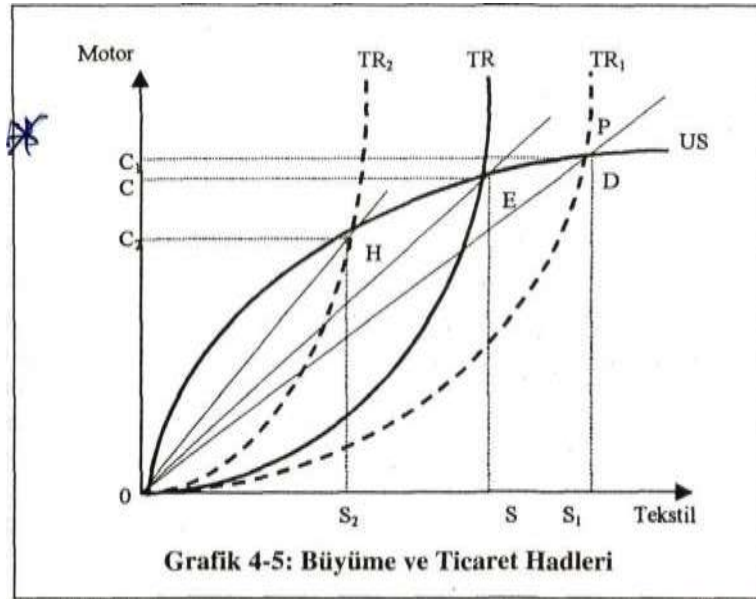
BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 107

daha fazla ülke aleyhine değişir. Çünkü büyüme, dünya piyasalarına daha yüksek oranda ihraç malı arz edilmesi ve bu piyasalardan daha yüksek oranda ithal malı talep edilmesi sonucunu doğurmaktadır.

Tersine, ticarete karşı yönlü büyüme durumunda ise ticaret hadleri ülkenin lehine değişir. Yani ülke hem üretim artışlarıyla, hem de lehine değişen fiyat ilişkileri dolayısıyla refahını yükseltir.

Yukarıdaki analizlerle ilgili olarak bir noktanın belirtilmesi gerekir: Burada büyük ülkedeki ekonomik gelişmeye karşılık, öteki ülkelerde bir değişme olmadığı varsayılıyor. Oysa bütün ülkelerin büyüdüğü bir ortamda ticaret hadlerine ilişkin yukarıda ortaya koyduğumuz sonuçlar da değişebilir. Örneğin, bir ülkede ticaret artırıcı yönlü büyüme olması durumunda, diğer ülkede (veya bir bütün olarak onun dışındakilerde) de aynı yön ve ölçüde bir büyüme olmuşsa, ticaret hadlerinde bir değişme ortaya çıkmaz. Ancak diğer ülkedeki büyümenin ters yönde, yani ticareti azaltıcı yönde olması durumunda ticaret hadlerinin daha da fazla ilk büyüyen ülke aleyhine döneceğine işaret edelim. Aynı analiz kuşkusuz diğer büyüme tipleri için de yapılabilir.

Özetle, burada belirtmek istediğimiz nokta şudur: Yukarıdaki sonuçlar ancak ele aldığımız ülkenin tek başına büyümesi koşulları altında söz konusudur. Tüm ülkelerin büyümekte olduğu bir ortamda bu sonuçlar değişebilir.



Konuyu bitirmeden, ticaret hadlerindeki değişimin bilinen teklif eğrileri ile de gösterilebileceğine işaret edelim. Grafik 4-5’de TR Türkiye’nin motor karşılığı tekstil, US de ABD’nin tekstil karşılığı motor teklif eğrisidir. Denge noktası E de oluşuyor. OP nin eğimi tekstilin motor cinsinden fiyatını veriyor ki bu da Türkiye’nin ticaret hadleridir.

108 ULUSLARARASI İKTİSAT

Büyüme ile ülkenin teklif eğrisi kayar ve yeni bir denge oluşur. Ticaret hadleri büyümeye bağlı olarak teklif eğrilerinde görülen kaymanın niteliğine göre iyileşir veya kötüleşir. Örneğin yukarıda açıklandığı biçimde, büyüme ile birlikte ülkenin arzulan ticaret hacmi OE den OD ye genişlemiş olsun. Yani ilk ticaret hadlerinden ülkenin motor talebi CC, ve tekstil arzı da SS, miktarında artıyor. ABD'nin talep ve arzı sabit kaldığı için bu demektir ki bir tekstil arzı fazlası ve motor talebi fazlası oluşmaktadır. Dolayısıyla tekstilin fiyatı motora göre düşer, yani ticaret hadleri Türkiye aleyhine döner. Söz konusu gelişme, Türkiye'nin teklif eğrisinin TR₁ biçiminde sağa doğru kayması ve yeni ticaret hadleri doğrusunun D den geçmesi ile gösterilmiştir.

Tersine, büyüme dolayısıyla ticaret hacminin daralması (ticarete karşıt yönlü büyüme) ise ticaret hadlerini iyileştirir. Örneğin teklif eğrisinin OTR₂ biçiminde sola doğru kayması ile teklif edilen tekstil ve talep edilen motor hacmi daralır ve böylece ticaret hadleri OH den geçecek biçimde ülke lehine değişir.

Kuşkusuz, Türkiye büyürken ABD'nin de büyüme olmasa söz konusu ülkenin teklif eğrisini kaydırır. Bu durumda ticaret hadlerinin ne olacağı yeni teklif eğrilerinin şekline bağlıdır.

IV. YOKSULLAŞTIRAN BÜYÜME

Büyük ülke durumunda üretim artışlarının, refahı olumlu yönde etkilerken ticaret hadlerinde bozulmaya yol açarak refahı düşürücü etki doğurması şöyle bir olasılığı hatıra getirir: Acaba, bu iki ters etki sonucunda büyüme, ülke refahını eskisinden daha düşük bir düzeye indirebilir mi? Diğer bir deyişle ülkeyi ekonomik bakımdan daha yoksul bir duruma getirebilir mi?

Hint asıllı iktisatçı Jagdish Bhagwati, klasikleşmiş bir makalesinde büyümenin net olarak refah düşüşüne yol açabileceği koşulları teorik olarak ortaya koymuş ve bu tür büyümeye "yoksullaştıran büyüme" (immiserizing growth) adını vermiştir.⁴

Yoksullaştıran büyüme Grafik 4-6 da gösterilmiştir. Başlangıçta ülke A₀ üretim ve Co tüketim noktalarıyla serbest ticaret dengesini sağlamış bulunmaktadır. İlk durumdaki ticaret hadleri TT ile gösterilmiş olup ülke refahı i₁'in temsil ettiği düzeydedir. İkinci durumda, ülkede şiddetli bir ticareti artırıcı yönlü büyümenin ortaya çıktığını varsayalım. Bunun sonucunda üretim olanakları eğrisi, tekstil üretiminde yüksek bir artış sağlayacak biçimde, yatay eksen üzerinde dışa doğru genişler.

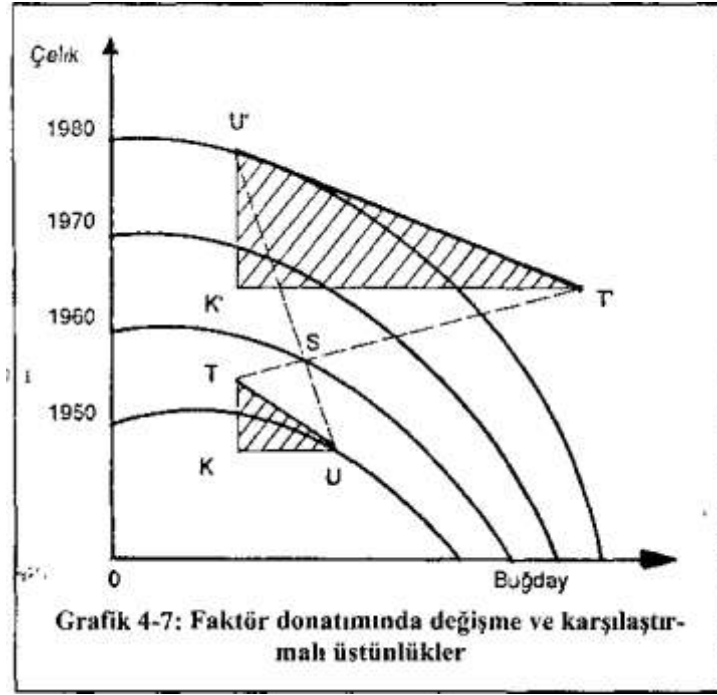
Böylece ülkenin daha çok tekstil ihraç edip karşılığında makine ithal etmeyi arzulanması ticaret hadlerini şiddetle ülke aleyhine değiştirir. Grafiğe göre yeni ticaret hadleri T'T'dir. İlginç olan durum şudur: Ticaret hadlerindeki bozulma o de

⁴Jagdish Bhagwati, "Immiserizing growth: A geometrical note," *Review of Economic Studies*, Vol. XXV (3), No. 68 (June 1958).

V. KALKINMA VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER

Faktör arzındaki büyüme, artan faktörü göreceli ucuzlatarak onu yoğun biçimde kullanan endüstrilerde maliyet düşüşüne ve üretim genişlemesine yol açar. Bu ise karşılaştırmalı üstünlük yapısının o yönde değişmesi demektir. Nitekim önceki bölümden hatırlanacağı gibi, Heckscher-Ohlin Teoremi'ne göre, bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlük yapısı, onun faktör donatımına bağlıdır. Dolayısıyla faktör donatımı değişikçe karşılaştırmalı üstünlüklerin de değişmesi gerekir.

Az gelişmiş ülkeler çoğunlukla, kalkınmanın ilk aşamalarında, sahip oldukları zengin nüfus potansiyeline karşılık sermaye kıtlığı çekerler. O bakımdan da zorunlu olarak emek yoğun mal ihracına yönelirler. Ancak bu ülkelerde kalkınma planlarının ana amacı, genellikle hızlı bir sanayileşme ile sermaye kıtlığını gidermek ve uzun dönemde ileri teknoloji ve sermaye yoğun mal ihraç eden bir ülke konumuna gelmektir. Nitekim günümüzdeki birçok sanayileşmiş ülkenin de geçmişte buna benzer bir değişim geçirdiği görülmektedir.



Az gelişmiş ülkelerde faktör donatımı ile birlikte karşılaştırmalı üstünlük yapısındaki değişmeyi kuramsal bir örnek üzerinde inceleyebiliriz. Ele alınacak ülke Türkiye, mallar da emek yoğun buğday ve sermaye yoğun çelik -olsun. Başlangıç olarak alınan 1950 yılında Türkiye, sermaye fakir ve emek zengin bir durumda olarak buğday ihraç edip çelik ithal eder. Ancak uygulanan kalkınma politikaları ile daha sonraki yıllarda sermaye faktörünün emekten daha hızlı artırılmış olduğunu varsayalım.

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 111

Bu durumda artan sermaye, daha önceki açıklamalardan anlaşılacağı gibi, ithalata rakip endüstriyi oluşturan çelik üretiminde kullanılacak ve büyüme ticareti azaltıcı yönlü olacaktır. Dolayısıyla ülkenin dış ticaret hacmi daralır. Küçük ülke özelliği dolayısıyla ticaret hadlerinde bir değişme olasılığı ise düşüktür.

Sermayedeki göreceli hızlı artış ile birlikte, büyümenin ticareti azaltıcı özelliği de sürece ve kalkınmanın bir aşamasında dış ticaret hacmi sıfıra düşecektir. Grafik 4-7'ye göre bu durum 1960 yılında gerçekleşmektedir. O tarihten sonra ise ilginç bir gelişme ortaya çıkmış ve Türkiye yeteri ölçüde sennaye zengin bir ülke durumuna geldiği için, önceleri dışarıdan ithal ettiği çeliği şimdi dışarıya ihraç etmeye ve geleneksel ihraç ürünü olan buğdayı da yurt dışından satınalmaya başlamıştır. Teknik deyişle, Türkiye'nin "dış ticaret üçgeni tersine dönmüş" oluyor.

Tablo 4-1

Bazı ülkelerin Sermaye-Emek Oranlarındaki değişme (1985 Dolar fiyatları ile)

Ülke /	1979	1993	Yüzde Değişme
	\$	\$	
Kanada \	33.242	44.970	35.3
Japonya \	34.242	41.286	20.6
Almanya	33.658	41.115	22.2
Fransa	33.877	37.460	10.6
ABD	28.923	35.993	24.4
İtalya	30.280	33.775	11.5
İspanya	23.334	30.888	32.4
İngiltere	20.137	22.509	11.8
Kore	9.507	19.475	104,8
Arjantin	10.538	13.727	30.3
Kolombiya	7.934	12.742	60.6
Sili	6.889	11.306	64.1
Tayland	2.270	5.853	157.8
Filipinler	2.404	3.598	49.7
Hindistan	1.378	1.997	44.9
Kenya	1.466	822	-43.9

Kaynak: R. Summers and A. Heston, *Penn World Table*, May 1997, Mark 5.7.

Yukarıdaki analiz birçok yönden gerçeklerden soyutlanmıştır. İki-mallı standart dış ticaret modellerinin içerdiği aşın basitleştirici varsayımlar yanında teknolojinin, tüketici tercihlerinin, vs. sabit kaldığı varsayılmaktadır. Fakat analiz, kalkınma ile faktör donatımı değiştiğinde, karşılaştırmalı üstünlüklerin ne yönde etkileneceğini göstermesi bakımından oldukça ilginçtir.

Sermaye stoku göreceli olarak hızlı arttıkça eskiden dışarıdan satın alınan birçok sanayi malı yurt dışına ihraç edilmeye başlanır. Örneğin Türkiye, geçmişte tekstil, buzdolabı, çelik, makine, vs. gibi birçok sanayi malını dışarıdan ithal ederken zamanla bu malların yerli üretimi ülke ihtiyaçlarını karşılayacak düzeye gelmiş (dış ticaret hacminin daralması), daha sonra da bunlar dışarıya ihraç edilmeye başlanmıştır.



112 İKİNCİ ARAKASI İKTİSAT

Belirtmek gerekir ki faktör donatımı ile karşılaştırmalı üstünlükler arasındaki ilişki tek yönlüdür. Bunun yönü de birinciden İkinciye doğrudur. Diğer bir deyişle, faktör donatımı zaman içinde değiştikçe ona bağlı olarak karşılaştırmalı üstünlük yapısı da değişir. Dolayısıyla bugünkü faktör donatımına bakılarak yarınci karşılaştırmalı üstünlüklerin de aynı olacağı söylenemez.

O halde kalkınmakta olan ülkeler, uygun sanayileşme politikaları izleyerek ekonomik yapılarını ve uluslararası işbölümündeki yerlerini değiştirebilirler. Nitekim uygulamada çoğu ülkede kalkınma çabalarının altında yatan temel amaç, ekonomik yapıyı dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun biçimde değiştirmeye yöneliktir. Başka bir deyişle, bu ülkeler tarım ekonomisi olmaktan çıkıp sanayi toplumu durumuna gelmeyi amaçlarlar. Karşılaştırmalı üstünlüklerin statik olarak yorumlanması bu ülkelerin ileride de tarım toplumu olarak kalmaları demektir ki, bu anlamsız bir yorumlama olur.

Az gelişmiş ülkeler kalkınmanın yolunun sanayileşmeden geçtiğinin bilinci içindedirler. Çünkü tarımdan farklı olarak sanayi üretiminin kalkınmayı hızlandırıcı önemli dinamik etkileri vardır. Bunlar arasında örneğin, işgücüne daha ileri beceri kazandırılması, daha fazla teknik yenilikler, istikrarlı ihracat gelirleri ve kişi başına daha yüksek gelir, vs. gelmektedir. Dolayısıyla karşılaştırmalı üstünlükleri dinamik olarak yorumlamak ve faktör donatımını yoğun sermaye ve ileri teknoloji yönünde değiştirerek, bu malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlük sahibi olmayı hedeflemek gerekir.

Tablo 4-1'de seçilmiş bazı sanayileşmiş ve sanayileşmekte olan ülkelere 1985 dolar fiyatları ile 1979 ve 1993 yıllarında işçi başına düşen sermaye stoku gösterilmiştir. Buna göre sözü edilen 14 yıllık dönemde sanayileşmiş ülkeler arasında en yüksek sermaye artışını gerçekleştiren ülke Kanada'dır, onu İspanya ve daha sonra da ABD izliyor. Gelişmekte olan ülkeler arasında da Tayland ve Kore birinci ve ikinci sırada gelmektedir. Kenya'da ise işçi başına sermaye stokunun yarıya yakın oranda düştüğü görülüyor. (

Tablodaki sonuçlar karşılaştırmalı üstünlükler açısından yorumlanırsa,örneğin ABD'nin sermaye-yoğun mallardaki karşılaştırmalı üstünlüğünün Kanada ve İspanya'ya karşı azaldığı, İtalya, İngiltere, Almanya, vs.'ye karşı arttığı söylenebilir. Bunun gibi, Tayland, Kore, Şili ve Kolombiya gibi ülkeler de sermaye- yoğun mallar alanındaki karşılaştırmalı üstünlüklerini geliştirmişlerdir.

Bununla birlikte, yukarıdaki değerlendirmelerin yalnızca emek başına sermaye stokundaki değişimlere bağlı olduğu unutulmamalıdır. Çünkü karşılaştırmalı üstünlüklerin belirlenmesinde teknolojik gelişme, ölçek ekonomileri ve öteki faktörler göz önünde bulundurulmamıştır.

VI. DIŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI

Bu bölümün başında ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişkilerin iki yönlü olduğunu belirtmiştik. Ekonomik büyüme dış ticareti etkilediği gibi dış ticaret de ekonomik büyümeyi etkileyebilir.

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 113

Dış ticaretin büyüme üzerindeki etkileri genellikle olumlu niteliktedir. İleriki bölümlerde daha ayrıntılı göreceğimiz gibi, XIX. asırda dış ticaret, dünyadaki birçok yeni yerleşim bölgesinde (Birleşik Amerika, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Arjantin, Güney Afrika Cumhuriyeti, vs.) “kalkınmanın motoru” (engine of growth) rolü oynamıştı. İngiltere’de kitlesel sanayi üretimine geçişin gıda maddelerine ve ham maddelere doğurduğu talep, bu ülkelerin ihracatını hızla artırarak kalkınmalarına büyük destek sağlamıştır. Bugünün az gelişmiş ülkeleri bakımından dış ticaretin, kalkınmanın motoru rolü oynaması tartışmalı olmakla birlikte, kalkınmayı hızlandırıcı önemli bazı etkileri olduğu kesindir. Kalkınma üzerindeki bu olumlu etkilerine dış ticaretin dinamik yararları adı verilmektedir.

Dış ticaretin statik yararları daha önceki bölümlerde açıklanmıştı. Bunlar karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uluslararası uzmanlaşma ve işbölümünün bir defalık yararlarını ifade etmektedir.

Oysa dinamik yararlar süreklilik taşırlar. Özellikle kalkınma yolundaki ülkeler, bunlardan en iyi biçimde yararlanmaya çalışırlar. İlerde kalkınma ve sanayileşme konulan incelenirken bu etkilerden daha ayrıntılı biçimde söz edilecektir. Ancak dış ticaretin kalkınmaya olan genel etkilerini şu şekilde belirtebiliriz:

a. Üretim ve kaynak açığı karşılama: Gelişmekte olan ülkeler kalkınmaları için gerekli olan, ancak kendileri üretemedikleri mal, hizmet ve kaynakları yurt dışından ithal ederler. Yatırım malları ile ara malları, ham maddeler ve zorunlu tüketim maddeleri bu arada sayılabilir.

Ayrıca çoğu az gelişmiş ülkeler yatırımların gerektirdiği sermaye fonlarını ulusal tasarruflarından karşılayamazlar. Böylece yurt dışından sağladıkları fonlarla iç tasarruf açıklarını kapayabilir ve daha yüksek bir kalkınma hızı gerçekleştirebilirler. Teknik işgücü açığı içinde olan bazı ülkeler de bu kaynakları yurtdışından getirterek ihtiyaçlarını giderebilirler. Yine bu grupta düşünülebilecek bir faktör de teknolojidir. Teknolojiyi üretenler birkaç sanayileşmiş ülkedeki büyük firmalardır. Uluslararası ekonomik ilişkiler çerçevesinde gerekli teknolojiler dışarıdan ithal edilerek teknolojik gelişme hızlandırılabilir.

b. İç ekonomideki ürün fazlasına çıkış (pazar) sağlama: Dış ticaretin bulunmadığı bir ekonomide iç talep yetersizliği dolayısıyla, ülke kaynakları eksik çalıştırılabilirler. Bu, özellikle tarım ürünleri ve ham maddeler için söz konusudur. Dış ticaretin doğurduğu talep artışları bu kaynakların kullanılmasına olanak sağlar.

Başka bir deyişle, dış ticaretin yokluğunda üretim, grafik olarak üretim olanakları eğrisinin içinde bir noktada bulunur. Ticaretle birlikte üretim de üretim olanakları eğrisi üzerinde yer alan bir noktaya taşınır, yani ekonomik etkinlik artar. Kısacası, dış ticaret aksi durumda kullanılmayacak olan ham madde ve tarım ürünleri fazlalarına piyasa olanağı (vent for surplus) sağlar. Nitekim, bu durumun örneklerine Güneydoğu Asya ve Batı Afrika’daki birçok az gelişmiş ülkede rastlanmıştır.

c. Geniş bir piyasa hacmi: Kapalı ekonomilerde üretim iç piyasa hacmi ile sınırlıdır. Piyasa darlığı çoğu mallarda üretimin en etkin yöntemlerle yapılmasını ya

114 ULUSLARARASI İKTİSAT

da en uygun teknolojilerin kullanılmasını engeller. Çünkü özellikle kitlesel üretim teknolojileri, belli bir kapasitenin altında verimli olarak kullanılamazlar. Böylece dış piyasalar için üretim, piyasa darlığı engelini ortadan kaldırır.

Geniş tir piyasa ayrıca, üretimde ölçek ekonomilerinden yararlanılmasına olanak sağlar./ Bunlar üretim hacmindeki artış dolayısıyla maliyetleri düşürücü yönde etki doğuran etkenlerdir. Daha önce gördüğümüz gibi, firma içinden kaynaklananlar içsel ölçek ekonomileri diye adlandırılır. Firmanın bağlı bulunduğu endüstrinin gelişmesi sonucu ortaya çıkanlar ise, dışsal ölçek ekonomilerini oluşturur.

Geniş bir piyasa ayrıca ulusal yatırımları özendirerek ve dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını ülkeye çekerek de kalkınmayı olumlu yönde etkiler.

d. Rekabet: Dış ticaret, yerli üreticileri yabancı üreticilerin rekabeti ile karşı karşıya getirir. Bu da üretimde etkinliği artırır, teknolojiyi geliştirir ve iş bilen, becerikli işadamlarının ortaya çıkmasına neden olur. Rekabetin olmadığı yerde tekelleşme eğilimleri başlar, verimlilik azalır ve kaynak israfı artar. O bakımdan rekabet kaynak verimliliğini artırmanın etkili bir yolu olarak kabul edilir. Bununla birlikte, yeni kumlan bir endüstrinin dış rekabete dayanabilmesi için belirli bir süre korunması gerekebileceği de hatırdan çıkartılmamalıdır.

e. İç piyasa talebini geliştirme: Geniş bir iç piyasaya sahip olan Türkiye, Brezilya ve Hindistan gibi ülkelerde, önceleri ithal edilen yeni sanayi ürünleri, zamanla yurtiçi talebi genişletmiş ve bu şekilde söz konusu malların yurtiçinde etkin biçimde üretilmesine olanak sağlamıştır.

f Ekonomik dinamizm: Dış ticaret sayesinde ülkeler birbirine yaklaşır, farklı ülkelerdeki tüketiciler diğerlerinin davranışlarından, ihtiyaçlarından, yaşayışlarından ve kullandıkları mallardan haberdar olurlar. Böylece yeni ihtiyaçlar doğar, farklı kalitede mallar talep edilir ve ekonomik yapılanmada değişiklikler oluşur. Bütün bunlar ekonomiye dinamizm kazandırır, kaynakların daha iyi kullanılmasına ve tüketici refahının artmasına katkıda bulunabilir.

Böylece, dış ticaretin yararlarına ilişkin özet açıklamalarda bulunmuş oluyoruz. Belirtmek gerekir ki dış ticaretin kalkınmaya etkileri genellikle olumlu olmakla birlikte, bunların bazı zararlı yönleri de söz konusu olmaktadır. Ancak bu durumda yapılması gereken ekonomiyi dış dünyadan soyutlamak değil, bu olumsuzlukları en aza indirecek önlemler almak biçiminde olmalıdır.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde standart iki ülkeli modeller üzerinde dış ticaretle ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Büyümenin dış ticarete etkilerini göstermek için, iki temel kaynak olan faktör stokundaki artışlarla teknolojik yenilikler ayrı ayrı ele alınmıştır.

Normal koşullar altında, ekonomik büyüme ülke refahını yükseltir. Ancak büyük ülke varsayımı ve ticaret ortaklarının statik koşullar altında bulunmaları durumunda belirli tipteki büyüme ticaret hadlerini ülke aleyhine değiştirir.

BÖLÜM 4: BÜYÜME VE DIŞ TİCARET ANALİZİ 115

Dış ticaretin dinamik etkileri genellikle kalkınmayı hızlandırıcı niteliktedir. Ancak bugünkü az gelişmiş ülkeler için dış ticaretin kalkınmanın motoru olduğu görüşü eski geçerliliğini yitirmiştir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Büyümenin dinamik bir süreç olması neyi ifade eder? Karşılaştırmalı statik yaklaşım tam dinamik olma özelliğine sahip midir?
2. Ekonomik büyümenin başlıca iki kaynağı nelerdir? Büyüme dönüşüm eğrileri ile nasıl gösterilebilir? Büyümenin yansız, ticarete yönelik veya ticarete karşı oluşuna göre dönüşüm eğrisinin şekli nasıl değişir?
3. Üretim ve tüketim etkilerinin yansız olması ne demektir? Bu iki etkinin yansızlığı durumunda dış ticaret hacmi ne yönde değişir ve söz konusu değişme ülkenin dış ticaret hadlerini nasıl etkiler?
4. Teknolojik gelişmeyi tanımlayınız. Yasız, sermaye kullanan (emek tasarrufu sağlayan, emek kullanan (sermaye tasarrufu sağlayan) teknolojik gelişme ne demektir?) Uyarılmış teknolojik gelişme hipotezi neyi ifade eder? Teknolojik gelişmenin sektöre özel veya tüm sektörlerle yönelik olması dış ticaret açısından nasıl bir önem taşır?
5. Büyümenin dış ticaret hadlerini etkilemesi ne gibi koşulları gerektirir? Büyüme (ülke)>i yoksullaştırabilir mi, uygulamada yoksullaştırılan büyüme örneklerine rastlanabilir mi? Araştırınız.
6. Ekonomik büyüme ile birlikte karşılaştırmalı üstünlük yapısı ve dış ticaret hacmi nasıl değişir? Dış ticaret üçgeninin tersine dönmesi olayı nedir? Büyüme ile karşılaştırmalı üstünlükler arasındaki ilişkinin yönü nasıldır? Gelişmekte olan bir ülke karşılaştırmalı üstünlük yapısını planlı olarak değiştirebilir mi?
7. Dış ticaretin dinamik yararları nelerdir? Bunların kalkınmakta olan ülkeler açısından önemini açıklayınız.

OKUMA LİSTESİ

- Dominick Salvatore, *Uluslararası İktisat: Teori ve Problemler*, (çev.) Tamer İşgüden, Schaum's Outline Series, Bilim ve Teknik Yayınevi, 1986, ss. 56-74.
- Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara, 1992, ss. 155-170.
- R. Findlay and H. Grubert, "Factor Intensity, Technological Progress, and the Terms of Trade," *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 11. No. 1 (Feb. 1959).
- T.M.Rybczynski, "Factor Endowments and Relative Commodity Prices," *Economica*, November 1955, ss. 336-341.
- H. G.Johnson, "Trade and Growth: A Geometrical Exposition," *Trade, Balance of Payments and Growth*, (ed.) J.N.Bhagwati, et al., North-Holland, Amsterdam, 1971, ss. 144-167.
- J.N. Bhagwati, "Immiserizing Growth," *Review of Economic Studies*, June 1958, ss. 201-205.
- R.Finlay and H.Grubert, "Factor Intensities, Technological Progress, and International Trade," *Oxford Economic Papers*, February 1959, ss. 111-121.

AYIRIM: 2
ULUSLARARASI TİCARET POLİTİKASI

BEŞİNCİ BÖLÜM DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Önceki bölümlerde yapılan Uluslararası Ticaret Teorisi analizlerinden çıkarılabilecek önemli bir sonuç, dünya üretiminin uluslararası uzmanlaşma ve serbest ticaret koşulları altında maksimuma ulaşacağıdır. Çünkü teoriye göre, karşılaştırmalı üstünlükler ve serbest ticaret dünya kaynaklarının en etkin kullanımını sağlar.

Bununla birlikte, serbest ticaret görüşü teoride ne kadar güçlü olursa olsun, uygulamada hiçbir sınırlandırmaya tabi olmayan uluslararası mal ve hizmet ticaretine çoğunlukla rastlanmaz. Hükümetler, çeşitli amaçları gerçekleştirmek için uluslararası ticarete müdahalelerde bulunurlar. Bu müdahalelerin altında ekonomik olduğu kadar, sosyal ve siyasal amaçlar da yatabilir.

İthalatın ulusal ekonomiye verebileceği zararlara karşı, gelişmiş sanayi ülkelerinde de büyük bir duyarlılık vardır. Bu konuda kamuoyu hükümetler üzerinde önemli bir baskı doğurur. Oysa piyasa ekonomisine dayalı bu ülkelerde benimsenen temel ekonomik felsefeye göre serbest rekabet, ekonomik etkinliğin zorunlu koşullarından birisidir. Ancak özellikle ithalatla rekabet edemeyen iç üretici gruplarının baskılan sonucu hükümetler koruyucu önlemler almak zorunda kalmaktadırlar.

Diğer yandan az gelişmiş ülkeler de genellikle sanayileşme hızlarını arttırmak gibi amaçlarla dış ticaret üzerine çeşitli müdahalelerde bulunurlar.

Devletin dış ekonomik ilişkilere müdahaleleri genellikle bu faaliyetlerin engellenmesi veya sınırlandırılması amacına yöneliktir. Örneğin, gümrük tarifeleri, kotalar, kambiyo denetimi, vb. bu türdendir. Ancak bazen hükümet müdahaleleri ile güdülen amaç, belirli ekonomik işlemlerin özendirilmesi biçiminde de olabilir. İhracata veya genel olarak döviz kazandırıcı işlemlere yönelik hükümet politikaları genellikle bu faaliyetlerin özendirilmesi biçiminde olur.

BÖL ÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 117

Hükümetin dış ticarete müdahaleleri dolaysız veya dolaylı bir nitelik taşıyabilir. Doğrudan dış ticarete yönelik olarak alınan önlemler birinciye örnektir. Yukarıda sözünü ettiğimiz gümrük vergileri veya tarifeler gibi. Başka amaçlar için alınmış olmakla birlikte dış ekonomik ilişkileri etkileyenler ise ikinci grupta yer alırlar. Söz gelişi, ülkede enflasyonu veya işsizliği önlemek gibi yurtiçi amaçlarla uygulanan politikalar aynı zamanda ithalat ve ihracatı da etkiler.

O halde dolaysız anlamda dış ticaret politikası (trade policy), hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin yapılış şekillerini düzenlemek için almış oldukları önlemlerin oluşturduğu sistematik bir bütündür. Kitabın başında da belirttiğimiz gibi, eğer yalnız mal akımları değil de bunun yerine mal, hizmet ve faktör akımları ele alınır ve hükümetlerin bunlara karşı olan tutumları incelenirse o taktirde dış ticaret politikası yerine ülkenin uluslararası ekonomi politikasından söz edilir. Ancak mal akımlarının taşıdığı geleneksel ağırlık dolayısıyla, uygulamada daha çok üzerinde durulan, dış ticaret politikasıdır.

Dış ticaret politikası genel ekonomi politikasının önemli bir aracıdır. Genel ekonomi politikası, ulusal ekonomilerin düzenlenmesi ve yönetimi amacıyla alınan çeşitli önlemleri kapsar. Yukarıda da değinildiği gibi, dış ticaret politikasıyla öteki ekonomik politikalar arasında yakın bir ilişki vardır. İç ekonomi ile ilişkili politikalar dış ticareti etkileyebileceği gibi bunun tersi de doğrudur. Örneğin dış ticarete yönelik olarak alınan tarifeler ve kota gibi önlemler, diğer yandan yurtiçi çalışma düzeyi veya enflasyon oranı üzerinde de sonuçlar doğurabilir. O bakımdan bu çeşitli politikalar arasındaki ilişkiler genel ekonomi politikası çerçevesinde birbiriyle uyumlu olacak biçimde düzenlenmeye çalışılır.

Dünya ekonomisinde büyük yeri olan ülkelerin dış ekonomik politikaları, diğer ülkeleri de derinden etkileyebilir. Bu, özellikle koruyuculuk yönünde geçerlidir. Örneğin ABD'nin koyduğu bir gümrük vergisi, bu piyasaya mal ihraç eden ülkeleri güç durumda bırakarak onları da benzer önlemler almaya zorlayabilir. Böylece, büyük ülkelerin başlattıkları dış ticareti sınırlandırıcı politikalar hızla çevreye yayılır ve dünya ekonomisini bir daralma sürecine sokabilir. Bu ülkelerde dış ticareti dolaylı biçimde etkileyen işsizlik, enflasyonla mücadele, vb. yurtiçi ekonomi politikaları da aynı sonucu doğurabilir. O yüzden dünya ekonomisinin istikrarlı biçimde gelişebilmesi, büyük ülkelerin uyguladıkları iç ve dış ekonomik politikalarla yakından ilgilidir.

Az gelişmiş ülkelerde ekonomik politikanın temel amacı kalkınma olduğundan, hükümetler dış ticarete geleneksel olarak yoğun müdahalelerde bulunmuşlardır. Diğer bir deyişle, bu ülkelerde uluslararası ticaret politikası adeta ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak kullanılmıştır.

Belirtmek gerekir ki hükümetin dış ekonomik ilişkilere müdahaleleri yalnızca ithalat ve ihracat gibi mal ve hizmet akımlarını kapsamaz. Bunların yanında emek, sermaye ve teknoloji gibi faktör hareketleri de müdahalelere konu olmakta

118 ULUSLARARASI İKTİSAT

dır. O bakımdan “dış ticaret politikası” deyimi yerine, daha geniş kapsamlı olan “uluslararası iktisat politikası” kavramının kullanılması da düşünülebilir.

Bu bölümle birlikte uluslararası iktisat teorisinin ana konularından birisini incelemeye başlıyoruz. Aşağıda dış ticaret politikasının genel özellikleri incelendikten sonra, gelecek bölümden itibaren gümrük tarifeleri ve diğer araçlar teker teker ele alınacaktır.

I. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ AMAÇLARI

Hükümetin ülkenin dış ticaret ilişkilerine müdahalede bulunmasına yol açan bazı önemli nedenleri şu şekilde belirtebiliriz:

a. Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi

Ödemeler bilançosu açıkları, ulusal ekonomi üzerinde önemli bazı olumsuz sonuçlar doğurur. Dış açık veren ülkeler bu konuda büyük bir baskı altındadırlar. Çünkü döviz rezervlerinin tükenme olasılığı vardır. Dolayısıyla bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi veya ithalat ve öteki döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ile dış açıkların giderilmesine yöneliktir.

b. Dış Rekabette Korunma

Ülkeler dış piyasanın rekabetine dayanamayan yerli endüstrileri korumak için ithalatı sınırlandırma yoluna gidebilirler. Az gelişmiş ülkelerde, yeni kurulan veya ilerde kurulacak endüstriler, belirli bir olgunluk aşamasına ulaşmaya kadar böyle bir korunmaya ihtiyaç duyarlar. Sanayileşmiş ülke hükümetleri de özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri tekstil gibi emek yoğun bir kısım sanayi mallarıyla rekabet edemeyen bazı yurtiçi endüstri dallarını koruyucu politikalar izlemektedirler.

c. Ekonomik Kalkınma

Kalkınmakta olan ülkeler dış ticaret politikasını sanayileşme stratejilerinin bir aracı olarak kullanmaya çalışırlar. İthal ikamesi gibi içe dönük bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikasının ana amacı yerli endüstrilerin korunması iken, dışa açık politika uygulayanlarda amaç, ihracatın özendirilmesidir. İlkel tarım ürünlerini dış piyasalardaki istikrarsızlıklardan korumak için ekonomik yapının çeşitlendirilmesi, kat döviz kaynaklarının ekonomik olarak kullanılması (lüks tüketim malları ithalatının kısıtlanması ve ithalatta ağırlığın yatırım ve ara mallarına verilmesi), az gelişmiş ülkelerde dış ticaret politikasının geleneksel fonksiyonları arasında yer almıştır.

d. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

İç ekonomide tekellerin yaygınlaşması, üretimde kaynak etkinliğini bozar ve tüketicileri kalitesiz yerli mallara yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya bırakabilir. Bu durumda hükümet, gümrük tarifelerini veya öteki kısıtlamaları azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gidebilir. Böylece

BÖL ÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 119

monopoller kırılır, piyasa aksaklıkları ortadan kalkar ve dolayısıyla kaynak dağılımında etkinlik artar.

e. Ekonominin Liberalleştirilmesi

Günümüzde çoğu ülkelerde ekonomik politikaların ana amacı serbest piyasa ekonomisini bütün kurum ve kuralları ile uygulamaktır. Bu ülkeler liberal bir dış ticaret politikası izleyerek ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaya çalışırlar.

f. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması

Bilindiği gibi, iç ekonomik istikrarın bozulması, işsizlik veya enflasyon şeklinde olur. İşsizlik içindeki ülkeler çalışma düzeyinin yükseltilmesi için dış ticaret politikasından yararlanmayı deneyebilirler. Şöyle ki, gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırırlar. Ancak bu durumda karşı ülkenin ihracatı azalacağı için, o ülkeye adeta işsizlik ihraç edilmiş olunur.

Bunun gibi, içerde bazı malların arzının daralmış olması, iç fiyat artışlarına yol açarak bir enflasyon nedeni oluşturabilir. Böyle bir durumda ise hükümetler söz konusu malların ithalatını kolaylaştırarak arz kısıtlarını giderir ve fiyat istikrarını sağlamaya çalışırlar.

g. Hâzineye Gelir Sağlamak

Gelecek bölümde göreceğimiz gibi, ithalat ve ihracat üzerine konulan bir takım vergiler özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hâzinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşturur.

h. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma

Bazen dış ticaret politikasının amacı, ihraç edilen mallarla ilgili olarak uluslararası piyasalarda monopolcü duruma geçmek düşüncesi olabilir. Bunun için ülke, tek üretici olduğu ürünlerin dışarıya satışına sınırlandırmalar koyar veya benzer malı üreten az sayıdaki öteki ülkelerle anlaşarak birlikte kartel kurma yoluna gidebilir. Böylece, uygulanacak aşırı yüksek fiyatlarla ticaret hadleri lehte değiştirilmeye çalışılır.

i. Otarşi

Bir kısım ülkeler geçmiş dönemlerde ekonomik ve siyasal rejimlerinin bir gereği olarak otarşi adı verilen politikaları uygulamaya çalışmışlardır. Otarşi, ekonomik bakımdan kendi kendine yeterlilik demektir. Dolayısıyla bu politikayı benimseyen ülkelerde ticaret politikasının amacı dış dünya ile ekonomik bağların en düşük düzeye indirilmesidir.

Şurası bir gerçektir ki, ne kadar zengin olursa olsun bir ülkenin uzun dönemde tam bir otarşik politika uygulaması olanak dışıdır. Çünkü uzun dönemli olarak ülkenin her türlü kaynağa ve olanağa sahip olması gerçeklerle bağdaşmaz. Geçmişte Sovyetler Birliği ve Doğu Bloku ülkeleri Batılı Kapitalist ülkelere karşı bu tür otarşik politikalar izlemişlerdi. Ancak Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından

120 ULUSLARARASI İKTİSAT

sonra bağımsızlığına kavuşan ülkeler yeniden dünya ekonomisi ile bütünleşme çabası içine girmişlerdir.

j. Sosyal ve Siyasal Nedenler

Hükümetler bazen sosyal ve siyasal düşüncelerle bir üretici grubunu kayırmak istediklerinde o sektörle ilgili malların ithalinden alınan gümrük vergilerini yükseltirler. Tersine, eğer gelir dağılımının bir sınıf aleyhine değişmesi arzu ediliyorsa o endüstriler korunmaktan vazgeçilebilir.

Bunun gibi, ülke güvenliği, halk sağlığı, çevre kirlenmesini önleme, doğal kaynak rezervlerinin korunması vb. nedenlerle belirli malların ithal veya ihracı da kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir.

k. Dış Politika Amaçları

Yukarıda da belirtildiği gibi, dış ticaret politikası, izlenen dış politika ile yakından ilgilidir. Bu amaçla örneğin, dost ülkelere gümrük indirimleri şeklinde ticari ödünler verilirken diğerleri bu olanaktan yararlandırılmaz. Askeri bakımdan kritik kabul edilen bazı mamul, yarı mamul, hammadde veya teknolojilerin düşman ülkelere satışı yasaklanır (askeri malzeme satış ambargosu) veya askeri açıdan kritik önem taşıyan bazı endüstriler yoğun koruma önlemleri altına alınarak geliştirilmeye çalışılır, vs.

Böylece dış ticaret politikasının bazı önemli amaçlarına değinmiş bulunuyoruz. Şimdi dış ticaret politikasının araçlarına kısa bir göz atalım. Bunlar ilerideki bölümlerde ayrıntılı olarak incelenecektir.

II. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI

Devletin dış ticarete müdahale için kullandığı geleneksel araç gümrük tarifeleridir. Ancak zamanla gümrük tarifelerinin etkisi azalmış, bunun yerine çok sayıda yeni araç ve düzenlemeler ortaya çıkmıştır.

a. Gümrük tarifeleri: Malların ülke sınırlarından geçişi sırasında alınan vergilerdir. Tarifelerin ekonomi üzerindeki etkileri fiyat mekanizmasının işleyişine dayanır.

b. Tarife-dışı Araçlar: Gümrük tarifelerinin dışında genellikle döviz çıkışına yol açan işlemleri kısıtlamak için hükümetin tek taraflı kararı ile konulan müdahale önlemleridir. Sayıları pek çoktur, bazıları aşağıdaki gibidir:

(1) *Miktar kısıtlamaları:* Devletin ithalatı doğrudan doğruya belirli miktarla sınırlandırmasına dayanan uygulamaları kapsar. Bunlar, ithalat kotaları, yasaklamalar ve döviz kontrolü gibi önlemleri kapsar. Fiyat mekanizmasını kaldırıp yerine hükümet yetkililerinin kararlarını geçirdikleri için, kaynak dağılımı açısından oldukça sakıncalı sonuçlar doğurabilirler. ! *

(2) *Tarife benzeri faktörler:* Bunlar da gümrük tarifeleri gibi ithalatı paha- hlaştıran yerli üretimin kârlılığını artıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir. Örneğin çoklu kur uygulamaları,

BÖLÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 121

yerli katkı oranları, ithal-ikamesi endüstrilerine verilen sübvansiyonlar, vs. bu grupta yer alırlar.

(3) *Görünmez engeller:* Bu önlemler devletin, halk sağlığı veya kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkartmış olduğu idari, teknik düzenleme veya standartları kapsar. Her ne kadar konular farklı olsa da, dış ticareti sınırlandırdıkları ölçüde bir tür dış ticaret engeli niteliği taşırlar. Günümüzde bu tür engellerin sayısında hızlı bir artış ortaya çıkmıştır.

(4) *"Gönüllü" ihracat kısıtlamaları:* Bunlar ithalatçı ülkenin piyasasını bozduğu gerekçesi ile, üretici ülkelerin mal ihracatını sınırlandırmaya yönelik bir tür kota uygulamasıdır. İthalat kotalarından farklı olarak ithalatçı ve ihracatçı ülkeler arasında bir anlaşmaya dayanması ve karşı tarafın ihracatı üzerine konulmuş olmalarıdır. Bunlara aynı zamanda ihracat kotaları da denir.

c. *İhracatın özendirilmesi:* Dış ticaret politikası araçları her zaman ithalatın sınırlandırılmasına yönelik olmaz. Amaç, bazen ihracatın ya da genel olarak, döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi olabilir.

Günümüzde gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkelerde ihracatın özendirilmesi için hükümetlerin almış oldukları bir dizi önlem vardır. Özellikle dış piyasalara yeni açılmakta olan az gelişmiş ülkeler bu önlemlere yoğun olarak başvururlar. Bunlar çoğunlukla ihracatçıya, ülkeye kazandırdığı dövizler karşılığında daha fazla ulusal para ödenmesi veya ihracat malları üretiminde maliyetlerin düşürülmesine yönelik uygulamalarla bürokrasinin azaltılmasından oluşur.

d. *Bağlı ticaret:* Bazen döviz tasarrufu sağlamak, serbest dövizle satılmayan düşük kaliteli yerli üretimin ihracatını gerçekleştirebilmek, yabancı sermaye yoluyla büyük sanayi tesisleri kurmak gibi nedenlerle "bağlı ticaret"e (counter trade) başvurulabilir. Bu tür ticaret çoğunlukla ülkelerarası anlaşmalara dayanır ve taraflardan birisi devlet kuruluşu niteliğindedir. Eskiden sadece takas ve kliringden oluşan bağlı ticaret günümüzde, karşı-satım, geri-satım, dengeleme (offset) gibi değişik yöntemleri de kapsayacak biçimde genişletilmiştir.

Zamanla tarifelere dayalı korumacılıktan tarife dışı korumacılık türlerine geçilmesi, dış ticarete saydamlığı azaltıp belirsizliği artırarak dünya ticaret akımlarını olumsuz yönde etkilemiştir.

Böylece dış ticaret politikası araçlarının ana çizgilerini gözden geçirmiş bulunuyoruz. Koruyuculuk lehindeki görüşleri belirtmeden aşağıda dış ticaret ve gelir dağılımı konusu üzerinde kısaca duracağız.

III. TARİHSEL AÇIDAN DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Daha önce de sözü edildiği gibi XVI. asırdan XIX. asra kadar geçerli olan merkantilizm, müdahaleci dış ticaret politikalarına dayanıyordu. Ancak dar anlamda merkantilizm XVIII. asrın başlarından itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştı. Bundan sonraki dönemde serbest ve çok yönlü bir uluslararası ticaret sisteminin

122 ULUSLARARASI İKTİSAT

gelişmesinde "en çok kayımlı ülke kuralı" (the most favored nation clause: MFN) uygulamasının önemli katkıları olmuştur.*

Eğer iki ülke, aralarındaki ticaretin en çok kayıtlı ülke kuralına göre yürütüleceği konusunda görüş birliğine varırlarsa yapacakları ticaret anlaşmasında bu kayda yer verirler. Bunun ifade ettiği anlam şudur: Eğer taraflardan birisi, başka bir ülkeye örneğin gümrük indirimi şeklinde bir ödün verirse bunu anlaşmaya taraf olan ülkeye de tanımak zorundadır.

En çok kayıtlı ülke kuralı "kayıtlı" (conditional) ve "kayıtsız" (unconditional) olmak üzere iki şekilde uygulanır. Kayıtlı şekilde, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği ödümlerin anlaşmaya taraf olan ülkeye uygulanabilmesi için onun da karşılık olarak "aynı" veya "eşdeğerde" bir ödün sağlaması gerekir. Kayıtlı uygulama, geçmişte özellikle ABD tarafından benimsenmiş ve 1922 yılında terk edilmiştir. Kayıtlı uygulamanın doğurduğu sorunlar karşısında XIX. asrın ikinci yansından itibaren kayıtsız yöntemin uygulamasına geçilmiştir. Günümüzde de benimsenen ana ilke budur. GATT üyesi ülkeler birbirlerine karşı kayıtsız en fazla kayımlı ülke kuralını otomatik biçimde benimsemiş sayılırlar.

Kayıtlı uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açıyordu. Örneğin hangi ödümler aynı veya eşdeğer kabul edilebilecekti? Sonra, her ülke diğerlerinin bazıları ile kayıtlı, bazıları ile de kayıtsız ticaret anlaşmaları yapmıştı. Bu ise uygulamada önemli karışıklıklar yaratıyordu. O bakımdan zamanla kayıtlı uygulamayı terk edip kayıtsız yöntemine geçmek gerekmiştir. Daha esnek olan bu uygulamanın dünya ticaretini serbestleştirme açısından çok etkili olduğuna kuşku yoktur.

I. Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde en gelişmiş sanayi ülkesi İngiltere idi. Bu ülke aynı zamanda serbest ticaretin de şiddetli bir savunucusuydu. Diğer yandan sanayileşmeye yeni başlamış, Almanya, Fransa ve ABD gibi ülkeler koruyuculuktan yana idiler.

Büyük Dünya Depresyonu yıllarında hemen her ülke tarifelerini yükseltmiş, böylece rekabetçi devalüasyonlar dönemine girilmişti. Bu, bir anlamda merkantlist uygulamaların hortlaması demek oluyordu. Hatta geleneksel olarak serbest ticaretin savunuculuğunu yapan İngiltere bile 1932 yılında, Commonwealth Tercihli Tarife Sistemi'ni kurmuş ve bu bölgenin dışındaki ülkelere karşı tarifelerini önemli ölçüde yükseltmişti.

II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde ise uluslararası işbirliği düşüncesi, geçmişteki dar ve katı milliyetçilik uygulamalarına ağır basmış ve bir dizi uluslararası örgüt kurulmuştu. Birleşmiş Milletler Teşkilatı (UN) bu anlayışın bir sonucu idi. Uluslararası ekonomik ve ticari konularda işbirliğini sağlamak amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kurulması kabul edilmişti. Ancak, ileride de belirtileceği gibi, bunlardan u

*Bu terim yerine bazan "en çok gözetilen ülke" kuralı da denmektedir Eski metinlerde "en ziyade müsaadeye mazhar devlet" ifadesi kullanılırdı

BÖL ÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 123

uluslararası ticareti serbestleştirmek amacı taşıyan ITO, ABD'nin sözleşmeyi onaylamaması üzerine resmen faaliyete geçememiştir.

Bunun yerine 1948 yılında GATT ortaya çıktı. GATT'm yürüttüğü bir dizi çok-yanlı görüşmeler sonucunda İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde gümrük tarifeleri önemli ölçüde azaltılmıştır. Ancak tarifeler azaltılırken “görünmez engeller” yaygınlaşıyordu. 1973'lerden sonra ise dünyada koruyuculuk akımları yeniden egemen olmaya başladı. Buna “yeni korumacılık” adı verilir. İlerde görüleceği gibi, bu dönemde korumacılık gümrük tarifelerinden çok, gönüllü ihracat kotalarına ve öteki görünmez ticaret engellerine dayanıyordu.

Nihayet 1994 de sonuçlanan Uruguay Toplantılarında ilk kez, tarifelerin yanında görünmez engellerin indirilmesi konusunda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmış ve GATT anlaşmasını kapsayan Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization) kurulmuştur. Bundan sonraki dönemde ticareti serbestleştirme çabaları, Dünya Ticaret Örgütü çerçevesinde yürütülmektedir.

IV. ÖZEL DIŞ TİCARET REJİMLERİ

Ulusal sınırları aşarak ülkeye giren mallar kural olarak o ülkenin normal gümrük rejimine tabidir ve bu mallardan tarife cetvellerinde öngörülen oranlarda vergi alınır. Bununla birlikte, bir kısım mallar vardır ki taşıdıkları özellik dolayısıyla, bunlara ülkenin normal gümrük rejimi uygulanmaz. Örneğin işlemlerin yapılışı farklı olduğu gibi, bir kısmından gümrük vergisi de alınmaz.

Başlıca özel gümrük rejimleri, geçici kabul, serbest bölgeler, antrepo, transit taşımacılık ile sınır ve kıyı ticaretinden oluşur.

1. Geçici İthal ve Geçici İhraç

İlerde tekrar yurtdışına çıkartılmak üzere ülkeye giren mallara uygulanabilen bir rejim, geçici kabul veya geçici ithal rejimidir. Bu rejim altında mallardan bir gümrük vergisi de alınmaz. Adı geçen rejimin tersi ise geçici ihraç rejimidir. Burada da dışarıya ihraç olunan malların bir süre sonra tekrar ülkeye geri getirilmesi söz konusudur.

Genellikle şu gibi mallar geçici ithal rejiminden yararlanılabiliyorlar: Onarılabilecek veya değerlendirici bir işlem görecektir yabancı mallar, büyük inşaatlarda kullanılmak üzere kiralanmış yabancı alet ve makineler, sergi ve fuarlarda gösterilecek eşyalar, sirk ve tiyatro ekiplerinin beraberinde getirdikleri araçlar, ticari örnekler, ambalajlar, yabancı video kasetleri ve filmler, vs.

Geçici ihraç rejimine de söz gelişi, eritilmek üzere ülkeden çıkartılan madenlerin dışarıda külçe haline dönüştürülüp tekrar ana ülkeye geri getirilmesi örnek gösterilebilir.

Geçici kabul rejiminin bir benzeri ise geri ödeme (draw-back) sistemidir. Burada tekrar yurtdışına çıkartılmak kaydıyla ithal olunan mallara, ülkeye girişleri sırasında normal gümrük tarifeleri uygulanır. Daha sonra bu vergi ve resimler söz konusu malların ihracı sırasında geri ödenir. Alman vergiler bir süre sonra iade e

124 ULUSLARARASI İKTİSAT

dileceğinden sistem bütçe gelirlerinde istikrarsızlığa yol açabilir. Ayrıca, ticari sermayenin geçici bir süre de olsa gümrük idarelerine yatırılması, işletmeler bakımından finansman güçlükleri doğurabilir. Bundan başka, girişte ve çıkışta hesaplanan vergi miktarlarının farklı olabilmesi de bu güçlükleri artırır. Geri ödeme sistemi bir süre Fransa'da uygulanmış, fakat yarattığı sorunlar dolayısıyla yerini geçici kabul rejimine bırakmıştır.

2. Serbest Bölgeler

Serbest bölgeler, ülkenin siyasal sınırları içinde bulunmakla birlikte gümrük hattının dışında sayılan ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir. Ülkede uygulanan sınıai, ticari ve mali konulara ilişkin yasal ve idari düzenlemeler bu bölgelerde kısmen ya da tümüyle geçerli değildir; ayrıca ticari ve sınıai faaliyetler için daha geniş teşvikler sağlanır.

Serbest bölgeler, yürütülen ekonomik faaliyetlerin ana niteliğine göre “serbest ticaret bölgeleri” (free trade zones) veya “serbest üretim bölgeleri” (free production zones) biçiminde olabilirler. Birincisi daha çok ticaret amaçlıdır; buralarda stoklanan veya bekletilen mallar daha sonra alıcı ülkelere gönderilir.

Serbest üretim bölgeleri ise genellikle hafif sanayi mallarının üretim veya montajının yapıldığı yerlerdir. Temel amaç vergi ve öteki kısıtlamalara konu olmadan bu bölgelerde üretimin çekiciliğini artırmak ve ülke ihracatını geliştirmektir. Onun için bu yerlere, bazan “ihracat işleme alanları” (export processing zone) da denir. Ayrıca, içinde kurulduğu ülkenin ucuz işgücü veya doğal kaynaklarından yararlanmak üzere, bu yörelere yabancı sermaye işletmelerinin de ilgi duyması beklenir. Üretime dönük serbest bölgeler Güney Kore, Taiwan, Brezilya, Endonezya, Çin başta olmak üzere yeni sanayileşmekte olan ülkelerde yaygındır. Üretim ve ihracat ülkemizdeki serbest bölgeler için de temel amaçlardan birisidir.

Serbest bölgelerin bir diğer şekli de “serbest limanlar” (free ports)'dır. Ülkenin önemli ticaret yolları üzerinde kurulan serbest limanlar, ithalat, ihracat, re-eksport ve transit ticaret gibi faaliyetler için serbestleştirilen yerlerdir. Buralarda da normal gümrük rejimleri uygulanmaz. Serbest limanlar, denize kıyısı bulunmayan kara ülkelerinin açık deniz ticaret yollarına çıkışını sağlamaları açısından büyük önem taşırlar.

Özet olarak belirtmek gerekirse serbest bölgeler şu gibi amaçlar için kurulurlar: Ülkenin ihracata dönük üretim ve yatırımlarını artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişlerini hızlandırmak, sanayicinin ihtiyaç duyduğu bazı ham madde ve ara mallan kolayca, istenen miktarda ve zaman kaybı olmadan sağlamak, transit olarak ülkeye gelen mallann diğer ülkelere satışını kolaylaştırmak, yeni istihdam yaratmak, döviz girdilerini artırmak, dış finansman olanaklarından daha fazla yararlanmak, vs.

Ülkemizde serbest bölgeler konusuna ilgi, özellikle 1980 ortalarından sonra artmıştır. 1987'de kurulan ilk serbest bölgeler Mersin ve Antalya serbest bölgeleridir. Bunlar kamu arazisi üzerinde ve alt yapısı da devlet tarafından karşılanmış

BÖL ÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 125

olarak kurulan serbest bölgelerdir. Giderek, serbest bölge yatırımları için özel sektör kaynaklarının kullanılması politikası yaygınlık kazanmıştır.

Türkiye'de serbest bölgeler ve buralarda gerçekleştirilen ticaret hacmi Tablo 5-1'de gösterilmiştir. Buna göre ticari faaliyet hacmi en yüksek olan serbest bölgeler arasında İstanbul Deri, İstanbul Atatürk Hava Limanı, Mersin, ve Ege Serbest Bölgeleri yer almaktadır. 1996 yılından beri hem serbest bölge sayısında, hem de serbest bölgelerde gerçekleştirilen işlem hacminde önemli bir artış olmuştur. 1998 yılı itibarıyla serbest bölgelerdeki toplam işlem hacmi 7.717,8 milyon dolar, iş yeri sayısı 1831 'i yerli ve 352'si yabancı olmak üzere toplam 2.183 ve istihdam hacmi 15.000 düzeyindedir.

Tablo 5-1: Türkiye'de Serbest Bölgeler ve İşlem Hacmi (bin dolar)

Bölgeler	1996	1997	1998
Mersin	1.650.132	1.792.600	1.697.068
Antalya	141.174	180.592	168.084
Ege	912.886	1.429.659	1.446.380
İst. Atatürk Hava Limanı	510.333	866.232	1.778.062
Trabzon	119.318	96.196	57.482
İst. Deri	295.861	1.127.785	2.354.483
Doğu Anadolu	3.083	1.001	476
Mardin	1.433	13.808	13.698
Menemen	-	-	178.578
Samsun	-	-	1.958
Rize	-	-	1.726
İst. Trakya	-	-	19.769
İMKB-Uluslararası	-	-	-
Kayseri	-	-	-
TOPLAM	3.634.221	5.507.874	7.717.764

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü kayıtları.

Dünyada ilk kez serbest bölge statüsünde borsa işlemleri yapacak olan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Uluslararası Menkul Kıymetler Serbest Bölgesi 1997 yılında faaliyete geçirilmiştir. Bunun kuruluş amacı, yerli ve yabancı menkul değerlerin ihraç ve ikinci el işlemlerinin yapıldığı, kur ve vergi riski bulunmayan, böylece uluslararası yatırımcıların katılımının özendirildiği bir piyasa oluşturmaktır. Bu da İstanbul'un bir uluslararası finans merkezi durumuna getirilmesine katkıda bulunacaktır.

3. Antrepolar

Antrepolar, yabancı malların tarife ödenmeden gümrük makamlarının denetimi altında uzunca bir süre muhafaza edilmesine yarayan kapalı alanlardır. Doğrudan gümrük idareleri tarafından işletilirse, "gerçek antrepo", özel kişiler tarafından işletilirse de "fiktif antrepo" adını alırlar. Antrepoda saklanmak üzere ülkeye giren mallardan da bir gümrük vergisi alınmaz. Ancak söz konusu mallar daha sonra ev sahibi ülke tarafından ithal edilirse doğrudan normal gümrük rejimi uygulanır.

126 ULUSLARARASI İKTİSAT

Serbest bölgeler deniz ticareti, antrepolar ise karayolu ticareti bakımından önem taşıyan uygulamalardır. Antrepolar dış ticarete büyük kolaylıklar sağlar. Bu sayede örneğin, ithalatçı malı yerinde görme ve istediği miktarlarda azar azar ithal etme olanağı elde eder. İhracatçı da malı piyasaya sürmek için en uygun zamanı buluncaya kadar bekleyebilir. İthalatçı, ayrıca bölümler halinde ithalat yapabildiğinden gümrük vergisinin tümünü bir defada ödeme zorunluluğundan kurtulur.

4. Transit Taşımacılık

Transit taşıma, bir ülkeden diğerine gönderilen malların yol üzerinde ü- çüncü ülke sınırları arasından geçmesidir. Günümüzde transit taşımacılıkta ana ilke geçiş serbestisidir. Oysa geçmişte, transit taşınan eşyadan da gümrük vergisi alınırdı. Transit taşımacılığı düzenleyen çok yanlı anlaşmaların başında 1959 tarihinde Cenevre'de imzalanan TIR sözleşmesi gelir. Buna göre, transit mallar hiçbir vergi, resim ve harç ödenmeden üçüncü ülke sınırları arasından taşınırlar. Yakın geçmişte Avrupa ile Orta Doğu arasındaki artan karayolu ticareti dolayısıyla Türkiye transit taşımacılıkta bir köprü durumuna gelmişti.

Transit taşımacılık genellikle “transit ticaret” ile kaşınılır. Transit ticaret, örneğin Türkiye'deki bir firmanın ülkenin döviz rezervlerini kullanarak diyelim ki Almanya'dan satın aldığı malları, üçüncü bir ülkeye, söz gelimi İran'a satması şeklinde, ülke sınırları dışında gerçekleştirilen bir ticaret şeklidir. Ülkeye döviz kazandırıcı niteliği dolayısıyla dış ticaret mevzuatımızda belirli koşullar altında transit ticarete izin verilmektedir.

5. Sınır ve Kıyı Ticareti

Ülkenin ortak kara ve deniz sınırı olan devletlerle yaptığı, genellikle özel bir rejime tabi olan bir ticaret şeklidir. Komşu ülkeler arasında yapılan karşılıklı anlaşmalarla düzenlenir. Sınır ve kıyı ticareti öncelikle, sınırın iki yakasındaki bölge halkının ihtiyaçlarını karşılama amacına yöneliktir.

Türkiye de, komşularıyla yaptığı anlaşmalar çerçevesinde bu ülkelerle sınır veya kıyı ticaretinde bulunmaktadır.

Ülkemizde sınır ticaretini, sınır ve kıyı illerinde yerleşik bulunan tüzel kişilerle, o yörelerde oturan gerçek kişiler yapabilir. Bu tür ticarete ihracat belgesi ve ithalat belgesi aranmaz, gümrük giriş ve çıkış beyannameleri düzenlenmez. Sınır ticareti, ülkemizde ilgili illerin valilerinin denetimi altında yürütülür.

6. Bedelsiz İthalat

Ülkemizde de uygulanan bedelsiz ithal rejimi, genellikle ticari bir nitelik taşımaz. Örneğin yurt dışında çalışan Türk işçilerinin veya kamu görevlilerinin buradaki kazançlarıyla satın aldıkları mesleki araç, gereç veya kişisel malları (naklihaneye), gümrüksüz veya gümrüklü olarak ülkeye ithaline olanak veren özel bir ithal rejimidir.

*TIR, Fransızca “Transit International Routier” teriminin kısaltılmış şekli olup “uluslararası karayolu taşımacılığı” anlamına gelir.

BÖLÜM 5: DIŞ TİCARET POLİTİKASI 127

Bu rejimden ülkeye giren mallar arasında otomobil geleneksel olarak ö- nemli bir yer tutar. Diğer bir deyişle, yurt dışında çalışanlara, belirli koşullar altında, dışarıda satın aldıkları otomobillerini, dönüşlerinde yurda getirme izni verilir (gümrük vergisi ödenerek).

Buradaki "bedelsiz" kavramı yanlış yorumlanmamalıdır. Bununla ifade edilmek istenen, söz konusu malların ithali için Türkiye'den yurt dışına bir döviz transferinin yapılmış olmaması, yani bunların dışarıda kazanılan gelirlerle satın alınmış olmasıdır. Bu kanaldan giren malların ülke içinde mal arzını bollaştırarak enflasyonu önleyici etkide bulunacağı düşünülebilir. Fakat diğer yandan yerli üretimin bundan zarar görme olasılığı da vardır.

ÖZET VE SONUÇ

Uluslararası iktisat teorisinin ana bölümlerinden birisi dış ticaret politikasıdır. Dış ticaret politikası devletin dış ticarete yaptığı dolaysız ve dolaylı müdahaleleri konu alır. Dolaysız anlamda dış ticaret politikası, hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya işlemlerin yapılış biçimlerini düzenlemek için aldıkları önlemleri ifade eder.

Dış ticaret politikası ülkenin genel ekonomi politikasının bir bölümüdür. Dolayısıyla genel ekonomi politikası ile uyumlu olmak durumundadır Bu bölümde önce dış ticaret politikasının amaçlarına yer verilmiş, sonra da araçları genel düzeyde tanıtılmıştır.

Dış ticaret politikasının amaçları arasında dış dengesizliklerin giderilmesi, dış rekabetten korunma, yurtiçi piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ekonomik kalkınma, iç istikrarın sağlanması, hâzineye gelir sağlamak, vs. yer alır.

Dış ticaret politikasının araçları arasında ise, gümrük tarifeleri, miktar kısıtlamaları, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları, vs. bulunmaktadır. Zaman içinde -gümrük tarifelerinden tarife dışı araçlara doğru önemli bir genişleme olmuştur.

Dış ticaret politikası ile yurtiçi gelir dağılımı arasında yakın bir ilişki vardır, ilke olarak, koruyuculuk ithalata rakip kesimde, serbest ticaret de ihracat kesimlerinde çalışan kaynakların yararınadır. İkinci Dünya Savaşı 'ndan sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde "kayıtsız en çok kayımlı ülke " kuralına dayalı ticaret anlaşmalarının önemli bir katkısı olmuştur.

Bir ülkede uygulanan normal dış ticaret rejiminin dışında belirli amaçlarla oluşturulan özel dış ticaret rejimleri vardır. Bunların başlıcaları geçici kabul ve geçici ihraç rejimi, serbest bölgeler, antrepolar, transit taşımacılık, sınır ve kıyı ticareti ve bedelsiz ithalattır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Genel olarak bir "politika" hangi bileşkenlere ayrılır? Buna göre dış ticaret politikası nasıl tanımlanır, dış ticaret politikasının amaçları ve araçları nelerdir? Dış ticaret politikası ile uluslararası ekonomi politikası arasındaki benzerlik ve farklar nelerdir? Dış ticaret politikası ile genel olarak ülkenin ekonomi politikası arasında nasıl bir ilişki olmalıdır? Araştırınız.

128 ULUSLARARASI İKTİSAT

2. Dolaysız ve dolaylı dış ticaret politikası ne demektir? Dünya ticaretinde büyük yeri olan ülkelerin uyguladıkları dış ticaret politikaları diğer ülkeleri nasıl etkiler?

3. Dış ticaret politikasının amacı yalnızca ithalatı kısıtlamaya mı yöneliktir, özellikle ihracatın ve genel olarak döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesine yönelik ne gibi dış ticaret politikaları uygulanır? Araştırınız.

4. Uluslararası anlaşmalara konulan “en çok kayımlı ülke” kuralı nedir, nasıl uygulanır? Bu kuralın dünya ticaretinin serbestleştirilmesindeki yeri nedir?

5. Özel dış ticaret rejimleri nelerdir? Geçici ithal ve ihraç rejimleri hangi amaçlarla uygulanır?

6. Serbest bölgeler rejiminin özellikleri nelerdir? Kuruldukları ülkeye ne gibi yararları ülkeye ne gibi yararlar sağlaması beklenir? Türkiye 'de halen faaliyette olan serbest bölgeler hangileridir? Bunların her birindeki yerli ve yabancı firma sayısını, işlem hacmini yarattıkları istihdam hacmini araştırınız.

7. Antrepo rejimi, transit taşımacılık, sınır ve kıyı ticareti ile bedelsiz ithalat rejimi hakkında bilgi toplayınız.

8. Tarih boyunca dış ticaretin en çok hükümet müdahalelerine konu olan alanlardan birisi olması neden ileri gelir? Buna karşılık Osmanlı İmparatorluğu'nda neden yerli ekonomiyi koruyucu politikalar izlenememiştir? Kapitülasyonların ortaya çıkışını, gelişimini ve Osmanlı ekonomisi üzerinde doğurduğu etkileri araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

Bert V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, Harcourt Brace, 1994, ss. 171-204, 215-255.

Fritz Neumark, *Dış Ticaret Siyaseti*, çev. Sabri F. Ülgener, İktisat Fakültesi yayını, İstanbul, 1938, ss. 36-66.

Franklin R. Root, *International Trade and Investment*, 5th ed., South Western, 1984, ss. 278-316.

Zeyyat Hatipoğlu, *Temel Uluslararası İktisat*, Beta Yayıncılık, İstanbul 1993, ss. 75-91

Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Gazi Üniversitesi yayını, Ankara, 1992, ss. 103-110, 115-150.

Sema Kalaycıoğlu, *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon*, Beta Yayıncılık, İstanbul, 1991.

W.M. Corden, *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford University Press, London, 1974.

W.M. Corden, *The Theory of Protection*, Oxford University Press, London, 1971.

W.M. Corden, *International Trade Theory and Policy*, Edward Elgar, Brookfield, Vt., 1992.

ALTINCI BÖLÜM GÜMRÜK TARİFELERİ

Dış ticaret politikasının en eski ve en yaygın araçlarından birisi kuşkusuz ki gümrük vergileridir. Bu vergiler ithal mallarının ülke sınırlarından girişi sırasında devletçe alınır. “Tarife” deyimini ise çeşitli mallara uygulanacak vergi oranlarını gösteren listeleri ifade eder. Gümrük vergileri normalde yasalara bağlı olduğundan parlamento faaliyetini gerektirir. Ancak Türkiye’de olduğu gibi gümrük vergilerinin konulması, kaldırılması ve vergi oranlarının değiştirilmesiyle ilgili bazı yetkiler yasalara hükümete de verilmiş olabilir.

Tarifeler konusunda bağımsız hareket etmek ulusal egemenliğin doğal bir sonucu kabul edilir. Böylece, ülkenin tek taraflı olarak koyduğu tarifelere “otonom tarife” adı verilir. Ancak tarifelerin indirilmesi yönünde uluslararası işbirliğinin arttığı günümüzde, ülkeler iki veya çok yanlı anlaşmalarla da tarife oranlarını belirlemiş olabilirler. Bu tür tarifelere “sözleşmeli” (akti) tarife denmektedir.

Tarifelerin uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş olmasındaki amaç, tarifeleri indirmek veya tamamen kaldırmak, böylece de dünya ticaretini serbestleştirmektir. İki veya çok yanlı anlaşmalarla tarife oranlarının belirlendiği durumlarda ülkeler, anlaşmaya üye olan ülkelere karşı tarifelerinde tek yanlı değişiklik yapma

bağımsızlığını kaybederler. Aynı durum gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşması gibi iktisadi birleşme hareketlerinde de vardır. Böyle bir birliğe giren ülkeler de birbirlerine karşı yaptıkları ticaretteki tarifeleri sıfırlarlar.

Bu arada, dünya ticaretinde büyük yeri olan ülkelerin, özellikle tarifeleri yükseltme yönünde hareket etme olanaklarının çok kısıtlı olduğunu da belirtmek gerekir. Çünkü böyle bir hareket hemen hemen tüm diğer ülkeleri zarara uğratacak, dolayısıyla onlar da kendilerini korumak için benzer bir yola başvurabileceklerdir. O bakımdan sanayileşmiş büyük ülkelerin veya ülke gruplarının tarifelere dayalı bir korumacılık yoluna gitmeleri, dünya ticaretinde daraltıcı sonuçlar doğurabilir. Bu da söz konusu ülkeleri, gümrük tarifelerini bir politika aracı olarak kullanmalarında daha dikkatli davranmaya zorlar.

Bugün gümrük vergileri genellikle ithalattan alınır. Ancak geçmişte, ihracattan ve transit mal geçişlerinden de gümrük vergisi alınmasına yaygın olarak rastlanmaktaydı. Günümüzde hükümetlerin zaman zaman ihracata gümrük tarifesi koymaları, daha çok izlenen dış ticaret politikasıyla ilgilidir. Örneğin, ülkenin tek

130 ULUSLARARASI İKTİSAT

satıcı durumunda olduğu mallarda monopol gücünden yararlanmak veya ihracatı sınırlandırarak dünya piyasalarında arz kıtlığı yaratmak gibi amaçlar bu arada belirtilebilir.

Tablo 6-1
Tarım Dışı Mallarda Uruguay Öncesi ve Sonrası Ortalama Tarife Oranları, ABD, AB ve Japonya (yüzde)

Mallar	ABD		AB		Japonya	
	Önce	Sonra	Önce	Sonra	Önce	Sonra
Balıkçılık ürünleri	1.2	0.9	12.9	10.7	5.7	4.1
Orman ürünleri	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Madencilik	1.3	0.8	1.1	0.8	1.3	0.6
Tekstil t. i	10.5	7.5	9.0	6.8	7.4	6.0
Elbise-giyim	16.7	15.2	12.6	10.9	13.0	10.2
İşlenmemiş çelik	4.5	0.2	5.3	0.5	3.9	0.6
İşlenmemiş demir-dışı metaller	2.9	2.6	7.2	5.9	4.1	2.4
İşlenmiş maden ürünleri	4.7	2.8	5.7	3.1	3.4	0.9
Kimya ve plastik ürünleri	5.0	3.0	7.7	4.2	4.1	1.6
Taşıma araçları	4.8	4.6	6.9	6.0	1.5	0.0
Diğer imalat	3.5	1.5	5.5	2.5	2.0	0.9
Toplan mal ticareti	4.6	3.2	5.3	3.2	4.4	2.7

Kaynak: J. Whalley and C. Hamilton, *The Trade System After the Uruguay Round*, Institute for International Economics, 1996, s.41.

* Gerçekte ise II. Dünya Savaşı'ndan sonra GATT çerçevesinde yapılan çok-yanlı görüşmeler yoluyla özellikle sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri önemli ölçüde düşürülmüştür. Tablo 6-1'den de görüleceği gibi GATT'ın 1994 tarihinde sonuçlanan Uruguay toplantılarından önce ABD'de sanayi ürünleri üzerinde ortalama yüzde 4.6 olan tarifeler, Uruguay'dan sonra yüzde 3.2'ye düşürülmüştür. Avrupa Birliği'nde bu oran yüzde 5.3'ten yüzde 3.2'ye ve Japonya'da yüzde 4.4'ten yüzde 2.7'ye indirilmiştir. Sözü geçen ülke ve birliklerin dünya ticaret hacminin çok büyük bir bölümünü oluşturdukları göz önünde bulundurulduğunda, bugünkü durumda dünya sanayi ürünleri üzerindeki tarife oranının ortalama yüzde 3'lere indirildiği söylenebilir. Bununla birlikte, ileride de görüleceği gibi, tanımlanan ürünleri ticareti üzerindeki tarifeler halen çok yüksek düzeylerde bulunmaktadır.

I. GELİR SAĞLAMA VE KORUMA AMAÇLARI

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç, devlet hâzinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabetten korumaktır.

Bu vergiler çeşitli ülkelerin bütçe gelirleri içinde farklı oranlarda yer tutmakla birlikte, özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hâzinesinin önemli bir gelir kaynağını oluştururlar. Tarifelerin, dış ticaret politikasının en eski bir aracı olması da bu nedene dayanır. Gümrük vergileri, sınır kapılarındaki görevliler tarafından, malların girişi sırasında oldukça kolaylıkla tahsil edilebilmektedir.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 131

Gelir sağlama amacına yönelik olan tarifeler genellikle halkın yaygın biçimde tükettiği mallar üzerine konulur. Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek gümrükler, tüketimin kısılmasına yol açarak vergi gelirlerini önemli ölçüde düşürebilir. Bu nedenle, mali amaçlı vergilerde talep esnekliği gözden uzak tutulmamalı ve vergi oranı, toplam vergi gelirlerini maksimum yapacak bir düzeyde belirlenmelidir.

Gümrük vergileri, çok eskilere dayanan tarihi boyunca devlete gelir sağlama fonksiyonu gördü. Orta çağlardaki Merkantilist dönemlerde tarifeler bu görevi yoğun şekilde yerine getirdikten sonra XIX. asırdan itibaren nitelik değiştirmeye başladı ve koruma amacıyla da kullanılan bir araç durumuna geldi.

Günümüzde çoğu az gelişmiş ülkelerde tarife gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içinde halâ büyük bir yeri vardır. Oysa gelişmiş ülkelerde dolaylı vergiler değil, gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler daha büyük ağırlık taşımaktadır.¹

Gümrük tarifeleri, ithal mallarının yurtiçi fiyatını yükselterek bu malların benzerlerini (ithalata rakip malları) üreten yerli üreticileri dış rekabetten koruyucu etki doğurur. Bu görevi yerine getirebilmek için vergi oranları yeteri kadar yüksek olmalıdır.

Bir malın ithalinden o malın yüksek yurtiçi fiyatı ile ondan düşük dünya fiyatı arasındaki fark tutarında veya daha yüksek ölçüde bir vergi alınması, ithalatı tümünden önler ve bu durumda söz konusu mala tam bir koruma sağlanmış olur. Bu derece yüksek olan gümrük vergilerine “yasaklayıcı” (prohibitive) vergi denir. Bundan daha düşük oranda bir vergi konulması durumunda ise, bir miktar ithalat yapılması sürdürüleceği için, kısmi bir koruma sağlanması sözkonusudur. Burada her ne kadar asıl amaç yerli sanayiye korumak ise de, aynı zamanda yapılan ithalat ölçüsünde hazineye bir gelir sağlanmış olur. Gümrük vergilerinin çoğunluğu bu şekilde hem koruma, hem de gelir etkisi doğururlar.

Fakat bu iki amaçtan tek başına birisine hizmet eden vergiler de vardır. Örneğin, yurt içinde üretimi hiç yapılmayan mallardan alman vergi yalnız gelir sağlamak için konmuştur. Türkiye’de kahveden alman gümrük vergisi gibi. İthalatı sıfıra indirecek kadar yüksek gümrük vergileri ise tümüyle yerli sanayiye koruma amacına hizmet eder; burada gelir etkisi söz konusu değildir.

Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtlayıcı ölçüde ödemeler dengesi açığını kapayıcı etki yapar. Bazı ülkeler bu amaçla da tarife koymak yoluna gidebilirler. Gümrük vergileri, ödemeler bilançosundan başka, içte ve dışta çalışma düzeyi, reel ulusal gelir ve dış ticaret hadleri gibi bir dizi değişken üzerinde önemli etkiler doğurabilirler. Aşağıda, önce gümrük vergilerinin hangi esasa göre konulduğunu ele alalım.

¹ Örnek olarak 1986 yılına ait rakamlara göre gümrük tarife gelirlerinin bazı ülkelerin bütçe gelirleri içindeki yüzde payları şöyledir: Arjantin: 13, Kolombiya: 12, Gana: 41, Hindistan: 24, Pakistan: 31, Türkiye: 16, ABD: 2, Kanada: 5 ve Avusturya: 5. Kaynak: IMF, *Government Financial Statistical Yearbook*, Vol. X, ss. 32-33.

II. GÜMRÜK VERGİLERİNİN KONULUŞ ESASI

Gümrük vergileri spesifik veya ad valorem temel üzerinden alınabilirler. Bir de bunların ikisini birleştiren karma vergiler vardır.

Spesifik vergiler birim ve ağırlık gibi malların fiziki birimleri üzerinden alınır. Örneğin otomobil başına 1.000\$ veya petrolün variline 20\$ vergi konması gibi. Ad valorem vergiler ise malın değerinin belirli bir yüzde oranı şeklindedirler. Otomobil ithalatından, söz gelişi C.I.F. değerinin yüzde 80'i oranında vergi alınması gibi.

Spesifik vergiler, malın fiziki birimi gibi objektif kstaslara dayandıklarından uygulanmalan kolaydır. Ancak bunlar vergide adalet ilkesi ile bağdaşmazlar. Çünkü malın farklı değerdeki kaliteleri arasında bir ayırım yapılmaz. Ucuz kalitede mal ithal edenlerle pahalı kalitede mal ithal edenler hep aynı vergiyi öderler. Söz gelimi, Mercedes veya. VW ithalinde aynı miktar vergi alınması örneğini verebiliriz. O nedenle ki spesifik vergiler ithalatı, kalitesi düşük ucuz mallardan pahalı mallara doğru kaydırabilirler.

İkinci olarak, spesifik vergiler enflasyonda ad valorem vergiler kadar dış koruma sağlamazlar. Bunlar, birim başına sabit bir miktar oldukları için fiyatlar yükseldikçe verginin fiyata oranı da düşer. Oysa ad valorem vergiler değer üzerinden alındıklarından artan fiyatlara aynı oranda uygulanırlar, yani verginin koruma gücü değişmez. Yukarıda belirtilen özelliklerden ötürü, spesifik vergiler daha çok aynı kalitedeki standart ürünlere (örneğin tarım ürünleri ve madenler), ad valorem vergiler ise kalite ve fiyat farklarının önemli olduğu mallara (ileri teknoloji içeren sanayi ürünleri) uygulanırlar.

Ad valorem vergilerin bu üstünlüklerine karşın bazı güçlükleri de vardır. Bu vergilerin uygulanabilmesi için, her şeyden önce malların değerinin belirlenmesi gerekir. İthal mallarının üretildiği fabrikada, satış yerlerinde, taşıma aracında veya sınırdan girdiği andaki fiyatları birbirinden farklılık gösterir.

Gümrük vergisi uygulanırken yukarıdakilerden hangisi temel alınacaktır? Bu konuda F.O.B. fiyat ve C.I.F. fiyat olmak üzere başlıca iki uygulama vardır. Birincisi (F.O.B.: free on board: güvertede teslim), malın ihracatçının limanında, gemiye yüklendiği andaki fiyattır, maliyet ile malın geminin güvertesine yüklenmesine kadar yapılan masrafları kapsar. Buna karşılık, C.I.F. fiyat malın ithalatçı ülkenin limanına vardığı andaki fiyatı olup, maliyet ile birlikte taşıma ve sigorta giderleri toplamından oluşur (C.I.F.: cost, insurance and freight: maliyet, sigorta ve navlun). Satış sözleşmesinde örneğin, "C.I.F. İzmir" biçimindeki bir kayıt malın teslim yerini belirtir.²

²Uygulamada rastlanan diğer bazı teslim fiyatları şunlardır: F.a.s. fiyat (free alongside ship: geminin yanında teslim), malın gemiye yüklenmeden mavnalara konduğu durumdaki fiyattır. F.o.r (free on rail: demiryolu teslimi) malın ithalatçıya ulaştırılmak üzere trene yüklendiği sıradaki fiyattır. Bunun gibi, c.f. (cost and freight: maliyet ve navlun) c.i.f. fiyat gibidir, yalnız bundan eksik olarak sigorta giderlerini kapsamaz.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 133

Eğer ad valorem esas benimsenmiş ise, gümrük vergisi alınabilmesi için önce fiyatların belirlenmesine gerek vardır. Uygulamada, ilke olarak ABD ve Kanada spesifik, Avrupa Birliği ve Türkiye ad valorem esas benimsenmiş bulunmaktadır.

Karma gümrük vergileri, genellikle hammaddesi gümrük vergisine tabi olan mallara uygulanır. Bu durumda verginin spesifik kısmı hammadde üzerine konulan gümrük vergisine eşittir. Ek olarak alman ad valorem vergi ise iç ekonomide o sanayi dalma sağlanan koruma oranını yansıtır.

III. GÜMRÜK VERGİSİNİN EKONOMİK ETKİLERİ

Bir mal üzerine konulan gümrük vergisinin etkileri dar (kısmi denge) veya geniş açıdan (genel denge) ya da mikro ve makro analizlerle ele alınabilir. Birincisinde yalnızca o endüstri üzerindeki, diğerinde ise ekonominin tümünde ortaya çıkan etkiler göz önüne alınır. Aşağıda önce kısmi denge analizi ile dar anlamdaki etkilere yer verilecektir.

A. DAR ANLAMDA ETKİLER (KISMİ DENGE YAKLAŞIMI)

İthalatı tarifelerle korunan endüstriler genellikle dış piyasa ile rekabet edemeyen endüstrilerdir. Ama hazineye gelir sağlama da hükümetlerin, bu konuda yaygın olarak izledikleri amaçlar arasındadır.

Bir mal üzerine gümrük vergisi konulması o malın yurtiçi fiyatının yükselmesine yol açar. İç fiyatların artması ise, malın yerli üretiminin genişlemesine, tüketiminin kısılmasına ve milli gelirin ilgili endüstride çalışan üreticilere doğru yeniden dağıtılmasına neden olur. Ayrıca, vergiler malın ithalatını sıfıra indirecek kadar yüksek olmadığı sürece, devlet hâzinesine de bir gelir sağlar. Kısacası, bir mal üzerine konulan gümrük vergileri, dar anlamda dört farklı etki ortaya çıkarır. Bunlar üretim, tüketim, gelir dağılımı ve hazineye gelir sağlama etkileridir.

Bu dört etki bir grafik yardımıyla incelenecektir. Bu amaçla ele alınan ülkenin ufak bir ülke olduğu varsayılmıştır. O bakımdan, gümrük vergisi konulan malın yurtiçi fiyatı serbest dünya fiyatlarına göre (taşıma giderleri sıfır), bu verginin tutarı kadar yükselir.

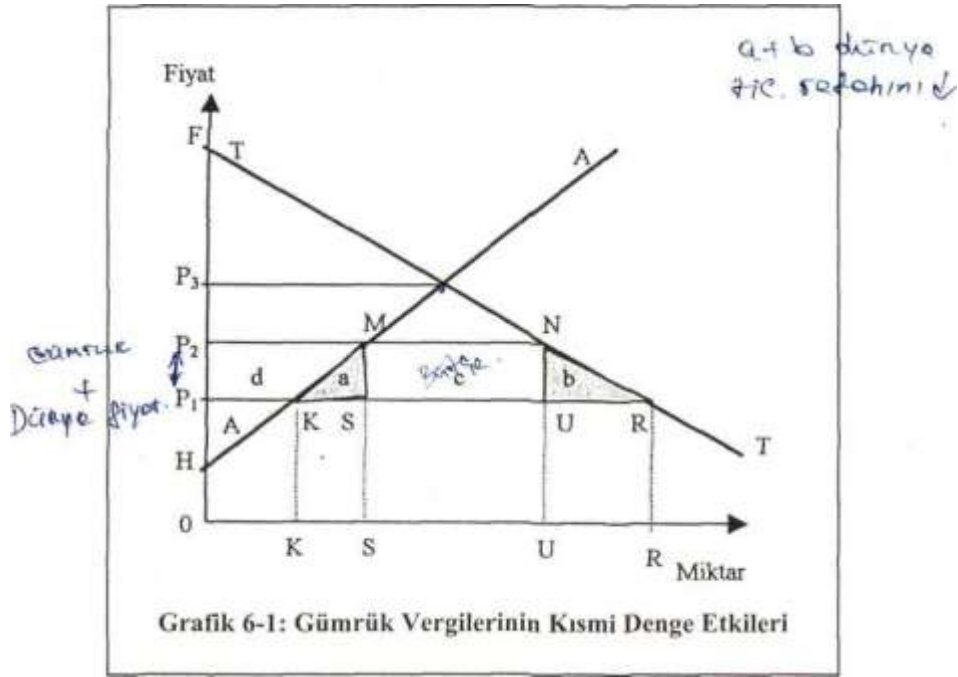
Grafik 6-1 de AA ve TT ele aldığımız malın arz ve talep eğrileridir. Serbest dünya fiyatı OP_1 dir. Bu fiyattan yurtiçi tüketim OR ye eşittir. Bu miktarın OK kadarı yurt içinde üretilmekte, geri kalan KR miktarı ise ithalat yoluyla dışarıdan sağlanmaktadır. Malın birimi başına P_1P_2 miktarında spesifik bir vergi (veya tutarı buna eşit bir ad valorem vergi) konulduğunda yurtiçi fiyat OP_2 ye, yurt içi üretim de KS kadar artarak OS ye yükselir. Tüketim ise UR kadar azalarak OU olur. İthalat da SU (=MN) ya düşer. Aşağıda göreceğimiz gibi, ithalattaki daralmanın UR kadar kısmı tüketimdeki azalmadan, KS kadar kısmı da yerli üretimin ithalatın yerine geçmesinden kaynaklanır.

134 UL USLARARASI İKTİSAT

a. Üretim Etkisi

Gümrük vergilerinin ithal malının iç fiyatını yükseltmesi ithalata rakip ü- reticileri dış piyasanın rekabetinden koruyarak yerli üretimin artmasına yol açar. Buna koruma etkisi de denir.

Grafikte fiyatların P_1 den P_2 ye yükselmesi ile yerli malın üretimi K den S ye çıkmıştır. Çünkü üreticiler bu yüksek fiyatlardan üretimdeki genişlemenin doğurduğu maliyet artışını karşılayabiliyorlar. Doğal olarak, söz konusu malın arz esnekliği ne kadar yüksek olursa (arz eğrisinin yatıklaşması) belirli bir fiyat artışının sağladığı üretim genişlemesi de o kadar fazla olur.



Tarifelerin koruyuculuğu altında malın yurtiçi üretimini artırmak kaynakların israf edilmesine yol açabilir. Serbest ticareti savunanlar ağırlıklı olarak bu nokta üzerinde dururlar. Çünkü, yukarıda belirttiğimiz gibi, yerli üretimdeki her birim artış daha yüksek bir reel maliyeti gerektirir. Başka bir deyişle, üretimde kullanılan her yeni birim kaynağın verimliliği bir öncekinden daha düşüktür. Ya da, her yeni üretim bir öncekinden daha fazla kaynak kullanılmasını gerektirir.

Demek oluyor ki, arz eğrisi üzerinde bulunan K noktasından M ye geçiş daha düşük bir verimlilik pahasına gerçekleşir. Tam çalışma varsayımı altında, ithalata rakip mal üretimini genişletmek için gereken kaynaklar ihracat kesiminden çekilecektir. Oysa kaynakların bu kesimdeki marjinal verimi daha yüksektir. Dolayısıyla ülke, ithal malını doğrudan kendisi üretmek yerine, eğer kaynakların ihracat kesiminde çalıştırılmasını sürdürüp elde edilen ürünü yurt dışına satmış olsaydı, bunun karşılığında KS miktarı malı, daha ucuza elde etmiş olurdu. Bu miktar malın

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 135

yurtiçinde üretilmesi dolayısıyla uğranılan kayıp "a" üçgeninin alanına eşittir. Aşağıda tekrar ele alınacağı gibi buna gümrük tarifelerinin toplumsal üretim kaybı (production deadweight loss) adı verilir.

b. Tüketim Etkisi

Gümrük tarifeleri iç fiyatları yükselterek bir yandan yerli üretimi özendirirken, öbür yandan da tüketimin kısılmasına yol açar. Grafik 6-1 de fiyatların P_1P_2 kadar artması sonucu ithal malının tüketimi UR miktarında azalmıştır. İthal malına olan fiyat talep esnekliği ne kadar yüksek ise, tanım gereği, belirli bir fiyat artışı sonucunda tüketimdeki azalma da o kadar fazla olacaktır.

Gümrük vergilerinin ithal malını pahalılaştırması ve tüketimi kısması toplum açısından tüketici refahının düşmesine yol açar. Grafikte "b" üçgeni ile temsil olunan bu alan, aşağıda gösterileceği gibi gümrük tarifelerinin toplum açısından "tüketim kaybı" (consumption deadweight loss) oluşturur.

c. Dış Ticaret etkisi: Yerli üretimdeki artış ve tüketimdeki azalma ise diğer yandan ithalatta daralma sonucunu doğurur. İthalatta söz konusu olan bu azalmaya dış ticaret etkisi adı verilir. Grafikte dış ticaret etkisi $KS + UR$ 'ye eşit bulunmaktadır.

d. Gelir Etkisi

Gümrük tarifeleri, ithalat hacmini sıfıra indirecek kadar yüksek olmadıkları sürece, hâzineye bir gelir sağlarlar. Bunların önemli bir amacının bütçe gelirlerini artırmak olduğunu daha önce belirtmiştik. Grafikte P_1P_2 miktarında bir vergi konulunca, ithalat hacmi SU 'ya düşmektedir. Toplam vergi geliri, ithalat miktarı ile birim başına alınan verginin çarpımına yani, $SU \times P_2$ ye eşittir. Bu ise "c" dikdörtgeninin alanını temsil eder. Çoğu az gelişmiş ülkelerde gümrük vergileri hâzinenin önemli bir gelir kaynağı olma özelliğini sürdürmektedir.

e. Bölüşüm Etkisi

Gümrük tarifeleri, ulusal gelirin tüketicilerden üreticilere doğru yeniden bölüşümüne neden olur. Grafikte tüketicilerden üreticilere aktarılan gelir, ya da bölüşüm etkisi "d" alanıyla gösterilmiştir. Bunun açıklaması aşağıda yapılacaktır.

Tam rekabet koşulları altında endüstri dengesi, o endüstride verimliliği en düşük olan firmanın maliyetinin piyasa fiyatına eşitlenmesi ile sağlanır. Verimliliği en düşük olan firmaya "marjinal firma" adı verilebilir. Bu firma uzun dönemde kendisini ancak o endüstride tutmaya yetecek kadar bir kâr sağlar. Bu da onun "net annual kâr"ı olup uzun dönem maliyetinin bir bölümünü oluşturur. Marjinal firma, verimlilik sıralamasında en sonda yer aldığına göre, marjinal-altı firmalar etkinlikleri ölçüsünde normal kârlarından ayrı olarak bir de "normal üstü kâr" elde ederler. Buna teknik deyimle "üretici rantı" adı verilir. Üretici rantı aslında tüketicilerden üreticilere yapılan bir gelir aktarmasıdır.

Bu açıklamadan sonra, yeniden grafiğe dönelim. İthalata rakip endüstride üretim hacmi OK iken marjinal firmanın üretici rantı sıfırdır. Fiyatlar P_2 ye yükselince bu firma da bir üretici rantı elde etmeye başlar. Bunun gibi, endüstriye yeni

136 ULUSLARARASI İKTİSAT

giren her firma, verimliliği ölçüsünde normal-üstü kâr sağlar. Fakat yine piyasaya en son girenin marjinal maliyeti piyasa fiyatına eşitlenir. Bu noktada endüstri dengesi yeniden sağlanır ve marjinal firma için normal üstü kazanç sıfıra eşit olur. Ü- retilen her birim başına elde edilen rant arz eğrisi ile piyasa fiyatı doğrusu arasındaki dikey farka eşittir. Buna göre gümrük tarifesinin, fiyatları P_1 den P_2 ye yükseltmesi ile üreticilerin sağladıkları toplam rant geliri “d” yamuk alanı tutarındadır.

Önceki bölümlerde yapılan açıklamalardan hatırlanacağı gibi, serbest ticaret ihracat kesiminde, koruyuculuk ise ithalata rakip kesimlerde çalışan faktörlerin gelirini yükseltir. O bakımdan çoğulcu demokratik toplumlarda, genellikle dış piyasanın rekabetine dayanamayan endüstrilerdeki işçi ve işveren kuruluşları, hükümeti ve parlamentooyu etkileyerek ürettikleri malların gümrük tarifeleriyle korunmasını sağlamaya çalışırlar. Sahip oldukları oy potansiyeli bu konuda büyük bir baskı aracıdır.

Grafik açısından ifade etmek gerekirse, bu alandaki yarışmanın amacı “d” alanının genişletilmesini sağlamaktır. Fakat, gümrük tarifeleri ekonominin tümü üzerine bir maliyet (üretim ve tüketim kayıpları) yükler. Dolayısıyla, koruyucu uygulamalar bir sınıfı yararlandırmış olsa bile, bir bütün olarak toplumsal refahın düşmesine yol açabilir.

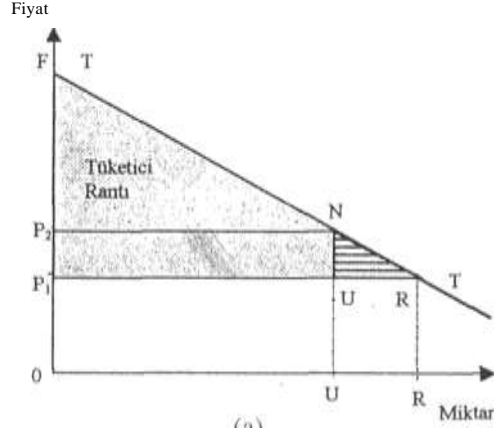
B. TARİFELERİN RANT ETKİLERİ

Tüketici rantı, bu kavramı ilk kez ortaya atan Alfred Marshall'ın ifadesiyle, tüketicilerin bir malın bir birimi için vermeye razı olacakları en yüksek fiyatlarla gerçekte ödedikleri fiyat arasındaki fark olarak tanımlanır. Geometrik olarak tüketici rantı malın talep eğrisinin altında ve piyasa fiyatı doğrusunun üzerinde kalan alana eşittir.

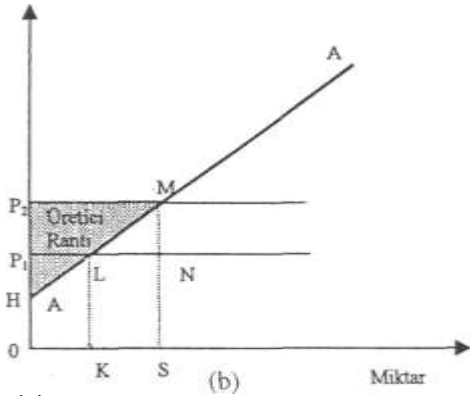
Grafik 6-2'nin sol yanında görülen talep eğrisi ile fiyat doğruları bir önceki grafikteki gösterilenlerin aynısıdır. Buna göre fiyat P_1 iken (serbest dünya fiyatı) toplam tüketici rantı P_1FR alanına eşittir. P_1, P_2 tutarında bir tarife konulup fiyat P_2 ye çıkartıldığında ise tüketici rantı P_2FN olur; diğer bir deyişle, tüketici rantında P_1, P_2NR miktar bir azalma ortaya çıkar.

Grafğin sağ yanında ise tüketici rantındaki artış gösterilmektedir. Üretici rantı, üreticilerin belirli bir üretimde bulunabilmek için uzun dönemde kendilerine yapılması gereken ödemenin üzerindeki miktarı ifade eder. Grafğe göre, serbest ticaret koşulları altında üretilen miktar OK olup P_1 fiyatından elde ettikleri satış hasılatı OP_1LK 'dir. Bu miktarın ise $OHLK$ kadar toplam üretim maliyeti olup bunun üzerinde kalan HP_1L miktarı da üretici rantıdır. Gümrüklü fiyatın OP_2 'ye çıkmasından sonraki duruma göre ise toplam ödemeler OP_2MS olmaktadır ve bunun da $OHMS$ kadar üretim maliyetleri karşılığı olup, HP_2M kadar üretici rantıdır. Diğer bir deyişle, gümrük vergisi dolayısıyla tüketici rantı P_1P_2ML kadar artmış olmaktadır.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 137



(a) Tüketici rantı



Üretici rantı

Grafik 6-2 Gümrük tarifelerinin doğurduğu rantlar

üketici ve üretici rantı kavranılan tarifelerin toplum açısından maliyetinin ölçülmesinde de kullanılabilir. Yukarıdaki açıklamalardan sonra şimdi yeniden bir önceki grafiğe dönelim. Grafik 6-1'e göre gümrük tarifesinin konmasıyla üretim OK'dan OS'ye çıkmakta tüketim OR'den OU'ya gerilemekte, ithalat KR'den SU'ya düşmekte ve hükümet SMNU miktar bir vergi toplamaktadır. Diğer yandan tüketici rantı P_2P_2NR kadar azalmakta, üretici rantı da P_2P_2MK kadar artmaktadır.

Yine Grafik 6-1'den görüleceği gibi, tüketici rantındaki P_2P_2NR azalmanın SMNU kadar (veya c alanı) hükümet tarafından vergi olarak alınmakta, P_2P_2MK kadar (d alanı) yurtiçi üreticilere üretici fazlası veya üretici rantı olarak dağıtılmakta olup geri kalan KMS (a üçgen alanı) ve UNR (b üçgen alanı) toplamı topluma olan maliyeti temsil etmektedir. Bunların birincisi tarifelerin üretim

açısından yol açtığı toplumsal maliyeti, ikincisi de tüketim açısından topluma verdiği kayıpları yansıtır. Her ikisi birden korumacılığın genel maliyetini ya da korumacılık dolayısıyla kaybedilen toplumsal kazançları (deadweight loss) ifade eder.

Korumacılığın üretim maliyetinin ortaya çıkmasının nedeni, gümrük tarifeleri dolayısıyla yurtiçi kaynakların daha etkin oldukları ihracat endüstrilerinden, etkinliğin göreceli olarak daha düşük bulunduğu ithal edilebilir mal endüstrilerine aktarılmasıdır. Bunun gibi tüketim maliyetinin ortaya çıkmasının nedeni de tarifelerin, yapay olarak korunan malın öteki mallara göre fiyatını göreceli biçimde yükseltmesi ve dolayısıyla toplumun tüketim yapısını bozmasıdır.

Özetle, tarifeler gelirin yurtiçi tüketicilerden yurtiçi üreticilere ve ülkenin göreceli biçimde yoğun olarak sahip bulunduğu faktörden kıt faktöre doğru yeni

den dağıtılması sonucunu doğurur. Bu da yukarıda açıklandığı gibi, korumamanın maliyetini oluşturan etkinsizliklere neden olur.

Yukarıda yapılan analizler Literatürde yapılan standart nitelikteki analizlerdir ve bunlar daha çok sanayileşmiş ülkelerle ilgilidir. Oysa konuya sanayileşmekte olan ülkeler açısından bakıldığında farklı sonuçlarla karşılaşılabilir. Çünkü sanayileşmenin başlangıcındaki ülkeler için korumacılık hiç değilse belirli bir süre için zorunlu olabilir.

Aşağıda genç endüstriler tezinde de inceleneceği gibi, az gelişmiş ülkelerde gelişmeye elverişli endüstrilerin korunması ve böylece üretim hacminin genişletilmesi, önemli derecede ölçek ekonomilerine yol açarak, uzun dönemde maliyetlerin düşmesine olanak sağlar. O nedenle bu gibi endüstrilerin arz eğrisi belirli bir üretim hacmine kadar pozitif değil, büyük bir olasılıkla negatif eğimli olacaktır. Yeni kuşlan bir endüstrinin, maliyetlerini düşürerek dünya piyasalarında rekabetçi bir duruma geçmesi ancak bu koşullar altında mümkün olur. Böyle olunca bu gibi endüstriler için bir toplumsal üretim kaybının maliyetinin ortaya çıkması söz konusu olmayacaktır.

Bunun gibi, tüketiciler de, bugün için bir refah kaybına uğramış olsalar da, gelecekte göreceli olarak düşük fiyatlardan daha kaliteli mal tüketme olanağına kavuşabilirler. Başka bir deyişle, tarifeler dolayısıyla bugünkü bir toplumsal refah kaybı pahasına ilerde daha yüksek bir toplumsal refah artışını gerçekleştirilebilir. Bu nokta özellikle az gelişmiş ülkeler için büyük önem taşır.

Bu düşüncelerle ki az gelişmiş ülkelerde gümrük tarifeleri ve öteki kısıtlayıcı araçlar iktisadi kalkınmanın bir aracı olarak yaygın kullanım alanı bulmuştur. Ancak yine de tarifelerin az gelişmiş ülkeler açısından burada değinildiği gibi olumlu sonuçlar vermesinin, korumanın kalkınma üzerinde olumlu etkiler doğurmasına bağlı olduğunu göz önünde bulundurmak gerekir. Aşağıda genç endüstriler tezi incelenirken yeniden bu koşullar üzerinde durulacaktır.

Böylece mikro düzeyde tarifelerin dört ana etkisini gözden geçirmiş bulunuyoruz. İkinci grup etkiler ise makro düzeydeki etkilerdir.

C. GENEL EKONOMİK ETKİLER (GENEL DENGE YAKLAŞIMI)

Gümrük tarifelerinin tümünün ekonomi üzerinde doğuracağı etkiler önceki bölümlerde koruyuculuk lehindeki görüşler belirtilirken açıklanmıştı. O bakımdan konu burada tekrar ayrıntılı olarak ele alınmayacak, yalnızca bazı hatırlatmalar yapılacaktır.

Bu etkilerden birisi dış ödemeler bilançosu üzerinde görülür. Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtladığı ölçüde, ülkenin döviz giderlerinden tasarruf sağlar, yani dış ödemeler açığını kapayıcı etki yapar. Ancak, ticaret ortağı durumundaki ülkelerin buna karşı misillemede bulunmaları, ilk tarife koyan ülkenin sağlayacağı yararları engeller.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 139

Gümrük tarifeleri topları talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırarak, korunan endüstriden başlamak üzere topları hasılayı, dolayısıyla milli geliri artırır. Milli gelirdeki artış aynı zamanda genel çalışma düzeyinin yükselmesi yani işsizlik oranının azalması sonucunu doğurur. Ancak milli gelir ve çalışma düzeyinin artması için de karşı tarafın misillemede bulunmaması gerekir.

Diğer bir etki ise, gümrük tarifelerinin, ticaret hadlerini tarife koyan ülke lehine değiştirmesidir. Ancak aşağıda göreceğimiz gibi, bunun için karşı ülkelerin misilleme yapmaması yanında tarife koyanın büyük bir ülke olması da gerekir. Ayrıca gerek ihracatçı, gerekse ithalatçı ülkedeki arz ve talep esnekliklerinin değerleri de yeterli bir büyüklükte olmalıdır.

Önceki bölümlerde açıklanan Stolper-Samuelson teoreminden hatırlanacağı gibi, serbest ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün milli gelir payını yükseltirken, gümrük tarifeleri veya koruyuculuk genel olarak milli geliri kıt faktör lehine değiştirir.

Bazı ülkelerde dış ticaret politikası ile güdülen amaçlardan birisi de yoksul kesimlere gelir aktarımında bulunmak amacıyla zengin sınıfların vergilendirilmesidir. Bunu sağlamak için, örneğin lüks malların ithalinden yüksek gümrük tarifesi almak ve zorunlu tüketim mallarının ihracını vergilendirmek gibi bir yola gidilir. Bu düşünceye göre, lüks malların ithaline yüksek tarife uygulamakla zengin sınıflar hazineye daha fazla vergi ödemiş olurlar. Bunun gibi, ihracat üzerindeki vergiler de bu malların yurt dışına çıkışını engeller, dolayısıyla iç fiyatlarının düşmesine neden olur.

Ancak bu yönde uygulanacak bir ticaret politikası, sakıncalarını da birlikte getirir. Lüks mallara uygulanan yüksek tarifeler, bunların yurtiçi fiyatlarını yükseltip kaynakların bu alanlara yönelmesine, dolayısıyla söz konusu malların üretiminin artmasına neden olur. Diğer yandan, zorunlu tüketim mallarının fiyatları düşer ve o nedenle bu malların üretimi de caydırılmış olur. Bu ise kuşkusuz hükümetin öngörmüş olduğu amaca ters düşen bir gelişmedir.

Bütün vergilerde bir gelir transferi söz konusu olur. Vergiyi ödeyenlerin gelirlerinde bir düşme, hükümetin sağladığı karşılıksız hizmetlerden yararlananlar- j JU^vskaf diui> ^b' c 'Vj a 'J.-¹ iUuirantbaif, w 'gar.'ikj.p cifeim-, 'Jv/: ^isiin i

yeniden dağılımını sağlama aracı olarak kullanmak istemelerinde bazı özel nedenler söz konusudur. Bunların başlıcası, bu politikadan zarara uğrayanların açıkça bunun farkında olmamalarıdır. Örneğin, konulan bir tarife yurt içinde fiyatları yükseltir. Ama tarifeler, örneğin KDV gibi satış sırasında ödenen vergi biçiminde olmadıkları için, satın alınan malın fiyatının bir parçasını oluşturdukları açıklıkla görülemez. Dolayısıyla hükümetler bu kanaldan kamuoyunun tepkisiyle karşılaşmadan bazı baskı gruplarına maddi destek sağlayabilirler.

Bununla birlikte, uygulamada gelir dağılımını etkilemenin daha etkin yöntemleri vardır. Örneğin gelir vergisinin bu amaçla kullanılması, toplum açısından daha az sakıncalıdır. Bu durumda toplum, söz gelişi gümrük vergilerinin üre-

140 UL USLARARASI İKTİSA T

tim ve tüketim maliyetlerinden kaçınmış olur. Ayrıca lüks malların neleri kapsayacağı gibi keyfî tanımlama sorunlarıyla da karşılaşılmaz.

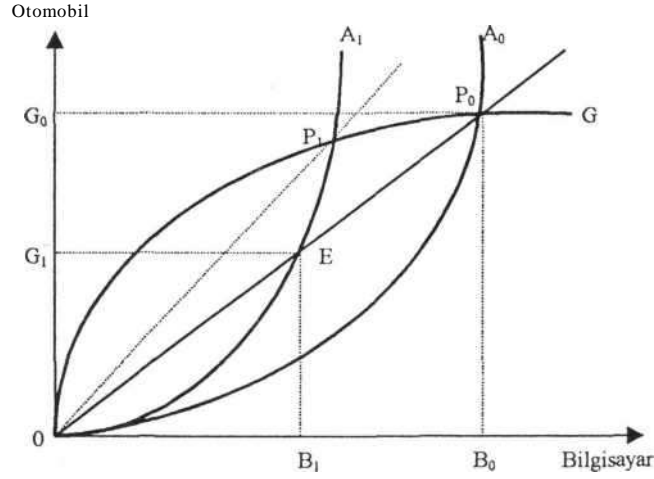
IV. TİCARET HADLERİ VE OPTİMUM GÜMRÜK TARİFESİ

Önceki açıklamalarda tarife koyanın ufak bir ülke olduğu, dolayısıyla ele alınan ülke açısından uluslararası fiyatların veri olduğu varsayılmıştır.

Oysa tarife koyanın büyük bir ülke olduğu kabul edilirse, bu ülkenin dış ticaret politikası uluslararası piyasa dengesini bozucu, dolayısıyla ticaret hadlerini etkileyici sonuçlar doğuracaktır. Bu gibi ülkelerde tarife artışları genel olarak ticaret hadlerinin ülke lehine değişmesine yol açar.

a. Ticaret Hadleri Etkisi

Gümrük tarifelerinin ticaret hadleri etkisini göstermek için yeniden, önceki bölümlerde incelemiş olduğumuz teklif eğrilerini kullanacağız. Ülkeler ABD ile Almanya, mallar da bilgisayar ve otomobil olsun. Bilgisayar ABD'nin, otomobil de Almanya'nın ihraç mallarıdır. Serbest ticaret dengesi iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği P_0 noktasında gerçekleşir. Buna göre Grafik 6-3'ten görüldüğü gibi, ABD Almanya'ya OB_0 miktar bilgisayar ihraç edip karşılığında bu ülkeden OG_0 miktar otomobil ithal eder. P_0 noktasından geçen OP_0 doğrusunun eğimi (OG_0/OB_0), bilgisayarın otomobil cinsinden fiyatını belirtecektir ki, bu ABD'nin dış ticaret hadlerini gösterir.



Grafik 6-3: Gümrük tarifeleri ve ticaret hadleri

Şimdi, ABD'nin otomobil üzerine bir tarife koymuş olduğunu varsayalım, acaba teklif eğrisi bundan nasıl etkilenecektir? Gümrük tarifesi ticaret hacmini daraltır ve bu ülkenin teklif eğrisini OA_1 biçiminde sola kaydırır. Yeni denge noktası P_1 olmuş ve ticaret hadleri OP_1 biçiminde Amerika'nın lehine değişmiştir.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 141

Görüleceği gibi ABD, gümrük tarifesi koyarak dünya piyasalarındaki mo- nopolcü- monopsoncu durumundan yararlanmış ve ticaret hadlerini yükseltmiştir. Bu ülke bilgisayar piyasasında monopolcü, otomobil piyasasında ise monopsoncu güce sahiptir. Tarife konulması ile ticaret hadi erindeki yükselmenin mekanizması ise şöyledir: Tarifeden sonra bu ülkenin ilk ticaret hadlerinden yapmak istediği ticaret hacmi OP_0 dan OE ye düşmektedir. Diğer bir deyişle, ABD'nin bilgisayar ihracat arzı B_0B , kadar, otomobil ithalatı talebi de $G_nG!$ kadar azalmaktadır. Böylece dünya piyasalarında ortaya çıkan bilgisayar kıtlığı ve otomobil bolluğu, grafikte OP, in OP_0 a göre daha dik olmasından da anlaşılacağı gibi, bilgisayarın göreceli fiyatını yükseltmektedir.

Büyük ülkenin yukarıda açıklanan monopolcü-monopsoncu gücüne karşılık, küçük ülkeler tam rekabete daha yakın koşullar altında faaliyet gösterirler. Yani fiyatları etkileyemezler. Bunu yukarıdaki grafik üzerinde de açıklayabiliriz. Örneğin eğer ABD küçük bir ülke olsaydı, ilk durumda OA_0 bu ülkenin teklif eğrisini temsil ederken, OP_0 ticaret hadleri doğrusu aynı zamanda karşı ülkenin teklif eğrisi durumunda olacaktı. Böylece gümrük tarifesi sonucu ABD'nin teklif eğrisi OA, şeklinde sola doğru kayarken dış ticaret hacmi OP_0 dan OE ye inecek, fakat dış ticaret hadleri değişmeyecekti. Yabancı teklif eğrisi buradaki gibi doğrusal olduğu sürece ticaret hadleri sabit kalır.

b. Optimum Gümrük Tarifesi

Burada söz konusu olan, büyük bir ülkenin “optimum” diye nitelendirilen bir tarife koyarak serbest ticarete göre refah düzeyini nasıl en yüksek düzeye çıkartabileceğidir. Ama tarife koyanın refah artışları, diğerlerindeki refah düşüşü pahasına gerçekleştiği için yüksek bir olasılıkla onlar da aynı yola başvurur, yani misilleme yaparlar. Bu ise tümünün kaybetmesi ile sonuçlanır.

Büyük bir ülkenin gümrük tarifesi koyması ülke refahı açısından birbirine ters iki etki doğurur: Ticaret hadlerinde iyileşme ve ticaret hacminde daralma. Bunlardan birincisi refahı olumlu, İkincisi ise olumsuz etkiler. O halde optimum tarife, ticaret hacmindeki daralmanın olumsuz etkilerine karşılık, ticaret hadlerin- deki iyileşmeden doğan net refah artışlarını maksimum yapan bir gümrük tarifesi oranıdır.

Büyük ülke, serbest ticaret durumundan hareketle, tarife oranlarını artırmayı sürdürdükçe optimum tarife oranı ile ülke refahı maksimum bir düzeye yükselir, bu oran geçildikten sonra ise refah azalmaya başlar. Tarife oranları aşırı düzeylere yükseltildiğinde, ticaret hacmi sıfıra düşer (yasaklayıcı tarife), yani ülke tam bir otarşi durumuna ulaşır. Bu noktada dış ticaret kazançları da kuşkusuz sıfıra eşit olur.

Bununla birlikte, günümüzde büyük ya da sanayileşmiş bir ülkenin optimum gümrük tarifesi düşüncesiyle hareket edip tarifelerini yükseltmesi olanağı çok düşüktür. Çünkü bu olay, GATT ilkeleriyle bağdaşmayacağı gibi, böyle bir tutum diğer ülkelerde misillemeye yol açar. Büyük ülke optimal tarife koyarken, karşı

ülkelerin pasif kalmalarını beklemek gerçek dışıdır. Kendi refah düzeylerini korumak için onlar da bu aracı kullanabilirler.

Böyle olunca sorun tarifelerin karşılıklı olarak yükseltilmesine dönüşür ki bu bir “gümrük savaşı” demektir. Sonunda hiçbir ülke amacına ulaşamayacak, fakat daralan dünya ticareti dolayısıyla tümü birden zarara uğrayacaktır. 1930' larda dünya ekonomisinde bunun açık bir örneği yaşanmıştı. Bugünkü anlayış ise tersine, ekonomik ve mali bütünleşmeyi sağlamak üzere, dünya ticaretini serbestleştirmek yönündedir.

V. GÜMRÜK VERGİLERİNİN YANSIMASI SORUNU

İthalatçı, ithal ettiği malın sınırdan geçişi sırasında gümrük vergisini öder, sonra da bu vergiyi kısmen veya tamamen malın fiyatına ekleyerek içerdeki nihai tüketicilere yansıtır. Yani gümrük vergisinin yükünü ithalatçı ülkedeki tüketiciler taşırlar. Genellikle doğru olan bu görüş bazı durumlarda geçerli değildir. Bazan ithalatçının gümrük vergisi koyması, ihracatçıyı fiyatları kırmaya zorlayarak vergi yükünün yabancılar tarafından taşınmasına yol açabilir.

Türkiye ile Almanya arasında fındık ticaretini ele alarak bunu bir örnek yardımıyla açıklayalım: Almanya'nın fındık ithalatı üzerine tarife koyması, bu ülkede fındık tüketimini azaltır. Fındığın dış talebindeki düşme ise Türkiye'yi dolaysız biçimde etkiler. Eğer Türkiye, elindeki malı satacak başka piyasalar bulabiliyor- sa, Almanya'nın ithalatını kısması önemli bir sorun doğurmaz. Fakat eğer, gerçekte olduğu gibi, söz konusu ülke önemli bir alıcı durumunda ise Türkiye güç durumda kalacak ve yüksek bir olasılıkla ihracat fiyatlarını kırmak yoluna gidecektir. Çünkü ancak bu taktirde kaybettiği piyasa payını yeniden elde edebilir. Böylece gümrük vergisi, ticaret hadlerini Almanya'nın lehine, Türkiye'nin aleyhine değiştirmiş olacaktır.

Vergi yükünün dağılışı bakımından durum şöyledir: Türkiye, ihracat fiyatını gümrük vergisi oranında indirirse, Almanya'nın ithalat fiyatlarında (gümrük vergili) hiçbir değişme olmayacak, yani gümrük vergisinin yükünü tümüyle Türkiye üstlenmiş olacaktır. Tersine, dış satım fiyatları bundan daha düşük oranlarda indirilirse, Türkiye vergi yükünün daha ufak bir payını yüklenmiş olur.

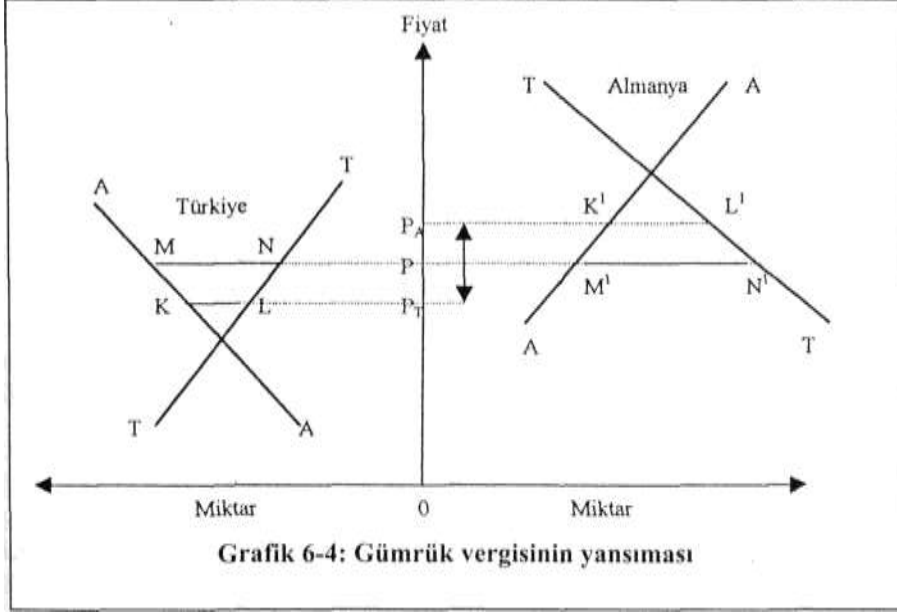
Gümrük vergilerinin yansımaları iki ülkeli bir modelde Grafik 6-4 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğin sağ yanında fındığın Almanya'da, sol yanında ise Türkiye'deki arz ve talep eğrileri çizilmiştir. Gümrük tarifesi konulmadan önce, iki ülkede fındık fiyatları aynı düzeyde olup (taşıma giderleri sıfır) OP ye eşittir. OP fiyatından Türkiye' deki MN arz fazlası Almanya'daki M'N' talep fazlasına eşitlenmektedir.

Almanya, fındık ithalatına kilogram başına $P_A P_T$ tutarında bir vergi koyunca, fiyatlar bu ülkede P_A ya yükselecek, Türkiye'de ise P_T ye düşecektir. Böylece gümrük vergisinin PP_A kısmını Almanya, PP_T kısmını da Türkiye ödemiş olur.

Önemli olan sorun, vergi yükünün iki ülke arasında ne oranda paylaşılacağıdır. Burada vergi yükünün dağılımını etkileyen faktörleri belirtmekle yetineceğiz,

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 143

matematik analize girmeyeceğiz (konunun matematik incelenmesi için bölümün sonundaki okuma listesine başvurulabilir).



Vergi yükünün ihracatçı ülke tarafından paylaşılmasında temel koşul, alıcının büyük bir ülke olmasıdır. Bir malın başlıca tüketicisi olan ülkeler dünya ticaretindeki büyüklüklerinden ötürü, bir anlamda “monopson gücü”ne sahiptirler. Bunların talebindeki bir değişme dünya fiyatlarını önemli şekilde etkiler. Örneğin, ABD'nin kahveye vergi koyması Brezilya'yı, Almanya'nın fındık üzerine vergi koyması ise Türkiye'yi mallarını daha düşük fiyattan önmeye zorlayabilir. Oysa ufak ülkelerin dünya fiyatları üzerinde bu derece önemli bir ağırlığı olamaz.

Alıcı ülkenin monopsoncu gücü veri kabul edilince, gümrük yükünün paylaşılması konusu ilgili ülkelerdeki arz ve talep esnekliklerine bağlı bir sorun durumuna gelir. İhracatçı ülkenin arz ve talep esneklikleri ne derece düşükse bu ülke, verginin o kadar büyük bir payını üstlenir. Bunun dayandığı ekonomik düşünce oldukça açıktır: Eğer sattığı malın arz esnekliği düşükse, ihracatçı ülke, dış talepteki bir azalma karşısında bu malın üretimini kısmayı kolayca başaramaz. Düşük talep esnekliği durumunda da, fiyatı ucuzlayan ihraç malının yurtiçi talebi arttı- nlamadığından mal stokları büyüyecektir. Böylece hem arz, hem de talep yanından gelen etkilerle ihraç malının arzı büyür. Bu da özellikle dövize şiddetle ihtiyacı olan bir ülkede fiyatların kırılması yolunda önemli baskılar doğurur.

İthalatçı ülkenin büyüklüğünden kaynaklanan etkilerin yanında, bu ülkede arz ve talep esnekliklerinin yüksek olması da ithalat talebinin önemli derecede azalmasına neden olur. Yüksek arz esnekliği dolayısıyla, bir yandan yerli üretim hızla artarken, öte yandan yüksek talep esnekliği sonucu tüketim daralır. Böylece

144 ULUSLARARASI İKTİSAT

gümrük vergisinin ithalatı kısıcı etkileri şiddetlenmiş olur. Bu da arzını kısımayan ihracatçıyı, fiyatları indirmek yolunda daha güç bir durumda bırakır.

Bu kuralın uluslararası ticarete pek çok örneklerine rastlanabilir. Az gelişmiş ülkeler, tarımsal nitelikte olan ihraç mallarını çoğunlukla monopsoncu durumundaki gelişmiş ülkelere satmaktadırlar. Bu malların dünya talebinde bir düşme, onların dış alım kapasitelerini daraltarak kalkınma hızlarını önemli ölçüde yavaşlatabilir. Oysa az gelişmiş ülkeler ithal ettikleri sanayi mallarında önemli birer alıcı değildirlir. Dolayısıyla fiyatları tek başına etkileyemezler. Fakat bu ülkelerin kendi aralarında birleşmeleri, onları sanayi malları ithalatında daha önemli bir alıcı durumuna getirerek, pazarlık güçlerini yükseltebilir ve böylece de dünya ticaretinden daha adil bir pay almalarına yardımcı olabilir.

Yukarıda açıklananlarla ilgili aşırı bir durum olarak, tarifeler ithal malını, tarife koyan ülkenin iç piyasasında (ve tüm dünyada) eskisinden daha ucuz bir duruma getirebilir. Buna “Metzler paradoksu” denildiğine önceki bölümlerde değinilmişti.

VI. ETKEN DIŞ KORUMA

Bir mal üzerine belli oranda bir gümrük tarifesi konulmakla, yurtiçinde o malı üreten endüstrilere bununla aynı oranda bir koruma sağlanmış olmaz.

Gümrük tarifeleri yalnızca nihai mallardan alınmaz. Genellikle ithal edilen nihai malların yurtiçindeki benzerlerinin (ithalata rakip mallar) üretiminde kullanılan girdiler, yani ara malları ve ham maddeler de gümrük tarifesine tabidirler. Söz gelişi, içerdeki otomobil endüstrisini korumak için ithal otomobiller üzerine tarife konulmuşken, aynı zamanda yerli otomobil üretiminde kullanılan, motor, şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların ithalinden de belirli oranlarda vergi alınır.

Dolayısıyla yerli otomobil endüstrisine sağlanan gerçek (effective: etken) korumanın ölçüsü olarak yalnızca nihai mallar üzerindeki tarife oranını ele almak doğru değildir. Bunun için, hem nihai mal hem de onun üretiminde kullanılan girdilerin tarife oranlarını göz önünde bulundurmak gerekir. Bu iki tür tarife uygulamasına dayanarak hesaplanan gerçek koruma oranlarına “etken koruma” oranı (effective rate of protection) adı verilmektedir. Oysa yalnız nihai mal üzerindeki oranlara “nominal tarife oram” (nominal tariff rates) denmektedir. 1960’larda ortaya atılan etken koruma teorisi, iktisatçıların bunu geliştirmiş olmaktan dolayı oldukça gurur duydukları bir konudur!

Etken koruma, nihai mal ve girdiler üzerindeki gümrük tarifeleri sonucunda, malın yurtiçi katma değerinin ne oranda korunduğunu ifade eder. Başka bir deyişle, tarifelerin yurtiçi katma değeri, uluslararası fiyatlarla hesaplanan (serbest ticaret koşulları altındaki) katma değere göre ne oranda yükselttiğini gösterir. Bilindiği üzere, katma değer (value added) her aşamada malın fiyatından, onun üretiminde kullanılan girdilerin değerinin çıkartılması ile bulunan farktır. Bu fark, onun üretimine katılan faktörlerin gelirleri (ücret, faiz, rant ve kâr) toplamından oluşur.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 145

Etken koruma oram konusunu somut bir örnek üzerinde açıklayalım. Bunun için söz gelişi otomobil lâstiği endüstrisini ele alalım. Öyle varsayalım ki bu bir ithalata rakip endüstridir. Yani içeride üretilen otomobil lâstiği dışarıdan yapılan ithalatla rekabetçi bir durumdadır. Ayrıca, açıklamalarda kolaylık olsun diye lâstik üretiminde tek bir ithal malı girdi kullanıldığını, bunun da kauçuk olduğunu varsayalım. İlk dununda gerek lâstik, gerek kauçuk gümrüksüz olarak ithal edilmektedir. Dolayısıyla ülkedeki fiyatlar uluslararası fiyatlara eşittir. Bu koşullar altında, lâstiğin birim fiyatı 5 milyon TL olsun, bunun yansı ya da 2.5 milyon TL'si ithal edilen kauçuğa ödensin. Demek oluyor ki bir birim lâstik üretmekle yaratılan katma değer 2.5 milyon TL'dir ($5 - 2.5 = 2.5$ milyon). Hiçbir tarifenin bulunmadığı bu durumda yaratılan yurtiçi katma değer, uluslararası katma değerle özdeşdir.

Şimdi, hükümetin otomobil lastiği ithalatından yüzde 50 oranında gümrük tarifesini almaya başladığını, kauçuğun ise eskisi gibi gümrüksüz ithal edildiğini varsayalım. Nihai mal üzerindeki bu vergi, nominal tarifedir. Bu durumda Türkiye'de yabancı lâstik fiyatları 7.5 milyon TL'ye çıkar, yerli üretilen lâstiğin fiyatı da aynı düzeye yükselir. Lastik üretiminde kullanılan yabancı girdiye yapılan ödeme değişmediğine göre (kauçuk ithali halen gümrüksüz), birim lastik başına yaratılan yurtiçi katma değer 5 milyon TL'ye yükselmiş olur ($7.5 - 2.5 = 5$ milyon). Ama uluslararası fiyatlar açısından yaratılan katma değer yine eskisi gibi 2.5 milyon TL'ye eşittir.

Demek ki, lâstik üzerine uygulanan yüzde 50 oranındaki bir tarife, yurtiçi katma değeri, (dış katma değere oranla) yüzde 100 oranında yükseltmiş oluyor. Bir başka deyişle, yüzde 50 oranındaki bir nominal tarifenin yurtiçi lâstik endüstrisine sağladığı etken koruma yüzde 100'dür.

İkinci durumda, lâstiğe uygulanan yüzde 50 oranındaki tarife yanında, hükümetin kauçuk ithaline de yüzde 20 oranında bir tarife koyduğunu varsayalım. Bu durumda, yabancı girdiye yapılan ödeme 3 milyon TL'ye çıkar, yurtiçi katma değer ise 4.5 milyon TL'ye düşer ($7.5 - 3 = 4.5$ milyon). Uluslararası fiyatlarla (serbest ticaret koşulları altındaki) lâstik üretimindeki katma değer 2.5 milyon TL olduğu hatırlanacak olursa, demek ki bu durumda etken koruma oranı yüzde 80'e düşmektedir. Bir başka deyişle, girdiler üzerine konulan gümrük tarifeleri etken koruma oranının düşmesine neden oluyor.

Görüüleceği gibi, etken koruma oranı yurtiçi üretime sağlanan korumanın ölçüsünü yansıtır. Bu ise tarife yapısı (nihai mallar ve ithal girdilerin her biri üzerindeki tarifeler) dolayısıyla, yurtiçi katma değerde ortaya çıkan artış yüzdesine eşittir. Yukarıdaki tanımlamaya göre tek bir girdi (i) kullanılması durumunda, ilgili mala (j) sağlanan etken koruma oranı (Z_j) şu formülle gösterilebilir:

$$Z_j = \frac{T_j - a_{ij} \cdot T_i}{1 - a_{ij}}$$

T_j : j nihai malı üzerindeki tarife oram

T_i : i ithal girdisi üzerindeki tarife oram
üif Tarife yokluğunda ithal girdinin nihai mal fiyatına oram

146 ULUSLARARASI İKTİSAT

Daha önce sözlü olarak açıkladığımız ilişkiler yukarıdaki formül üzerinde açıklıkla görülmektedir. Buna göre Z, oranı, T, ile doğru ve T, ile ters orantılıdır. Yani, etken koruma, nihai mal üzerindeki tarife oranı ile doğru, fakat girdiler üzerindeki tarife oranı ile ters orantılı bir ilişki içindedir.

Ayrıca, etken koruma oranı ithal girdilerin nihai malın serbest piyasa değeri içindeki payından (a_j) da etkilenmektedir. Ancak bu etkinin yönü belirsizdir.

Dikkat etmek gerekir ki, kullanılan girdilerin fiilen ithal edilmeleri ile yurt içinde ithalata rakip endüstrilerde üretilmeleri arasında etken koruma açısından bir fark yoktur. Çünkü ikinci durumda, aynen nihai malda olduğu gibi, ithal girdiler üzerine tarife konulması, bunların yurtdışında üretilen benzerlerinin fiyatını yükseltecektir.

Ayrıca, etken koruma üretimde tek girdi yerine, birden fazla girdi kullanılması durumunda da geçerlidir. Ancak o taktirde girdilerin toplamını dikkate almak gerekir.

Yukarıdaki açıklamalara göre, girdilerin nihai mal içindeki payı sabit kalırken, bir mal üzerindeki tarifeler ne kadar yükseltilir ve girdilere uygulanan tarifeler ne kadar azaltılırsa, söz konusu mal o derece yüksek bir etken koruma oranından yararlandırılmış olur. Bunun tersine, nihai mal üzerindeki tarife oranı sabitken, girdilerin tarife oranları ne ölçüde yükseltilirse, bu malın yurtiçi katma değeri o ölçüde düşer. Yani söz konusu malın üretimi korunmayıp gerçekte cezalandırılmış olur. Bu duruma “negatif dış koruma” adı verilir.

Bir ülkede gümrük tarifelerinin kaynak dağılımı üzerindeki etkilerini saptamak için nominal değil, etken koruma oranlarını dikkate almak gerekir.

Etken koruma, uluslararası ekonomide gümrük tarifelerine ilişkin birçok uygulamanın gerçek etkileriyle değerlendirilmesi açısından çok yararlı bir göstergedir. Bununla ilgili bazı özel durumlar aşağıda belirtilmiştir:

Gelişmiş ülkelerdeki korumacılığın yapısı etken koruma oranı ile açıklanabilir. Şöyle ki, bu ülkeler genellikle en düşük tarifeleri ham maddeler üzerine koyar, hattâ bu malları gümrüksüz olarak ithal ederler. Yarı işlenmiş mallara uygulanan tarife oranları biraz daha yüksek, tam işlenmiş mallar (özellikle emek yoğun olanlar) üzerindeki tarifeler ise göreceli olarak en yüksek düzeydedir. Böyle bir tarife yapısı, işleme aşamalarına göre tarifelerin kademeleşmesini (escalation of tariffs) yansıtır.

Tarifelerin bu şekilde kademelendirilmesi ne anlama gelir? Etken koruma oranı açısından böyle bir tarife yapısı, sanayi ürünlerinde işleme derecesi arttıkça gerçek korumanın yükseldiğini gösterir. Bu da söz konusu piyasalara sanayi ürünü ihraç etmeye çalışan az gelişmiş ülkelerin, önlerindeki engellerin görüldüğünden

Birden fazla girdi kullanılması durumunda bir birim j malı üretiminde kullanılan i girdisi a_j ile gösterilirse n saydaki girdinin toplamı $X_{a,j}$ olur ve yukarıdaki formülde a_{ij} yerine bu ifade yazılır.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 147

daha da büyük olması demektir. Diğer bir deyişle, tarife yapısındaki bu kademelendirme, az gelişmiş ülkelerin işlenmiş sanayi ürünü ihracını caydırmakta ve onları ham madde veya yarı işlenmiş ürün ihracatçısı olarak kalmaya zorlamaktadır. Kalkınmayla ilgili ileriki bölümlerde bu konuya tekrar değinilecektir.

Çoğu mallardaki gerçek korama oranları gümrük tarife listelerinde kayıtlı nominal oranlardan çok daha yüksektir. Tablo 6-2’de örnek olarak ABD, Avrupa Birliği ve Japonya için hesaplanan bazı malların nominal ve etken korama oranları gösterilmiştir. Tablodan anlaşılacağı gibi, etken korama nominal tarife oranından bazan üç veya dört kat daha yüksek olabilmektedir. Bu da açıkça ortaya koyuyor ki sanayileşmiş ülkelerdeki korumacılık gümrük tarife listelerinde gösterilen oranlardan çok daha büyük boyuttadır.

Tablo 6-2

Nominal ve Hesaplanan Etken Koruma Oranları, 1983

<i>Mal cinsi</i>	<i>ABD</i>		<i>Avrupa</i>	<i>Topluluğu</i>	<i>Japonya</i>	
	<i>Nominal</i>	<i>Etken</i>	<i>Nominal</i>	<i>• Etken</i>	<i>Nominal</i>	<i>Etken</i>
<i>Gıda, içki, tütün</i>	4.7	10.2	10.1	17.8	25.4	50.3
<i>Giyim</i>	22.7	43.3	13.4	19.3	13.8	42.2
<i>Tekstil</i>	9.2	18.0	7.2	8.8	3.3	-2.4
<i>Ayakkabı</i>	8.8	15.4	11.3-	20.1	15.7	50.0
<i>Mobilya</i>	4.1	5.2	5.6	11.3	5.1	10.3
<i>Kimya</i>	2.4	3.7	7.8	11.7	4.8	6.4
<i>Petrol ve ürünleri</i>	1.4	4.7	1.2	3.4	2.2	4.1
<i>Cam</i>	6.2	9.8	7.7	12.2	5.1	8.1
<i>Demir ve çelik</i>	3.6	6.2	4.7	11.6	2.8	4.3
<i>Demir dışı metaller</i>	0.7	0.5	2.1	8.3	1.1	1.7
<i>Metal ürünleri</i>	4.8	7.9	5.5	7.1	5.2	9.2
<i>Elektrik makineleri</i>	4.4	6.3	7.9	10.8	4.3	6.7
<i>Taşıt araçları</i>	2.5	1.9	8.0	12.3	1.5	0.1

Kaynak: A. Deardorff and R. Stem, “The effects of Tokyo Round on the Structure of Protection,” R. Baldwin and A. Krueger eds., *The Structure and Evolution of US Trade Policy*, Univ. of Chicago Press, 1984, ss.150-153.

Eğer girdiler üzerindeki tarifeler nihai mal üzerindikilerden daha yüksek oranlarda artırılırsa o taktirde, nihai malın yurtiçi üretimi gerçekte “negatif korama” ile karşı karşıya bırakılmış olur. Yani bu durumda, işlenmiş mal korunmayıp tarifeler yoluyla adeta cezalandırılmış olmaktadır. Yapılan uygulamalı çalışmalar negatif korumanın ülkeler arasında ender değil, sıkça rastlanan bir olay olduğunu ortaya koymaktadır.

İhracat endüstrileri de negatif korumaya konu olabilir. Bu ise ülkenin dünya pazarlarındaki rekabet gücünü önemli ölçüde azaltabilir. İhracat endüstrilerinin gümrük tarifesine tabi girdi kullanmaları, ihracat maliyetlerini yükselterek, ülkenin ihracat gelirleri ve ihracat endüstrileri üzerinde olumsuz etki yapar. Dolayısıyla, yerli ihracatçıların yabancı rakipler karşısında elverişsiz bir durumda kalmamaları

için, söz konusu vergiler ihracatçılara geri ödenmelidir. O nedenledir ki Türkiye'de ve birçok öteki gelişmekte olan ülkede, ihraç mallarının üretiminde kullanılan girdilerin gümrüksüz olarak ithaline izin verilmektedir.

Endüstrilerin etken koruma oranına göre sıralanması karşılaştırmalı üstünlüklerin yaklaşık bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Ülke, üretiminde göreceli açıdan ileri olduğu malları ihraç, geri olduklarını da ithal eder. Serbest ticaret koşulları altında, bu sıralamayı fiyat mekanizması belirler. Dış ticaretin sıkı bir kısıtlamaya tabi olduğu ülkelerde, serbest fiyat mekanizmasına izin verilmediği için, bu amaç için etken koruma oranlarından yararlanılabilir. Çünkü, kuramsal olarak, sanayi dallarının etken koruma oranlarına göre sıralanması, karşılaştırmalı üstünlüklere göre yapılacak bir sıralamanın tersidir. Böylece etken koruma açısından en düşük uça yer alan endüstriler en fazla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olanları, en yüksek uca düşen endüstriler de karşılaştırmalı üstünlüğü en az olanları gösterir.

VII. DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK

Serbest ticaret politikası ile onun karşıtı olarak koruyuculuğu savunanlar arasındaki tartışmalar XVIII. asra incek kadar eskidir.

Serbest ticareti savunanların görüşleri uluslararası uzmanlaşmanın yararları üzerinde toplanmıştır. Buna göre fiyat mekanizmasının serbest işleyişi optimum kaynak dağılımını sağlar, dünya üretimini maksimuma ulaştırır, bu da bütün ülkeleri yararlandırır.

Koruyuculuk ise kaynakların etkin dağılımını bozar. Çünkü rekabet fikrini baltalar, üretimde ayrıcalıklar sağlayarak işadamların yenilikler peşinde koşmalarını engeller, onları tembelliğe ve durgunluğa sürükler. Korunacak sanayi dallarının seçimi de ekonomik nedenlere dayanmaz, özel çıkar grupları, siyasal ağırlıklarını kullanarak hükümet kararları üzerinde etkili olurlar. Ayrıca, bir sanayinin korunması ötekilerin aleyhine olur ve onların da koruma istemelerine yol açar. Örneğin iplik sanayiini koruyunca, dokuma sanayiinde maliyetler yükselir ve yabancı üreticilerle rekabet edemeyince, onlar da tarifelerin artırılmasını isterler. Yani, “koruma korumayı getirir”.

Koruyuculuk daima monopolü besler. Koruma duvarları altında bazı büyük firmalar, küçük işletmeleri endüstriden kovarak veya kendilerine katarak kolayca tekelleri duruma gelebilirler. Birkaç büyük firmanın, aralarında anlaşıp iç piyasaya diledikleri fiyat ve satış koşullarını benimsetmeleri de güç değildir.

Serbest ticaret, piyasa mekanizmasının işleyişine dayandığı için bürokrasiyi ortadan kaldırmaz. Oysa koruyucu önlemlerin uygulanması çok karmaşık bir bürokratik mekanizmayı gerektirebilir. Bu da kaynak israfına yol açar, rüşvet ve suistimallerin ortaya çıkmasına neden olabilir.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 149

A. DIŞ TİCARETTE KORUYUCULUĞUN NEDENLERİ

Dış ticarete koruyuculuğu savunanlar çok çeşitli faktörler üzerinde dururlar. Bunların bir bölümü, ulusal güvenlik, iktisadi kalkınma, stratejik ticaret politikası ve dampeding önlenmesi gibi haklı görülebilecek nedenlere dayanır. Diğer bir grup görüşler ise ancak belirli koşullar altında geçerlidir: Ulusal çalışma düzeyinin yükselmesi, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve dış pazarlık gücünün artırılması gibi.

Bazıları ise ulusal çıkarlarla ilgili olmaktan çok belirli meslek gruplarının özel çıkarlarını yansıtır. Koruyucu politikalar, korunan endüstrilerde çalışanları dolaysız biçimde yararlandırır. Bu bakımdan üretici gruplar, mevcut gümrüklerin kaldırılmasına şiddetle karşı çıkar veya gönüllü ihracat kotaları ve diğer kısıtlamalarla bağlı oldukları endüstrilere karşı korumanın artırılmasını savunurlar.

1. Ulusal Güvenlik

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmak gerekir. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek vardır. Ulusal savunma ile ilgili araç ve gereçlerin sağlanmasında dışarıya bağımlı olmanın sakıncaları konusunda her ülkenin siyasal tarihinden pek çok örnekler verilebilir.

Aslında Adam Smith bile “savunma zenginlikten daha önemlidir” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculuğu kabul eder. Bununla birlikte, yukarıda da belirtildiği gibi, ulusal güvenlik bakımından hiçbir ülke tam anlamıyla kendi kendine yeterli sayılamaz. Büyük ülkeler de savaş sanayii için gerekli bazı hammaddelerden yoksundurlar. Bu mallarda kendi kendine yeterli olmak, ancak savaştan önce yapılan stoklamalarla sınırlıdır. Kısacası savaşta dayanma gücünü artıran ve askeri-siyasal nedenlerle kurulmasına karar verilen endüstrilerin dış rekabetten korunmasında zorunluluk vardır.

2. Genç Endüstri Tezi

İktisadi kalkınma amacıyla devletin dış ticarete müdahalesini gerektiren önemli nedenlerden birisi “genç endüstri tezi” (infant industry argument) dir.

Bu görüşe göre, ilerde gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstriler optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar gümrük tarifeleriyle dış rekabete karşı korunmalıdırlar. Tarihsel veya doğal nedenlerle başka ülkelerde daha erken kurulmuş bulunan bir sanayi dalı, o alanda yeni kurulacak olanlara göre bir üstünlük kazanır. Bu, onun elde etmiş olduğu deneyim, teknik bilgi ve ölçek ekonomileri gibi gelişmelerin bir sonucu olabilir.

Dolayısıyla doğal kaynaklar, işgücü ve piyasa gibi özellikler yönünden kurulması ülke koşullarına en uygun olsa bile, deneyimsiz genç endüstrilerin olgunluk çağına gelinceye kadar dış rekabetten korunmaları gerekir. Bu yapılmazsa, yabancı firmaların rekabeti, daha çocukluk çağında gelişme fırsatı bulamadan onları boğacaktır.

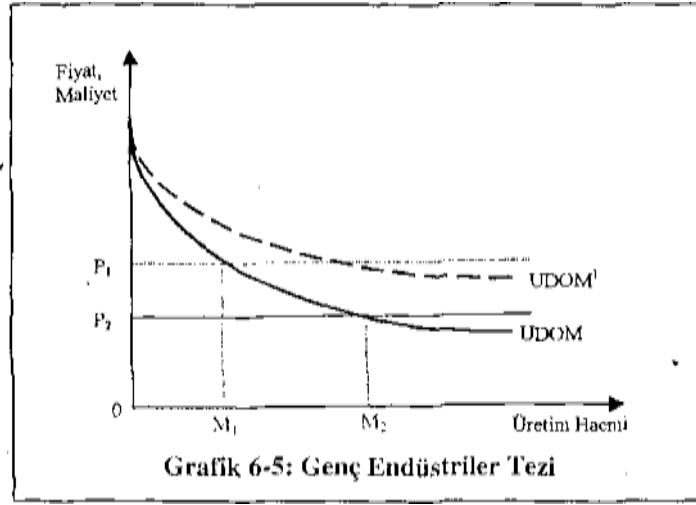
150 ULUSLARARASI İKTİSAT

Uluslararası rekabet konusunda, genç endüstrileri henüz işin başındayken yıkmak için yapılan girişimlerin örnekleri pek çoktur. Bir ülkeye işlenmiş ürün satan yabancı şirketler, kendilerine iyi bir pazar olduğu sürece söz konusu ülkede bu malların üretilmesini çıkarlarına uygun bulmayabilirler. O nedenle pazar ülkedeki genç endüstriyi daha baştan baltalamak istemeleri olağandır.

Genç endüstriler tezinde dikkati çeken bir nokta, koruyuculuğun sürekli değil, geçici olduğudur. Koruma, endüstriye çocukluk çağını atlattırmaya kadar zaman kazandırmaya yarar. Maliyetlerin düşmesi içsel ve dışsal ölçek ekonomileriyle açıklanır. Koruyuculuğun sağladığı şemsiye altında üretim hacmi genişledikçe, işçiler işi yaparak öğrenirler, daha gelişmiş teknikleri kullanmak olanağı doğar ve yönetim bilgisi ilerler. Bunlar içsel ölçek ekonomileridir.

Bunlardan ayrı olarak, endüstrideki firma sayısı arttıkça, teknik bilgi alışverişi hızlanır, kalifiye işçi sağlanması kolaylaşır ve ulaştırma, haberleşme, bankacılık vb. gibi alt yapı tesisleri tamamlanır. Firma dışından sağlanan bu gibi yararlarla da dışsal ölçek ekonomileri dendiğini biliyoruz.

Kısaca, bu tezde yeni kurulan endüstrilerin, optimum üretim hacmine ulaştıklarında sağlanacak içsel ve dışsal ekonomiler nedeniyle yabancı üreticilerle rekabet edebilecek düzeye gelecekları savunulmaktadır.



Genç endüstriler tezi Grafik 6-5'deki gibi bir grafik üzerinde gösterilebilir. Endüstride üretime ufak bir ölçekle başlanır ve giderek kapasite artırılır. Buna göre, ilk aşamada üretim hacminin OM_1 olduğunu kabul edelim. Uzun-dönem ortalama maliyet eğrisi ise $UDOM_1$ dir; P_1 ilk üretim maliyetini, P_2 de dış rakiplerin satış fiyatlarını ifade eder. O bakımdan serbest ticaret koşulları altında bu endüstrinin yabancı üreticilerle rekabet etme olanağı yoktur. Endüstriyi korumak için P_1, P_2 tutarında bir gümrük vergisi koymak gerekir. Üretim hacmi ancak OM_2 'yi aştıktan sonra, yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçebileceklerdir. Do

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 151

layısıyla bu aşamaya kadar gümrük tarifelerinin giderek azaltılması ve o noktada kaldırılması gerekir.

Genç endüstriler tezi asıl olarak sanayileşmeye yeni başlayan ülkelerle ilgilidir. Ama ülkede ölçek ekonomileri sağlanabilecek her endüstriye de uygulanabilir.

Ana sanayileşme stratejileri açısından bakılırsa genç endüstriler tezi “dinamik karşılaştırmalı üstünlükler”e dayanmakta ve ihracata yönelik kalkınma modellerine uygun bulunmaktadır. Bu sanayileşme stratejisine göre her endüstrinin değil, yalnızca gelişme potansiyeline sahip olanların seçilip korunması gerekir. O bakımdan tez, tüm endüstrilerin korunmasını öngören ithalat ikamesi stratejisinden farklı bir anlayışa dayanır.

Genç endüstriler tezi bir hayli eski olup XVIII. asır sonlan ve XIX. asır başlarına kadar inmektedir. Bu görüşün savunuculuğunu Almanya’da Friedrich List ve ABD’de, zamanın Maliye Bakanı Alexander Hamilton yapmıştır. O dönemlerde dünyanın en ilS sanayileşmiş ülkesi İngiltere idi, diğerleri ise henüz sanayileşme çabası içinde bulunuyorlardı. Her iki yazar da kendi ülkelerinde yeni gelişmekte olan endüstrilerin, ileri düzeyde gelişmiş İngiliz sanayii ile rekabete karşı korunmaları gerektiğini savunmuşlardır. Benzer durum, hiç kuşkusuz günümüzün az gelişmiş ülkeleri için de söz konusudur.

Genç endüstriler tezinin dayandığı mantık oldukça güçlüdür. Her ülkede, belirli bir koruyuculuktan sonra rekabetçi duruma gelen birçok endüstriye rastlanabilir. Ancak, bu uygulamaların ekonomiye önemli maliyetler yükleyebileceği de gözden uzak tutulmamalıdır. Bu olumsuz etkiler daha çok uygulamadaki aksaklıklardan kaynaklanırlar.

Bir kere, gelecekte verim artışı sağlanabilmesi için endüstrilerin seçiminde doğru kararlar vermek gerekir. Hangi endüstrilerin ölçek ekonomisi yaratacağı ve maliyetlerdeki uzun dönemli değişme seyri doğru tahmin edilebilmelidir. Oysa söz konusu tahminlerde hata yapma olasılığı oldukça yüksektir. Uygulamaya bakıldığında, korunacak endüstrilerin “yanlış” seçilmesi dolayısıyla, uzun süreler desteklenmesine karşın maliyetlerini dünya fiyatları düzeyine indiremeyen endüstrilere pek sık rastlanır. Grafik açısından bu, ortalama maliyet eğrisinin, uzun dönemde UDM¹ biçiminde dış dünya arz doğrusunun üzerinde uzanması demektir. Bu tür endüstrilerdeki kaynakların er veya geç başka alanlara aktarılmasında yarar vardır. Çünkü koruma sürekli olamaz.

Diğer bir olasılık da şudur: İlk tahminler doğru yapılmıştır, endüstri ölçek ekonomisi sağlayabilecek ve ortalama maliyetlerini dünya fiyatlarının altına indirebilecek bir potansiyele sahiptir. Fakat girişimciler, korumaya bağlı olarak elde ettikleri yüksek kârlar dolayısıyla, maliyetleri düşürmek için gerekli çabayı göstermezler. Ya da maliyetler düşürülmüş olmakla birlikte, girişimcilerin maliyet düşüşünü fiyatlara yansıtmayıp yüksek kârlar şeklinde kendilerine alkoymaları sonucu, iç fiyatlar dünya fiyatları düzeyine indirilemez. Bu durumda doğaldır ki ülkenin dış piyasalara açılması gerçekleşemez.

Burada dışa açılmamanın nedeni, ülkenin o alanlarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmamasıyla değil, endüstrideki gelişmenin yararlarının tüm ekonomiye yayılmasına fırsat verilmemesiyle ilgilidir.

Ayrıca koruma altına alınan endüstrilerin temsilcileri bunu bir hak olarak görme eğilimindedir. Dolayısıyla bu kesimde çalışanlar sendikaları kanalıyla politik güçlerini kullanarak, tarifelerin kaldırılması yolundaki çabaları engellemeye çalışabilirler.

Korunan endüstrilerde maliyetlerin düşürülmemesi veya malların sürekli olarak dünya fiyatlarının üzerinde satılması, bunların yurtiçi tüketicilerinin refah kaybına uğraması demektir. Diğer yandan, üretimde optimum etkinlik sağlanamadığı için de ülkenin kıt kaynakları israf edilmiş olur. Belirtmek gerekir ki bir endüstrinin korunması, onun mallarını ara mal olarak kullanan öteki endüstrilerde de maliyetleri yükseltir, dolayısıyla o kesimlerde de korumacılık eğilimleri artar.

Özetle, hükümet yetkililerinin koruma isteyen endüstrileri çok iyi değerlendirmeleri gerekir. Üreticilerin, korumacılığın verdiği rahatlık içinde verimliliği artıracak yöntemleri uygulamada isteksiz davranmalarını önlemek için, maliyetlerdeki düşüşle birlikte gümrük tarifelerinin de indirilmesi yoluna gidilebilir. Bu da korunan endüstriler üzerinde sınırlı bir hükümet denetimini gerekli kılabılır.

Tarifeleri kaldırmanın bir yolu da bunları önceden belirlenen oranlarda aşamalı olarak indirmek ve belirli bir süre sonunda sıfırlamaktır. Böylece, girişimciler tarifelerin gelecekte ne oranda düşürüleceğini bugünden bilecekleri için ona uygun hareket eder, yani maliyeti düşürücü yol veya yöntemleri araştırmalar. Ancak bu ele alınacak endüstrinin özelliklerine göre değişebilecek bir olaydır; bu konuda genelleştirme yapmak güçtür.

İktisadi kalkınma amacıyla koruyuculuğu gerektiren nedenler arasında genç endüstriler tezi tek faktör değildir. Bunun yanında, ihracat piyasalarında istikrarsızlık, ticaret hadlerinin tarım ürünleri aleyhine dönmesi, özel maliyetlerin sosyal maliyetleri yansıtmaması gibi nedenler üzerinde de durulmaktadır. Bütün bu durumlarda kaynak etkinliğini gözden uzak tutmadan, ekonomik yapıyı çeşitlendirecek ve sanayileşmeyi kolaylaştıracak bir koruyuculuk politikası izlemek gerekebilir.

3. Stratejik Ticaret Politikası

Dış ticarete koruyuculuk lehindeki görüşlerden bir diğeri de oldukça yeni sayılan stratejik ticaret politikasıdır (strategic trade policy). Bu görüşe göre sanayileşmiş bir ülke, korumacı önlemlerle, gelecekteki hızlı büyümesi için kilit kabul edilen yarı geçişkenler, bilgisayar, iletişim araçları ve benzeri endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilir. Bunun için koruyucu dış ticaret önlemlerinden, sübvansiyon ve vergi önlemleri vb. den geçici olarak yararlanılabilir. Sözü edilen ileri teknoloji endüstrileri, yüksek risklerle karşı karşıyadır ve bu alanlarda ölçek ekonomilerinin gerçekleştirilebilmesi için büyük ölçekli üretimi gerektirirler. Ancak başarılı olduklarında büyük ölçüde dışsal ekonomi sağlarlar.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 153

Kısacası, stratejik ticaret politikası tezine göre, ekonomide kilit endüstrilerin özendirilmesi dolayısıyla sağlanan dışsal ekonomilerden bütün ülke yararlanır ve böylece de gelecekteki büyüme olanakları artırılır. Görüleceği gibi, bu politika bir anlamda yukarıda incelenen genç endüstriler tezine benziyor; ama onun gibi kalkınmakta olan ülkeler için değil, sanayileşmiş ileri ülkeler için geliştirilmiştir. Ayrıca, ondan farklı olarak yüksek teknoloji endüstrilerine de uygulanır. Bazı iktisatçılar, II. Dünya Savaşı'ndan sonra Japonya'nın sanayi ve teknoloji alanındaki başarısını büyük ölçüde, uyguladığı stratejik sanayi ve dış ticaret politikasına bağlarlar.

Japonya'da stratejik sanayi ve ticaret politikasının örnekleri 1950'lerde çelik endüstrisinde, 1970 ve 1980'lerde yarı geçişkenlerde (semi conductors) görülmüştü. Avrupa'da ise 1970'lerde Concorde süpersonik uçağı, 1970 ve 1980'lerde de Airbus uçaklarının geliştirilmesinde bu uygulamalara rastlandı. ABD'ye gelince, bilgisayar çipleri gibi birçok yeni üründe kullanılan yarı geçişkenler piyasasını 1970'lerde bu ülke elinde tutuyordu. Japonlar 1970'lerin ortalarından başlayarak, AR-GE'nin finansmanı, yatımlara vergi kolaylıkları sağlama, hükümet- sanayi işbirliğinin özendirilmesi ve iç piyasanın dış rekabetten (ABD) korunması gibi yollarla bu endüstriyi geliştirme çabasına giriştiler. Bu sürecin sonunda Japonlar 1980'lerin ortalarında, önce ABD'nin yarı geçişkenler piyasasını, sonra da tüm dünya piyasalarını ele geçirdiler.

Yukarıda açıklanan bu tez de bazı zayıf noktalar içermektedir. Önce başa- nlı olabilecek, yani gelecekte büyük dışsal ekonomi doğuracak olan endüstrilerin seçimi, sonra da bunları destekleyecek uygun politikalara karar verilmesiyle ilgili sorunlar vardır. Ayrıca bir ülke stratejik ticaret politikası uygular ve bunda da başa- nlı olursa, bu başarı öteki ülkelerin pahasına sağlanmış olur. Dolayısıyla onlar da aynı yola başvurabilirler. Çok sayıda ülke, aynı zamanda bu tür politikalar uygularlarsa bu çabalar birbirini etkisizleştirir ve her birinin sağlayacağı yararlar çok sınırlı kalır.

4. Damping'e Karşı Korunma

Gümrük tarifelerinin konulmasını gerektiren başka bir neden de yabancı üreticilerin yaptıkları dampinge karşı yerli üreticileri korumaktır. Hemen hemen tüm ülkelerde yasalar dampingin önlenmesi için anti-damping vergilerinin konulmasını öngörür. Gelecek bölümde damping konusunda daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

B. BELİRLİ KOŞULLARDA GEÇERLİ NEDENLER

Devletin dış ticarete müdahale nedenleri arasında gösterilen faktörlerden diğer bir bölümü aşağıda açıklanmıştır. Bunların geçerliliği belirli koşullarla sınırlıdır.

a. Ödemeler Bilançosunun İyileştirilmesi ve İşsizliğin Önlenmesi

İthalat kısıtlamaları, ithalat hacmini daralttığı ölçüde dış dünyaya yapılan ödemelerin azalmasına, böylece de dış açığın giderilmesine katkıda bulunur.

Diğer yandan ithalatın daralması, toplam harcamaları yerli mallara (ithalata rakip endüstrilere) doğru kaydıracağı için yurtiçi üretimin, dolayısıyla çalışma düzeyinin yükselmesine katkıda bulunur. O nedenle ekonomik duraklama içinde bulunan ülkeler işsizlik oranlarını azaltmak için gümrük tarifelerini artırma yoluna başvurabilirler.

Fakat ABD gibi dünya ekonomisinde önemli yeri olan ülkelerin, gümrük tarifeleri ile dış ödeme açığı ve işsizlik sorunlarını çözümlenebilecek olanakları pek sınırlıdır. Çünkü bunların dışalımını kısmaları, diğer ülkelerin ihracatını azaltacak, dolayısıyla onlar da karşı önlemlere başvuracaklardır. Bu durumda ise hiçbir ülke amacına ulaşamaz. Bu politikalar özellikle 1930 Büyük Dünya Depresyonu sırasında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur.

Bununla birlikte ufak ülkeler için durum biraz daha esnektir. Dünya talebinin göreceli bakımdan önemsiz bir bölümünü karşılayan bu ülkeler, gümrük tarifeleri uyguladıkları da başkaları üzerinde hissedilir bir etki yaratamazlar. Dolayısıyla bu ülkeler için dış dünyada misilleme olasılığı daha düşüktür.

b. Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi

Yukarıda incelendiği gibi, gümrük tarifeleri ticaret hadlerini ülke lehine değiştirerek ekonomik refahı olumlu yönde etkileyebilir. Ancak bu da gerçekleşme olanağı pek sınırlı bir önlemdir.

c. Ulusal Pazarlık Gücünü Artırma

Bu görüşe göre, yüksek gümrük tarifesine sahip olan ülkeler, bu avantajlarını kullanarak, kendi ihraç mallarına yabancı ülke piyasalarında sağlanacak kolaylıklar karşılığında, tarifelerinde indirim yapma yoluna gidebilirler. Oysa tarifeleri halen düşük olan ülkeler, verecek bu tür bir ödünleri bulunmadığından gümrük pazarlığında daha zayıf bir durumda kalırlar.

Hiç kuşkusuz bu görüşün doğru olabilmesi için tarife artışlarıyla ne kazanıldığı ve ne kaybedildiğinin karşılaştırılması gerekir.

C. KİŞİSEL ÇIKARLARA DAYALI GÖRÜŞLER

ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri mallarla rekabet edemeyen verimsiz bazı endüstrilerin temsilcileri düşük fiyatlı ithalatın iç piyasalarını bozduğu gerekçesiyle, devletin kendilerini dış rekabete karşı koruyucu önlemler almasını isterler. Burada söz konusu olan endüstriler genellikle dokuma, ayakkabı, giyim, gıda, ve benzeri emek-yoğun üretim dallarıdır.

Gelişmiş ülkelerin çıkarları açısından en uygun politika, bu gibi zayıf endüstrilerde çalışanları ülkenin göreceli olarak yüksek karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu dallara kaydırmak ve bunun için kendilerine gerekirse geçici süre maddi

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 155

destek sağlamaktır. Böylece hem reel ulusal gelirleri artar, hem de az gelişmiş ülkelerin ihracat olanakları engellenmiş olmaz. Fakat üretici gruplar dış koruma konusunda, kamuoyunun desteğini de sağlayarak, hükümetler üzerine önemli ölçüde siyasal baskıda bulunmaktadırlar.

1. Düşük Yabancı Ücret

Sanayi ülkelerinde koruyuculuğu savunan meslek grupları, Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın az gelişmiş ülkelerinde ücretlerin çok düşük olduğunu, dolayısıyla kendilerinin bu ülkelerle rekabet etmelerine olanak bulunmadığını öne sürerek "ucuz emek ülkeleri"nden gelen ithalatın kısıtlanması için lobicilik yaparlar.

Bu görüş ekonomik bakımdan tutarlı değildir. Bugün Amerika, sayısız sanayi malında az gelişmiş ülkeleri rekabet dışı bırakıyor. Oysa ki bu alanlarda Amerika'nın ücretleri çok yüksektir. Bu görüşü savunanlar ücretlerle, emeğin marjinal verimi arasındaki ilişkiyi görmezler. Ekonomik teoriye göre, işgücünün verimliliği yüksek olan alanlarda ücretler de yüksek olur. Eğer bazı Amerikan endüstrileri yabancı mallarla rekabet olanağına sahip değilse, bunun nedeni, yabancı işgücünün ucuz olması değil, o alanlarda çalışan Amerikan işgücü verimliliğindeki göreceli düşüklüktür.

2. Üretim Maliyetlerini Eşitleme

Bu görüş de yukarıdakinin benzeridir. Eğer işgücü, toprak vs. gibi herhangi bir doğal üstünlükleri nedeniyle yabancı mallar, yerli mallardan daha ucuza üretiliyorsa, rekabet eşitliğini sağlamak için aradaki fark ölçüsünde "bilimsel tarife" (scientific tariff) adı verilen bir tarife konulması savunulmaktadır.

Fakat unutulmamalıdır ki, ülkelerarası üretim maliyetleri eşitlenirse dış ticaretin temel dayanağı da ortadan kalkmış olur. Dolayısıyla, bu görüş de karşılaştırmalı üstünlük teorisi ve uluslararası uzmanlaşmanın yararları ile çelişmektedir.

3. Ulusal Pazar Görüşü

Burada, ulusal pazarların ülkenin yerli üreticilerinin hakkı olduğu belirtiliyor. Eğer ithalat kısıtlanacak veya tamamen önlenemez olursa yerli üretim artacak, iktisadi faaliyetler genişleyecektir. Ancak, yerli piyasanın ihtiyaç duyduğu tüm malların ülkenin kendisi tarafından üretilmesi, otarşik sistemlere özgü bir politikadır. Bu da uluslararası uzmanlaşmanın reddedilmesi anlamına gelir.

Böylece devletin dış ticarete müdahalelerinin nedenlerini genel düzeyde gözden geçirdik. Aşağıda gümrük tarifeleriyle ticaret hadleri konusu ele alınacak, sonra da damping ve karteller açıklanacaktır.

VIII. TÜRKİYE'DE GÜMRÜK VERGİLERİ

Türkiye Cumhuriyeti'nde gümrük tarifeleri ilk kez 1929'da bağımsız olarak yükseltilmiştir. Osmanlı İmparatorluğu döneminde gümrük tarifeleri yüzde 4-5 gibi çok düşük düzeylerde tutuluyor, kapitülasyonlar dolayısıyla tarifeler yükseltilemi-

156 ULUSLARARASI İKTİSAT

yordu.* 1923 tarihli Lausanne Anlaşması'na, tarife oranlarının beş yıl daha artırıl- maması biçiminde bir kayıt konmuştu. Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, bu sürenin dolması ile birlikte 1929 yılında gümrük tarifelerini yükseltmiştir. Bu ilk tarifeler spesifik esasa dayanıyordu.

1964 yılında, birçok kez değişikliğe uğramakla birlikte bugün de yürürlükte olan 474 sayılı gümrük yasası çıkartıldı. Bu yasa, Brüksel Gümrük İşbirliği Konseyi tarafından hazırlanan ve "Brüksel Nomenklatürü" diye adlandırılan bir tasnif sistemine dayanıyordu. Daha sonra Gümrük İşbirliği Konseyi, madde özelliklerine daha çok yer veren yeni bir sistem hazırladı. Armonize Sistem Nomenklatürü adı verilen bu sistem, özellikle Avrupa Birliği tarafından uygulanıyordu. Türkiye de 1 Ocak 1996'da AB ile gümrük birliğinin oluşturulmasıyla bu sistemi uygulamaya başladı.

474 sayılı yasada ilke olarak ad valorem sistem benimsenmişti. Tarife oranları bazı mallarda vergiler yüzde 200'ü bulacak kadar yüksekti. Bu dönemde gümrük tarifeleri, kotalar, kambiyo denetimi ve öteki kısıtlama araçları, izlenmekte olan ithalatı ikame eden sanayileşme politikasının temel araçlarından birisi durumunda idi.

Adı geçen yasanın bir diğer özelliği de, hükümete ekonomik politika araçlarına göre gümrük oranlarında değişiklik yapma, hatta bu oranları sınırlama yetkisini vermesidir.

1. Türk Ekonomisinin Dışa Açılması

24 Ocak 1980 Kararları, Türk ekonomisinde yapısal bir değişikliğin başlangıcını temsil eder. Bu politikalar çerçevesinde yoğun korumacılığa dayanan ithal ikamesi stratejisi, yerini ihracata dönük politikalara bıraktı.

Girilen yeni dönemde, ithalat rejiminde önemli değişiklikler yapılırken gümrük vergi oranları da büyük ölçüde indirildi.

1983 yılından itibaren ithalatı serbestleştirme çabalarının bir devamı olarak fon uygulamasına geçildi. Böylece, önceleri izne bağlı maddeler listesinde yer alan birçok malın ithalatı, Toplu Konut Fonu kesintisi ödenmesi koşulu ile serbest bırakıldı.

Türkiye'de ithalattan gümrük tarifelerinin yanında çeşitli vergi, resim ve harçlar almıyordu. Gümrük vergisi ile "eş etkili" olan bu vergi ve fonlar örneğin şunlardan oluşuyordu: Damga resmi, ulaştırma alt yapıları resmi, belediye hissesi, toplu konut fonu, destekleme ve fiyat istikrar fonu, maden fonu, kaynak kullanımını destekleme fonu, vs. Çok sayıdaki bu vergi ve fonlar gümrük işlemlerinde karmaşıklığı artırmakta ve maliyetleri yükselterek ithalatı aşırı ölçüde engellemekte idi. Bunun üzerine AB ile kurulacak gümrük birliğinin de bir gereği olarak 1993

Osmanlı İmparatorluğu'nda ülkeye giren mallardan alınan vergiye "amediyeye", ülkeden çıkan mallardan alınanlara "reftiye", transit ticarete uygulanan vergiye de "müruriye" deniyordu. Bir de, ülke içinde yer değiştiren eşyadan alınan vergiler vardı. Bunlara "mastariye" adı veriliyordu. Fazla bilgi için bkz.: Kenan Bulutoğlu, *Türk Vergi Sistemi*, İstanbul, 1976, s. 565.

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 157

yılı başında çok sayıdaki bu vergi ve fonlar kaldırıldı ve bunun yerine ithalatta "tek vergi" sistemine geçildi.

2. Gümrük Birliği Dönemi

Türkiye ile AB arasında, 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliğinin kurulması ile dış ticaretimizde yeni bir dönem başladı. Gümrük Birliği ile, sanayi mallan ithalatında AB ülkelerine karşı gümrük tarifeleri sıfırlandı ve üçüncü ülkelere karşı ise bazı ürünler dışında AB'nin ortak gümrük tarifesi uygulamaya konuldu. AB'nin ortak gümrük tarifesinin yüzde 5-6 dolayında olduğu düşünülürse Türkiye'nin geçmiş dönemlerle karşılaştırıldığında tarifelerini önemli ölçüde indirdiği anlaşılır.

Bunun da ötesinde Gümrük Birliği anlaşmasının bir sonucu olarak Türkiye, Avrupa Birliği ile serbest ticaret anlaşması yapmış olan Orta ve Güney Avrupa ülkeleri ile de benzer anlaşmalar imzalayarak ithalatını serbestleştirmiştir. Zaten EFTA ülkeleri ile daha 1991 'de yapılmış bulunan bir serbest ticaret anlaşması bulunuyordu.

Yeni dönemde gümrük tarifeleriyle ilgili olarak yukarıda yapılan açıklamalarda bazı noktalan hatırlatmakta yarar vardır. Önce, Gümrük Birliği yalnız sanayi ürünlerini kapsar. Yani tarım ürünleri konusunda gerek AB, gerek Türkiye, kendi özel tarife ve öteki kısıtlamalarını uygulurlar. Örneğin Türkiye, tarım ürünlerinde tüm ülkelere karşı (AB dahil) hem tarife, hem de fon uygulamasını sürdürmektedir. Ancak AB ile bu ürünleri üzerinde karşılıklı tavizleri öngören görüşmelerin yapılması planlanmıştır.

Ayrıca Gümrük Birliği ilk kurulduğunda Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)'nun kapsamına girdikleri için demir ve çelik ürünleri Gümrük Birliğinin dışında tutuluyordu. Dolayısıyla Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu arasında 1996'da yapılan anlaşma uyarınca bu ürünler üzerindeki gümrük vergileri de aşamalı olarak kaldırılmıştır.

Bir diğer nokta da, işlenmiş tarım ürünleri ile ilgilidir. Türkiye'de salça, zeytin yağı, unlu gıdalar, vs. gibi tarıma dayalı işlenmiş maddeler sanayi ürünü kabul edilirken, AB'nin tasnif sisteminde bunlar tarım ürünleri grubunda yer alır. Dolayısıyla bu maddeler üzerindeki tarifeler tümüyle sıfırlanmamıştır. Ancak zamanla belli bir takvime bağlı olarak işlenmiş tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi öngörülür.

Bütün bunlardan ayrı olarak Türkiye, Gümrük Birliği anlaşmasının aksamadan işlemlerini sağlamak üzere Topluluğun gümrük kodunu ve uygulama tüzüğünü esas alarak mevcut 1615 sayılı Gümrük Kanununda değişiklik yapan bir yasa tasarısı hazırlamıştır.

Özetle, Gümrük Birliği, sanayi malları alanında AB'ye karşı tarifelerinin sıfırlanmasını ve üçüncü ülkelere karşı da bu alanlarda önemli bir indirime gidilmesini ifade eder. Böylece, yeni dönemde Türk sanayii artan ölçüde dış rekabetle karşı karşıya gelmiş bulunmaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Devletin dış ticarete müdahale araçları arasında en eskisi gümrük tarifeleridir. Bu isejözJmmjsu. vergilerin hazine., icia .oldjkkç..knlox, tahsil "glx, h^jcyrcâ^ r\Wu

şuyla ilgilidir. Ancak giderek tarifelerin koruma amacı ön plana çıkmıştır.

Gümrük tarifelerinin mikro ekonomik anlamdaki dört etkisi şunlardır: Üretim, tüketim, gelir dağılımı ve gelir etkileri. Tarifelerin ayrıca belirli koşullar altında toplum açısından doğurduğu üretim ve tüketim kayıpları vardır. Makro düzeyde, tarifeler dış ödeme açıklarını giderici, gelir ve istihdamı yükseltici etkiler doğurur, dış ticaret hadlerini ülke lehine çevirebilirler. Ancak bu etkilerin ortaya çıkması belirli koşulları gerektirir.

Tarifelerin ne oranda gerçek konuna sağladığı etken koruma oranına bağlıdır. Etken kanuma nihai mal üzerindeki tarife oram ile doğru, girdiler üzerindeki tarife ile ters orantılıdır.

1 Ocak 1996 tarihinde Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği oluşturulmuştur. Böylece sanayi malları üzerinde tarifeler karşılıklı olarak sıfırlanmış ve Türkiye, üçüncü ülkelere karşı AB iin ortak gümrük tarifesini uygulamaya koymuştur.

Dış ticarete liberalizm ve koruyuculuk arasındaki tartışmalar XIX. asra inecek kadar eskidir. Koruyuculuğu gerektiren nedenler arasında ulusal güvenlik, genç endüstriler tezi, stratejik ticaret politikası ve dumpingden korunma gibi amaçların önemli bir yeri vardır. Fakat gelişmiş ülkelerde korumacılık isteyen endüstriler genellikle dış piyasa rekabetine dayanamayan verimsiz endüstrilerdir. Bu konuda büyük bir lobi faaliyeti yürütülür. Kalkınmakta olan ülkeler açısından geçici konuna nedeni olarak genç endüstri tezinin güçlü bir mantığı vardır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Gümrük tarifelerinin konulmasındaki geleneksel iki amaç nedir? Gelir amacıyla tarife konulmasında nelere dikkat etmek gerekir? Gelir ve koruma amaçlarından yalnızca birisine hizmet eden vergiler var mıdır?
2. Vergi konulmasında spesifik ve ad valorem esas nedir? Bu vergi türleri hangi yönlerden birbirinden daha üstün veya daha yetersiz durumdadır?
3. Dış ticarete F.O.B. fiyat ve C.I.F. fiyat uygulamaları ne anlama gelir? Bunlardan başka teslim yöntemleri var mıdır? Her bir teslim şeklinde alıcı ve satıcının sonumlu- luklarının nelerle sınırlı olduğunu araştırınız.
4. Gümrük vergilerinin dar anlamdaki etkilerini bir grafik üzerinde açıklayınız. Toplum açısından iiretini ve tüketim kayıplarını gösteren alanlar hangileridir? Yeni kurulan ve ilerde gelişecek bir endüstri (genç endüstriler) üzerine konulan tarifelerde toplum açısından bir kayıp olabilir mi? Tartışınız.
5. Gümrük tarifelerinin mikro ekonomik etkilerinden bölüşüm etkisi ile, sanayileşmiş ülkelerde korumacılığa yönelik lobi faaliyetleri arasında bir ilişki var mıdır? Üretici rantı açısından marjinal firmalarla marjinal-altı firmalar arasında ne fark vardır?
6. Gümrük tarifelerinin makro ekonomik etkileri nelerdir? Bir ülkenin tarifelerini artırarak ulusal gelir ve istihdam düzeyini yükseltme ve ödemeler bilançosu durumunu iyileştirme olanağı var mıdır? Bunun için ne gibi koşullar gerekir? Büyük ülkelerin kendi özel çıkarları için gümrük tarifelerini yükseltmeleri diinya ekonomisi üzerinde ne tür etkiler doğurur? Geçmişte bunun örnekleri var mıdır?

BÖLÜM 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 159

7. Bir ülke tarife koyarak dış ticaret hadlerini yükseltme olanağına sahip olsa bile bunun bir sınırı var mıdır? Optimum gümrük tarifesi teorisini açıklayınız.
8. İthalatçının koyduğu tarifeyi gerçekte ihracatçı ülkenin ödemesi söz konusu olabilir mi? Gümrük vergisinin yansımaları için ne gibi koşullar gereklidir, araştırınız.
9. Nihai mal üzerine konulan tarife ilgili endüstriye gerçekte aynı oranda bir koruma sağlar mı? Etken koruma oranı nelere bağlıdır? Etken koruma bazan negatif olabilir mi? Böyle bir durum ne anlama gelir?
10. Tarifelerin beslediği bir monopol dış ticaretin serbestleştirilmesinden nasıl etkilenir? Liberalleşmenin toplum açısından yararlarını tartışınız.
11. Geçici ithal, serbest bölge, antrepo, sınır ve kıyı ticareti, bedelsiz ithalat, transit taşımacılık gibi özel dış ticaret rejimlerini araştırınız.
12. Korumacılığa karşı dış serbest ticareti savunanların görüşlerini açıklayınız. Serbest ticaretin savunulan yararlarına karşın neden gelişmiş ülkelerde birçok yurtiçi sanayi dalı korunmaktadır.
13. Dış ticarete koruyuculuk nedenleri hangi ana gruplara ayrılabilir? Koruyuculuk lehinde geçerli nedenler hangileridir? Gelişmiş ülkelerde bazı sektörlerin temsilcileri neden koruyuculuk lehinde yoğun lobicilik faaliyetinde bulunurlar? Büyük ülkeler için belirli koşullarda geçerli olabilecek korumacılık nedenleri var mıdır?
14. Genç endüstriler tezinde öngörülen korumacılığın özellikleri nelerdir? Korumacılık bu teze uygun bile olsa uygulamada ne gibi sorunlar doğurabilir? Konman bir endüstrinin ilerde rekabetçi duruma gelmesini sağlamak için nasıl bir yol izlemekte yarar vardır?
15. Stratejik ticaret politikası nedir, genç endüstriler tezine benzerlikleri var mıdır? Uygulamadaki örneklerini araştırınız.
16. Sektör çıkarlarına bağlı olarak sanayileşmiş ülkelerde uygulanan korumacılık en çok hangi sektörlerde yaygındır, bu ülkelerdeki korumacılık yeni sanayileşmiş ülkeleri nasıl etkiler? "Bilimsel tarife"nin ne kadar bilimsel olduğunu tartışınız.
17. Türkiye 'de gümrük tarifelerinin geçmişteki ve bugünkü durumunu araştırınız. Özellikle 1996 başından beri Avrupa Birliği ile girdiğimiz Gümrük Birliği döneminde tarife rejimindeki değişimlere dikkat ediniz.

OKUMA LİSTESİ

- W. M. Corden, *The Theory of Protection*, London, Oxford University Press, 1971.
- W. M. Corden, *Trade Policy and Economic Welfare*, London, Oxford University Press, 1974.
- J. N. Bhagwati, *Protectionism*, Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1988.
- Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 63-96.
- Mordechai E. Kreinin, James B. Ramsey and Jan Kmenta, "Factor Substitution and Effective Protection Reconsidered," *The American Economic Review*, Vol. LXI, No. 5 (Dec. 1971).

D. Rodrik, "Political Economy of Trade Policy," G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. III, Amsterdam, Elsevier, 1995, ss. 1457- 1495.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 3 rd ed., Harper and Collins, 1994, ss. 195-225.

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, Harcourt Brace, 1994, ss. 171-208.

Richard E. Caves and Ronald W. Jones, *World Trade and Payments*, 4 th. ed., Little Brown, 1985, ss. 205-217.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 151-186.

S. Laird and A. Yests, *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*, New York, New York University Press, 1990.

A. P. Lerner, "The Symmetry Between Import and Export Taxes," *Economica*, Aug. 1936.

YEDİNCİ BÖLÜM TARİFE DIŞI TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI

Devletin dış ticaret akımlarına müdahalede kullandığı geleneksel araç tarifelerdir. Fakat zamanla müdahale araçlarında büyük bir artış ve çeşitlenme ortaya çıkmıştır. Gümrük tarifelerinden başka, serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla kullanılan bu araçların tümü tarife dışı araçlar (non-tariff barriers) diye ayrı bir grup içinde toplanırlar.

Tarife dışı araçların çoğu ithalatın kısıtlanmasına yöneliktir. Fakat bir kısmı da ihracatın özendirilmesi ve hatta caydırılması amacıyla konulmuş olabilir. O halde, genel bir tanımlama ile tarife-dışı araçlar kavramı, gümrük tarifelerinden ayrı olarak, uluslararası mal ve hizmet akımlarının normal gelişme seyrini etkileyen her türlü politika ve uygulamaları ifade etmektedir.

Zamanla özellikle GATT çerçevesinde yürütülen görüşmeler sonucunda gümrük tarifeleri azar azar indirilirken dış ticareti kısıtlamaya yönelik tarife dışı araçların yaygınlaştırılması, dünya ticaretinde saydamlığın kaybolmasına yol açmıştır. Çünkü tarifeler, diğer kısıtlamalara göre daha az belirsizlik doğurur. Tarifeler açık olduklarından bunların ithalat fiyatları üzerindeki etkilerini izlemek oldukça kolaydır. Oysa sayılan giderek artan yeni kısıtlamalar hem fiyat, hem miktar konusunda belirsizlikler doğurur. Ayrıca tarifeler genellikle bir tek oran şeklinde belirlendiklerinden tüm ülkelere karşı aynı derecede bir engel oluştururlar. Tarife dışı kısıtlamaların bir kısmı ise ülkelere göre farklı uygulanmaktadır.

Tarife dışı araçların bir bölümü özellikle 1973'lerden sonra sanayileşmiş ülkelerde yaygınlık kazanan yeni koruyuculuk akımları çerçevesinde yoğun olarak uygulanır. Bunlar arasında örneğin, gönüllü ihracat kısıtlamaları, teknik, güvenlik, sağlık standartları, idari düzenlemeler, sübvansiyonlar, vs. yer alır. Görünmez engellerin ve sübvansiyonların kaldırılması ilk kez GATT'm Uruguay Görüşmeleri'n- de tartışılmış ve bu konuda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmıştır.

I. MİKTAR KISITLAMALARI

Geleneksel olarak tarife dışı araçların ağırlıklı bir bölümünü miktar kısıtlamaları oluşturur. Bunlar gümrük tarifelerinden farklı olarak ithalat hacmini dolaysız biçimde sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları arasında

ithalat kotaları, ithalat yasakları ve döviz kontrolü ve çoklu kur uygulamaları gibi önlemler yer alır. Aşağıda bunlardan önce ithalat kotaları incelenecek, sonra diğerleri gözden geçirilecektir.

1. İthalat Kotaları

Hükümetlerin ithal edilecek mal hacmi üzerine fiziki miktar veya değer olarak koyduğu sınırlandırmalara “kota” (quota) adı verilir. Kotalar, belirli sürelerle düzenlenirler. Örneğin, bir yıl veya altı ay içinde ithal edilecek yabancı otomobillerin sayısını bin adet veya değerini bir milyon dolar olarak belirlemek gibi. İthalatı kotaya bağlı mallardan ayrıca gümrük vergisi de alınmakta olabilir.

İthalat kotaları yurtiçi sanayii veya tanın kesimini korumak ya da ödemeler bilançosunu açılmaları önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Batı Avrupa'da II. Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında çok yaygındılar. Ondan sonra sanayileşmiş ülkelerde daha çok tanın kesimini korumak için kullanıldı. Fakat kotaları asıl uygulayan az gelişmiş ülkeler olmuştur. Bu ülkeler özellikle ithalatı ikame edici sanayileşme politikalarının bir aracı olarak kotaları yaygın biçimde uygulamışlardır.

Kotaların türlerine bakıldığında, bazıları ilgili hükümet kuruluşu mal hacmini belirlemekle yetinir, ayrıca ithalatın hangi ülkeden ve kimler tarafından yapılacağına müdahalede bulunmaz. Bunlara “global kota” adı verilir. Global kotalar önemli uygulama güçlükleri doğurabilirler. Şöyle ki, denetim sağlamak için çeşitli sınır kapılarından ülkeye her an ne miktar mal girdiğini sürekli izlemek ve kota dolunca da ithalatı durdurmak gerekir. Siparişin verilmesiyle malın ülkeye gelmesi arasında bir zaman geçmesi sorunu daha da güçleştirir. Sonra, kotalar acele edenin elinde kaldığından ilan edildikten kısa bir süre sonra kota tükenebilir ve dolayısıyla süre sonlarına doğru mal ithal etme olanağı kalmaz.

Bu sakıncaları önlemek için kotalar özel ithalatçılar arasında belirli kıstaslara göre dağıtılabilir. Bu tip kotalara tahsisli (allocated) ithal kotası denir. Tahsisli kotaların uygulanışını kolaylaştırmak için lisans sistemine başvurulur. Bu sistemde lisans, kotaya tabi mallardan belirli miktar ithal edebilmek için ithalatçıya verilen özel bir izin belgesidir, bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilirler.

Diğer bir kota türü de “gümrük tarife kotaları”dır. Bunlar kotaların yumuşatılmış bir şeklidir. Burada ikili tarife sistemi uygulanır. Şöyle ki, belirli bir ithalat miktarına kadar mallar normal gümrük vergisi ödenerek ithal olunur, bu miktar dolunca da tarifeler yükseltilir. Genellikle normal vergiye tabi olan kotalar, toplumun zorunlu ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Bu sınırdan sonra ithalat kapısı ancak örneğin lüks tüketim için yüksek fiyat ödemeye razı olanlara açık tutulur.

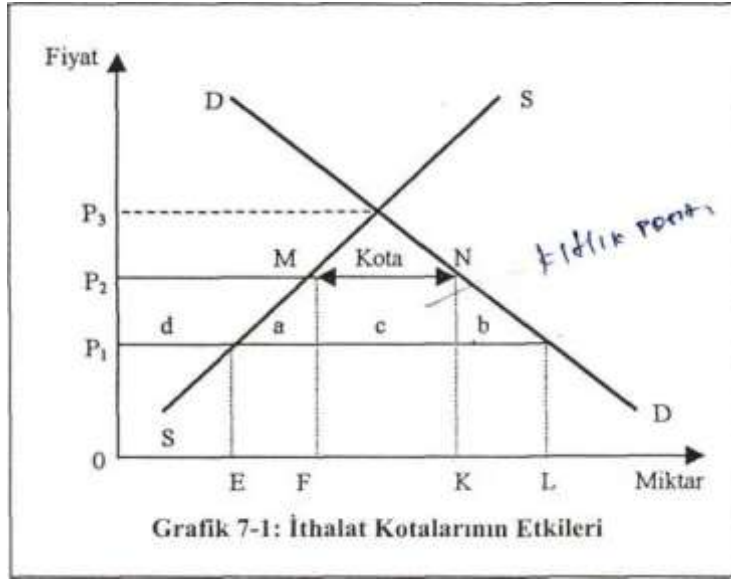
Kotalar ithalatı kısıtladıkları ölçüde, yerli sanayii dış rekabetten korur ve ödemeler bilançosunu düzeltici etkiler doğururlar.

a. İthal Kotalarının Ekonomik Etkileri

Kotaların ilk etkisi, ithal malların yurtiçinde arzını kısarak fiyatlarını yükseltmektir. "Fiyat artışları ise diğer yandan gümrük tarifelerine benzer etkiler

doğurur. Bu bakımdan her kotaya denk bir gümrük tarifesi oranı vardır ve kotalar tarife oranlarının eşdeğeri olarak incelenebilirler. Aşağıda bu etkiler gümrük tarifelerinde olduğu gibi kısmi denge analizleri ile gösterilecektir.

Grafik 7-1 de DD ve S S kotaya tabi bir malın talep ve arz eğrileridir. Bu malın serbest dünya fiyatı P_1 ile gösterilmiştir (söz konusu malın gümrük vergisine tabi olması durumunda $P_j = \text{dünya fiyatı} + \text{gümrük vergisi}$). P_1 fiyatından tüketim OL ye, üretim OE ye, dolayısıyla ithalat hacmi de EL ye eşittir.



Şimdi hükümet yetkililerinin bu mal üzerine MN miktarında bir kota koyduklarını kabul edelim. İthalatın daraltılması (EL den FK ye) fiyatların P_2 ye yükselmesine neden olacaktır. Dolayısıyla konulmuş bulunan MN miktar kota, değer olarak P_1P_2 oranında bir gümrük vergisinin karşılığı olmaktadır. O bakımdan bu miktar kotanın yol açtığı üretim, tüketim ve gelir dağılımı etkileri P_1P_2 miktarındaki bir gümrük vergisinin doğuracağı etkilerin bir benzeri olacaktır. Şöyle ki, yurtiçi üretim OE den OF ye yükselir (üretim etkisi). Tüketim ise OL den OK ye düşer (tüketim etkisi), (a)üçgen alanı toplumun üretim kaybını, (b) üçgeni de toplumun tüketim kayıplarını ifade eder. Gelir dağılımı etkisi ise (d) yamuk alanıyla gösterilmiştir.

Bu benzerliklere karşın kotalarla gümrük tarifeleri arasında gelir etkisi bakımından önemli bir fark vardır. Kotalarda c alanı gümrük vergileri gibi, bütçe gelirlerini göstermez. Kotalar, yabancı malın arzı kısıtlayarak o malın ithalatçı ülkedeki fiyatını, talep esnekliğine göre ithalat fiyatının (serbest dünya fiyatı + taşıma giderleri + gümrük vergisi) üzerinde aşırı biçimde yükseltebilirler. İthal mallarının kıtlığından ortaya çıkan bu kota kârlarına “kıtık rantı” adı verilir. Grafikte iç piyasa satış fiyatı ile ithalat fiyatı arasındaki fark P_2P_1 ye, toplam kıtık rantı ise (c) alanına eşittir.

Burada önemli olan, kıtlık rantını veya bu kota kârlarını kimlerin alacağıdır. Kotalarla gümrük tarifeleri arasındaki belli başlı farklardan birisi bu noktadadır. Eğer kota yerine onunla eşdeğerde bir gümrük tarifesi konulmuş olsaydı, kıtlık rantı vergi geliri şeklinde hâzineye giderdi. Fakat çoğunlukla ithalatçılar kotaya tabi malları düşük dünya fiyatından alıp içerdeki yüksek fiyatlardan satarak kıtlık rantını ceplerine indirirler (normal gümrük vergisi ödenmiş olmasına karşın). İthalatçıların bu şekilde sağladıkları zahmetsiz kazançlar aynı zamanda ülkenin gelir dağılımındaki eşitsizlikleri de artırır. Ayrıca ithalatta emek harcanmadan cazip kârlar sağlanabildiği için ithalat lisanslarını elde etme amacıyla rüşvet ve yolsuzluklar artar.

Fakat kıtlık rantının her koşulda ithalatçılara gideceği varsayımı doğru değildir. Eğer karşı ülkedeki ihracatçıların malın dış piyasası üzerinde tam bir denetim sağlayacak biçimde örgütlenmişler (monopol durumu), buna karşılık ithalatçılar dağılmış ve birbirleriyle rekabetçi durumda iseler, ihracatçıların mallarını yüksek fiyattan satarak bu kârları yüksek bir olasılıkla kendilerine alıkoymak. Tersine, eğer ithalatçılar örgütlenmiş (monopsoncu) ve ihracatçıların dağılmışsa, kıtlık rantı ithalatçılara gider. Belirtmek gerekir ki, ithalatın lisansa bağlı olması, ithalatçıların monopsoncu duruma gelmelerinde baş etkindir.

Diğer bir yol da hükümetin “açık artırma” (auction) ile lisansları en yüksek fiyat öneren ithalatçılara satmasıdır. Bu durumda kıtlık rantı gümrük vergilerinde olduğu gibi devlet hâzinesine gider. Fakat gerek uygulamayla ilgili sorunlar, gerek ithalatçıların politik baskılan, hükümetlerin bu yönetime başvurmalarını güçleştirmektedir. Nitekim gerçekte bu yöntemi yürürlüğe koyan pek az ülke görülmüştür.

Uygulamada en yaygın olan durum, kota kârlarından ithalatçıların yararlanmalarıdır. Bunun tersi bir uygulama Türkiye'nin geçmişte Sosyalist ülkelerle kliring esasına göre yürüttüğü ticarete görülmüştür. Türkiye, pahalı ve düşük kaliteli mallarını dünya piyasalarında serbest dövizle satamayınca anlaşmalı ülkelere yönelmek zorunda kalıyordu. Bu ülkelerin dış ticareti devlet tekelinde toplanmıştı. O nedenle devlet kuruluşu durumundaki ihracat firmaları, sattıkları mallara, bu malların Türkiye'deki iç satış fiyatlarına yakın bir fiyat koyarak kıtlık rantını kendilerine alıkoymak yoluna gidiyorlardı.

b. Gümrük Tarifeleri ile İthalat Kotalarının Karşılaştırılması

Kotalar ve genel olarak miktar kısıtlamaları, ticaret akımları üzerindeki etkilerini fiyat mekanizmasının işleyişiyle gösteren araçlar değildir. Bunlar aşırı derecede katı ve adeta fiyat mekanizmasını ortadan kaldıran uygulamalardır. Kotaya tabi bir malın ithalatını izin verilen sınırın ötesinde artırma olanağı yoktur (gümrük tarife kotaları hariç). Oysa gümrük tarifeleri durumunda, ilgili yabancı mala talep bulunduğu sürece, yüksek fiyatlardan da olsa bu talebi yurt dışından karşılama olanağı vardır.

Kotaya tabi bir malın talebi resmi ithalat kanallarından karşılanamayınca bu talep gayri resmi piyasalara kayabilir. Yani yabancı mal kaçakçılığı ve karaborsacılık için yol açılmış olur.

Aslında gümrük tarifelerinin iç fiyatları dış fiyatlara göre aşırı derecede yükselttiği durumlarda (tarife oranlarının yüksek olması) gümrük tarifeleri de mal kaçakçılığını özendirebilir. Ama iç talep artışları hiç değilse yüksek fiyatlardan karşılanabildiği için bu eğilim kotalardaki kadar baskın değildir.

Kotalarda saydamlık da yoktur. İhracatçı, malı yabancı ülkenin giriş kapılarına ulaşıncaya kadar ne gibi engellerle karşılaşacağı konusunda tam bir bilgi sahibi değildir. Dolayısıyla daima bir belirsizlik vardır.

Ayrıca kotalann belirlenmesi, uygulanması ve denetimi yoğun bir bürokratik faaliyeti gerektirir ki bu da reel kaynak israfı demektir.

Bütün bunlardan başka kotadan pay almak, hele bu mal iç piyasada yoğun biçimde talep edilen türden bir mal ise, önemli bir ayrıcalık doğurur. İthal edilen madde ister üretimde kullanılsın, ister iç piyasada satılsın, önemli bir rant geliri sağlar. Bu da gelir dağılımını bozduğu gibi lisansların elde edilebilmesi için rüşvetçiliği ve suistimalleri artırır.

Bu ve benzeri sakıncalarından dolayı, sanayi ürünleri üzerine ithalat kotaları konulması GATT ilkeleri ile bağdaşmaz. Korumacılığın zorunlu olduğu durumlarda GATT'ın tercihi, gümrük tarifelerinden yanadır. Ancak az gelişmiş ülkelere kalkınma amacıyla, gelişmiş ülkelere de yoğun sermaye çıkışını önleme gibi özel amaçlar için kota izni verilmiştir.

Yukanda değinilen sakıncalarına karşın, kotaların tarifelerden üstün olduğu bazı yönleri de vardır. Örneğin belirli durumlarda tarifeler ithalatı kısıtlamada etkili değildir. Böyle bir durum ithal mallarının yurtiçi talep esnekliğinin düşük olması koşulları altında görülebilir. Gümrük tarifeleri ne kadar yükseltirse de ülkeye mal irisi sürer. O taktirde ithalatı önlemek (yurtiçi endüstrileri konın)akj_kiü./ . kota uygulamasına başvurmak bir zorunluluk durumuna gelebilir.

Ayrıca kotalann uygulandığı durumda ithalatın ne miktar kısıtlanacağı konusunda bir belirsizlik yoktur. Oysa tarifelerin ithalatı kısıcı etkisi tam olarak belirli değildir. Bunun bir nedeni ithalatı kısıtlanacak malın yurtiçi talep ve arz neklıklarının genellikle bilinmemesi, dolayısıyla ithalatı belli miktarla sınırlanmak için gerekli tarife oranının tahmin edilememesidir. Ayrıca konulan bir tara karşısında dışandaki ihracatçı fiyatı düşürerek tarifenin bir bölümünü üstleniyen tarifeler yine beklendiği biçimde ithalatı kısıcı olmayabilir.

İthalatı sınırlandırmacı etkileri kesin olduğu için kotalar, acil dış açık soru ile karşılaşan ülkelerin başvurdukları önlemler arasında yer alır. Bu gibi durum da özellikle yoğun sennaye çıkışını önlemek için sermaye akımları üzerine k konulmasına izin verilebilir.

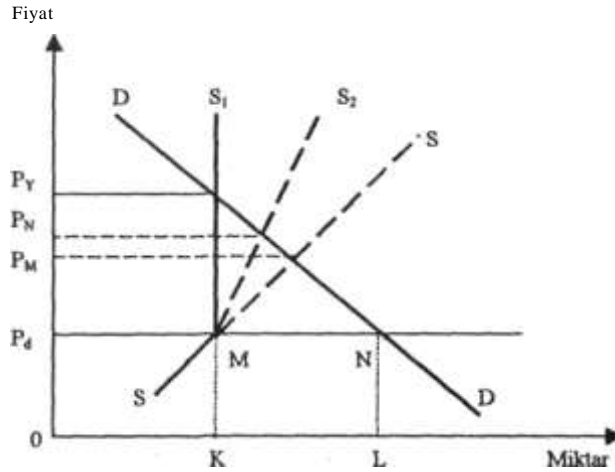
Fakat bu olumlu yönlerine karşın, genel bir değerlendirme yapıldığı kotalann uluslararası ticaret ve mali akımlar açısından zararlı etkilerinin çok d yüksek olduğu kabul edilmektedir.

2. İthal Yasakları

İthalat yasakları, ithalatı kotalarla kısıtlamanın en son şeklidir. Burada yasaklanan malın ülkeye girişi tamamen önlenmektedir. İthalat yasaklarına örneğin şu gibi nedenlerle başvurulabilir: (a) Ekonomi için önemsiz veya lüks sayılan malların ithaline izin verilmeyerek kıt döviz kaynaklarından tasarruf sağlanır, (b) Yerli sanayi dış rekabetten tam olarak korunur, (c) Dış açıkların kapatılmasına katkı sağlar.

İthalat yasaklarının konulmasında ekonomi-dışı faktörler de etken olabilir. Örneğin halk sağlığına, genel ahlâka ve kamu düzenine zararlı maddelerin ülkeye girişinin önlenmesi veya hasım ülkeye ambargo konulup bu ülkeden ne mal alınması, ne de ona mal satılması gibi.

İthal yasaklarının doğuracağı ilk etki, ithali yasaklanan malın fiyatını, talep esnekliğine bağlı olarak hızla yükseltmesidir. Yasaklamaların etkilerini bir grafik üzerinde gösterebiliriz. Grafik 7-2 de SS ve DD ele alınan malın, bilinen arz ve talep eğrileri, P_d de serbest dünya fiyatıdır. Bu fiyattan OL kadar mal tüketilmekte, bunun KL (=MN) miktarı ithalatla karşılanmakta ve OK miktarı yurt içinde üretilmektedir.



Grafik 7-2: İthal Yasakları

Bu durumda, hükümetin aldığı bir karar ile ithalatı yasakladığı (ithalatın KL miktarından sıfıra düşürüldüğü) varsayılırsa malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olur. Çok kısa-dönemde (piyasa dönemi) yurtiçi üretim artınlamadığından yurtiçi arz toplam üretimle sınırlı olur. Başka bir deyişle, arz eğrisi mevcut üretim hacmi olan OK düzeyinde dik bir doğru durumuna gelir, yani SS, olur. Zamanla üretimde artış sağlanabileceğinden orta dönemde arz eğrisinin esnekliği göreceli olarak yükselir ve eğri örneğin SS₂ olur. Uzun dönemde ise normal şekli olan S S durumuna ulaşır.

Burada ilginç bir nokta, ithalat yasaklanca, ilk aşamada SS, ile DD eğrilerinin kesişme noktası olan P_y den de görüleceği gibi, iç fiyatlar şiddetle yükselir. Oysa ithalat yasağı yerine sınırlı da olsa bir kota konulmuş olsaydı fiyatlar bu derece artmayacaktı. Uzun dönemde arz esnekliği arttıkça (arz eğrilerinin S_2 ve S_3 olacak biçimde yatıklaşması), iç fiyatların da giderek düşmesi (P_N , P_M , vs. gibi) beklenebilir.

İthal yasaklan durumunda koruyucu, tüketimi kısıc ve gelir dağılımı etkileri çok daha şiddetli olmaktadır. İthalat sınıra indiğinden hükümet yasaklama koyduğu bir maldan gümrük geliri de sağlayamaz. Doğal olarak, yanlış bir endüstrinin yasaklamalarla korunması durumunda ortaya çıkacak kaynak israfı da o ölçüde büyük olur.

Türkiye'de kotalar ve ithalat yasaklan yerli sanayii koruma ve dış ödeme açıklanını önleme amacıyla geçmişte yoğun olarak kullanılmışlardır. 24 Ocak kararlarından sonra başlayan dış ticareti liberalleştirme hareketi içinde kotalara 1981 yılında son verildi. İthali yasak olan malların sayısı da giderek azaltıldı ve 1990 ithalat rejimi ile tamamen (kanunen ithali yasak olanlar dışında) kaldırıldı.

İthalat kotaları ve yasaklamalar aşırı koruma duvarları oluşturarak ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlarlar. Böylece iç fiyatların dünya fiyatlarıyla bağlantısı kalmaz, kaynak dağılımında etkinlik bozulur ve ihracat geriler. Aslında bu tür araçlar yukarıda değinildiği gibi ithal ikamesine dayalı sanayileşmenin doğal özellikleridir. İhracata dönük sanayileşme stratejileri ise dış ticarete liberalleşmeye dayanır.

3. Döviz Kontrolü

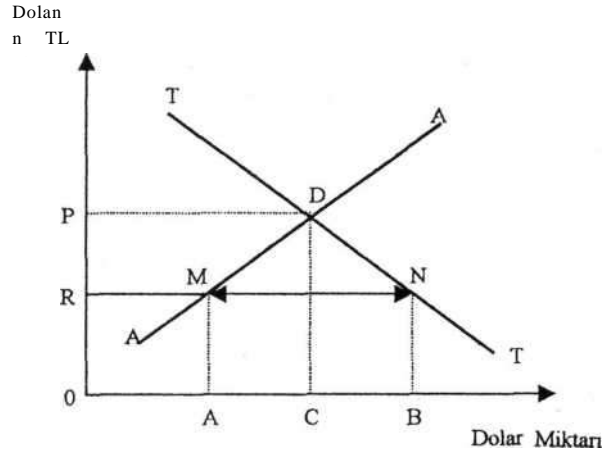
Miktar kısıtlamalarının bir diğer aracı da döviz kontrolü veya kambiyo denetimidir (exchange control). Bu sistem genellikle ithalat kotaları ve aşarıda göreceğimiz çoklu kur sistemleri ile birlikte uygulanır. Kotalar mal akımlarını, döviz kontrolü ise döviz işlemlerini sınırlandır.

Genel olarak dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, diğer bir deyişle, döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine döviz kontrolü adı verilir. En katı döviz kontrolü uygulamalarında serbest bir döviz piyasası yoktur, her türlü döviz işlemleri hükümet tekeli altındadır. Hükümetler döviz alım ve satım işlemlerini yürütmek üzere genellikle merkez bankasını görevlendirirler. Dış alemden bir döviz geliri elde edenler bu dövizleri belirli bir süre içerisinde, ilgili bankaya satmak zorundadırlar. Bu şekilde biriken döviz gelirleri, çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında dağıtırlar.

Merkez bankasından döviz satın alabilmek için önce yetkili makamlardan, bu ödeme türü ve miktar konusunda bir izin ("lisans") almak gerekir. Döviz kontrolleri genellikle sabit kur sisteminde uygulanır ve sabit kurları hükümetler belirler.

Grafik 7-3'te TT döviz işlemlerinin serbest olması durumunda dolar talep (TL arz) eğrisini, AA da dolar arz (TL talep) eğrisini gösterir. İkisinin kesiştiği noktada beliren OP kuru serbest piyasa koşullarındaki denge kurudur. Fakat kambiyo denetimi rejimlerinde hükümetler resmi kuru genellikle denge kurunun altında

belirlerler ya da resmi kur kısa süre içinde denge kurunun altına düşer. Buna ulusal paranın aşırı değerlenmesi dendiğini biliyoruz.



Grafik 7-3: Kambiyo Denetimi

Grafikte resmi döviz kuru OR dir. Bu kurdan döviz talebi, OB döviz arzı ise OA dır, dolayısıyla AB miktarında bir talep fazlası vardır. Hükümet yetkilileri OA döviz arzına eşit miktarda ithalat lisansı çıkartarak ithalatçılar arasında dağıtırlar. Böylece aşırı değerlenmiş resmi kurdan ancak sınırlı sayıda kimsenin talebi karşılanmış olur. Diğer bir grup insan, daha yüksek bir fiyat ödemeye razı olsalar bile, resmi kanallardan döviz alma olanağı bulamazlar. Kısacası resmi döviz kurundan ortada karşılanmamış bir döviz talebi vardır. Dolayısıyla döviz kontrol sistemlerinin doğal sonucu bir döviz karaborsasının ortaya çıkmasıdır.

Hangi alanda olursa olsun resmi bir serbest döviz piyasasının oluşumuna izin verilmeyen durumlarda bu piyasanın yerini daima gayri resmi serbest piyasa adı verilen karaborsa alacaktır. Döviz alanında da durum böyledir. Resmi kurdan ortada karşılanmamış bir talep bulunduğu sürece bireyler, yasal engelleri aşip ihtiyaçlarını serbest piyasada sağlama yoluna giderler. Karaborsa bu şekilde türer. İhracatçılar veya döviz geliri elde edenler de kazandıkları dövizleri düşük resmi kurdan bozdurmak yerine bunları kambiyo yetkililerinin denetiminden kaçırarak, yüksek fiyat elde edebildikleri serbest piyasada satarlar. Bu fonlar karaborsa döviz arzını oluşturur. Böylece yasal olmayan yollardan döviz arz ve talebinin karşılaştığı bir döviz karaborsası ortaya çıkar.

Yakın tarihe kadar döviz karaborsası (Tahtakale piyasası) Türkiye'de de önemli bir olay durumunda idi. Ancak, 1981'den sonra esnek kur sistemlerinin uygulanması ve döviz kontrolünün yumuşatılması ile birlikte, serbest döviz piyasasının "karaborsa" niteliği ortadan kalkmıştır.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 169

Aşın biçimdeki kambiyo denetimi uygulamalarında, ulusal para konvertibilitesini tümünden yitirir. Çünkü yasal olarak serbest bir döviz piyasasına izin verilmez. Fakat sistem daha yumuşak şekillerde de uygulanabilir. Örneğin ilke olarak serbest bir döviz piyasası uygulanırken, sermaye ihracı veya dış seyahat harcamaları gibi işlemler hükümet yetkililerinin iznine tabi tutulmuş olabilir. Böylece döviz piyasasına yapılan müdahalelerin ölçüsünde ulusal paranın konvertibilitesi zayıflar, yani ulusal para “yumuşak” bir para durumuna gelmiş olur.

Döviz kontrolü, özellikle yoğun şekliyle, başlangıçtan beri az gelişmiş ülkeler arasında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Bunun önemli nedenlerinden birisi, ithalatı kısıtlayarak dış ödeme açıklarını önlemek için kullanılabilen bir araç olarak görülmesidir. Ancak gerçekte bu uygulamalar dış açığı giderici değil, baskı altına alıcı nitelik taşırlar.

Az gelişmiş ülkelerin kambiyo denetimine gösterdikleri büyük ilginin bir diğer nedeni de bu önlemlerle ithalat hacminin mutlak olarak kısıtlanabilmesi ve mevcut döviz rezervlerinin çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belirli bir öncelik sırasına göre dağıtılabilmesidir. Liberal bir dış ticaret rejiminin kıt döviz kaynaklarının israfına yol açabileceği bazı durumlar söz konusu olabilir. Örneğin ülkede temel ihtiyaç maddelerinin yokluğu çekilirken, yüksek gelir grupları için lüks tüketim mallarının ithaline ağırlık verilmesi gibi.

Oysa kambiyo denetimi, hükümete eldeki kıt döviz kaynaklarının dağıtımında, sermaye malları ve donatımı gibi kalkınmayla doğrudan ilişkili alanlara veya gıda maddeleri ve ilaç gibi temel tüketim maddelerine öncelik verme olanağı sağlar.

Kambiyo denetimi üçüncü olarak, ülkeden sermaye ihracını doğrudan önleyen bir araçtır. Bir ülkeden sermaye çıkışı, o ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz şekilde etkiler. O bakımdan sanayileşmiş ülkeler bile zaman zaman sermaye ihracını engellemek için kambiyo denetimine başvurmuşlardır. Nitekim Büyük Dünya Depresyonu sırasında sistemin ilk kez uygulanmaya başlanması böyle bir nedene dayanıyordu. Uluslararası Para Fonu da sermaye ihracının engellenmesi amacıyla kambiyo denetimine izin vermektedir.

Bununla birlikte, kambiyo denetimi gibi araçlar yoğun müdahaleci sistemlere özgüdür. Bu sistemlerde döviz kontrolü, diğer dış ticaret kısıtlamaları ile birlikte uygulanarak ulusal ekonomi, dış piyasanın rekabetine karşı korunmaya çalışılır. Yoğun koruma duvarları ise ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlar.

4. Çoklu Kur Sistemi

Kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde genellikle çoklu kur uygulamaları da yaygındır. Çoklu kur sistemleri (multiple exchange rates) çeşitli mal ve hizmetler ticaretine farklı döviz kurlarının uygulanması biçimindedir. Örneğin bazı mallara yüksek kur uygulanmakla bunların ithali engellenmiş, ihracı ise özendirilmiş olunur. Kurları düşük tutulan mallarda ise bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Kuşkusuz çoklu kurlar da sabit kur sistemlerine özgü uygulamalardır.

170 ULUSLARARASI İKTİSAT

Çoklu kur uygulamalarının en basit şekli, ikili kur sistemidir. Burada biri, düşük düzeyde tutulan resmi kur, diğeri serbest piyasada oluşan ve değeri yüksek, serbest piyasa kuru olmak üzere iki farklı kur bulunur. İthalatta zorunlu tüketim maddeleri, hammaddeler, ara ve yatırım malları; ihracatta ise dış piyasaya sürümünde önemli bir sorunla karşılaşılmayan geleneksel tanımlanan ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulur. Yukarıdakilerin dışında kalan tüm ithalat (örneğin lüks mallar gibi) ile ihracı özendirilmek istenen sanayi ürünleri ve genellikle sennaye işlemleri serbest yüksek piyasa kurundan işlem görürler.

Bazen ülkeler, üretiminde tekeli oldukları veya yüksek bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip buldukları ihraç mallarını da düşük resmi kur listesine koyarlar. Bunun nedeni, yabancı para cinsinden bu malların fiyatını yükselterek, ülke lehine değişen ticaret hadlerinden yararlanmaktır. Çünkü gerçekte, dünya piyasalarında yüksek fiyatlarla satılabilen malları, hiç gerek olmadığı halde ucuza teklif etmek, ülkenin döviz rezervlerini azaltacaktır.

Uygulamada çoklu kur sistemleri oldukça karmaşık şekiller alabilmektedir. Bunun en aşırı örneği dış ticaretteki hemen her işlem grubuna farklı bir döviz kuru uygulanmasıdır. Burada örneğin, tarım ürünlerine, sanayi mamullerine, turist ödemelerine, işçi dövizlerine vs. uygulanan döviz kurları farklı olmaktadır.

Belirtmek gerekir ki çoklu kur uygulamaları her zaman farklı resmi kurlar saptanması biçiminde olmaz. Kambiyo işlemleri konusunda uygulanan vergiler, sübvansiyonlar, yatırılan teminatlar, faiz ödemeleri ve düzensiz çapraz kurlar da fiili olarak aynı sonuçları doğurabilir.

Çoklu kur sistemleri de genellikle kambiyo denetimi, kotalar, ithal yasakları ve benzeri kısıtlama araçlarıyla bir arada uygulanır. Sözü geçen sistem, dış ticarete mallar arasında ayrımcı olduğu, malların rekabet güçlerini bozduğu için IMF tarafından kabul edilmemektedir (Fon yasası madde VIII). Yukarıda belirtildiği gibi, IMF yalnızca sermaye ihracını engellemek amacıyla bu yola izin verir.

II. YENİ KORUMACILIK VE ÖTEKİ TARİFE DIŞI ARAÇLAR

Tarifeler, ithal kotaları ve kambiyo denetimi oldukça eski ticarete müdahale araçlarıdır. Ancak zaman içinde bu araçlarda bir indirim sağlanırken çok sayıda yeni müdahale uygulamaları ortaya çıkmıştır. Özellikle 1973 Dünya Enerji Krizi'nden sonra başgösteren "enflasyonla birlikte işsizlik" (stagflasyon) uygulamaları karşısında sanayileşmiş ülkelerde korumacılık akımları yeniden yaygınlık kazanmıştır.

Bu yeni korumacılık başta tekstil, ayakkabı, giyim, çelik, vs. olmak üzere daha çok az gelişmiş ülkelerin yeni ihraç etmeye başladıkları emek-yoğun sanayi malları üzerinde ortaya çıktı. Ayrıca koruma aracı olarak da çok değişik önlemlere başvuruldu. Bunların arasında örneğin gönüllü ihracat kısıtlamaları, teknik standartlar ve idari düzenlemeler, ihracata ve iç piyasaya yönelik endüstrilere sübvansiyon, kamu ihalelerinde yerli üreticilere öncelik, yabancı yatırımcılar için yurtiçi katkı zorunluluğu, vs. yer almaktadır. Şimdi bu araçlara göz atalım.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 171

1. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan "yeni korumacılık" akımları kapsamında en çok kullanılan araçlardan birisi "gönüllü ihracat kısıtlamaları"dır (voluntary export restrictions). Genellikle ithalatçı durumdaki bir sanayi ülkesi ile ihracatçı durumda ve çoğunlukla emeğe dayalı bir az gelişmiş ülke arasında yapılan anlaşma sonucunda, ihracat üzerine konulan bir kota niteliğindedirler. O nedenle bunlara ihracat kotaları (export quotas) da denir.

Aynı tip kısıtlamalar ayrıca "pazar payı düzenleme anlaşmaları" (orderly marketing agreements) veya "organize serbest ticaret anlaşmaları" biçiminde de adlandırılmaktadır. Tüm bu uygulamalarda amaç, yabancı ülkenin ihracatını sınırlandırarak onunla rekabet edemeyen yerli sanayicileri korumaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalat kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalatçı değil, ihracatçı yerine getirir. Bu tür kısıtlamalar ithalatçı durumdaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı durumdaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan iki veya çok yanlı görüşmelere dayanırlar. Burada ithalatçı durumdaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Varılan anlaşma gereği örneğin Japonya AB'ye çelik veya Türkiye ABD'ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile "gönüllü" biçimde (!) sınırladım. Bu tür anlaşmalara "gönüllü" ihracat kotaları denmesinin nedeni budur.

İhracat kotaları özellikle, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin imalat sanayii ürünleri ile tanınan ürünleri ihracatı üzerine konulur. En yoğun uygulandıkları alan "hassas" sektörler olarak bilinen tekstil ve hazır giyimdir. Ancak gelişmiş ülkeler bu kısıtlamaları, ayrıca motorlu araçlar, elektronik eşya ve kaliteli çelik gibi az gelişmiş ülkelerin göreceli karşılaştırmalı üstünlük sahibi oldukları alanlara da yaygınlaştırmışlardır.

İhracat kotaları mal arzını kısıtlayarak ithalatçı ülkede malların satış fiyatlarının yükselmesine neden olur. Bu ise ithalatçı ülkedeki tüketicilerin adı geçen mallara yüksek fiyat ödemeleri dolayısıyla bir refah kaybına uğramaları ve aynı zamanda tüketicilerden yurtiçi üreticilere doğru bir gelir transferi yapılması demektir.

Diğer yandan, yüksek fiyatlardan ihracat yapmakta olan yabancı ülkelerdeki firmalar da bir rant geliri elde ederler. Bu, bir anlamda daha önce ithalat kotalarıyla ilgili olarak incelediğimiz "kıtlık rantı"na benzer. Ancak ithalat kotalarında kıtlık rantını normal olarak ithalatçıları alırken şimdi bu rant gelirleri yabancı ihracatçılara gitmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerde bu tür kısıtlamalara gidilmesinin nedeni yurtiçi endüstrilerde işsizlik yaratmamak veya yeni iş olanakları sağlamaktır. Ancak kaynaklar böylece göreceli olarak verimsiz alanlarda toplanmış oldukları için, bunun söz konusu ülkelere reel ekonomik maliyeti çok yüksektir.

Diğer yandan, yeni sanayileşen ülkelerin dışı açık politikaları izlediği bir dönemde, sanayileşmiş ülkelerin bu gibi önlemlerle iç piyasalarını onların ihracatına kapamaları sanayileşme açısından çok olumsuz sonuçlar doğurmuştur.

172 UL USLARARASI İKTİSA T

Tarifelere dayalı korumacılıktan ihracat kotalarına geçilmesi, dünya ticareti üzerinde ek bazı maliyetler doğurur. Önce bunlar dünya ticaretindeki belirsizliği artırır ve "saydamlığı" bozarlar. Ayrıca bu kısıtlamalar tüm ihracatçı ülkelere karşı ayırım gözetmeyen biçimde uygulandıkları için ülkeler arası rekabet eşitliğini ve dünya kaynak dağılımının etkinliğini de olumsuz etkiler.

Gönüllü ihracat kotaları ihracatçı ülkedeki firmaların kartelleşme eğilimlerini de artırabilir. Çünkü kotaların firmalar arasında dağılımından sonra endüstriye yeni girenlerin bu pazardan pay almaları oldukça güçleşebilir. Bu da ihracatçı ülke piyasalarında da rekabet eşitliğinin bozulması demek olur.

Uygulama açısından da gönüllü ihracat kısıtlamaları ithalat kotalarından daha az etkili olmuştur. Çünkü ihracatçı firmaların, hedef alınan dış piyasalara girme konusunda deneyebilecekleri çeşitli yollar vardır. Örneğin daha fazla kâr elde etmek için kotaları yüksek kaliteli ve yüksek fiyatlı mallarla doldurma, ihracatı kısıtlamaya tabi olmayan mal gruplarına doğru kaydırma, öteki ülkelerin kullanmadıkları kotaları onlardan devralma, vs. gibi.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarına tabi geleneksel endüstrilerin başında tekstil gelir. ABD, ilk kez 1935 yılında Japonya'nın tekstil ihracatını gönüllü ihracat kotaları ile sınırlandırmıştı. Daha sonra 1962 yılında bu ülke GATT'ın gözetimi altında pamuklu dokuma üzerinde, Uzun Vadeli Pamuklu Dokuma Anlaşması'm (LTA) imzaladı. LTA 1974 yılına kadar yürürlükte kaldı ve o tarihte yerine ülke ve mal grupları yönünden daha kapsamlı olan Çok-Elyaflılar Anlaşması (Multi-Fiber Agreement: MFA) yapıldı. MFA Anlaşması başlıca tekstil ithalatçısı sanayileşmiş ülkelerle ihracatçı durumdaki sanayileşme yolundaki ülkeler arasında yapılmış bir çerçeve anlaşması idi. Bu anlaşma ile sanayileşmiş ülkeler her az gelişmiş ülkenin kendisine ihraç edebileceği tekstil miktarını gösteren kotaları belirleme hakkı elde etmişlerdi. Buna göre, ABD, AET, Kanada ve öteki sanayileşmiş ülkelerin Türkiye dahil az gelişmiş ülkeler için belirli aralıklarla belirlemiş oldukları "tekstil kotaları" vardı.

Ancak 1994 tarihinde sonuçlanan GATT'ın Uruguay Anlaşması'nda MFA'nın on yıllık bir süre içinde aşamalı olarak kaldırılması kabul edilmiştir. Böylece tekstil ve giyim mallarının dünya ticareti giderek liberalleştirilecektir.

Bu arada Türkiye'nin 1996 yılı başında yaptığı gümrük birliği anlaşması ile AB'nin Türkiye için belirlediği tekstil kotaları kaldırılmıştır.* Ancak ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerin Türkiye için tekstil kotaları sürmektedir.

MFA anlaşmasının kaldırılması dünya ticaretinde gönüllü ihracat kısıtlama malının tümüyle son bulması demek de değildir. Çünkü çelik, makine parçaları, televizyon, kaliteli çelik vs. gibi ürünler konusunda da ithalatçı ülkelerle ihracatçı ülkeler arasında imzalanan pek çok benzer anlaşma vardır.

* Hatta Türkiye'nin de AB ile birlikte hareket ederek az gelişmiş üçüncü ülkelere karşı tekstil kotaları ilân etmesi gerekmiştir.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 173

2. Sağlık, Güvenlik, Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler

Hemen her ülkede insanların sağlık ve güvenliğini ya da doğal çevreyi korumak için, belirli malların üretim ve dağıtımıyla ilgili olarak, hükümetlerin çıkartmış oldukları çok sayıda idari yönerge ve kurallar vardır. Bunların konulma amaçları oldukça inandırıcı gerekçelere dayanabilir. Gerçekten kendi ülkelerinde insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması hükümetlerin doğal görevlerindedir. Fakat bu gibi teknik ve idari standartlar bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etkiye bulunur yani, yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluştururlar. Bunun gibi malın üretim yerini ve bileşimini gösteren etiketleme zorunlulukları da benzer güçlükler doğurur.

Genel olarak "görünmez engeller" (invisible barriers) adı verilen bu uygulamalar pek çok ve çeşitlidir. Örneğin Japon Hükümeti son zamanlarda aldığı bir kararla yabancı yapımı kayakların ülkeye ithalini yasaklamıştır. Gerekçe olarak da Japonya'da kışın Avrupa ve Amerika'ya yağandan farklı olduğu gösterilmiştir(!). Kuşkusuz böyle bir kararda Japon kayak üreticilerinin yoğun baskısı olduğunu tahmin etmek güç değildir.

Bunun gibi, 1960'larda ABD, şarbon hastalığı bulunduğu gerekçesiyle Ajanların'den yaptığı sığır eti ithali üzerine yasaklama koymuşken koyun eti ithalini de aynı yasağa dahil etmiştir. Oysa adı geçen ülkede bu hastalık koyunlarda hiç görülmemişti. Ayrıca hastalığın önlenmiş olmasına ve aradan geçen bu zamana karşın adı geçen yasaklamalar hala uygulanmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gümrük tarifeleri ve ithalat kotalarında görülen azalmaya karşın yakın geçmişte bu gibi görünmez engellerin sayısı ve kapsamlarında büyük artışlar olmuştur. Hatta bugün dünya ticaretini kısıtlayan asıl faktörler gümrük tarifeleri değil, bu gibi görünmez engellerdir. Nitekim ünlü bir benzetmeyle gümrük tarifeleri bir buz dağının su üstündeki kısmına, görünmez engeller ise suyun altında kalan kısmına benzetilir.

Günümüzde çevre korunması konusuna büyük duyarlılık vardır. Sanayileşmenin doğal çevreye vereceği zararları önlemek için özellikle gelişmiş ülkelerde üretim yöntemleri ve satış koşullarıyla ilgili olarak belirli standartlar benimsenmiştir. Ancak bu standartlara uyulması bazen üretim maliyetlerini yükseltip dış ticareti etkiler. Ayrıca bu gibi yüksek standartlarda sahip ülkeler çoğu kez, benzer malların düşük standartlı ülkelere ithali durumunda ek tarifeler konulmasını savunuyorlar (GATT ilkeleri ile çelişkili olarak).

Genellikle belirlenen teknik standartlarla birlikte,, mal veya araçların bu standartlara uygunluğunu test etmek için gerekli analiz yöntemleri de gösterilir. Dolayısıyla bu amaçla görevlendirilen kuruluşlara ithal malların denetimini yaptı- nı standartlara uygunluğuna dair onlardan belge almak gerekir. Bu amaçla faaliyet gösteren kuruluşlara "uluslararası gözetim şirketi" denmektedir.

Yükleme öncesi muayeneler ve orijin kuralları da bir anlamda uluslararası ticaret akışını engelleyici etkiye bulunmaktadır. Yükleme öncesi muayeneler gözetim veya muayene şirketleri tarafından yükleme yerinde kalite, miktar ve fiyat

174 UL USLARARASI İKTİSAT

yönlerinden yapılır. Ancak bu konudaki gecikmeler ve fiyat denetimi sırasında, ihracatçılarla denetim şirketleri arasındaki anlaşmazlıklar da önemli bir engelleyici faktör durumundadır. Bu konudaki anlaşmazlıkların çözümü için uluslararası bir mekanizmanın kurulmasına gerek vardır.

Standartlar ya da genel olarak görünmez engeller, uluslararası ticarete saydamlığı bozmakta ve işlemlerin yapılmasında önemli güçlükler doğurmaktadır. Yukarıda belirtildiği gibi, bugün dünya ticaretini kısıtlayan asıl faktörler bunlardır. Gümrük tarifeleri GATT görüşmeleri çerçevesinde önemli ölçüde indirilmiştir. Fakat tarifeler indirilirken diğer yandan ülkeler, görünmez engelleri yükseltme yoluna gitmişlerdir.

Standartlar konusu ilk kez Tokyo Görüşmeleri sırasında GATT gündemine gelmiş, daha sonra da Uruguay Görüşmelerinde önemli bir tartışma konusunu oluşturmuştur. Belirtmek gerekir ki nitelikleri gereği standartların kaldırılması tarihelere göre çok daha güçtür. Uruguay Toplantıları sonucunda bu gibi görünmez engellerin önce tarife oranına dönüştürülmeleri, sonra da tarifelerin kaldırılması ilkesi benimsenmiştir. Ancak bu konuda DTÖ kapsamında yapılacak daha çok çalışmaya gerek bulunmaktadır.

3. Damping

İhracat endüstrisindeki bir büyük firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satma uygulamasına damping (dumping) adı verilir. Damping deyimi, başlangıçta üreticilerin yurt içinde satamadıkları mallan, iç fiyatları kırmamak için dünya pazarlarına boşaltmaları (dump) anlamında kullanılmıştır. Ancak giderek değişik şekiller ve farklı amaçlar ortaya çıkmıştır. Örneğin malın dış piyasada iç piyasadan daha yüksek fiyatla satılması da damping sayılmış, fakat buna "ters damping" denmiştir.

Malları dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması biçiminde tanımladığımız damping üçe ayrılabilir: (1) Arada bir yapılan (spora- dic) damping, (2) yıkıcı (predatory) damping ve (3) sürekli (persistent) damping.

Ekonomide başgösteren talep daralması, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle, firmanın iç satışlarının yavaşlaması stoklarda aşırı birikmeler doğurabilir. Bu gibi durumlarda üreticiler, bu stok fazlalığını yalnızca değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı deneme yoluna gidebilirler. Arada bir yapılan damping budur; iç piyasada firmaların yaptıkları mevsim sonu indirimli satışlara benzetilebilir.

Bazen büyük bir firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için, fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür, rakipler endüstriden çıktıktan sonra da monopolcü olarak aşırı şekilde yükseltir. Buna yıkıcı damping denir. Yerli endüstrilerin bu tür zararlı dampingin etkilerine karşı korunmasında kesin bir zorunluluk vardır.

Bazı durumlarda ise bir firma malını dış piyasalarda sürekli olarak içerden daha düşük fiyatlardan satmayı planlayabilir. Aşağıda görüleceği gibi, sürekli dam

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 175

ping bir çeşit uluslararası fiyat farklılaştırması olup, monopolcü firmanın normal kâr maksimizasyonunun sonucudur.

İhracatın özendirilmesi amacıyla alınan vergi iadesi, ihracat sübvansiyonu gibi önlemler de ithalatçı durumundaki ülkeler tarafından çoğunlukla dumping olarak kabul edilir. Sonuçta, bu tür mal ihraç eden ülkeler hakkında ilgili uluslararası anlaşmalar ve yasalar çerçevesinde soruşturma açılmakta ve eğer dumping yapıldığı sonucuna varılırsa bir anti-dumping vergisi konmaktadır.

Üretimin sürekliliği konusunda bir belirsizlik olmadıkça, ülke halkının yabancı mallan ucuza tüketerek ekonomik refah düzeylerini artıracakları düşünülebilir. Oysa yıkıcı dumpingde büyük firmalar, bu yola sırf dış piyasalara egemen olabilmek için başvururlar. Ayrıca uygulamada zararlı ve zararsız dumping türlerini birbirinden ayırmak da çok zordur. O nedenle ülkelerin dış ticaret rejimlerinde, a- ralannda bir ayırım gözetmeksizin tüm dumping uygulamalarına karşı sıkı bir biçimde korayucu önlem almaları öngörülür.

a. Uluslararası Fiyat Farklılaştırması ve Damping

Damping aslında bir uluslararası fiyat farklılaştırmasıdır. İhracat endüstrilerinde kurulu bulunan monopoller bazan iç ve dış piyasaları birbirinden ayırır ve dış piyasalarda daha düşük fiyat uygularlar. Böyle bir uygulama, gerçekte monopolcü firmanın, kâr maksimizasyonu davranışını uluslararası piyasalara yaygınlaştırması olarak kabul edilebilir.

İhracat endüstrisinde faaliyet gösteren monopolcü bir firmanın ilk karar vereceği nokta iç ve dış piyasalara hangi fiyatların konulacağıdır. Bu durumda iki seçenek söz konusu olabilir. Birincisi, monopolcünün, yerli ve yabancı talebi birlikte hesaba katarak iç ve dış piyasalar için bir tek fiyat belirlemesidir. İkinci seçenek ise, monopolcünün iki piyasayı birbirinden ayırmayı kârlı bulması ve her birine ayrı fiyatlar koymasındır.

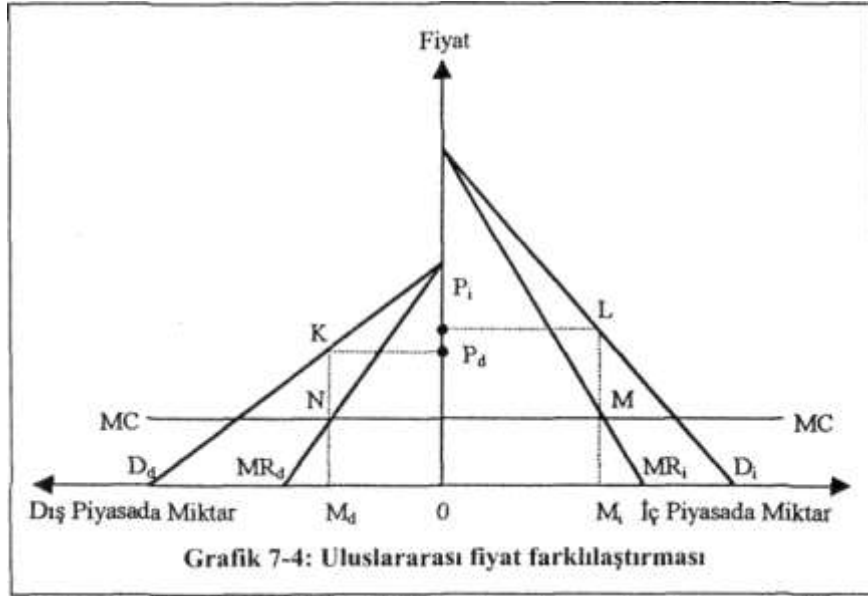
Bu gibi uygulamalara uluslararası fiyat farklılaştırması (international price discrimination) adı verilir. Dışanda uygulanan fiyatın daha düşük olması da bunun dumping niteliğini ortaya koyar. Monopolcü durumda bulunan ihracatçı bir firmanın, uluslararası fiyat farklılaştırması yapabilmesi için başlıca iki koşul gerekir.

Bunlardan birisi, iç ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olmasıdır. Eğer piyasalar ayrı olmazlarsa, o taktirde mal ucuz olduğu piyasadan satın alınarak pahalı olduğu piyasada tekrar satılabilir (re-export). Bu ise monopolcünün piyasalar arasında yaratmaya çalıştığı fiyat farklılığını ortadan kaldırmır. Ancak malları bir piyasadan diğerine taşımanın gerektirdiği yüksek navlun giderleri ve ithalattan alınan gümrük, fon ve öteki vergiler genellikle re-export işlemini kârlı olmaktan çıkartır, böylece piyasalar doğal olarak birbirinden ayrılmış olurlar.

İkinci olarak, söz konusu malın değişik piyasalardaki talep esnekliklerinin de farklı olması gerekir. Böylece talep esnekliğinin yüksek olduğu piyasalarda mal ucuza, düşük olduğu piyasalarda ise pahalıya satılabilecektir.

176 ULUSLARARASI İKTİSAT

Uluslararası fiyat farklılaştırmasını bir grafik yardımı ile inceleyebiliriz. Bunun için monopolcünün malını birisi iç, diğeri dış piyasa olmak üzere iki ayrı piyasada satmakta olduğu varsayalım. Grafik 7-4'ün sağ yanında D , ve MR ; eğrileri yerli piyasada söz konusu malın sırasıyla talep (ortalama gelir) ve marjinal gelir eğrilerini gösterir. Yabancı piyasadaki talep (D_d) ve marjinal gelir eğrileri (MR_d) ise kolaylık olsun diye ters çevrilerek grafiğin sol yanında gösterilmiştir. Karışıklık yaratmamak için grafikte firmanın MC marjinal maliyetleri sabit varsayılmış ve yatay eksene çizilen paralel bir doğru ile gösterilmiştir.



Grafikte dikkati çeken başka bir nokta da, yabancı talep eğrisinin (D_d) iç talep eğrisinden (D), daha esnek olmasıdır. Bu, özellikle böyle çizilmiştir. Çünkü yabancı ülkede monopolcünün sattığı mala karşı daha çok sayıda ikame malı bulunabileceğinden, monopolcü fiyatı aşırı ölçüde yükseltirse, tüketiciler ikame mallarına yönelme olanağına sahiptirler.

Bu koşullar altında firma her piyasada marjinal maliyetle marjinal geliri eşitleyerek en yüksek kâr elde etmiş olacaktır. Bu eşitlik, yerli piyasada M , dış piyasada ise N noktalarında sağlanır. Buna göre firma, yerli piyasada P_j fiyatından OM_i kadar, dış piyasada ise P_d fiyatından OM_d kadar mal satacaktır. Dikkat edilirse dış piyasada talep esnekliğinin yüksek olması dolayısıyla monopolcünün uyguladığı fiyatlar iç piyasadan daha düşüktür. Genel kural olarak, bir piyasada talep esnekliği ne derece yüksek ise o piyasada uygulanan fiyatlar o derece düşük olur. Talep esnekliğinin düşük olması durumunda ise bunun tersi geçerlidir.

İhracatçı firmaların mallarını yurt dışında iç pazarlardan daha düşük fiyatla satmaları, uluslararası ticarete bir "haksız rekabet" uygulamasıdır. İç piyasasında dumping yapılan ülkede üreticiler bundan büyük zarara uğrarlar.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 177

b. Dampinge Karşı Hükümet Politikaları

Hükümetler dampinge karşı büyük duyarlılık göstermekte ve yüksek anti- dumping vergileri veya telafi edici vergilerle bu uygulamaları önlemeye çalışmaktadırlar.

Anti-dumping vergileri GATT sözleşmesinde de ele alınmıştır. Sözleşmede bir malın ithalatçı ülke piyasasında "normal fiyatı"nm altında satılması dumping olarak tanımlanır. Normal fiyat ise malın, ihracatçı firmanın kendi iç piyasasında satışa sunulduğu fiyattır. Bu şekilde, ithalatçı ülkeye dumpingli olarak giren, o ülkede kurulu bir endüstriye maddi zarar tehdidi oluşturan veya endüstrinin kurulmasını geciktiren mallara karşı ilgili ithalatçı ülkeler anti-dumping vergisi uygulama hakkına sahiptirler.

Aynı maddede telafi edici vergilere de değiniliyor. Buna göre, ihracatçı ülkede üretim veya ihracat aşamalarında dolaylı ya da doğrudan sağlanan sübvansiyonlarla, mallar ithalatçı ülke piyasalarına daha düşük fiyatlardan sürülebilir. Bu durumda, aynen dumpingde olduğu gibi ithalatçı ülkenin bir telafi edici vergi koyma hakkı doğar. Yabancı ülke üreticilerine ödetilen sübvansiyonlar, yerli ekonomi üzerinde dumping ile aynı nitelikte sonuçlara yol açar. Aralarındaki başlıca fark, yerli ekonomiye verilen zararların, birincisinde devletçe sağlanan yardımlardan, ikincisinde ise doğrudan doğruya ihracatçı firmanın kendi girişimlerinden kaynaklanmasıdır.

Anti-dumping konusu ilk kez GATT'm Kennedy Görüşmeleri sırasında (1964-67) ele alınmış ve bir Anti-Dumping Kodu hazırlanmıştır. Tokyo Görüşmeleri sırasında (1973-79) ise bu kod, gözden geçirilerek yenilenmiştir. Bu düzenlemelere göre anti dumping uygulamaları, GATT'm ana sözleşmesinde belirtilen durumlarda ve ancak anlaşmada yöntemi gösterilen soruşturmalar sonucunda başlatılabilir. GATT çerçevesindeki diğer anlaşma ve sözleşmeler gibi, anti dample ilgili düzenlemeler de bugünkü DTÖ'nün kapsamına alınmıştır.

Sözü edilen bu düzenlemelere göre, her ülkedeki anti-dumping soruşturmalarını yapmakla görevli kurumlar, dumpingli olduğu öne sürülen malların iç fiyatlar ve yerli üreticiler üzerindeki olumsuz etkilerinin bunların ithalatından mı kaynaklandığı, ihracatçı firmanın piyasaya fiyatları kırarak mı girdiği, vb. gibi konularda araştırma ve incelemelerde bulunur. Bu yönlerden yapılacak titiz ve objektif bir soruşturma sonucu, eğer ihracatçının dumping yaparak pazar bozulmasına neden olduğu, yerli endüstriye maddi zarar verdiği ya da böyle bir tehlike oluşturduğu kesinleşirse, ilgili ülkeye bir anti-dumping veya telafi edici vergi koyma hakkı doğar.

Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkelerde Özellikle az gelişmiş ülkelerin ihracatına karşı dumping iddialarında ve yapılan soruşturmalarda giderek büyük artışlar olmuştur. Çoğu kez bu soruşturmanın objektif biçimde yapıldığını ve bu vergilerin dumping veya sübvansiyon oranıyla sınırlı tutulduğunu belirtmek de güçtür. Uruguay Görüşmeleri'nde konu yeniden ele alınmış, bu vergilerin amaç

178 ULUSLARARASI İKTİSA T

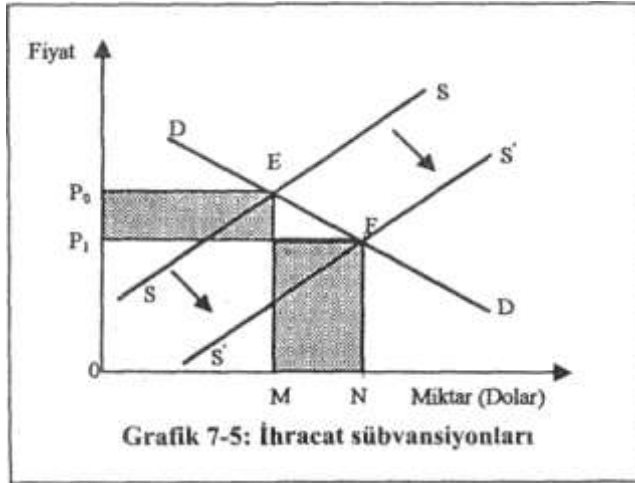
dışında kullanılmasını önlemek üzere yeni bazı tanımlamalar ve açıklamalar getirilmiştir.

4. İhracat Sübvansiyonları

Devletin dış ticarete müdahalesinde amaç her zaman ithalatın kısıtlanması olmayıp bazen de ihracatın özendirilmesidir. Bu amaçla alınabilecek önlemler çok çeşitlidir. Bunlar arasında örneğin ihracatçıya vergi iadesi, dolaysız prim ödemesi, ihracata dönük üretim yapan sanayicilere düşük faizli kredi ve ucuz girdi sağlanması, ihraç malını satın alacak yabancı ithalatçılara uygun koşullu kredi verilmesi, vs. yer alır.

Bütün bu uygulamalarla, ihracatçıya veya ihracata dönük mal üreten sanayicilere ihracatın karşılığı olarak ulusal para cinsinden daha fazla ödeme yapılmış ya da malın birim üretim maliyeti düşürülmüş olur. Her ikisi de ihracatta kârlılığını yükseltir. İhracatı özendirme önlemlerindeki farklılıklara karşın, ortak yönleri bu noktada toplanmaktadır.

Ekonomik analiz açısından ihracat sübvansiyonları döviz gelirleri üzerinde birbirine ters yönlü iki etki doğururlar. Bunlar, ticaret hadleri etkisi ile döviz kazandırıcı etkidir. Eğer sübvansiyonlar, ihraç malların yabancı para cinsinden u- cuzlatıyorsa, dış ticaret hadleri ülke aleyhinde değişir. Ancak, ihraç mallarının dış talep esnekliğinin yeterince yüksek olması durumunda, ticaret hadlerindeki düşüğe karşın, ülkenin toplam döviz gelirleri artar. Çünkü bu durumda, ihracat hacmi fiyatlardaki düşüşten daha yüksek oranda genişleyecektir.



Örneğin, Türkiye'nin ABD'ye tekstil ihracatını ele alarak ihracat sübvansiyonlarının etkilerini bir grafik yardımıyla da açıklayabiliriz. Grafik...7-^ İte ekseninde fiyatlar dolar cinsinden gösterilmiştir. Türkiye'nin dolar fiyatları karşısındaki tekstil arz eğrisi SS ve ABD'nin Türk tekstiline olan talep eğrisi de DD ile ifade edilmektedir.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 179

Grafiğe göre, denge E noktasında sağlanmıştır. Yani Türkiye, P, fiyatından OM miktar tekstil ihraç ederek OP₀EM alanı ölçüsünde bir döviz geliri elde etmektedir. Şimdi Türk Hükümetinin, ihracatı özendirme önlemleri ile ihracatçıya dolaysız veya dolaylı sübvansiyonlar sağlayarak (genellikle TL cinsinden) tekstil arz eğrisini S'S' biçiminde sağa doğru kaydırıldığını varsayalım. Böylece yeni piyasa dengesi F noktasında sağlanır. Buna göre, sübvansiyondan sonra (bir dolar karşılığında daha fazla TL geliri elde edildiğinden) dolar cinsinden fiyatlar P! e düşer. İhracat hacmi de talep eğrisinin eğimine bağlı olarak ON düzeyine çıkar.

Bu yeni durumda toplam ihracat dövizleri ONFP, alanına eşit olur. Sübvansiyonun ihracat gelirlerini artırıp artırmadığı söz konusu alanın bir öncekinden daha büyük ya da daha küçük oluşuna bağlıdır. Bu ise büyük ölçüde ihraç malının dolar cinsinden fiyatındaki düşmeyle birlikte, ithalatçı ülke talep eğrisinin esnekliğine bağlı bir sorundur. İthalatın talep esnekliği ne derece büyükse döviz gelirlerindeki artma olasılığı da o kadar yüksek olur.

Sübvansiyonların ihracatçılara ve ihracat endüstrilerine sağladığı yararları karşın bu tür uygulamalar iç tüketicileri olumsuz yönde etkiler. Çünkü yerli tüketiciler sübvansiyonlu mallara, dışarıda yabancıların bunlara ödediklerine göre daha yüksek fiyat öderler. Yüksek fiyatla tükettikleri bu mallar üzerindeki sübvansiyonların maliyetini de ödedikleri yüksek vergilerle yine kendileri yüklenmiş olurlar.

İhracat sübvansiyonları, ithalatçı ülke üzerindeki etkileri bakımından bir tür dumping niteliğindedir. O bakımdan dünya kamuoyu sübvansiyonlu ihracata karşı çok duyarlıdır. Kotalar gibi sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları da GATT tarafından yasaklanmıştır.

İthalatçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerinden korunmak için, bu tür malların ithalatından ek bir vergi alırlar. GATT'm Sübvansiyonlar Kodu ile düzenlenmiş olan bu vergiye Telafi edici vergi (counter-vailing tax) adı verilir. Bu bir anti-dumping vergisi niteliğindedir ve onun gibi verginin konulabilmesi için önce ithalatçı ülkede usulüne uygun biçimde bir soruşturmanın yapılmış olması gerekir.

İhracatın özendirilmesi günümüzde gelişmiş, az gelişmiş olsunlar tüm ülkelerin yoğun olarak çaba gösterdikleri bir konudur. Hemen tüm ülkeler Amerika'nın Eximbank'ma benzer kuruluşları aracılığıyla, dış satım kolaylıkları sağlarlar. Örneğin, Avrupa Birliği Airbus uçaklarına, Japonya bilgisayar ve öteki ileri teknoloji endüstrilerine önemli ölçüde sübvansiyon verir. Az gelişmiş ülkeler ise kalkınmalarının ihracata bağlı olması dolayısıyla ihracat sübvansiyonlarını yaygın olarak kullanırlar. Bununla birlikte, uluslararası kamu oyunun tepkilerini çekmemek için bu tür uygulamalar açıktan değil, dolaylı ve üstü kapalı bir biçimde yapılmaktadır.

O bakımdan uygulamada sübvansiyonların daha çok düşük faizli kredi gibi girdi sübvansiyonu biçiminde olduğu görülmektedir.

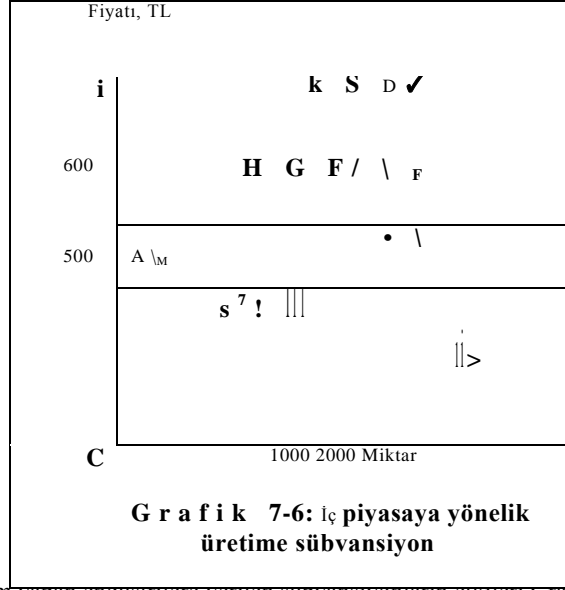
5. İç Piyasaya Dönük Endüstrilere Sübvansiyon

Yurtiçi endüstriler iç piyasaya dönük üretim yapan ve ithalatla rekabet durumundaki endüstrilerdir. Bu gibi ithalata rakip endüstrileri dış rekabetten korumak

180 ULUSLARARASI İKTİSAT

için başvurulan yollardan birisi de hükümetlerin bu endüstrilere sübvansiyon ödemesidir.

Gümrük tarifeleri, kotalar ve fark giderici vergilerden farklı olarak, sübvansiyonla korunan bir mal, yurtiçinde serbest dünya fiyatlarından satılır. Dolaysız sübvansiyon durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun



tim yapan endüstrilere verilen sübvansiyonların etkileri Grafik 7-6 gibi bir şekil üzerinde gösterilebilir. Serbest ticaret koşulları altında malın fiyatı 500 TL. ve yurtiçi üretimi 1.000 birimdir. İkinci durumda, hükümetin bu endüstriye koruma önlemleri uygulayarak yerli üretimi 2.000 birime çıkartma kararını aldığını varsayalım. Bunu, örneğin fiyatları 600 TL'ye çıkartacak bir gümrük tarifesi, kota veya fark giderici vergi uygulayarak gerçekleştirebileceğizdir.

Üretimi 1.000 birimden 2.000 birime yükseltmenin diğer bir yolu da fiyatları 500 TL düzeyinde tutmak, ancak üreticiye birim başına 600-500=100 TL sübvansiyon ödemektir. Böylece üretici yüksek fiyattan üretip içeride düşük fiyattan satmakta, fakat aradaki fark ölçüsünde hükümet tarafından kendisine ödeme yapılmaktadır.

Sübvansiyonda en ideal durum, hükümetin yalnızca üretimdeki genişleme dolayısıyla maliyetlerde ortaya çıkan artışların toplamı kadar ödeme yapmasıdır. İlk maliyetin üzerinde maliyetlerdeki artışların toplamı grafikte BCF üçgen alanı ile temsil ediliyor. Bu ise $(1.000 \times 100) / 2 = 50$ bin TL'ye eşittir.

Ancak, uygulamada üretimdeki her birim genişlemenin yol açtığı maliyet artışını belirlemek ve ona eşit miktarda bir ödeme yapmak pratik değildir. Daha gerçekçi bir yaklaşım, hükümetin üretimdeki artışın tamamına, birim başına belirlenen ölçüde (100 TL) sübvansiyon ödemesidir. Bu taktirde toplam ödeme 100 bin

üzerinde kalan yurtiçi maliyet arasındaki fark ölçüsünde hâzineden bir ödemede bulunur.

İç piyasada mal düşük dünya fiyatları düzeyinden satıldığı için sübvansiyonlar tüketici refahını azaltıcı etki yapmazlar. O bakımdan yukarıda gümrük tarifeleri ve kotalar durumunda açıkladığımız korumacılığın tüketim maliyeti ortaya çıkmaz; dolayısıyla da sübvansiyonlar bu yönüyle, gümrük tarifeleri ve kotalardan üstün tutulurlar. İç piyasa için üre-

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 181

TL'ye (1.000x100) eşit olur. Bunun 50 bin TL'si (BCF alanı) üretim maliyetlerindeki artışı karşılar. Öteki 50 bin TL'si de (BFG alanı) üreticilere dağıtılan normal üstü kârları oluşturur.

Üçüncü bir durum da şudur: Üretimdeki 1.000 birimlik artışı diğer üretim miktarından ayırdetme olanağı bulunmadığı için, hükümet 2 bin birimlik yerli üretimin hepsine aynı miktarda sübvansiyon verme yoluna gidebilir. O taktirde ödenen sübvansiyon toplamı 200 bin TL olur. Bunun 50 bin TL'si üretim maliyetlerindeki artıştan, 150 bin TL'si de yerli üreticilerin kârlarından oluşur.

Sübvansiyon yerine, eğer bir tarife, kota veya fark giderici vergi konmuş olsaydı tüketici rantı AMEH miktarında azalmış olacaktı. Oysa tüketici malı eskisi gibi dünya fiyatından tüketmekte olduğu için bu etki ortaya çıkmaz. Sübvansiyonun toplumsal tüketim maliyeti bulunmasa bile topluma yine bir üretim maliyeti vardır ve bu da grafikteki BCF üçgen alanına eşittir. Ayrıca, mal iç piyasada dünya fiyatlarından satıldığı için yerli üreticiler bir ölçüde dış piyasanın rekabeti ile karşı karşıyadırlar; bu ise iç piyasadaki tekelleşme eğilimlerini önler.

Bu üstünlüklerine karşılık, bir koruma aracı olarak dolaysız sübvansiyonlar yüksek bir kabul görmezler. Bunun birinci nedeni sübvansiyonların hükümet bütçesinden yapılan dolaysız ödeme niteliğinde olmalarıdır. Bu ise bütçe kaynaklarını zorlayıcı etki yapar. İkinci olarak, sübvansiyonların kaynağını halkın ödediği vergiler oluşturduğuna göre, bu tür ödemelerin maliyeti de onların sırtına yüklenmiş olmaktadır. O nedenle sübvansiyonların tüketici refahı bakımından üstünlüğü yukarıda belirtildiği kadar değildir. Üçüncüsü, bu tip önlemlerin, bazen halkın ödediği vergilerin yüksek maliyetli, verimsiz endüstrilere doğru aktarılmasına neden olması ve o yüzden de siyasal çevrelerde ve kamuoyunda tepkilere yol açmasıdır.

Bununla birlikte, özellikle az gelişmiş ülkelerde, sermaye birikimini hızlandırmak ve iktisadi kalkınmayı özendirmek amacıyla dolaylı sübvansiyonlara yaygın olarak başvurulur. Sanayiye sağlanan dolaylı sübvansiyonlar değişik şekiller alabilir. Örneğin ülkemizde uygulanan, yatırımları özendirme önlemleri dolaysız veya dolaylı sübvansiyon niteliğindedir. Bunlar arasında yatırım indirimi, bol ve ucuz kredi sağlanması, gümrük vergisi bağışıklığı, döviz tahsisinde öncelik, vs. gibi kolaylıklar yer alır.

Gerçekte, sübvansiyonlar yatırımları kalkınmada öncelik taşıyan sektör veya bölgelere yönlendirdiği, dışsal ekonomiler yaratarak verimliliği artırdığı ve monopolleri kırarak piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırdığı sürece iktisadi kalkınma bakımından yararlı sonuçlar doğurabilirler.

Gelişmiş ülkeler de 1970'ler ve 1980'lerde rekabet gücü düşük bir kısım yurt içi endüstrileri, özellikle az gelişmiş ülkelerin emek yoğun ihracatına karşı korumak için sübvansiyon uygulamalarından yoğun biçimde yararlanmışlardır. Ayrıca tarım kesimine geleneksel olarak ödenen büyük sübvansiyonlar vardır. AB'nin Ortak Tarım Politikası çerçevesinde tarım kesimine verdiği sübvansiyonlar eskiden beri AB ile ABD arasında önemli bir anlaşmazlık konusu oluşturmuştur. Nitekim

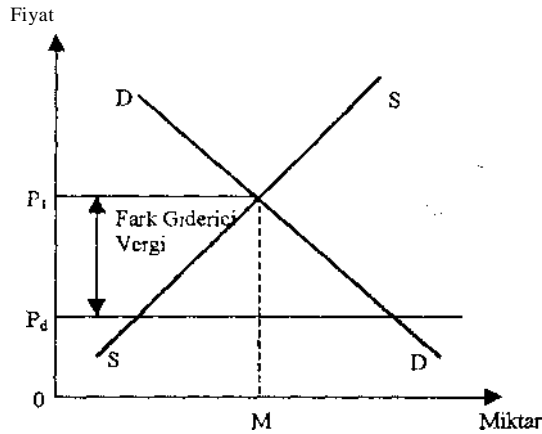
182 ULUSLARARASI İKTİSAT

tarımsal sübvansiyonların kaldırılması GATT'm Uruguay Toplantılarının da önemli gündem maddelerinden birisini oluşturmuştur.

Genellikle sübvansiyonlar, malların iç ve dış piyasalarda satıldığına bakılmaksızın yerli üretimin tümüne verilirler. Bununla birlikte yalnızca ihracata uygulanan sübvansiyonlar da vardır. İhracat sübvansiyonları yukarıda gözden geçirilmiştir.

6. Fark Giderici Vergiler

İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvuru yollarından birisi de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Doğurdıkları sonuçlar bakımından ithal kotalarına benzerler. Bunlar daha çok tarım kesimi için kullanılırlar. Burada, hükümetler korumak istedikleri sektördeki üreticiler için yüksek iç fiyatlar belirlerler. Bunlar minimum ithal fiyatını oluşturur. İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak için de fark giderici vergiler (variable levy) uygulanır.



Grafik 7-7: Fark giderici vergiler

artırmak için satış fiyatlarını indirmiş olsunlar. İhracatçıların bu yola gitmeleri karşısında ithalatçı ülke, fiyatlardaki düşüş ölçüsünde fark giderici bir vergi koyarsa, düşük fiyatlı ithal malların ülkeye girişi kesinlikle önlenmiş olur.

Fark giderici vergiler Grafik 7-7 üzerinde gösterilmiştir. Buna göre içerde desteklenmek istenen malın serbest dünya fiyatı P_d 'dir. Bu mala sağlanacak destekleme fiyatı (minimum fiyat) ise denge fiyatına, yani OP_1 e eşit olduğunu varsayalım. Bu koşullar altında gereken fark giderici verginin tutan, birim başına P_dP_1 ye eşittir. Böylece ithalat tamamıyla önlenmiş olacaktır. Dikkat edilirse, söz konusu uygulamalar vergi mekanizmasına dayanmakla birlikte, çok katı sonuçlar doğurmaktadır. O nedenle bunlar ithalat kotaları veya yasaklan gibi miktar kısıtlamalarının bir benzeri olarak kabul edilirler.

Doğaldır ki ülke serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatlarından ithalata izin verirse, yurt içi üreticiler için belirlendiği yüksek fiyatları uygulama olanağı kalmaz. O nedenle fark giderici vergi uygulamasına başvurulur. Yani, içerde belirlenen destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında ilgili malın ithalinden bir vergi alır.

Bu vergilerin ithalatı kısıtlayıcı etkisi kesinlidir. Diyelim ki yabancı ihracatçılar, dış piyasa paylarını

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 183

Fark giderici vergilerin en tipik örneği Avrupa Birliği'nin ortak tarım politikası uygulamalarında görülür. Bu politikalar çerçevesinde Birlik, kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek yurtiçi destekleme fiyatları belirler, sonra da dünya fiyatlarını bu yüksek fiyatlara eşitlemek üzere fark giderici vergi uygulamasına başvurur. Bu önlemler dolayısıyla ucuz fiyatlı yabancı malların Birliğe girişi kesinlikle önlenir. Bu aşırı korumacı sistemin yumuşatılarak tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi için GATT'ın Uruguay görüşmelerinde ABD ile AB arasında zorlu pazarlıklar yapılmıştır.

7. Kamu ihaleleri ve Kamu Kuruluşlarının Satılmasına Politikaları

Hemen hemen her ülkede hükümet kuruluşlarının satın alacakları mal ve hizmetlerin yerli kaynaklara yöneltilmesi doğrultusunda çıkartılan yasa ve yönetmelikler vardır. Bunlar yerli mal kullanımını emreden veya özendiren düzenlemelerdir.

Örneğin ABD'de 1933 de çıkartılan ve "Amerikan malı kullan" yasası (Buy American Act) diye bilinen bir yasa bulunmaktadır. Bu yasa, Amerikan kamu kuruluşlarına yapacakları ihalelerde, dünya fiyatlarından yüzde 12 ye kadar daha pahalı olsa da, yerli mallan satılmak zorunluluğunu yüklemektedir. Bu ülkede Savunma Bakanlığı ihalelerinde yerli mallara tanınan ayrıcalık yüzde 50 fiyat farkına kadar çıkmaktadır. Böyle bir politika, kamu kuruluşlarının satılma maliyetlerini artırması ve vergi ödeyicilerine ek yükler getirmesinin yanında uluslararası rekabet koşullarını da bozmaktadır.

Benzer yasalar Avrupa Birliği'nde, Japonya'da ve diğerlerinde de bulunur. Örneğin çoğu kez, büyük kamu inşaatı ihalelerinde yerli firmalara öncelik verilir, ya da yabancıların yerli firmalarla bir ortaklık kurmaları öngörülür. Ülkemizde de bu tür yasal düzenlemeler vardır. Ayrıca zaman zaman kamu görevlilerinin yurtdışı gezilerinde yerli ulaşım araçlarının kullanılması gibi zorunluluklar getirilmiştir.

Kamuya ait ihalelerde yurtiçi satıcılara öncelik verme gibi bir ayrımcılığın önüne geçmek ve ihalelerin eşit koşullarda tüm uluslararası firmalara açılmasını sağlamak için 1979'da GATT bir Satılma Kodu (procurement code) benimsemişti. Ancak, Uruguay Görüşmelerinde daha ileri hükümler getiren bir anlaşma imzalanmış ve kamu ihalelerinde sınır ötesi rekabetin sağlanması ilkesi benimsenmiştir. Buna göre, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine, tüm üye ülke firmalarının eşit koşullar altında katılması kabul edilmiştir.

8. Yurtiçi Katkı Zorunluluğu

Dış ticaret kısıtlamalarının bir diğeri de yurtiçi katkı zorunluluğudur. Buna göre malın ülkede üretilmiş sayılabilmesi için yurtiçi katkı payının belli bir sınırın altına düşmemesi (yabancı girdi oranının bu sınırın üzerine çıkmaması) gerekir.

Bunun bir uygulaması az gelişmiş ülkelerdeki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında görülür. Bu ülkeler yabancı sermaye kuruluşlarının genellikle belli oranda yerli girdi kullanmalarını zorunlu kılarlar. Bundaki amaçları kuşkusuz, yabancı sermayenin ulusal ekonomiye katkısını artırmaktır.

184 UL USLARARASI İKTİSA T

Diğer bir uygulama da, üretimi için gerekli olan parçaların bir kısmını değişik ülkelerden sağlayan yerli endüstrilerde görülür. Bunun tipik bir örneği otomobil endüstrisidir. Örneğin bugün Amerika'daki otomobil firmaları araç parçalarının çoğunu dışarıda yaptırırlar. Söz gelimi motor ve şanzıman Kanada'da, diğer bazı parçalar da ücretlerin düşük olduğu Meksika ve Brezilya gibi ülkelerde üretiliyor, daha sonra bunlar Amerika'daki firma tarafından ithal edilerek üretimde kullanılıyor. Oysa yukarıda değinilen kısıtlama, yerli üretim payını belirli bir düzeyde tutarak üretim aşamalarının bu şekilde dünya çapında yaygınlaşmasını engelliyor.

Bu kısıtlamanın diğer bir uygulaması da bir ülkeye tanınan tarife ödümlerinden başka ülkelerin yararlanarak ihracatta bulunmalarının önlenmek istenmesi durumunda görülür. Diyelim ki bilgisayar üzerindeki tarifeler A ülkesinde yüzde 50, B ülkesinde yüzde 10'dur ve A ülkesi bir anlaşma sonucu B'den yapılacak bilgisayar ithalatı üzerindeki tarifelerini sıfıra indirmişti. Bir C ülkesi bu durumdan yararlanarak A'ya ihracatını nasıl artırabilir?

İzlenecek yol şudur: C'deki ihracatçılar malı önce B ülkesine ihraç eder ve orada düşük gümrük vergisi ödedikten sonra gümrüksüz olarak yeniden A ülkesine gönderirler. Böylece yalnız tarifeleri düşük ülkedeki vergileri ödeyerek A ülkesine mallarını ihraç edebilirler. Bunu önlemek için A ülkesi B'den ithal edilecek mallardan o ülkede üretildiklerini kanıtlayacak yerli katkı oranını gösteren belgeler ister. Bu şekilde "ticaretin sapması" (trade deflection) olayı, tüm tarife indirimleri, serbest ticaret bölgeleri veya gümrük birliklerinde söz konusu olabilir. Örneğin Avrupa Birliği, Türkiye'nin ihraç edeceği malların Birliğin gümrüksüz rejiminden yararlanabilmeleri için ihracatçılardan malların Türkiye'de "serbest dolaşımda" olduğunu gösteren ATR belgeleri ister.

Özetle, üretim konusunda değinilen bu yerli katkı oranı zorunlulukları uluslararası işbölümüne ters düşer. Çünkü bugün üretim evrenselleşmiştir. Bir malın her bir parçası en ucuz ve en kaliteli olarak üretildiği ülkelerden sağlanır ve bunlar birleştirilerek üretimde maliyetler düşürülür. Bu fırsatın engellenmesi dünya kaynak etkinliğini artırma amacı ile çelişir. Tarife indirimleri konusu ise tartışmalıdır. Bir ülkeye tanınan indirimlerden diğerlerinin de yararlanması dünya kaynak etkinliği açısından yararlı olabilir, ama ilgili ülke bundan büyük zararlara da uğrayabilir.

Nitekim, Uruguay Toplantılarında Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs) adı verilen bir anlaşma imzalanmıştır. Bu anlaşma, yabancı sermaye yatırımlarına getirilen yerli girdi kullanma ve üretimin belli payını ihraç etme gibi zorunlulukları kaldırmaktadır.

9. İhraçat Vergileri

İhraçat Vergileri

Çeşitli isimler altında malların ihracatından alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bunlar ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Sanayileşmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygındır. Örneğin Gana'da kakao, Brezilya ve Kolombiya'da kahve, Pakistan'da jüte, Burma ve Tayland'da pirinç, Sri Lanka'da çay, Malezya'da kalay ihracatından bu tür vergiler

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 185

alınır. Ülkemizde de fındık ve pamuk ihracatında bir zamanlar uygulanmış olan fon kesintileri de bu tür uygulamaların örnekleri arasında yer alır.

İhracattan vergi alınması hâzineye gelir sağlamak, ham maddelerin yurt içinde işlenmelerini özendirmek, doğal hammaddenin arzını korumak ve ticaret hadlerini ülke lehine etkilemek gibi nedenlerle ilgili olabilir. Fakat az gelişmiş ülkelerde ihracat vergilerinin yaygın olarak kullanılması daha çok bunların devlet hâzinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşuyla ilgilidir.

Dünya ihracat piyasalarında önemli yeri olan ülkeler ticaret hadlerini geliştirmek için ihracat vergilerini kullanma yoluna gidebilirler. Çünkü ihracat vergisi, dünya piyasalarında kıtlık yaratarak ihraç ürününün dünya fiyatını yükseltici etki yapar. Ancak bu konuda çok dikkatli olmak gerekir. Çoğu tarım ürünlerinin ikame esnekliği oldukça yüksektir. Örneğin kahve fiyatları yükseltince tüketiciler çay tüketimini artırabilirler. Dolayısıyla ticaret hadlerini yükseltmek düşüncesiyle ihracat vergisi koyan ülkeler gerçekte ihracat gelirlerinin azalması durumuyla karşılaşabilirler.

İhracat kısıtlamaları konusunda bir diğer uygulama da ihracat ambargolarıdır. Ambargo, bir ülkeye karşı dış ticaret yasağı konulması, yani o ülkeye mal satışının ve o ülkeden mal alımının yasaklanmasıdır. Ambargo siyasal amaçlı bir önlemdir; genellikle ambargo yoluyla, hasım durumdaki yabancı ülkeye siyasal baskı yapılır.

Ambargo, yalnızca belirli malların ihracının veya ithalinin yasaklanması biçiminde olabileceği gibi, tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Örneğin ABD, 1960'dan beri Küba'ya ihracat ambargosu uygulamaktadır. Irak'm Kuveyt'i işgalinden sonra da bu ülkeye Birleşmiş Milletler kararıyla ticaret ambargosu konmuştur. Geçmişte, Kıbrıs Barış Harekatı'ndan sonra da ABD Türkiye'ye askeri malzeme satış ambargosu uygulamıştı. Bu gibi örneklerin sayısını artırmak mümkündür. Ancak hemen hepsinde ortak olan özellik odur ki, dış ticaret dış politikanın bir aracı olarak kullanılmaktadır.

10. Karteller

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik uygulamalara bir diğeri de kartellerdir. Karteller, benzer mal veya hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, piyasaları bölüşmek veya yeni teknolojilerin uygulamaya konmasını sınırlandırmak gibi amaçlarla aralarında yapmış oldukları anlaşmalardır. Böyle bir anlaşmanın, farklı ülkelere ait firmalar arasında yapılması durumunda uluslararası karteller söz konusu olur. Karteller geçici anlaşmalardı; karteğe giren firmalar bağımsızlıklarını kaybetmezler. Bu özellikler onları şirket birleşmelerinden (tröstler) ayırır.

Karteller çeşitli şekillerde kurulurlar. Bunlardan birisi firmalar arası dolaysız anlaşmalardır. Bir karteğe girmeyi kabul eden firma, onun ortak fiyat ve üretim politikasını benimsemek zorundadır. Anlaşmaya uymayanlar için özel ceza uygulamaları öngörülür.

186 ULUSLARARASI İKTİSAT

Kartelleşmenin bir yolu da rakip firmaların patentlerini birbirine devretmeleridir. Bilindiği üzere patent, bir yeniliği ilk kez bulana, yasalarla belirli süreler için sağlanmış olan tekel hakkıdır.

Diğer bir yol da karşılıklı patent değiş tokuşudur. Belirli bölgedeki piyasalarda faaliyet gösteren büyük firmalar kendi ürünlerinin patent haklarını rakip firmalara vererek dünya piyasalarını aralarında bölüştürebilirler. Söz gelişi, üç büyük ilaç şirketinden birisi Amerika'da, diğeri İngiltere'de, üçüncüsü de Kıta Avrupası'nda faaliyet gösterir. Önceleri her bölgedeki firmalar, o piyasada diğerleriyle rekabet ederken sonra kendi patentlerinin birbirine devri konusunda bir anlaşmaya varırlar. Bu anlaşmadan sonra örneğin, Amerikan firması Amerika'da, İngiliz firması İngiltere'de, Avrupa firması da Avrupa' da diğerleri adına tescil edilen patentlere sahip olarak monopolcü duruma geçerler.

Piyasaların paylaşılması ile sonuçlanan kartel uygulamaları arasında çok uluslu şirketlerin yabancı ülkelerde şube açmalarını ve lisans anlaşmalarını da belirtmek gerekir. Yabancı ülkedeki şubenin çoğunlukla, ana şirketin üçüncü ülkelerdeki piyasalarına ihracatta bulunması yasaklanır, ihracat ancak onun girmediği piyasalarla sınırlandırılır. Lisans anlaşmalarında da benzer kısıtlamalara pek sık rastlanır.

Karteller, fiyatı yükseltip kân artırabilmek için üretimi suni olarak kısma yoluna giderler. Bunun için de kartele giren her firma için bir ihracat kotası belirlenir. Kartelin başarısı için her firmanın kendisi için ayrılan bu kota sınırlarının dışına çıkmaması gerekir. Bununla birlikte, firmalar yüksek kartel fiyatından fazla mal satarak kârlarını artırabilecekleri için her firma için gizlice de olsa kota sınırlarının ötesinde ihracat yapma eğilimi söz konusu olabilir. Dolayısıyla kartelin başarısı büyük ölçüde bu gibi kota ihlallerinin önlenmesine bağlıdır.

Özetle, anlaşmada öngörülen yasal önlemler sürdürülemezse kartelin varlığı daima tehlikeydedir. Bireysel firmalarda hile yapma eğilimi vardır. Birkaçı hileli yollara sapınca, diğerlerinin de onları izlemesi sonunda karteli dağılmaya kadar götürebilir.

Temel bir malın üretici sayısı ne kadar az ve bu mala yakın ikame mallarının sayısı ne kadar sınırlı ise, uluslararası kartellerin başan şansı o kadar yüksektir. Çünkü iyi ikame mallarının bulunması durumunda kartel, üretim ve ihracatı kısma girişiminde bulununca alıcılar ikame mallarına yönelirler. Bu bize, petrol ve kalay dışındaki madenler ile şeker, kahve, kakao ve kauçuk dışındaki tarım ürünleri alanlarında neden kartellerin başanlı olamadığını gösteriyor.

." Karteller birçok ülkenin ulusal yasalarında yasaklanmıştır. Ancak, uluslararası kartellere karşı koymak güçtür, çünkü bunlar tek başına hiçbir ülkenin yetki alanına girmezler.

Yakın zamanlardaki en önemli kartellerden birisi kuşkusuz ki Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'dür (OPEC). OPEC, 1973'de ve daha sonraki yıllarda petrol arzını sınırlandırarak dünya petrol fiyatlarının hızla yükselmesine neden olmuştur.

BÖLÜM 7: TARİFE DIŞI ARAÇLAR 187

Ancak zamanla, petrol şokunun etkileri atlatılmış ve örgüt de etkinliğini önemli ölçüde yitirmiştir.

Hükümetlerce resmen tanınan başka bir kartel de Uluslararası Hava Taşıma Birliği'dir (IATA). Bu kartel, hava yolu taşımacılığının güvenlikle ilişkisi dolayısıyla hükümetler tarafından kabul görmektedir. IATA üyeleri hem fiyat, hem de hizmet koşulları üzerinde (bagaj, oturma yeri genişliği, ikram vs.) anlaşılır.

Kartellere karşı hükümet politikaları her zaman olumsuz yönde olmamıştır. Örneğin Japonya'da sanayileşme politikalarının şekillenmesinde ve Nazi Almanyası'nda savaş hazırlıklarının sürdürülmesinde karteller önemli rol oynamışlardır. Bugün de özellikle ihracat alanındaki karteller hükümetler tarafından destek görmektedir.

ÖZET VE SONUÇ

Gümrük tarifelerinin dışındaki müdahale araçlarının tümü tarife dışı araçlar diye gruplandırılabilir. Günümüzde bunların tür ve sayılarında büyük artış olmuştur. Bunların bir bölümü geçmişte de uygulanan araçlar durumundadır; örneğin ithal kotaları, yasaklamalar, kambiyo denetimi ve çoklu döviz kurları gibi.

Bir bölümü ise özellikle 1970 'lerin başlarında ortaya çıkan yeni korumacılık a- kımları çerçevesinde yaygınlaşmıştır. Gönüllü ihracat kotaları, anti dumping vergileri, telafi edici vergiler, ihracat sübvansiyonları, vb. bunlar arasındadır.

Bu bölümde tarife dışı araçların belli başlıları incelenmiştir. Yukarıda değinilenlerden ayrı olarak iç piyasalara dönük endüstrilere sübvansiyon, fark giderici vergiler, yurtiçi katkı oranı zorunluluğu, kamu kuruluşlarının satmalım politikaları, sağlık, güvenlik ve çevre standartları ile sinai ve fikri mülkiyet hakları ele alınan diğer konular arasındadır.

Günümüzde dünya ticaretini kısıtlayan asıl araçlar tarife dışı kısıtlamalar olduğu için dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için de daha çok bunların üzerinde durulması gerekir. Nitekim günümüzde Dünya Ticaret Örgütü 'nin çalışmalarının başında bu konu gelmektedir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. *Tarife-dışı araçlar grubuna neler girer, bu grupta yer alan önlemler çeşit, saydamlık ve yaygınlık açısından gümrük tarifelerine göre nasıl bir özellik gösterir? Bu engelleri kaldırmaya yönelik çabaların büyük güçlüklerle karşılaşmasında değinilen bu özelliklerin de payı var mıdır? Araştırınız.*

2. *Miktar kısıtlamalarının ana özellikleri nelerdir? İthal kotalarının etkilerini bir grafik üzerinde açıklayınız. Gümrük tarifeleri ile kotaları karşılaştırınız, ekonomik açıdan hangisi tercih edilir? Kotaların doğurduğu kıtlık rantını kamuya mal etmek için ne gibi yollar izlenebilir? İthal yasaklamaları ile kotalar arasındaki fark aslında bir derece sorunu olarak düşünülebilir mi?*

3. *Döviz kontrolünün özellikleri nelerdir? Hükümetin aldığı döviz işlemlerini kısıtlayıcı önlemler ulusal paranın konvertibilitesini zayıflatır mı? Konvertibilitenin koşulları nelerdir?*

188 UL USLAR ARASI İKTİSA T

4. Fark giderici vergiler neden ithal kotalarının çok yakın bir benzeri sayılır? AB 'nin tarımsal destekleme politikalarında fark giderici vergilerin yeri nedir?

5. İthalat kotaları, kambiyo kontrolü, ithal yasaklamaları gibi müdahale araçları genellikle ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisi uygulayan ülkelerde görülür. Bu ilişki nasıl açıklanabilir?

6. Uluslararası fiyat farklılaştırması bir damping sayılır mı? Damping nedir, çeşitleri nelerdir, hükümetler anti-damping vergisi uygulamadan önce nasıl bir soruşturma yaparlar? GATT'ın Anti-Damping Kodu 'nun özelliklerini araştırınız.

7. Hükümetler genellikle yurt içi piyasaya yönelik kartellerle ihracat endüstrisindeki karteller arasında nasıl bir ayırım yaparlar? İç piyasa endüstrilerine sübvansiyon, ihracat vergileri ve ihracat sübvansiyonları ne tür uygulamalardır? Ekonomik etkilerini araştırınız.

8. Yeni korumacılık akımları içinde gönüllü ihracat kotalarının nasıl bir yeri vardır, en çok hangi sektörler üzerine konulurlar, bunlar ihracatçı ülkenin gerçekten "gönüllü " olarak uyguladığı önlemler midir? Dünya ticaretini serbestleştirme çabaları çerçevesinde bu kısıtlamaların kaldırılması yönünde ne gibi önlemler alınmıştır?

9. Bir ülkede kabul edilen sağlık, güvenlik ve çevre standartları gibi normlar uluslararası ticareti etkiler mi? Rekabet eşitliğini sağlamak için bu konuda nasıl bir yol izlenmelidir?

10. Uluslararası anlaşmalarla sınai, ticari ve fikri hakların korunması neden gereklidir? Bu hakların ihlalinin uluslararası ticaret açısından doğurabileceği etkiler nelerdir?

OKUMA LİSTESİ

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 97-125.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 257-286.

J. A. Brander, "Strategic Trade Policy," G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. III, Amsterdam, Delsevier, 1995, ss. 1395- 1455.

S. Laird and A. Yeats, "Trends in Nontariff Barriers of Developed and Developing Countries, 1965-1986," *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 2,1990, ss. 299-325.

Anne O. Kruger, "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3 (June 1974), s. 291-303.

Anne O. Krueger, *The Political Economy of American Trade Policy*, Chicago, University of Chicago Press, 1996.

J. Bhagwati and R. E. Hudec, *Fair Trade and Harmonization*, Carfbridge, Mass., MIT Press, 1996.

SEKİZİNCİ BÖLÜM DÜNYA TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ: KÜRESEL TİCARET

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan dünya ticaretini serbestleştirme eğilimleri günümüzde de hızlı bir biçimde sümektedir. Evrensel boyutlarda dünya ticaretini serbestleştirme çabaları adeta dünyayı tek bir pazar durumuna getirme amacına yöneliktir. Bu gelişme aynı zamanda ticaretin küreselleşmesi olarak da adlandırılabilir.

Küreselleşme özellikle 1980 sonları ve 1990 başlarından itibaren dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlanan bir kavramdır. Küreselleşme aslında çok boyutlu bir gelişmedir; şöyle ki, ekonomik olduğu kadar sosyal, siyasal, kültürel, vs. yönleri de bulunmaktadır.

Ekonomik anlamda küreselleşmenin şu üç boyutu dikkat çekicidir: Ticari küreselleşme, mali küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi. Ticari küreselleşme veya küresel ticaret, diğerlerinden daha eski bir gelişmedir. Bu gelişme, 1947'de kurulan GATT çerçevesinde gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak uluslararası ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları ile başlatılmıştır. Bugün GATT'm yerine Dünya Ticaret Örgütü-DTÖ (World Trade Organization-WTO) geçmiş bulunmaktadır. DTÖ, görevleri ve kapsamı GATT'tan daha geniş ve yaptırım gücü daha yüksek bir kurum niteliğindedir.

Küresel ticaretin gelişmesinde GATT çerçevesindeki uluslararası düzenlemeler iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin de önemli etkileri vardır. Bu sayede taşıma maliyetleri düşmüş, uluslararası pazar gelişmeleri daha kolay izlenir bir duruma gelmiştir.

Mali küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgili olarak uygulamakta oldukları engellemeleri ve kısıtlamaları kaldırıp yurtiçi piyasalarını dünya piyasaları ile bütünleştirmelerinin bir sonucudur. Bu gelişmeler dolayısıyla sermayenin uluslararası alanda dolaşımında büyük artışlar olmuş ve dünya tek bir mali piyasa durumuna dönüşmüştür. Mali küreselleşme olayı 1980 sonrası döneme aittir ve küreselleşme kavramı da özellikle mali liberalleşme ile birlikte yaygınlık kazanmıştır.

£

Fakat küreselleşmenin yaygınlaşmasında siyasal gelişmelerin etkisi de göz ardı edilmemelidir. 1980 sonları ve 1990 başlarında Sovyetler Birliği'nin dağılması ile iki kutuplu dünyadan tek kutuplu bir dünyaya geçilmesi, böyle bir gelişmenin

SEKİZİNCİ BÖLÜM

DÜNYA TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ: KÜRESEL TİCARET

/

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan dünya ticaretini serbestleştirme eğilimleri günümüzde de hızlı bir biçimde sürmektedir. Evrensel boyutlarda dünya ticaretini serbestleştirme çabaları adeta dünyayı tek bir pazar durumuna getirme amacına yöneliktir. Bu gelişme aynı zamanda ticaretin küreselleşmesi olarak da adlandırılabilir.

Küreselleşme özellikle 1980 sonları ve 1990 başlarından itibaren dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlanan bir kavramdır. Küreselleşme aslında çok boyutlu bir gelişmedir; şöyle ki, ekonomik olduğu kadar sosyal, siyasal, kültürel, vs. yönleri de bulunmaktadır.

Ekonomik anlamda küreselleşmenin şu üç boyutu dikkat çekicidir: Ticari küreselleşme, mali küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi. Ticari küreselleşme veya küresel ticaret, diğerlerinden daha eski bir gelişmedir. Bu gelişme, 1947'de kumlan GATT çerçevesinde gümrük tarifeleri ve kotaları kaldırılarak uluslararası ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları ile başlatılmıştır. Bugün GATT'm yerine Dünya Ticaret Örgütü-DTÖ (World Trade Organization-WTO) geçmiş bulunmaktadır. DTÖ, görevleri ve kapsamı GATT'tan daha geniş ve yaptırım gücü daha yüksek bir kurum niteliğindedir.

Küresel ticaretin gelişmesinde GATT çerçevesindeki uluslararası düzenlemeler iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin de önemli etkileri vardır. Bu sayede taşıma maliyetleri düşmüş, uluslararası pazar gelişmeleri daha kolay izlenir bir duruma gelmiştir.

Mali küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgili olarak uygulamakta oldukları engellemeleri ve kısıtlamaları kaldırıp yurtiçi piyasalarını dünya piyasaları ile bütünleştirmelerinin bir sonucudur. Bu gelişmeler dolayısıyla sermayenin uluslararası alanda dolaşımında büyük artışlar olmuş ve dünya tek bir mali piyasa durumuna dönüşmüştür. Mali küreselleşme olayı 1980 sonrası döneme aittir ve küreselleşme kavramı da özellikle mali liberalleşme ile birlikte yaygınlık kazanmıştır.

Fakat küreselleşmenin yaygınlaşmasında siyasal gelişmelerin etkisi de göz ardı edilmemelidir. 1980 sonları ve 1990 başlarında Sovyetler Birliği'nin dağılması ile iki kutuplu dünyadan tek kutuplu bir dünyaya geçilmesi, böyle bir gelişmenin

190 UL USLARAKASI İKTİSA T

ana koşullarını hazırlamıştır. Başka bir deyişle, bugünkü dünya eski Komünist ülkeleri de kapsayan kapitalist bir ekonomik yapıya dayanmaktadır.

Ekonomik küreselleşmenin üçüncü boyutu üretimin küreselleşmesidir ki bu da sınır ötesi üretim artışlarını ifade eder. Başka bir deyişle, günümüzde dünya üretiminin çok önemli bir payı çok uluslu işletmeler tarafından ana ülke sınırları dışında gerçekleştirilmektedir. Aslında bu anlamdaki küreselleşme de çok yeni olmayıp İkinci Dünya Savaşı sonrası döneme kadar inmektedir.

Bu bölümdeki amacımız küresel ticaretin incelenmesidir. Aslında İkinci Dünya Savaşından sonra ticaretin serbestleştirilmesi olayı iki ayrı doğrultuda gelişme göstermiştir. Birisi GATT çerçevesindeki çok yanlı görüşmelerle ticaretin serbestleştirilmesine dayanan küresel veya evrensel yaklaşımdır. Diğeri ise, iktisadi birleşme hareketlerini kapsar. Burada, genellikle belirli bir coğrafi bölgede yerleşik ve yakın ekonomik ilişki içinde bulunan ülkeler arasındaki dış ticaret ve diğer ekonomik faaliyetleri serbestleştirilerek üzere oluşturulan iktisadi gruplaşmalar söz konusudur. Bu tür gruplaşmalar değişik biçimlerde olabilir, ama ana amaçları ticaretin serbestleştirilmesine yöneliktir. Günümüzde bölgesel iktisadi birleşmelerin sayısı ve kapsamında çok büyük artışlar olduğu gözlenmektedir.

Bölgesel yaklaşım aslında evrensel yaklaşımla çelişkili olmayıp onu desteklemektedir. Kendi aralarında iktisadi birlik oluşturan ülkelerin çoğu aynı zamanda DTÖ'ye de üyedir. Dolayısıyla bu kuruluşun aldığı kararlar doğrultusunda tarifelerini ve tarife dışı engellerini çok yanlı biçimde azaltmakla yükümlüdürler. Ancak bu ülkeler kendi aralarındaki ticarete DTÖ'den daha ileri, hatta tam bir serbesti sağlamayı amaçlarlar.

I. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (DTÖ)

1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen DTÖ, Uruguay Görüşmelerinde oluşturuldu ve dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını sürdürmek üzere GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi bünyesine aldı. Başka bir deyişle, aşağıda belirteceğimiz gibi, DTÖ'nün yasal dayanağı geliştirilmiş biçimiyle yeni GATT sözleşmesidir.

GATT, geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştı; ana ilke olarak da sanayi malları üzerindeki dünya ticaretini serbestleştirmeye yönelik çalışmalar yapmıştır. Oysa DTÖ, yasal zemine oturtulan, yaptırım gücü artmış, sanayi malları ile birlikte tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi yanında fikri mülkiyet haklarını da bünyesine alan bir kuruluş niteliğindedir.

Uruguay Toplantılarında GATT sözleşmesinde değişiklik yapılmış ve yeni ortaya çıkan anlaşma metnine GATT 94 adı verilmiştir. Bu yeni anlaşma metni ilk sözleşme olan GATT 47'den çok daha geniş kapsamlıdır. Anlaşmada yapılan bu değişikliklerden sonra GATT 94 yukarıda değinildiği gibi DTÖ'ne bağlandı. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla GATT'in yerine kurulan DTÖ, Bretton Woods'un iki temel kuruluşları olan Dünya Bankası ile Uluslararası Para

BÖL ÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 191

Fonu'nun yanında üçüncü bir örgüt biçiminde ortaya çıktı ve bir anlamda üçlü sacayağı tamamlanmış oldu.

DTÖ'nün halen üye sayısı 130 dolaylarındadır. Bütün Batılı sanayileşmiş ülkeler DTÖ üyesidirler. Doğu Bloku'nun yıkılmasından sonra Polonya, Macaristan, Romanya, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya gibi ülkeler de GATT'a üye olmuşlardı, bugün de DTÖ üyesidirler. Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerin çoğu Rusya ve Çin de üyelik için başvuruda bulunmuştur.

DTÖ'nün geniş anlamda dünya ticaretini serbestleştirme amacına ulaşılabilmesi için üye ülkelerin ortak çıkar ve karşılıklı olma ilkeleri doğrultusunda hareket ederek dış ticarete "her türlü engeli" ve "farklı işlemleri" kaldırmaları öngörülür. Ticareti daraltan her türlü engelin kaldırılmasından, ithalat ve ihracata uygulanan tüm vergi dışı engeli önce tarifeye dönüştürmek, sonra da bu tarifeleri kaldırmak anlaşılır.

Yukarıda genel olarak değindiğimiz DTÖ'nün faaliyetlerini daha somut biçimde şöylece sıralayabiliriz:

1. *Örgütün kapsamına giren anlaşmaların uygulanması, yönetimi ve işleyişinin sağlanması.*

2. *Yapılacak çok yanlı ticaret görüşmeleri için bir forum oluşturma, ticareti serbestleştirme çabalarına yeni alanlar katma:* Örgütün sanayi ürünlerinin yanında tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, ticarete ilişkin sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda da çalışmalar yapması öngörülür.

3. *Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkili biçimde çözebilecek çabuk ve etkili bir arabuluculuk mekanizması kurma.* Anlaşmazlıkların çözümü mekanizması GATT 47 kapsamında da yer almakla birlikte, oldukça etkisiz kalmakta idi. DTÖ'nde çözüm konusunda etkili karar alınmasını sağlamak için örneğin bir "Anlaşmazlıkların Çözümü Organı" kurulmuştur.

4. *Üyelerin dış ticaret politikalarını gözden geçirme ve değerlendirme:* Söz konusu örgüt, üyelerin dış ticaret politikalarının denetlendiği (monitoring) bir forum rolü oynar. Bu amaçla anlaşmada Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması (Trade Policy Review Mechanism-TPRM) ve bu mekanizma çerçevesinde çalışacak olan Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı'na yer verilmiştir. Sözü geçen organ üye ülkelerin dış ticaret politikalarını, iki veya dört yıl gibi belirli aralıklarla incelemeye tabi tutar.

5. *Sürekli bir kurumsal yapı olarak IMF, Dünya Bankası ve bunlara bağlı kuruluşlarla yakın işbirliği yapma:* Örgütün böylece global ekonomik politikaların oluşturulmasında daha etkin bir rol oynaması amaçlanmıştır.

6. *Uluslararası ticaret sisteminin faydalarından yararlanmaları için geliştirmekte olan ülkelere ve dönüşüm ekonomilerine yardımcı olma.*

192 UL USLARARASI İKTİSA T

Uluslararası ticarete ayırmacılığın kaldırılması için GATT'tan devralınan iki önemli kural vardır: En çok kayırlan ülke kuralı ve ulusal işlem kuralı.

En çok kaynlan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin diğerinin mallarının ithalatıyla ilgili olarak ona verilen bir ödün (tarife indirimi gibi) veya sağlanan bir kolaylık ayırım yapmadan diğer bütün ülkelere de aynen geçerli kılınmalıdır. Serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birlikleri bu kuralın dışındadır.

İkincisi ise, ulusal işlem kuralıdır ve yurt içinde uygulanan vergi ve işlemlerde yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeden hepsine aynı işlem yapılmasını ifade eder.

Sonuç olarak, ticaretteki bütün bu engellerin ve ayırmacılığın kaldırılması ile uluslararası ticarete serbestleşme sağlanacak ve bütün ülkelerin yararına olarak uluslararası ticaret hacmi artmış olacaktır.

DTÖ'nün dayandığı yönetim yapısı şöyledir: Üye ülkelerin ilgili bakanlarından oluşan bir Bakanlar Konferansı (Ministerial Conference) vardır, en az 2 yılda bir toplanır. Ayrıca daha sık toplanan ve tüm üye ülke temsilcilerinden oluşan bir Genel Konsey'e (General Council) sahiptir. Nihayet örgütü temsil eden ve ilgili Bakanların atadığı bir Genel Direktör'ü bulunur.

Böylece, bugün dünya ticaretini evrensel boyutlarda serbestleştirmekle görevli kuruluş olan DTÖ, genel düzeyde tanıtıldıktan sonra şimdi, bu örgütün kurulmasına varan gelişmeleri gözden geçirelim.

II. GATT'TAN DTÖ'NE VARAN GELİŞMELER

Dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını ilk önce sanayileşmiş ülkeler başlatmış, giderek az gelişmiş ülkeler de bu akımın içine çekilmişlerdir. Bu gelişmeler, temelde 1930'larda dünya ekonomisinde görülen yoğun koruyuculuk ve iktisadi milliyetçilik hareketlerine bir tepki olarak düşünülebilir.

Gerçekten de Büyük Depresyon'u izleyen yıllarda dünya ticaretinde uluslararası işbirliğinden tümüyle uzak bir dönem yaşanmıştı. Ülkeler, içinde buldukları dış ödemeler dengesi ve işsizlik sorunlarını çözmek için bireysel hareket etmekte, bu da rekabetçi devalüasyonlara ve karşılıklı tarife yükseltmelerine yol açmaktaydı. Böylece dış ticaret, ikili anlaşmalar kanalıyla yürütülmekte ve uluslararası ticaret de en düşük düzeylere inmiş bulunmaktaydı.

İki dünya savaşı arasındaki bu dönemde ülkelerin gümrük tarifelerini aşın ölçüde yükseltmelerinin yanı sıra, tarife uygulamalarında da önemli farklılıklar görülüyordu. Bazı ülkeler gümrük tarifelerini "ayırım gözetici" (discriminative) şekilde uyguluyorlardı; yani, belli bir mala uygulanan tarife oranları ithal edilen ülkeye göre değişik oluyordu. Bu ise dünya kaynak dağılımında etkinliğin bozulması ve uluslararası ticarete haksız rekabet koşullarının ortaya çıkmasına yol açıyordu.

İki savaş arasındaki dönem boyunca uluslararası ticarete görülen bu kısıtlayıcı uygulamalardan özellikle Batılı sanayileşmiş ülkeler şikayetçi idiler. Çünkü sanayi üretiminin hızla geliştiği bu ülkelerde, ekonomik hayatın canlılığı, büyük

BÖL ÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 193

ölçüde geniş dış piyasaların varlığına bağlı bulunuyordu. O nedenle, Batılı ülkeler daha İkinci Dünya Savaşı sona ermeden veya Savaşın hemen sonrasında çok yanlı bir uluslararası ticaret ve ödeme sistemi gerçekleştirmek için harekete geçtiler.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki uluslararası ekonomik ve mali sistemin temeli 1944'te toplanan Bretton Woods Konferansları'nda atılmıştır. Konferansların sonucunda kurulmasına karar verilen iki örgütten birisi olan Dünya Bankası, Avrupa ekonomilerinin onarımına katkıda bulunmak (daha sonraları az gelişmiş ülkelere kalkınma yardımı sağlamak), İkincisi olan Uluslararası Para Fonu da uluslararası parasal ve mali sistemin düzenli biçimde işlemlerini sağlamakla görevli idi.

1. GATT'm Kuruluşu ve Faaliyetleri

Uluslararası para sistemi ve dünya sanayi üretimi alanlarında sağlanan işbirliği karşısında uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde de benzer girişimlere şiddetle gerek doğmuştu. O nedenle, 1947-48 arasında Havana'da (Küba) toplanan elli kadar ülkenin temsilcisi Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) adı verilen bir örgütün kurulmasını kararlaştırdılar.

ITO yasasında, örgütün temel görevinin uluslararası ticarete gümrük tarifeleri ve öteki kısıtlamaların kaldırılarak, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi olduğu açıkça belirtiliyordu. Ancak görevleri, ülkelerin iç ekonomik politikalarına karışma niteliği taşıdığı gerekçesiyle, ITO sözleşmesi, başta ABD olmak üzere, bazı sanayileşmiş ülkelerin yasama organları tarafından onaylanmamıştır. Gerçek neden ise serbestleştirmeden zarara uğrayacak yerli sanayi temsilcilerinin yaptıkları siyasal baskılardır.

Böylece büyük ülkelerin onaylamamaları nedeniyle, ITO'nun kuruluş girişimi daha baştan suya düşmüş oluyordu. Fakat diğer yandan da ülkeler, dünya ticaretinin serbestleştirilmesine büyük ilgi duyuyorlardı. O nedenle, daha ITO'nun kuruluş görüşmeleri tamamlanmadan belirli mallar üzerinde tarife indirimlerinde bulunmak için birbirleriyle anlaşmışlardı. ITO'nun, ulusal parlamentolar tarafından onaylanmasına kadar geçecek sürede bu indirimleri uygulamaya koymak için bir genel anlaşma yapılmış ve indirimler üyelerin tümüne yaygınlaştırılmıştı. Bu anlaşmanın ITO gibi, üye ülke parlamentolarınca onaylanması gerekmiyordu. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT), bu şekilde ITO'nun onaylanmaması üzerine geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştır.

Bu kesimde GATT'm görev ve faaliyetleri konusunda açıklamalarda bulunulacaktır. Her ne kadar bugün GATT'm yerine DTÖ geçmiş ise de bu kuruluş aslında GATT'm bir devamı durumundadır. Dolayısıyla bugünkü durumun ve gelecekteki olası gelişmelerin daha iyi değerlendirilebilmesi için GATT'm iyi bilinmesi gerekir.

Bir tarife sözleşmesi olan GATT 1948 yılında faaliyete geçti. "Geçici" olması öngörülmekle birlikte, giderek süreklilik kazandı. Örgütün Cenevre'de bir sekreteryası vardı.

194 ULUSLARARASI İKTİSAT

GATT, dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını üye ülkeler arasında belirli aralıklarla yapılan çok yanlı tarife görüşmeleri yoluyla yürütüyordu. Görüşme tekniği ise "karşılıklı ödün" (reciprocity) ilkesi idi. Şöyle ki, belirli malların önemli ihracatçısı olan ülke veya ülke grupları başlıca ticaret ortaklarından, onlara sattıkları mallar üzerinde gümrük indirimleri talep ederler. Karşı tarafa, onlar da kendi mallarından ödün verirler. Bu karşılıklı ödün ve talepler, ülkeler arasında dengeli bir pazarlık ortamı yaratmakta ve sonuçta her taraf diğerlerine bir dizi mal üzerinde tarife indirimlerinde bulunmayı kabul etmektedir.

Gerçekte ise GATT görüşmelerinde bu pazarlıklar ABD ile AB veya Japonya gibi ülkeler veya gruplar arasında yapılıyordu. Belli başlı ithalatçı ve ihracatçılar arasında sağlanan tarife uzlaşmaları daha sonra genel bir tarife anlaşmasıyla tüm üyelere yaygınlaştırılmıştır.

Karşılıklı ödün ilkesinin bir istisnası az gelişmiş ülkelerle ilgili idi. Bu ülkeler son yapılan Uruguay Toplantısı'na kadar karşılık olarak bir tarife indiriminde bulunmak zorunda bulunmadan ödünlere yararlanıyorlardı. Ancak sözü edilen son GATT toplantısında alınan kararlar, az gelişmiş ülkelerin de tarife indirimlerine katılmaları gerektiği.

2. GATT ve Ticaret Görüşmeleri

GATT, temel işlevi olan dünya ticaretinin serbestleştirilmesini, düzenli aralıklarla yaptığı çok yanlı görüşmeler yoluyla gerçekleştirmeye çalışmıştır. 1947 yılında Cenevre'de yapılan ilk toplantıdan beri bugüne kadar gerçekleştirilen GATT görüşmelerinin sayısı sekizdir. Bu toplantılar aşağıda gibidir:

Tablo 8-1: GATT Konferansları

<i>Toplantı</i>	<i>Süresi</i>
<i>1. ilk konferans, Cenevre, (İsviçre)</i>	<i>1947</i>
<i>2. ikinci konferans, Annecy, (Fransa)</i>	<i>1949</i>
<i>3. Üçüncü konferans, Torquay, (İngiltere)</i>	<i>1950-1951</i>
<i>4. Dördüncü konferans, Cenevre, (İsviçre)</i>	<i>1955-1956</i>
<i>5. Dillon Görüşmeleri, Cenevre, (İsviçre)</i>	<i>1961-1962</i>
<i>6. Kennedy Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)</i>	<i>1964-1967</i>
<i>7. Tokyo Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)</i>	<i>1974-1979</i>
<i>8. Uruguay Görüşmeleri, Punta del Este (Uruguay) 1986-1994</i>	

İlk toplantıdan beri, gerek ele alınan konular ve başlıca görüşmeciler, gerekse uygulanan yöntemlerde önemli değişimler ortaya çıkmıştır. Şöyle ki, önceleri, dünyadaki temel ekonomik güçleri temsil etmeleri nedeniyle, görüşmeler özellikle ABD ile Batı Avrupa ülkeleri arasında yoğunlaşıyordu. Daha sonraları Japonya'nın büyük bir ekonomik güç olarak ortaya çıkması ile bu ülke de görüşmelere etkin olarak katılmaya başlamıştır.

Ayrıca zamanla bölgesel ekonomik gruplar oluşmuş ve bu gruplar toplantılara tek bir sözcü ile katılmışlardır. Örneğin Avrupa Birliği, EFTA, Nordik Top

BÖLÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 195

luluğu ve ASEAN gibi birlikler GATT görüşmelerinde birer temsilci ile temsil ediliyorlardı. Doğal olarak aynı uygulama bugün DTÖ için de geçerlidir.

Kennedy Görüşmeleri ile tarife indirimleri konusunda yeni bir yaklaşım uygulanmaya başlandı. Daha önceki beş toplantıda görüşmeler, tek tek maddeler üzerinde tarifelerin indirilmesi biçiminde yapılıyordu. Oysa Kennedy Görüşmeleriyle ABD ve Batılı sanayileşmiş ülkeler, tarifelerin bir bütün olarak görüşülmesi ve tümü üzerinden belirli oranlarda indirim yapılması yöntemini benimsediler. Kuşkusuz görüşmelerden sonuç alınması bakımından bu çok daha etkin bir yoldu.

Görüşmelerin sonucunda Amerika'da sanayi malları üzerindeki tarife oranlarının, beş yıllık süre içinde yüzde 35 oranında indirilmesi kabul edildi. 1972 yılı sonunda anlaşmada öngörülen uygulama tam olarak yerine getirildiğinde, gelişmiş ülkelerde sanayi malları üzerindeki tarifeler yüzde 10 oranının bile altına düşmüştü.

İlk toplantılarda dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla yalnız sanayi ürünleri ele alınmış ve tarife indirimleri üzerinde durulmuştu. Zamanla bu alanda sınırlı bir ilerleme oldu. Örneğin Kennedy görüşmelerinde, dumpinge karşı Anti-Dumping Kodu benimsenmiş, Tokyo Görüşmelerinde de ilk kez tarife dışı engeller konusu tartışılmıştı.

En kapsamlısı ise aşağıda gözden geçireceğimiz gibi, Uruguay Görüşmeleri'dir. Bu görüşmelerde mal ticaretine ek olarak hizmet ticareti de konu edilmiş, sınai mülkiyet haklarının korunması ve tarımsal sübvansiyonlarla diğer tarife dışı araçlar tartışılmıştır. Ayrıca, toplantılarda az gelişmiş ülkelerin (özellikle orta ve üst gelir grubundakilerin) de ticaretin serbestleştirilme sürecine katılarak bazı tarife indirimlerinde bulunmaları gündeme gelmiştir. Toplantının diğer önemli bir konusu da tarımsal sübvansiyonların azaltılması ve bu ürünlerin dünya ticaretinin serbestleştirilmesi idi.

3. Çeşitli GATT Politika ve Uygulamaları

Dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla kurulan GATT'm çeşitli ekonomik konularda benimsediği tutum, politika ve uygulamalar vardır. Bunların başlıcalarının gözden geçirilmesi bugünkü uygulamaların daha iyi değerlendirilmesi bakımından da yararlı olmuştur.

a. Koruma Aracı Olarak Gümrük Tarifelerinin Tercih Edilmesi: GATT, korumanın zorunlu olduğu durumlarda, gümrük tarifelerini kotalardan üstün tutar. Çünkü tarifeler hem daha "saydam", hem de piyasa mekanizması ile daha uyumlu araçlardır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde kotalar ve idari kararlarla konulan öteki kısıtlama araçları dolayısıyla koruyucu önlemlerde bir saydamlık yoktu. Yani, ihracatçılar mallarını gönderdikleri ülkelerde kısıtlamalar konusunda belirsizlik içinde bulunuyorlardı. Belirsizlikler daima dış ticareti caydırıcı etkide bulunur. O bakımdan GATT, gümrük tarifelerini, piyasa mekanizması ile çelişen ve daha az saydam olan kotalara tercih etmiştir.

196 UL USLARARASI İKTİSA T

b. *GATT ve "Haksız Rekabet" Uygulamaları:* GATT 47'de "haksız rekabet" konusu da yer alır. Örneğin sözleşmede, bir üye ülkenin dumping yapması karşısında, bundan zarara uğrayan ithalatçı ülkenin "anti-dumping vergisi" koyma yetkisi bulunduğu belirtilir. Yine sözleşmeye göre, üye ülke hükümetlerinin ihracata verdikleri sübvansiyonlar da ithalatçı ülke ekonomisini olumsuz biçimde etkiliyorsa, ithalatçı buna karşı bir telafi edici vergi (countervailing duty) uygulama hakkına sahiptir.

Zarar gören endüstrilerin dumping ve sübvansiyon iddiaları karşısında hükümetlerin karşı vergi koymadan önce bir soruşturma yaptırmaları gerekir. Bu soruşturmanın yöntemlerini belirlemek üzere GATT Tokyo Görüşmeleri sırasında bir Anti-Dumping Kodu ile Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Kodu benimsemiştir. Üye ülkeler ulusal yasalarını bu kodlara uygun biçimde düzenlemişlerdir.

Az gelişmiş ülkeler de özellikle geçmiş dönemlerde GATT'm dayandığı serbest ticaret ilkelerini çoğu kez kalkınma çabalarıyla çelişkili bulmuşlardır. O nedenle faaliyetinin ilk yıllarında, geleneksel fonksiyonları açısından bu kuruluşu bir tür "zenginler kulübü" olarak görmüşlerdi.

Her ne kadar az gelişmiş ülkeler, 1965'de sözleşmede yapılan bir değişiklikle tarife indirimlerinden yararlandırılmak için bir karşı ödün vermek zorunda bırakılmış olmasalar da, aslında tarife indirimlerinin kendilerine sağladıkları yararlar çok sınırlı kalmıştır. Çünkü verilen ödümler genellikle, bu ülkelerin üretmedikleri ileri teknoloji ürünlerini kapsıyordu. Asıl ihracatçısı oldukları, emek yoğun, hafif sanayi malları alanında ise gelişmiş ülkeler bir ödün vermek şöyle dursun, ticari kısıtlamalarını daha da artırmışlardı.

c. *GATT ve Çevre Korunması:* Son yıllarda doğal çevrenin korunması konusu büyük ilgi toplamaktadır. Bu çerçevede GATT ve onun dayandığı ilkeler, "çevreci" diye bilinen gruplar tarafından eleştirilere uğramıştır. Söz konusu eleştirilerin nedenlerini şöyle belirtebiliriz:

Önce, serbest ticaretin gerektirdiği yoğun rekabet ve maliyeti düşürme girişimleri, üreticilerin kaynakları aşın kullanmasına neden olabilir ve dolayısıyla çevre konusunda daha düşük standartlar benimsenmesine yol açabilir.

İkinci olarak, GATT, bir malın nasıl üretildiğine bakılarak, ithalinin kısıtlanmasına izin vermez. Oysa bazı malların üretimi doğal çevreyi bozucu yöntemlerle yapılmakta olabilir. Örneğin çevreciler, tuna balığı avında ağ kullanılmasının yunusların da ölümüne neden olduğuna işaret ederek, avlanmada ağ kullanan ülkeden tuna balığı konservesi ithalinin yasaklanmasını istemişlerdi. Oysa bu GATT ilkeleriyle çelişmekteydi. > ->

Üçüncü bir durum da GATT'm çevre koruma standartları yüksek olan ülkelerin, düşük çevre standardına sahip ülkelere yaptıkları ithalat üzerine özel bir vergi koymalarına da karşı olması ile ilgilidir. Diyelim ki, hava kirliliği yaratmayacak özellikte otomobil imal eden bir ülkede otomobil maliyetleri yükselir. Oysa, daha düşük çevre standardına sahip ülkelere otomobil maliyetleri daha düşük olur. Bunun uluslararası ticarete haksız rekabet doğuracağı belirtilerek yüksek standartlı

BÖLÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 197

ülkelerde hükümetlerin kendi üreticilerine sübvansiyon vermesi veya dışarıdan yapılan ucuz ithalattan ek bir vergi alması savunulmuştur ki bu da GATT ilkelerine uygun düşmez.

Bunun gibi GATT, arzı tükenmekte olan doğal kaynakları korumak üzere, bu kaynakları yoğun biçimde kullanan malların ihracım engelleyen kısıtlamalar konulmasını da onaylamaz.

Bu gibi nedenlerle GATT belirli çevrelerde eleştirilere konu olmuştur. Sorun, Uruguay Toplantılarında da ele alınmış, ancak ülke çıkarları arasındaki derin çelişki dolayısıyla ortak bir karar alınamamıştır. Böylece konu DTÖ'nün gelecekte yapacağı çalışmalara kalmış durumdadır.

d. GATT ve Yeni Korumacılık Akımı: GATT 47 sözleşmesine göre, bir üye ülkenin ihracatı, ithalatçı üye ülkede ciddi bir zarara (serious injury) yol açıyor veya böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir. Özellikle 1973'teki Dünya Enerji Buhanından sonra sanayileşmiş ülkelerde başlatılan yeni bir koruyuculuk akımı bu maddeye dayanmaktaydı.

Yeni koruyuculuk adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri tekstil, gıda, ayakkabı, çelik vs. gibi emek yoğun ürünler üzerine gönüllü ihracat kısıtlamaları konulmuştu. Sanayileşmiş ülkelerin bu gibi durumlarda gümrük tarifeleri yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarını (ihracat kotaları- nm) tercih etmeleri, söz konusu önlemlerin ayrımcı biçimde uygulanmalarıyla ilgilidir. Diğer bir deyişle, tarifeler tüm ülkelere karşı ve aynı oranlarda uygulanır; oysa ihracat kotaları istenen ülkelerin mallarına karşı konulabilmektedir.

4. Uruguay Görüşmeleri ve DTÖ Sonrası

GATT görüşmeleri içinde gerek konu, gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsamlısı Uruguay Görüşmeleri'dir (Uruguay Round). Görüşmeler 1986 Eylül'ünde Uruguay'ın başkenti Punta del Este'de başlamış ve 15 Nisan 1994'de Fas'ın Marakeş kentinde 125 ülkenin nihai anlaşmayı imzalaması ile sonuçlanmıştır. Başlangıçta görüşmelerin dört yıl sürmesi planlanmıştı. Ancak, tarımsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda ABD ile AB, özellikle Fransa arasında çıkan görüş ayrılıkları nedeniyle görüşmeler dört yıl daha uzadı.

Tarımsal sübvansiyonlardan başka bu görüşmelerde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez tartışılmıştır. Ayrıca tarifelerin ve tarife dışı engellerin kaldırılarak yeni korumacılığın yayılışının önlenmesi, fikri mülkiyet haklarının korunması ve resmi ihalelerde yerli firmalar lehine konulan ayrıcalıkların giderilmesi, diğer önemli konular arasında yer alır.

Uruguay Görüşmeleri'nin bir diğer sonucu da DTÖ'nün kurulmuş olmasıdır. Görüşmelerde GATT 47 sözleşmesinde değişiklikler yapılmış ve bu şekilde oluşan GATT 94 DTÖ'nün kapsamına alınmıştır. Başka bir deyişle adı geçen kuruluş bir anlamda GATT'ın geliştirilmiş ve örgütsel yapıya kavuşturulmuş bir şeklidir. Uruguay toplantılarında birçok yeni konuda anlaşmaya varıldığı ve bunlar da DTÖ'nün görev alanına alındığından, söz konusu anlaşmalar, içinde bulunduğu

198 UL USLARARASI İKTİSA T

muz DTÖ sonrası dönemin de özelliklerini oluşturacaktır. O nedenle bu konulara biraz daha yakından bakmakta yarar vardır.

Görüşmelerde elde edilen sonuçları aşağıdaki biçimde özetleyebiliriz:

a. *Sanayi Malları Üzerindeki Gümrük Tarifeleri*: Gelişmiş ülkeler sanayi malları üzerindeki tarifeleri ortalama yüzde 34 dolayında indireceklerdir. Bu indirim taahhütleri 1.1.1995'ten başlamak üzere dört yıl içinde ve tersine bir hüküm yoksa beş eşit taksitte yapılacaktır. Böylece gelişmiş ülkelerde sanayi ürünleri üzerindeki ağırlıklı tarife oranı Uruguay öncesi yüzde 4.7'den Uruguay sonrasında yüzde 3'e düşürülmüş olacaktır.

b. *Gönüllü İhracat Kısıtlamaları*: Genellikle "gri alan önlemleri" (gray area measures) de denen gönüllü ihracat kısıtlamaları veya iç piyasa düzenlemesi anlaşmaları gibi önlemler 4 yıllık bir süre içerisinde kaldırılacaktır.

c. *Az Gelişmiş Ülkeler*: Uruguay Görüşmeleri'nin bir özelliği de az gelişmiş ülkelere bağlayıcı tarife indirimleri öngörmüş olmasıdır. Böylece, az gelişmiş ülkeler de tarifelerini artırmayacak ve mevcut tarifelerini zaman içinde azaltacaklardır.

d. *Tarım*: Uruguay görüşmelerinde üzerinde uzlaşmaya varılan en önemli konulardan birisi de tarımın DTÖ'nün kapsamına alınması olmuştur. Tanımsal ürünler konusu, Uruguay Görüşmeleri sırasında özellikle ABD ile Avrupa Birliği arasındaki en önemli görüş ayrılığını oluşturmuştur. Sonunda yapılan anlaşmaya göre tarımla ilgili taahhütler üç grupta toplanır. Bunlar, pazara giriş, iç destekler ve ihracattaki sübvansiyonlardır.

Üye ülkeler tarım ürünleriyle ilgili olarak piyasaya girişte, yani bu malların ithalatında uyguladıkları tarifeleri indirecekler, iç üretim desteklerini ve ihracata uyguladıkları teşvikleri azaltacaklardır. Bütün bunlardan amaç, tarım ürünleri üretim ve ticaretinin serbest rekabet koşulları altında yürütülmesini sağlamaktır.

Anlaşma koşullarına göre, pazara girişteki (ithalatta) tarife oranlarını gelişmiş ülkeler 6 yılda yüzde 36, az gelişmiş ülkeler de 10 yıl içinde yüzde 24 oranında indireceklerdir. İndirime esas olacak tarife oranları, 1986 yılında ithalata uygulanan tarife oranlarıdır.

Ticareti bozucu iç desteklerdeki indirim oranları ise gelişmiş ülkelerde 6 yılda yüzde 20 ve az gelişmiş ülkelerde 10 yılda yüzde 13'tür. İndirim için 1986-88 dönemi temel alınır.

İhracat sübvansiyonları ise bütçe harcamalarının ve sübvansiyondan yararlanan ürün sayısının azaltılması biçiminde uygulanır. Buna göre gelişmiş ülkeler 6 yıl içinde bütçe harcamalarını yüzde 36, sübvansiyon verdikleri ürün sayısını da yüzde 24 azaltacaklardır. Az gelişmiş ülkelerde ise bu indirim oranları 10 yılda sırasıyla yüzde 24 ve yüzde 14'tür. İndirim için 1986-90 dönemi esas alınır.

e. *Tekstil ve Giyim Sektörü*: Tekstil ve giyim üzerindeki, Çok Elyaflılar Anlaşması'na dayanılarak konulan ihracat kotaları 10 yıllık bir süre içinde daha az

BÖLÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 199

kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içerisinde tarifeler de yüzde 25 oranında indirilecektir.

V f. Hizmetler Ticareti: Dünya ticaretinin beşte birine yakın bölümü hizmet işlemlerinden oluşuyor. Hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez U- ruguay Toplantıları'nda ele alınmıştır. Toplantıda hizmetler alanında liberalleşmeyi gerçekleştirmek üzere Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (General Agreement on Trade in Services-GATS) kabul edilmiş ve hizmet ticaretini serbestleştirmeye yönelik çalışmaların Uruguay'dan sonra da sürdürülmesi benimsenmiştir. İleride ilgili bölümde uluslararası hizmet ticaretinin gelişmesi konusunda daha geniş açıklamalar yapılacaktır.¹

g. Fikri Mülkiyet Hakları: Fikri mülkiyet hakları konusu da tarım ve hizmetlerde olduğu gibi gelişmiş ülkelerin, özellikle ABD'nin istekleri sonucunda anlaşmaya konmuştur. Böylece fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili ilk kez uluslararası standartlar oluşturuldu.

Sözü edilen anlaşmada daha önceden yapılmış olan 1967 Paris Anlaşması, 1971 Bern Anlaşması, Roma Anlaşması ve ilgili diğer anlaşmalar kabul edilmekte ve üye ülkelerin uyacakları bazı standartlar konulmaktadır. Ayrıca, bu hakların, ulusal yasalar ve anlaşmazlıkların çok yanlı çözüm yollarıyla korunması ilkesi benimsenmiştir. Örneğin patentler, markalar ve telif haklarının korunması için öngörülen süre 20 yıldır. Az gelişmiş ülkelere yönelik patentlerin korunma süresi ise 10 yıl olarak kararlaştırılmıştır.

Fikri mülkiyet haklarının kapsamı çok geniş olup örneğin, patentler, telif hakları, ses bantları yapımıcısının hakları, ticaret markaları, sınai tasarımlar, coğrafi işaretler, ticaret sırları, vs. bu kapsamda ele alınmaktadır.

Günümüzde uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin değeri, giderek daha çok araştırma-geliştirme, teknoloji ve insanın yaratıcı emeğini içermektedir. Başkalarına ait buluşların izinsiz olarak kullanılması uluslararası alanda bir süreden beri büyüyen gerginliklere yol açıyordu. Bütün bunlar fikri mülkiyet hakları konusunda uluslararası bir düzenlemenin gerekliliğini ortaya koyuyordu.

h. Miktar Kısıtlamaları: Kural dışı olarak belirli durumlarda uygulanabilecek miktar kısıtlamalarının sanayileşmiş ülkelerde 2 yıl, gelişmekte olan ülkelere 5 yıl içinde kaldırılması öngörülmüştür.

i. Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması (Trade Policy Review Mechanism-TPRM): Önceki anlaşmalardan farklı olarak bu anlaşmada ilk kez Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizmasına ve bu çerçevede çalışacak bir organa (Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı) yer verilmiştir.

Adı geçen mekanizma ve organın kurulması, DTÖ sisteminin işleyişini iyileştirme amacına yöneliktir. Başka bir deyişle bu mekanizma ile üye ülkelerin ticaret politikaları ve uygulamalarının çok taraflı ticaret sistemi üzerindeki etkileri gözetlenmeye çalışılır. Bu gözetleme görevi, iki, dört veya 6 yılda bir düzenli ara

¹ Bkz.: Yirmisekizinci Bölüm "Uluslararası Hizmetler Ticareti," ss. 753-769.

200 ULUSLARARASI İKTİSAT

lıklarla yapılır. Gözetlemeye tabi tutmadaki ülke sıralaması, üye ülkelerin dünya ticaretindeki paylarına göre yapılmaktadır.

j. Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri (Trade-related investment measur- es: TRIMS): Anlaşma ile, imalat sanayindeki yabancı sermaye işletmelerinin (örneğin otomotiv alanında) uymak zorunda oldukları yerel malzeme kullanma veya ihracat yapma gibi zorunlulukları da aşamalı biçimde kaldırılmaktadır.

Uruguay Anlaşmalarında yukarıda değindiklerimizden ayrı olarak, ithalattan zarar gören yerli üreticiyi korumak üzere uygulanacak geçici ithalat kısıtlamaları daha sıkı bir disiplin altına alınmış, anti-damping ve telâfi edici vergi, anlaşmazlıkların daha kesin ve hızlı biçimde çözümlenecek hükümlere yer verilmiştir.

Uruguay görüşmeleri sonucunda tarifelerin ve tarife dışı engellerin önemli ölçüde azaltılması, dünya ticareti üzerinde çok yanlı disiplinin güçlendirilmesi ve iş çevrelerinde artan bir güven yaratılması ile uluslararası ekonomik ve ticari ilişkilerde hızlı bir gelişme sağlanması amaçlanmıştır.

Yapılan uygulamalı çalışmalar, Uruguay kararlarını uygulamanın dünya ticaret hacmini yılda 270 milyar dolar artıracığını göstermiştir. Bunun emek, sermaye ve doğal kaynak etkinliğini yükselterek tüm ülkeleri yararlandırması bekleniyor.

Dünya ticaretinde sözü geçen serbestleşmeden gelişmiş ülkeler kadar az gelişmiş ülkelerin de yararlanacakları belirtilebilir. Bununla birlikte özellikle, gelişmenin başlangıç düzeyindeki bazı az gelişmiş ülkelerin dünya ticaretindeki serbestleşmeden olumsuz yönde etkilenmeleri de gözardı edilmemelidir.

III. KÜRESEL TİCARET VE DÜNYA ÜRETİM ARTIŞLARI

Gümrük tarifeleri ve kotaların çok yanlı biçimde azaltılması veya kaldırılması sonucu, iletişim ve taşımacılık teknolojisindeki hızlı ilerlemelerin de desteği ile dünya ticaret hacminde oldukça önemli artışlar ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeleri Tablo 8-1 üzerinden de izlemek olanağı vardır.

Tabloda 1980-99 döneminde dünya ticaret hacmindeki yıllık artış hızları, aynı dönemde dünya üretimindeki yıllık üretim artışı oranlarıyla karşılaştırılmaktadır. Dünya ticaret hacmindeki değişimler hem mal ticareti, hem de mal ve hizmet ticareti biçiminde 2. ve 3. sütunlarda ayrı ayrı gösterilmektedir.

Tabloya göre sözü edilen dönemde dünya ticareti oldukça hızlı bir biçimde artmıştır. Bu artış oranları dünya üretiminin ortalama olarak iki katına yakındır, bazı yıllarda ise 2,5 katını bulmaktadır. Dönemler olarak bakıldığında 1980-89 döneminde dünya üretim hacmi ortalama yüzde 3,3, dünya mal ticareti yüzde 4,5 ve dünya mal ve hizmet ticareti yüzde 4,4 oranında genişlemiştir. 1990-99 döneminde de dünya üretim artış hızı yüzde 3,3 iken, mal ticareti yüzde 6,9 ve mal ve hizmet ticareti 6,6 oranlarında artmıştır. Teker teker yıllar ele alındığında yine aynı özellikler görülmektedir. Nitekim 1991 yılında mal ticaretindeki büyüme, üretim artışının 2,5 katına eşitlenmektedir.

BÖL ÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 201

Tabloda mal ticaretindeki artış oranlarının mal ve hizmet ticaretindeki artış oranlarından daha yüksek olması, hizmet ticaretindeki genişlemenin mal ticareti kadar yüksek olmadığı anlamına gelmektedir. Bu da beklenen bir sonuçtur. İlerideki bölümlerde ayrıntılı olarak görüleceği gibi, Uruguay Toplantılarından sonra hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi doğrultusunda atılan adımlara karşın, henüz dünya hizmetler ticareti önemli engellerle karşı karşıyadır. Bu alanda mal ticareti alanında sağlanan gelişmelere paralel bir ilerleme sağlanamamıştır.

Tablo 8-1
Dünya Üretim ve Dış Ticaret Hacmindeki Yıllık Yüzde Değişmeler

Yıllar	Üretim hacmi	Mal ve hizmeti ticareti hacmi	Mal ticareti hacmi
1980-89	3,3	4,4	4,5
1990-99	3,3	6,6	6,9
1990	2,6	5,6	5,2
1991	1,8	4,3	4,5
1992	2,6	5,1	5,5
1993	2,7	4,0	4,2
1994	3,9	9,3	10,2
1995	J.Ş?	9,5	10,3
1996	4,1	6,6	6,2
1997	4,1	9,4	9,6
1998	3,1	6,4	6,7
1999	3,7	6,1	6,3

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook, May 1999*, s. 145 ve 173.

Kısacası, mal ticaretinin serbestleştirilmesi doğrultusunda yapılan çalışmalar semeresini vermekte olup bu sayede dünya mal ticaretinde hızlı gelişmeler yaşanmaktadır. Bununla birlikte, şu hatırlatmayı da yapmakta yarar vardır ki günümüzde dünya ticareti halâ büyük kısıtlamalar içinde bulunmaktadır. Çünkü mal ticareti üzerindeki tarifeler ve kotalar indirilirken, görünmez engeller de denen tarife dışı engeller önemli

ÖZET VE SONUÇ

Küreselleşme, özellikle 1980'lerin sonlarına doğru dünya kamuoyunda yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme, çok yönlü bir gelişmedir; ekonomik, mali, siyasi ve sosyal yönleri vardır.

Ticaret alanında küreselleşme, ülkelerin dış ticaret engellerini kaldırmalarını ve dünyanın adeta tek bir pazar durumuna gelmesini ifade eder. Ticaretin serbestleştirilmesi 'olayı aslında İkinci Dünya savaşı sonrasında incek kadar eskidir. 1947'de Havana'da hazırlanan Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) sözleşmesinin ABD tarafından onaylanmaması üzerine, ticareti serbestleştirme amacına yönelik geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştı. Ancak ticaret çok yanlı biçimde ve periyodik toplantılarla serbestleştirme çalışmaları süreklilik kazandı.

Uruguay Toplantılarında GATT anlaşmasında değişiklik yapılarak bu anlaşma, yeni kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne bağlandı. Halen dünya ticaretini çok yanlı

202 UL USLARARASI İKTİSAT

olarak serbestleştirme çalışmalarında bulunmak DTÖ'nün temel görevi durumundadır. Ayrıca üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıklarda arabuluculuk görevi yapma, üye ülkelerin ticaret politikalarını gözden geçirme, vs. gibi görevleri vardır.

GATT'tan farklı olarak tarım ürünleri ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına karşı konulan çeşitli engelleri kaldırma gibi faaliyetleri bulunmaktadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Dünya ticaretinin küreselleşmesi ne anlama gelir? Bunun üretim küreselleşmesi ve mali küreselleşme ile ilişkisi nedir? Küreselleşme yalnız ekonomik bir olay mıdır? Özellikle 1980'lerin sonlarında küreselleşmenin dünya kamuoyunun gündemine gelmesinde ne gibi ekonomik, teknik, sosyal ve siyasal gelişmeler etkili olmuştur?

2. GA TT nedir, nasıl ortaya çıkmıştır, ne gibi amaçları vardır? GA TT'ın çalışmaları hangi yönlerden küresel ticarete ortam hazırlamıştır. Küreselleşmede GATT'ın çalışmaları yanında bölgesel iktisadi birleşmelerin de etkisi var mıdır? Bölgeselleşerek küreselleşme kavramı ne anlama gelmektedir?

3. GATT'ı kapsamına alan Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ) ne gibi amaçlar gütmektedir? GATT'tan devralınan hangi ilkeler DTÖ'nün faaliyetlerine temel oluşturmaktadır? Birer uluslararası kuruluş olarak DTÖ, IMF ve Dünya Bankası'nın görev alanları nelerdir? Bu üç kuruluşun neden bir sacayağı oluşturduğu kabul edilmektedir?

4. GATT'ın yaptığı belli başlı toplantılar hangileridir? Toplantılardaki görüşme tekniği nasıldır? Genellikle toplantılar hangi ülke veya ülke grupları arasında geçmiştir?

5. Az gelişmiş ülkeler neden GATT'ı bir "Zenginler Klübü" olarak nitelendirmişlerdir? GATT çerçevesindeki çok yanlı tarife indirimleri, karşı bir ödün vermeden az gelişmiş ülkelere uygulanırken, neden bu ülkeler gerçekte sağladıkları yararların çok sınırlı kalmasından şikâyet etmişlerdir?

6. GATT, sanayi malları üzerindeki gümrük tarifelerinin çok yanlı görüşmeler yoluyla indirilmesine çalışırken, hangi konular faaliyet alanının dışında kalmıştır? Bugün dünya ticaretini kısıtlayan asıl engeller gümrük tarifeleri mi, yoksa görünmez engeller midir?

7. "Çevreci" diye bilinen gruplar GATT'ı ve onun dayandığı serbest ticaret görüşünü neden eleştirmişlerdir? Örneğin doğaya zarar verecek yöntemler kullanılacak üretilen bir malın ithali üzerine ek vergiler konması GATT ilkeleri ile bağdaşır mı?

8. Uruguay Görüşmelerinde ne gibi kararlar alınmıştır? Bu toplantılarda ABD ile AB arasındaki temel anlaşmazlık konuları nelerdir? ABD tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını savunurken AB buna neden karşı çıkıyordu? Sonunda nasıl bir sonuca ulaşıldı?

9. Uruguay Toplantılarında ortaya çıkan eski ve yeni GA TT metinleri arasındaki farklılıkları araştırınız. DTÖ'nün kurulması ile GATT sona ermiş mi olmaktadır, yoksa anlaşma değiştirilmiş şekliyle bu örgütün yasal dayanağını mı oluşturmuştur? Dünya Ticaret Örgütü'nün kapsamına giren yeni konular nelerdir?

BÖLÜM 8: DÜNYA TİCARETİNİ SERBESTLEŞTİRME 203 OKUMA LİSTESİ

- Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 172-187.
- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 299-326.
- Mordechai E. Kreinin, *International Economics, A Policy Approach*, 5th edition, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1985, ss. 360-380.
- Delbert A. Snider, *Introduction to International Economics*, 7th ed., Richard D. Irwin, 1979, ss. 244-264.
- Franklin R. Root, *International Trade and Investment*, 5th ed., South-Western, 1984, ss. 316-361.
- D. Salvatore, "The General Agreements on Tariffs and Trade (GATT)," *International Encyclopedia of Business and Management*, London, International Thompson Business Press, 1996.
- J. N. Bhagwati and R. E. Hudec, *Fair Trade and Harmonization*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996.
- International Monetary Fund (IMF), *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond, Vol. 11*, Washington, D.C., IMF, 1994.
- F. Breuss, eds., *The World Economy After the Uruguay Round*, Vienna, Service Fachverlag, 1995.
- W. Martin and L. Alan Winters, *The Uruguay Round and Developing Countries*, Washington, D.C., The World Bank, 1995.

DOKUZUNCU BÖLÜM İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ: GÜMRÜK BİRLİKLERİ VE SERBEST TİCARET BÖLGELERİ

Yukarıda incelediğimiz ve öncülüğünü GATT'ın yaptığı evrensel yaklaşım, uluslararası ticaretin tüm ülkeleri kapsayacak genel bir çerçevede liberalleştirilmesini amaçlar. Oysa bölgesel yaklaşımın kapsamı bir grup ülke ile sınırlıdır. Burada, çoğunlukla aynı coğrafi bölgede yer alan ülkeler arasında dış ticaret engelleri kaldırılarak ticaret serbestisi sağlanan bir grup oluşturulmaya çalışılır.

İktisadi birleşme (economic integration) teorisi bu şekilde bir grup ülkenin aralarındaki ticareti serbestleştirici politikalar izlemelerini konu edinmektedir. İktisadi birleşmeler, siyasal bakımdan bağımsız ülkeleri ekonomik yönden birbirine daha bağımlı duruma getirir. Ülkeler iktisadi birleşme akımlarına katılarak üretim kapasitelerini, kaynak verimliliklerini ve sonuçta toplumsal refah düzeylerini artırmayı amaçlarlar.

Sanayileşmiş ülkelerde hızlı üretim artışlarına karşın iç ulusal piyasaların yetersizliği, bu gibi birlikler oluşturarak piyasa hacminin genişletilmesine yardımcı olmaktadır. Ayrıca geniş bir piyasa, kaynak verimliliğini yükseltmek, içsel ve dışsal ölçek ekonomileri sağlamak, teknolojik gelişmeyi hızlandırmak ve dış rekabeti artırmak gibi avantajlara sahiptir. Az gelişmiş ülkeler ise iç piyasalarını birleştirmek yoluyla sanayileşme hızlarını yükseltmeye çalışırlar.

Dış pazar ve üretim etkinliği gibi ekonomik faktörlerin yanı sıra iktisadi birliklerin oluşturulmasında, ekonomik ve siyasal güçlerin bir araya getirilmesiyle bölge dışında kalanlara karşı daha büyük dayanışma sağlamak veya uluslararası politikada daha etkin bir rol oynamak gibi düşüncelerin de payı olabilir.

Günümüzde ulaştırma ve haberleşme tekniklerinin ulaştığı boyutlar uzaklık faktörünü ortadan kaldırarak, ülkelerarası ilişkileri yoğunlaştırmış ve iktisadi birleşmeler için daha uygun bir ortam hazırlamıştır.

I. GENEL ÖZELLİKLER

Ülkeler arasındaki iktisadi işbirliği hareketleri, sınırlı sayıdaki mallar üzerinde tarifelerin indirilmesinden, kapsamlı iktisadi birliklerin kurulmasına kadar

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 205

değişebilmektedir. Bazı birleşme hareketlerinde yalnızca ülkelerin aralarındaki mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmeleri, bazılarında buna ek olarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımı, nihayet diğer bir kısmında ise bunlarla birlikte para, maliye ve ekonomi politikası alanlarında da uyum ve işbirliğinin sağlanması söz konusudur.

1. Türleri

Günümüzde iktisadi birleşme veya gruplaşma hareketleri çok değişik şekiller almaktadır. Bunların başlıcalarını aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. *Tercihli Ticaret Anlaşmaları (Preferential Trading Agreements)*: En dar kapsamlı iktisadi işbirliği örneğidir. Burada anlaşmaya üye olan ülkeler, tek yanlı veya karşılıklı olarak belirli mallar üzerindeki gümrük tarifelerinde indirimde bulunurlar (tarife ödünleri verirler).

b. *Serbest Ticaret Bölgesi (Free Trade Association)*: Bu tür birleşmelerde, birliğe üye ülkeler, aralarındaki ticarete gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmakta, fakat birlik dışında kalanlara karşı herbiri kendi özel tarifelerini uygulamaktadır. Yani aynı mal, birlik üyesi bir ülkeden ithal edildiğinde tarife ödenmez, fakat üçüncü ülkelere ithal edildiğinde ulusal gümrük vergisi uygulanır.

c. *Gümrük Birliği (Customs Union)*: Burada serbest ticaret bölgelerinden daha ileri bir birleşme söz konusudur. Şöyle ki, hem üyelerin kendi aralarındaki ticarete gümrük tarifeleri ve kotalar kaldırılmakta^ hem de birlik dışında kalan ülkelere karşı tek bir ortak tarife uygulanmaktadır.

d. *Ortak Pazar (Common Market)*: Gümrük birliğinden daha ileri bir iktisadi birleşmedir. Çünkü, gümrük birliğinde olduğu gibi üyeler, aralarındaki ticareti serbestleştirip dışa karşı ortak tarife uygularken, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin de bölge içinde serbest dolaşımı sağlanmaktadır.

e. *İktisadi Birlik (Economic Union)*: İktisadi birleşme hareketlerinin en ileri şeklidir. İktisadi birlikler ortak pazarın ötesinde ekonomik ve mali politikaların koordinasyonunu da gerektirir. Yani iktisadi birliklerde, üye ülkelerin bireysel makro ekonomik politika izlemedeki serbestileri, bir ölçüde birliğe devredilir. Böyle bir aşamaya geçilmiş olabilmesi için tek bir para ve bankacılık sistemi, ortak mali politikalar ve tüm birlik çapında ortak ekonomik politikaları belirleyecek ve uygulayacak ülkeler üstü bir organın kurulmuş olması gerekir.

Ekonomik birliğin bir diğer şekli de "parasal birlik"tir (monetary union). İlerde daha ayrıntılı olarak görüleceği gibi, parasal birlik, üye ülkelerin ulusal paraları arasında sabit kur ilişkisi kurulmasını öngörmekte, bunun için de ulusal para ve maliye politikalarının uyumlaştırılmasını (harmonization) amaçlamaktadır.

Parasal birlikler çoğu kez dalgalı kur sistemlerinin temel özelliği olan kur değişmelerinin, dış ticaret ve sermaye akımları üzerindeki caydırıcı etkilerini gidermek için yapılan düzenlemelerdir. Özellikle sıkı ekonomik ve ticari ilişki içinde bulunan ülkeler arasında, bu tür birliklerin kurulması üyelerin yararına olabilir.

206 UL USLARARASI İKTİSA T

Ancak, iktisadi birlikler bundan çok daha kapsamlı hareketlerdir. Çünkü burada söz konusu olan, yalnızca para ve maliye politikalarının değil, tüm ekonomik ve sosyal politikaların uyumlaştırılması ve bazı yetkilerin birlik düzeyinde bir kuruluşa devredilmesidir. Fakat bazan, Avrupa Birliği örneğinde olduğu gibi, ekonomik birlik kurmayı amaçlayan ülkeler bu doğrultuda daha hızlı bir yol almak için aynı zamanda parasal bir birlik kurmayı da öngörmüş olabilirler.

Belirtmek gerekir ki, uygulamada görülen birleşme hareketleri bazan yukarıda değindiklerimizin hiçbirisine tam olarak uymayabilir. Başka bir deyişle, bu hareketlerin belirli özellikleri alınarak farklı birleşme türleri oluşturulabilir. Örneğin, serbest ticaret bölgelerindeki gibi mal ticareti yanında ortak pazardaki gibi faktör dolaşımının da serbest bırakılması veya ticareti serbestleştirme girişimleri ile birlikte ortak sanayi projelerinin gerçekleştirilmeye çalışılması, vs. gibi.

2. Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri

Tercihli ticaret anlaşmaları birer uluslararası iktisadi işbirliği örnekleridir. Ancak bunlar örgütsel bir yapıya sahip değildir. Günümüzde iktisadi birleşme hareketleri içinde en sık rastlananlar gümrük birliği ile serbest ticaret bölgeleridir. Bunların her ikisinde de üye ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması söz konusudur. Ancak, gümrük birliklerinde dışa karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanırken, serbest ticaret bölgelerinde her ülke kendi özel tarifelerini sürdürmektedir.

Bu özellikleri dolayısıyla gümrük birliklerinin daha ileri bir hareket olduklarına kuşku yoktur. Ayrıca serbest ticaret bölgeleri, üyelerin dışa karşı farklı tarifeler uygulamaları dolayısıyla, uluslararası ticareti dolambaçlı yollara saptırabilir (trade deflection). Çünkü, daha önce de belirtildiği gibi, birlik dışındaki ülkelere birlik içindeki yüksek gümrüklü ülkeye mal ihraç edecek olan ihracatçılar, mallarını önce birlik içinde düşük tarifeli ülkeye gönderir ve orada bu düşük tarifeleri ödedikten sonra, asıl amaçladıkları yüksek gümrüklü ülkeye re-eksport yaparlar. Böyle dolambaçlı yollara başvurulması uluslararası ticaret akımlarının normal gelişmesini bozabilir. Bunu önlemek için ithalatın kaynağını araştırmak gerekir. Bu ise yerli katkı payını kanıtlayan belgelerin veya "menşe şahadetnamelerinin kullanılmasını gerektirir ki bu da bir anlamda bürokrasiyi artırmaktan başka birşey değildir.

Benzer bir sorun da gümrük birliklerinde, dışarıdan birliğe giren mallardan ortak bir tarife alınması durumunda görülür. Örneğin Amerika'dan Fransa'ya ihraç olunan bir mal düşünelim. Bu mal Avrupa Birliği'ne Marsilya, Napoli veya Hamburg gibi çeşitli limanlardan sokulabilir. Dolayısıyla mal hangi limanlardan girerse normal olarak gümrük vergisini de o ülke tahsil eder. Ancak mal birlik içinde başka bir ülkeye gittiği sürece bu, bir ülkenin ithal ettiği malın gümrük vergisinin başka bir ülkeye ödenmesi demek olur. O yüzden gümrük birliklerinde, üçüncü ülke mallarının ithalinden sağlanan gümrük vergileri tüm birlik çapında bir fonda toplanır ve sonra da üye ülkeler arasında bölüştürülür veya birliğin ortak giderlerinin finansmanında kullanılır. '

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 207

İktisadi birleşme hareketleri genellikle, yakm ilişki içinde bulunan ülkeler arasında kurulur. İlişkilerdeki bu yakınlık acaba neleri kapsar?

Coğrafi yakınlık önemli bir etkidir. Coğrafi bakımdan uzak ülkeler arasında taşıma giderleri önemli bir maliyet sorunu doğuracağından, gümrük birliklerinin kurulması da güçleşir.

Fakat coğrafi yakınlık yeterli değildir. Ekonomik, siyasal ve askeri konularda da yakın işbirliği içinde olmak gerekir. Önemli noktalardan birisi ise ülkelerin ekonomik gelişme düzeyleriyle ilgilidir. Yakm ekonomik işbirliğinin daha çok, benzer ekonomik gelişme düzeyindeki ülkeler arasında gerçekleştirildiği görülmektedir. Örneğin AB, EFTA, Mercosur, vs. hep bu özelliكتedir.

Ayrıca, birliği kuracak ülkeler arasında yakm tarihi, sosyal ve kültürel bağlar bulunmalıdır. Dil, din gibi ortak kültürel değerler, sıkı ekonomik ilişkiler kurulmasında önemli derecede etkili olabilmektedir.

II. GÜMRÜK BİRLİKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ

İktisadi birleşme hareketleri, üye ülkeler arasındaki ticari engellerin kaldırılmasını gerektirdiğinden bu tür gelişmeler, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi, ya da küreselleşme yolunda atılan bir adım olarak değerlendirilebilir. Ancak, üye ülkeler üye olmayanlarla yaptıkları ticaret üzerindeki kısıtlamaları sürdürdüklerinden bu yoldan dünya ticaretini serbestleştirme girişimleri yine de sınırlı kalmaktadır.

Aşağıda iktisadi birleşme hareketleri içinde gümrük birliklerini ele alarak bunların etkilerini incelemeye çalışacağız. Gümrük birliklerinin doğurduğu etkiler önce, statik ve dinamik etkiler diye ikiye ayrılır. Statik etkiler, teknoloji ve ekono- mik yapının sabit kalması varsayımı altında, üretim faktörlerinin yeniden dağıtımı dolayısıyla ortaya çıkacak etkileri ifade eder. Geleneksel dış ticaret analizlerinde dahi Tçöirstâik; etkiler üzerindelftîmlüf;

Oysa tek bir piyasanın yerine, birleşme hareketi ile ortak bir geniş piyasanın geçmesi, kaynak arzını, üretim yönetimini ve teknolojiyi değiştiren bir dizi sonuçlar doğurur ki bunlara "dinamik etkiler" denmektedir. Statik etkiler bir defalıktır. Dinamik etkiler ise süreklilik gösteren ve çoğunlukla kalkınmayı hızlandıran etkilerdir. Aşağıda önce statik etkileri ele alalım.

1. Statik Etkiler

Bir bölge içinde ticaret engelleri kaldırılınca, bu bölgeyi oluşturan ülkeler arasında dış ticaret hacmi genişler ve üretim daha etkin ellerde toplanır. Buna gümrük birliklerinin "ticaret yaratıcı" (trade creation) etkisi denir. Ticaret yaratıcı etki gümrük birliklerinin dünya refahı üzerindeki olumlu yönüdür.

Bölge içinde gümrüklerin kaldırılması ve dışarıya karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanması bölge içi ticareti geliştirirken, bölge dışı ticareti olumsuz biçimde etkileyebilir. Böylece bölge içi ticaret, bölge dışı ticaret aleyhine genişlemiş olur. Gümrük birliklerinin kurulmasından sonra bölge içi ticaretteki gelişmeye

208 UL USLARARASI İKTİSA T

ticaret yaratıcı etki (trade creation) adı verilir. Bölge dışından yapılan ticaretteki daralmaya da ticareti saptırıcı etki (trade diversion) denir.

Ticaret yaratıcı etki gümrük birliği dolayısıyla üye ülkelerdeki yüksek maliyetli üretimin yerine birlik içindeki daha verimli ülkenin üretiminin geçmesi dolayısıyla ortaya çıkar. Başka bir deyişle bu etki, birlik içerisinde karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uzmanlaşmanın sonucudur. Ticaret yaratıcı etkinin büyüklüğü gümrük birliği sonucunda birliğe katılan ülkelerin refah artışının da yüksek olacağına bir işaret sayılabilir. Bununla birlikte, refah üzerindeki net değişimin belirlenebilmesi için ticareti saptırıcı etkinin de gözönünde bulundurulması gerekir. Çünkü ticareti saptırıcı etki refahı olumsuz yönde etkiler

Ticareti saptırıcı etki, gümrük birliğinin kurulması ile en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve birlik ülkelerinin bu ülkeden yapmakta oldukları ithalatın sona ermesi dolayısıyla ortaya çıkar. Böylece ithalat en verimli ülkeden birliğe üye daha az verimli ülkelere kaymış olur. Bu durumda kaynakların verimliliği göreceli biçimde azalmış olacağından refah değişimleri olumsuz yöndedir.

O halde gümrük birliklerinin dünya refahına net etkisi, doğurduğu ticaret yaratıcı ve ticareti saptırıcı etkilerin göreceli büyüklüğüne bağlıdır. Eğer ticaret yaratıcı etki, ticareti saptırma etkisinden daha büyükse birlikler ortalama kaynak verimliliğini yükseltecek ve dünya refahını yükseltecektir. Tersine, ticaret saptırıcı etkinin ticaret yaratıcı etkiden büyük olduğu durumlarda dünya kaynaklarının ortalama verimliliği azalacak ve dünya refahı düşecektir. - , , .

Burada belirtilen dünya refahı ve dünya kaynak verimliliği üzerindeki etkiler, doğaldır ki ilgili ülkelerdeki değişimler kanalıyla ortaya çıkacaktır. Yani örneğin ticaret yaratıcı etkinin göreceli olarak büyük olduğu durumda birlik üyesi ülkelerin kaynak verimliliği ve refah düzeyleri yükselecek ve bu da ithalat artışlarıyla diğer dünya ülkelerine yayılacaktır.

Şimdi, gümrük birliklerinin bu iki statik etkisine daha yakından bir göz atalım. Ticaret yaratıcı etkinin refah kazançları iki bölümden oluşur. Birisi yüksek maliyetli ülkede yerli üretimin azalması dolayısıyla ortaya çıkan üretim kazançlarıdır. Diğeri de düşük fiyattan tüketici rantındaki artışı gösteren tüketim kazançlarıdır. Bu iki etkinin toplamı ticaret yaratıcı etkinin doğurduğu refah artışını ifade eder. , , — , , .

Ticareti saptırıcı etki, en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve mallarının ortak gümrük tarifesine tabi olması nedeniyle, birliğin bu ülkeden yaptığı ithalatın durmasından kaynaklanır. Dolayısıyla eğer birlik kurulduktan sonra da, ya bu ülke birlik içinde yer aldığı, ya da fiyat farkı kapanmamış olduğu için bu ülkeden ithalat sürse idi, bir ticaret saptırıcı etki ortaya çıkmaz ve bir refah düşüşü olmazdı.

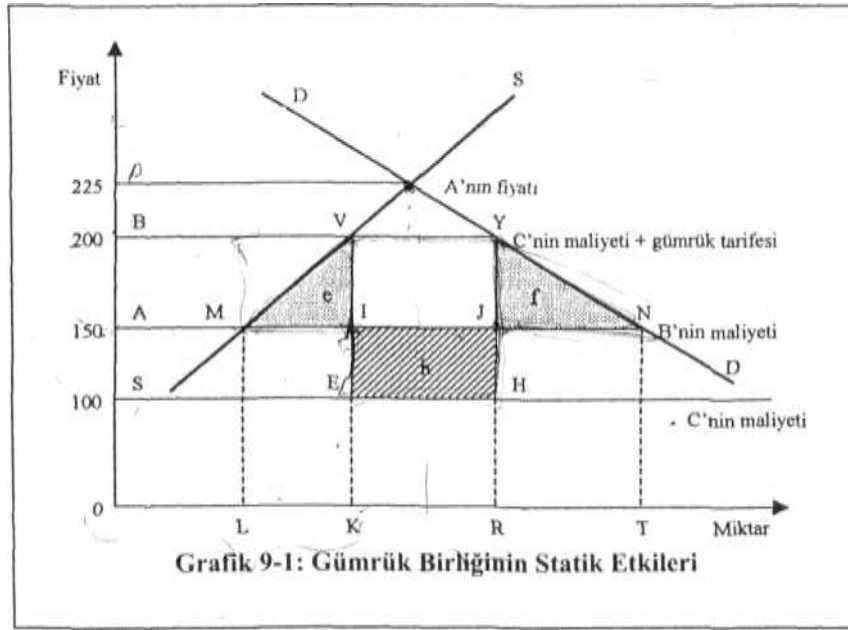
Bu anlatılanları bir örnekle gösterelim. A, B, C diye üç ülke ve bir mal ele alalım. Bu malın söz konusu ülkelerdeki fiyatları sırasıyla 225, 150 ve 100 lira olsun. Demek oluyor ki, söz konusu malın en verimli üreticisi C'dir, ikinci sırada B

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 209

ülkesi yer alır. Verimliliği en düşük (maliyeti en yüksek) ülke ise A'dır. Analizleri A ülkesi açısından yürütelim.

A ülkesinin, ilk aşamada yüksek maliyetli yerli üretimini korumak için yüzde 100 oranında, ayırım gözetmeyen bir ad valorem vergi uygulamakta olduğunu varsayalım. Böylece bu ülkede B'nin malının fiyatı 300, C'nin malının fiyatı ise 200 liraya yükselir. Dolayısıyla A ülkesi B'den hiç ithalat yapmaz; tüketiminin bir bölümünü kendi üretimi ile, bir bölümünü de en verimli ülke durumundaki C'den yaptığı ithalatla karşılar.

Buna göre, Grafik 9-1'de, SS ve DD ele alınan malın A ülkesindeki arz ve talep eğrileridir. A'nın ufak bir ülke olduğunu varsaydığımızdan, B ve C'nin fiyatları (arz eğrileri) yatay doğrularla gösterilmiştir. Grafiğe göre ilk durumda, yani tüm ülkelere yüzde 100 oranında bir tarife uygulandığında A'nın tüketiminin OR olduğu, bunun OK kadarının yurtiçi üretimle sağlandığı, geri kalan KR (veya IJ=VY) kadarının C ülkesinden ithal edildiği görülüyor.



A ve B'nin bir gümrük birliği kurduklarını ve C'nin bu birliğin dışında kaldığını varsayalım. Bu durumda B'nin malı A ülkesine gümrüksüz gireceğinden, fiyatlar B'nin fiyat düzeyi olan 150 liraya iner (taşıma giderleri ve benzerleri sıfır). Birlik dışına karşı uygulanacak ortak gümrük tarifesi A ülkesinin birleşmeden önceki tarife oranı ile aynı olduğunu kabul edersek, C'nin malının A'daki ithal fiyatı eskisi gibi 200 lira olarak kalır.

Bu değişikliklerden sonra birlik içinde B'nin fiyatları geçerli olacağından C ülkesi artık birliğe mal satamaz. Birlik içinde gümrüklerin kalkması ile A ülkesinin ithalatı LT (veya MN)'ye yükselir ve bu ithalat tümüyle B'den yapılır. İthalat

210 ULUSLARARASI İKTİSAT

lattaki artışın LK (veya MI) kısmı, A'nın kendi pahalı üretiminin azalması ve yerine daha verimli olan B'nin üretiminin geçmesi dolayısıyla, RT (veya JN) kısmı da fiyat düşüşünün tüketimi artırmasından dolayı ortaya çıkmıştır. Böylece ithalattaki toplam artış LK+RT (veya MI + JN) olmaktadır ve ticaret yaratıcı etki bunu ifade eder. Diğer yandan ithalatın KR (veya EH) kadar kısmı eskiden C ülkesinden yapılırken şimdi B ülkesine kaymıştır. Bu da ticaret saptırıcı etkidir.

Konuya refahtaki değişimler açısından bakıldığında ise ticaret yaratıcı etkinin refah kazancının MVI ile JYN üçgen alanlarının toplamına, ticareti saptırıcı etkinin doğurduğu refah kaybının da EIJH dikdörtgen alanına eşit olduğu anlaşılır. O halde, gümrük birliğinin refah üzerindeki net etkisi bu alanların karşılaştırılmasına bağlıdır. Ancak $MVI+JYN > EIJH$ olduğu durumda gümrük birlikleri refah artışı sağlar, tersi durumda ise net bir refah düşüşü doğururlar.

Bu refah etkilerinin geometrik açıklaması üzerinde biraz daha durmakta yarar vardır. Fiyatların 150 düzeyine düşmesi tüketici rantında ABYN kadar bir artış yaratır. Fakat bunun ABVM kısmı tüketicilerden üreticilere aktarılan ve üretici rantını oluşturan miktara tam olarak eşit olduğu için geriye bir pay kalmaz, diğer bir deyişle toplum açısından bir refah değişimi yoktur. Diğer yandan, eskiden C ülkesinden yapılan ithalat karşılığı devletin elde etmiş olduğu toplam tarife gelirinin (EVYH alanı) IVYJ miktarı gümrük birliğinden sonra düşük fiyatlar biçiminde tüketiciye aktarılmaktadır. Bütün bunlar çıkartıldıktan sonra geriye kalan ve bir karşılığı olmayan alanlar MVI ve JYN üçgen alanları ile EIJH dikdörtgen alanları olup birincisi toplumsal refah kazançlarını, ikincisi de toplumsal refah kayıplarını yansıtır.

Gümrük birliklerinin statik etkileri ilk kez 1950'lerde Kanadalı ünlü iktisatçı Jacob Viner tarafından incelenmiştir. Viner'in analizlerinden çıkartılan ve "gümrük birlikleri serbest ticaret doğrultusunda bir adım olmakla birlikte her zaman dünya refahını artırmayabilir" şeklindeki sonuç, daha sonra ortaya atılan "i- kinci en iyi teorisi" (second best theory) düşüncesinin geliştirilmesine de önemli katkıda bulunmuştur.

Bununla birlikte, Viner'in açıklamaları iktisadi birleşmeler teorisi alanında bir ilk adım oluşturur. Örneğin Viner, yalnız üretim etkileri ile ilgilenmiş, tüketim etkilerini gözönünde bulundurmamıştır. Bu eksiklik daha sonraları tamamlanmıştır.

Yukarıdaki açıklamalardan gümrük birliklerinin refah etkilerini belirleyecek bazı faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz:

a. Eğer en düşük maliyetli ülke (örnekte C) birliğe katılmışsa, ticareti saptırıcı etki yoktur. Kurulacak bir birlik içinde en düşük maliyetli üreticinin yer alma olasılığı ise, katılan ülke sayısı ile artar.

b. En az maliyetli ülkenin birliğe girmediği durumda bile, ortak gümrük tarifesi yeterince düşük tutulursa ticareti saptırıcı etki yine önlenebilir. Söz gelişi, yukarıdaki örnekte ortak gümrük tarifesi yüzde 50'den daha düşük oranda belirlenirse, C ülkesi yine de birliğe mal ihracını sürdürebilir.

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 211

c. Her iki etkinin ortaya çıktığı durumlarda da, bu refah etkilerinin hacmini değiştirebilen çeşitli faktörler vardır. Örneğin bunlardan birisi, üye ülkelerle birlik dışındaki ülkelerin fiyatları arasındaki göreceli farklılıklardır. Eğer örnekte B ülkesindeki maliyetler C'nin maliyetine daha yakın olsaydı, göreceli olarak E + F etkisi büyük, H etkisi küçük olurdu.

d. Gümrük birliğinin kurulmasından önce bir mal, üye ülkelerin hiçbirisi tarafından üretilmiyorsa bu malla ilgili ne bir ticaret yaratıcı, ne de bir ticaret saptıncı etki ortaya çıkar.

e. Üye ülkeler arasındaki coğrafi uzaklık arttıkça taşıma giderleri yükseleceğinden gümrük birliğinin ekonomik yararları da azalır.

f. Birlik üyesi ekonomilerin birleşmeden önce, tamamlayıcı (complementary) ya da rekabetçi (competitive) olmaları da bu konuda önemlidir. Tamamlayıcı ve rekabetçi ekonomi kavramları bir anlamda aşağıdaki şekilde tanımlanabilir:

Eğer iki ülkede gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinin benzeri ise bu ekonomiler rekabetçi sayılırlar. Tersine, eğer gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinden farklıysalar bu ekonomiler de tamamlayıcıdır.

Bu tanımlama açısından üye ülkelerin ekonomileri ne derece rekabetçiler birleşmeden sağlanacak yararları o kadar yüksektir. Çünkü tarifeler kaldırıldıktan sonra büyük bir üretim hacmi, bölge içinde yüksek maliyetli üreticilerden yine içindeki düşük maliyetli üreticilere doğru kayar. Başka bir deyişle, üretim daha etkin ellerde toplanır. Oysa tamamlayıcı ekonomiler arasında kurulacak birlikler böyle büyük bir ticaret yaratma etkisine yol açmazlar.

Belirtmek gerekir ki gümrük birliklerinin statik refah etkileri yalnızca ticaret yaratıcı ve ticareti saptıncı etkileri dolayısıyla ortaya çıkmaz. Bunun yanında örneğin, gümrük idarelerinin, sınır kapısındaki görevlilerin kaldırılması, gümrük işlemlerinin son bulması, vs. de refahı etkileyecek sonuçlar doğurur. Diğer yandan, gümrük birliklerinin, üçüncü ülkelere ithalatı ve o ülkelere ihracat arzını azaltması da ticaret hadlerini birlik lehine değiştirebilir.

Bu konuyu bitirmeden değinmek istediğimiz bir nokta da şudur: Gümrük birliği kurulduktan sonra bölge içinde verimli üreticilerle rekabet edemeyen bazı firmalar endüstriyi terk etme zorunluluğu ile karşılaşılırlar. Dolayısıyla bunlar bir- birleriyle anlaşma ve birleşme ile tröstleşme yoluna gidebilirler. Böyle bir gelişme rekabeti sınırlandırarak gümrük birliklerinin yararlarını azaltır. O nedenle, iktisadi birlik kuran ülkeler, bölge içinde rekabeti kısıtlayacak bu gibi tröstlerin ortaya çıkışını engelleyecek önlemler almak zorundadırlar. Nitekim Avrupa Birliği'nde tröstlere karşı ortak politikalar izlenmesi esası benimsenmiştir.

III. DİNAMİK ETKİLER

Statik etkiler ekonomik yapıda bir değişiklik olmadan, tarifelerin kaldırılması dolayısıyla dış ticaret hacmi ve refah düzeyinde ortaya çıkan değişimlerle ilgilidir. Bunlar daha önce de ifade ettiğimiz gibi bir defalık etkilerdir.

212 ULUSLARARASI İKTİSAT

Oysa dar bir ulusal piyasanın yerine birleşik, geniş bir piyasanın geçmesiyle görülecek etkiler yalnız bunlardan ibaret değildir. Ekonomik birleşme hareketleri üye ülkelerin ekonomik yapılarında, üretim kapasitesi ve kaynak verimliliklerinde köklü değişiklikler yapar. Bunlar zaman içinde oluşan, milli geliri, kalkınma hızını ve ekonomik refahı yakından ilgilendiren değişimlerdir. Çoğu iktisatçılara göre gümrük tarifelerinin asıl önem taşıyan yönü, statik değil bu dinamik etkilerdir.

Vfi . i . j

Gümrük birliklerinin dinamik etkileri daha önce incelediğimiz dış ticaretin dinamik yararlarının bir benzeridir. Bunların başlıcalarını tekrar hatırlatalım:

a. *Dış rekabetin artması:* Gümrük tarifeleri, kotalar ve öteki kısıtlamalar monopollerleşmeyi ve verimliliği düşük işletmeleri özendirir. Birlik içinde dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılması, yerli üreticileri dış piyasa rekabetiyle karşı karşıya getirir. Böylece verimliliği düşük üreticiler endüstriyi terk eder ve ancak rekabete dayanacak kadar verimli çalışanlar faaliyetlerini sürdürebilir.

b. *Ölçek ekonomileri:* Üretim hacminin geniş bir piyasanın ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde artırılması, ölçek ekonomilerinin doğmasına yol açar. Büyük ölçekli üretim ekonomileri çeşitli şekillerde ortaya çıkar. Örneğin geniş bir piyasa, ileri teknolojik yöntemlerle maliyetlerin düşürülmesine olanak sağlar. Kitlesel üretim dolayısıyla çeşitli pazarlama fonksiyonları daha büyük hacimlerde yapılabilir. Ayrıca daha az stok bulundurma ihtiyacı doğar. Bütün bunlar maliyetlerde tasarrufa yol açar. Geniş bir piyasa bunlardan başka, üretim, planlama, yönetim, araştırma ve geliştirme gibi faaliyetlerde de yüksek derecede kalifiye elemanlar çalıştırılmasına olanak verir.

Büyük ölçekli üretim ekonomilerinden, birliğe katılan ufak ülkeler daha fazla yararlanırlar. Geniş bir iç piyasaya sahip olan ülkeler birliğe katılmadan da bu ekonomilerden yararlanmaktadırlar. Örneğin ABD kendi içinde adeta bir gümrük birliği durumundadır.

c. *Dışsal ekonomiler:* Piyasa hacminin genişlemesi, ayrıca işletme dışı tasarruflar doğurur. Hızla gelişen bir sanayi karşısında eğitim kurumları, çeşitli endüstri dallarının ihtiyacı olan teknik eleman ve yöneticiler yetiştirirler. Böylece firmalar, teknik işgücünü kendileri eğitmekle yapacakları masraflardan kurtulmuş olurlar. Bir sanayinin gelişmesi o alandaki teknik bilgilerin ilerlemesine ve hızla yayılmasına yol açar.

Bundan başka, kitlesel üretim karşısında endüstriye hammadde sağlayan işletmeler de ileri teknoloji ve büyük ölçekli üretim yöntemlerini kullanmaya başlarlar. Bu ise hammadde ve ara malların bollaşmasına, kalitesinin yükselmesine ve fiyatların ucuzlamasına neden olur.

d. *Teknolojik ilerleme:* Gümrük birlikleri, üye ülkelerin teknolojik ilerleme hızlarını yükseltir. Geniş bir piyasa, büyük işletmelerin kurulmasına yol açar. Bu ise bir yandan yurt dışından ileri tekniklerin aktarılmasına, öte yandan da işletmelerin bünyesinde araştırma ve geliştirme faaliyetlerine daha büyük fonlar ayrılmaya olanak verir.

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 213

e. *Yatırımları özendirme*: Gümrük birlikleri, kaynakların etkinliğini, dolayısıyla milli geliri yükseltir. Milli gelirdeki büyüme de tasarrufları ve yatırımları artırır. Gümrük birlikleri tarifelerin yeniden yükseltilmeyeceği konusunda işadamlarına güven sağlayarak yatırımların riskini azaltır ve kârlılığı yükseltir. Bundan başka, piyasa hacminin genişlemesi, birlik içinde üretimin daha etkin ellerde toplanmasına ve bölgeye önemli ölçüde yabancı sermaye yatırımının çekilmesine neden olabilir.

Belirtmek gerekir ki, gümrük birliklerinin oluşturulması, üçüncü ülke üreticilerinin ortak gümrük tarifesiinden kaçınmak amacıyla, bölge içindeki yatırımlarını artırmalarına neden olur. Bu tür yabancı sermaye işletmelerine “tarife fabrikaları” (tariff factories) adı verilmektedir. Nitekim, 1960'lardan sonra Avrupa Ortak Pazarı'na akan Amerikan sermayesi özellikle bu nedene dayanıyordu.

f. *Kaynak hareketliliği*: İster gümrük birliği, ister ortak pazar biçiminde olsun, birlik çapında emek ve sermayenin hareketliliğindeki artış, bölge içinde kaynakların daha iyi kullanımına yol açar. Bu da verimliliği ve refahı yükseltici bir faktördür.

Böylece gümrük birliklerinin dinamik etkilerini gözden geçirmiş bulunuyoruz. Belirtmek gerekir ki, statik ve dinamik yararları dolayısıyla gümrük birliğine katılmak, aşağıda görüleceği gibi, kaynak etkinliğini artırmak açısından ancak “ikinci en iyi” bir politikadır. Birinci en iyi politikalar ise tek yanlı olarak tüm ticaret engellerini kaldırmaktır. Ama, zarara uğrayacak yerli üreticilerin şiddetle karşı koymaları dolayısıyla, bu politikaların uygulanması çok güçtür.

IV. İKTİSADİ BİRLİK

Ekonomik bütünleşme hareketlerinin son aşaması "iktisadi birliklerdir (economic union). İktisadi birlik, uygulanacak ekonomik, parasal, mali ve sosyal politikaların birlik tarafından ortak biçimde belirlenmesini gerektirir. Bunun için de ülkelerin politika belirleme ve uygulama yetkilerinin bir bölümü birlik düzeyinde oluşturulan (ülkeler üstü) bir kuruluşa devredilir. Ekonomik birlik bazan bir parasal birlikle tamamlanır. İktisadi birlik aşamasında birliği oluşturan ülkeler adeta geniş bir ülkenin farklı bölgeleri durumuna gelirler.

Ekonomik birlikler, oluşturulması ve sürdürülmesi güç kuruluşlardır. Bunun temel nedeni ise üye ülkelerin, mikro ve makro ekonomik politikalarla birlikte, çok geniş alanı kapsayan konular hakkında anlaşmalarını gerektirmesidir. Gözlemler, siyasal, ekonomik ve kültürel yönlerden benzer ülkelerde bile, belirli alanlardaki farklılıkları gidemenin kolay olmadığını gösteriyor. Tarihsel açıdan da ülkeler, ekonomik birlik uğruna ulusal egemenlik haklarını kısmen ya da tamamen böyle bir ülkeler üstü kuruluşa (ekonomik birliğe) devretmekte istekli davranmamışlardır.

Siyasal birleşme ile iktisadi birlikler arasında yakın bir ilişki vardır. Çoğu kez siyasal birleşmeye giden yolun iktisadi birleşmeden geçtiği görülmektedir.

214 ULUSLARARASI İKTİSAT

Örneğin, Almanya'nın siyasi birliği 1834 yılında kurulan Zollverein (gümrük birliği) ile gerçekleştirilmiştir.

Gümrük birlikleri, iktisadi birliklerin ancak yarı yolu sayılır. Genellikle gümrük birliklerini oluşturan ülkeler, ilerlemelerini sürdürerek bu aşamadan sonra iktisadi birlik aşamasına geçmeyi ve en sonunda siyasi bir bütünleşmeye ulaşmayı amaçlarlar. Aynı özellik AB'de de vardır; nitekim, Maastricht Anlaşması ile tam bir ekonomik ve parasal birleşmenin sağlanması, oradan da siyasi birliğe geçilmesi hedeflenmiştir.

İktisadi birlik durumunda, üyeler arasında serbest ticaret ve serbest faktör dolaşımının ötesinde bir işbirliği öngörülür. Örneğin vergi politikaları, para ve maliye politikaları ile sosyal ve öteki ulusal politikaların uyumlaştırılmasını gerektirir. Böyle bir uyum, üyeler arasında tam bir bütünleşme sağlanması, diğer bir deyişle, üyelerin adeta tek bir birleşik ülke oluşturmaları anlamına gelir.

Avrupa Ortak Pazarı örneğinde ekonomik birliğe geçiş, önce bir "tek pazar" oluşturulması yönündeki önlemleri kapsıyordu. Bu ise ortak standartların benimsenmesini, başka bir deyişle, farklı ulusal düzenlemelerin ortak bir standarda dönüştürülmesini gerektirir. Ortak standartlar benimsenmesi gereken konular aşağıdaki gibi belirtilebilir:

Mal standartları: Mal konusundaki düzenleme ve standartlar bir dizi alanla ilgili olabilir: Sağlık normları, teknik özellikler, sağlık ve çevre standartları, vs. gibi. Bu standart ve normlardaki farklılıklar, Önceki bölümde incelendiği üzere, birer koruyuculuk aracı durumuna dönüştürülebilmektedir.

Hizmet sektörü: Ekonomik birliğin kurulabilmesi için hizmet sektörlerinde de liberalleşme gerekiyor. Çünkü, bankacılık ve finans, sigortacılık, iletişim araçları, taşımacılık, vs. gibi alanlarda sınır ötesi rekabetin bulunmaması hizmet kalitesini düşürür ve fiyatları yükseltir. Bu da kaynak israfıdır.

Rekabet politikası: Ekonomik birlikler, rekabeti sınırlandıracak nitelikteki şirketler arası birleşmeleri, yani tröstleşmeyi önleyici önlemler alınmasını gerektirir.

Kamunun satılabilir işlemleri: Kamu ihalelerinde de sınır ötesi rekabet sağlanmalıdır. Diğer bir deyişle, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm topluluk üyeleri katılabilmelidir.

İşletme hukuku ilkeleri: Tek pazarın oluşturulması açısından işletme hukukunun uyumlaştırılması, böylece tüm topluluk çapında bir işletme hukukunun yaratılması gerekiyor.

Ortak rekabet kuralları: Topluluk düzeyindeki üreticilere aynı şansın sağlanması için ülkeler arasında rekabeti bozacak uygulamaların önlenmesi gerekir. Örneğin bu amaçla vergi farklılıkları ortadan kaldırılmalıdır. Nitekim bugün Avrupa Birliği'nde KDV sisteminin uygulandığı ana nedenlerden birisi budur.

İnsanların serbest dolaşımı: Birlik içinde dileyen herkes, dilediği ülkeye göç etme ve herhangi bir ayırmıcılığa uğramadan oralarda çalışma olanaklarına

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 215

sahip olmalıdır. Bu konuda ülkelerin eğitim sistemlerindeki farklılıkların giderilmesi ve birinin verdiği diplomaların diğerleri tarafından tanınması önem taşıyor. Ayrıca mesleki standart ve niteliklerin de uyumlaştırılması gerekiyor.

Yasal ve yönetsel engeller: İşletme, vergi, muhasebe, anti tröst yasaları gibi alanlarda uyum sağlanmalı. Ayrıca, sınai ve fikri haklar yasası, patent yasası ve ticaret unvanı gibi ekonomi ve ticaret alanlarına ilişkin yasalardaki farklılıkların da giderilmesinde zorunluluk vardır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu, ilerde ayrıntılı olarak görüleceği gibi, 1992'de imzalanan Maastricht Anlaşması ile ekonomik birliğin kurulması yolunda önemli bir adım attı. Sözü geçen anlaşmada bir Avrupa Merkez Bankası'nın öncüsü olarak Avrupa Para Enstitüsü'nün kurulması öngörülür. Adı geçen kurum üye ülkelerin makro ekonomik politikalarını daha fazla merkezileştirecek ve kur marjlarını ayarlayacaktır. Kurulacak olan Avrupa Merkez Bankası, Birlik çapında döviz piyasalarına müdahale edecek ve açık piyasa işlemlerinde bulunacaktır. Böylece para politikası ve bütçe konularında ulusal egemenlik haklarından fedakârlıkta bulunmuş oluyolar.

Özetlemek gerekirse, iktisadi birliğin oluşabilmesi için tüm önemli ekonomik, mali, sosyal ve yasal konularda adeta bütünleşmiş bir piyasa durumuna gelmiş olmak gerekir. Nitekim Avrupa Topluluğu bu yöndeki gelişmeleri hızlandırmak için 1993 başından itibaren "tek pazar"a geçmiş ve Maastricht Anlaşmasını benimsemiştir. Ancak, bu konuda halen aşılması gereken önemli güçlükler vardır. En önemlisi de hükümetlerin ulusal egemenlik haklarından vazgeçme konusundaki çekingenlikleridir.

V. "İKİNCİ EN İYİ" TEORİSİ

Viner'in yukarıda değinilen gümrük birliklerinin etkileri konusundaki açıklamalarına kadar benimsenen görüş şu idi: Serbest ticaret dünya refahı açısından en iyi politika olduğuna göre, halen uygulanan bir dış ticaret kısıtlamasının kaldırılması da, serbest ticaret yönünde bir adım olduğundan, dünya refahını artırıcı etkide bulunur.

Ancak gümrük birliği analizleri göstermiştir ki, bir grup ülkenin kendi aralarındaki ticareti serbestleştirmeleri, dışa karşı tarife uygulamakta olduklarında toplam refahı artırmayabilir. Bu fikir daha sonraları ortaya atılan "ikinci en iyi teorisi"nin (the second best theory) temelini oluşturmuştur.

Tam rekabet ve serbest ticaret, dünya refahını en yüksek düzeye çıkartması bakımından en iyi politikadır. Buna "birinci en iyi" de denebilir. Tam rekabetin önemli varsayımlarından birisi, özel maliyet-sosyal maliyet veya özel fayda-sosyal fayda arasında bir farklılık bulunmamasıdır. Yani, piyasa fiyatları bir mal veya hizmetin hem özel kişilere, hem de topluma olan maliyet veya yararını gösterir, bunların arasında bir sapma sözkonusu değildir.

Ancak bu varsayım çoğu kez gerçeklere ters düşer. Çünkü, gerçek hayatta özel monopoller, hükümet müdahaleleri veya üretimdeki dışsalıklar nedeniyle

216 ULUSLARARASI İKTİSAT

özel ve sosyal maliyet ya da kazançlar arasında bir farklılık ortaya çıkar. İşte, tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı bir ortamda, yalnızca ticareti serbestleştirmek üretim ve tüketimde Pareto optimumunu sağlayamaz. Bu durumda halen uygulanan kısıtlamaları karşılayacak yeni bir kısıtlayıcı önlem alınması, ülke refahı açısından daha yararlıdır.

Hükümetlerin serbest piyasa mekanizmasını engelleyecek hiçbir müdahalede bulunmamaları (serbest ticaret) "birinci en iyi politika"dır. Ancak gerçek dünyadaki gibi bunun sağlanmadığı bir ortamda, mevcut piyasa engellemelerini dengeleyecek başka müdahaleci önlemlerin alınması (örneğin yeni gümrük tarifesi konulması gibi), ikinci en iyi politikaları oluşturur.

Kısacası, sosyal ve özel fiyat farkını sıfır yapan politikalar birinci en iyidir. Bunun gerçekleşmediği durumlarda, mevcut seçenekler arasında bu farkı en fazla küçültülenler de ikinci en iyi politikaları oluştururlar. Belirtmek gerekir ki, ikinci en iyi teorisinin mantığı yalnızca dış ticarete değil, tüm ekonomik politikalara uygulanabilir. Ekonomik değişkenlerin maksimum değerleri genellikle tam rekabette varsayıldığından farklıdır. Bu koşullar altında ise ancak, ikinci en iyi politikalar söz edilebilir.

İkinci en iyi teorisine bir örnek verelim. Diyelim ki, bir malın yurtiçi üretiminden KDV alınırken aynı malın ithali, böyle bir verginin dışında tutulmuştur. Bu durumda yerli mallar göreceli olarak pahalılaşacağı ya da dışarıdan getirilenler ucuzlayacağı için, doğal olarak söz konusu malın ithalatı artar. Ancak ülkenin ithalatındaki artışın finansmanında kullanılan dövizin, ekonomiye bir maliyeti vardır. Bu da o dövizleri kazanmak için kullanılan kaynaklara eşittir.

Eğer ithalat artışı yerine, söz konusu mallar ülkede üretilmiş olsaydı yine bir kaynak maliyeti doğacaktı. Ancak malların ulusal üretimle karşılanması durumundaki maliyet, bunların ithalatla elde edilmesi durumuna göre daha düşük olabilir. Böyle olunca, ithalattan da yerli mallar üzerindeki KDV tutarına eşit oranda ek bir vergi alınması ülke refahını artırır. Görüldüğü gibi, halen hükümet müdahalelerinin uygulanmakta olduğu (yerli üretimden KDV alındığı) bir durumda, yeni bir müdahaleci önlem konulması (ithalat vergilerinin artırılması) ülke refahına daha çok hizmet edebilmektedir.

İkinci en iyi teorisinin en yaygın alanı daha önce belirtildiği gibi, gümrük birlikleridir. Çünkü bu örnekte, bazı kısıtlamalar sürdürülürken (dışa karşı ortak tarife) yalnızca bir kısmının kaldırılması (üyeler arasında ticaretin serbestleştirilmesi) yoluna gidilmektedir.

Viner'in 1953'de gümrük birliği teorisi üzerindeki öncü çalışmasından sonra¹ teori, Meade tarafından geliştirildi² ve 1957'de Lipsey ve Lancaster tarafın-

¹J. Viner, *The Customs Union Issue*, The Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1953.

²James Meade, *The Theory of Customs Unions*, North-Holland, Amsterdam, 1955.

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 217

dan genelleştirildi." İkinci en iyi teorisi bugün yalnız uluslararası ekonomi için değil, genel ekonomi için de büyük önem taşımaktadır.

Bununla beraber, ikinci en iyi teorisinin koruyuculuğu savunmaya yönelik olarak ortaya atılan bir görüş olduğu da söylenemez. Çünkü teoriye göre, belirli koşullar altında (özel maliyetin sosyal maliyetten büyük olması) ithalat kısıtlamaları toplumsal refahı artırır. Diğer bazı durumlarda ise (özel maliyetlerin sosyal maliyetten küçük olması) ithal kısıtlamalarının kaldırılması ülke yararınadır.

O bakımdan teori, ancak marjinal toplumsal maliyetle fayda arasındaki farkı azaltan her politikanın, ekonomik etkinliği yükselteceği anlamında yorumlanabilir. Başka bir deyişle, teoride önce özel ve sosyal fiyatlar arasında farklılığa yol açan piyasa aksaklıklarının giderilmesi üzerinde durulur, bunun söz konusu olmadığı durumlarda ikinci en iyi politikaların uygulanması önerilir.

VI. KUTUPLAŞMA TEORİSİ

Farklı gelişme düzeylerinde bulunan ülkelerin, mal ve faktör hareketlerinin serbest olduğu bir iktisadi gruba katılmaları durumunda, serbest piyasa düzeni, bunlar arasındaki gelişme dengesizliğini artırır. Bu yönde yığımlı (kümülatif) hareketler ortaya çıkar. Böylece zengin ülkeler daha zengin, yoksul ülkeler daha yoksul duruma gelirler. İsveçli iktisatçı Gunnar Myrdal tarafından ortaya atılan bu görüş, "kutuplaşma teorisi" (polarization theory) diye bilinir.⁴

Ülkeler arasında tarihsel nedenlerle veya yalnızca rastlantı gibi etkenlerden dolayı gelişme farklılıkları vardır. Bir kısım ülkeler teknoloji ve sermaye birikimi açısından diğerlerine oranla daha ileri durumdadır. Gelişmesini henüz tamamlamamış ülkelerin, bunlarla bir gümrük birliği kurarak serbest ticaret ilişkilerine girişmeleri, kendileri açısından sakıncalı olabilir. Bunun bir nedeni, az gelişmiş ülkede yeni kurulan sanayilerin ileri ülkelerin rekabetine dayanacak bir durumda olmamasıdır.

İkinci bir neden de, az gelişmiş ülkelerdeki nitelikli emek ve sermaye gibi kıt faktörlerin, sağladıkları yüksek gelirler dolayısıyla, ileri ülkelere göç etmek istemeleridir. Göç eden bu faktörler, gittikleri ülkede üretime olumlu katkı yaparlarken ayrıldıkları ülkenin kalkınma hızını olumsuz biçimde etkilerler. O nedenle iktisadi grupların benzer gelişme düzeyindeki ülkeler arasında kurulmasında zorunluluk vardır.

Kutuplaşma teorisi yalnız ülkeler arası serbest ticarete değil, aynı ülkenin farklı bölgeleri arasında, gelişme farklarının bulunması durumunda da kendini gösterir. Birçok ülkede bölgeler arasında önemli gelişme farkları vardır. Örneğin Türkiye'de Doğu-Batı, İtalya'da Kuzey-Güney sorunu gibi. Serbest piyasa ekonomisi altında, geri kalmış bölgelerdeki kaynaklar gelişmiş bölgelere göç etmekte ve

³R.G. Lipsey and K. Lancaster, "The general theory of the second best," *Review of Economic Studies*, October 1956, ss. 33-49.

⁴Gunnar Myrdal, *Development and Underdevelopment*, National Bank of Egypt, Cairo, 1959.

218 ULUSLARARASI İKTİSAT

böylece ülkede birtakım "gelişme kutupları" oluşmaktadır. Bu gibi farklılıkları önlemek için hükümetler piyasa mekanizmasının serbest işleyişine müdahale ederek bölgesel kalkınma planları uygularlar. Ancak uluslararası alanda sorunun çözümü bundan çok daha güçtür.

/

ÖZET VE SONUÇ

İktisadi birleşme hareketleri genellikle aynı coğrafi bölgede yer alan ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesine yönelik uygulamalardır. Eğer ülkeler yalnızca kendi aralarındaki ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ile yetinirlerse bir serbest ticaret bölgesi, yok eğer bunun yanında dışa karşı da ortak bir tarife uygularlarsa bir gümrük birliği söz konusudur.

Gümrük birlikleri statik ve dinamik olmak üzere, iki grup etki doğurur. Statik etkiler, birlik içinde ticareti serbestleştirmenin doğurduğu bir defalık etkilerdir. Dinamik etkiler birleşik ve geniş bir piyasa yaratmanın sürekli olarak sağladığı etkileri ifade eder. Bunlar özellikle kalkınma bakımından önem taşırlar.

Dış ticaret engellerinin tümüyle kaldırılmadığı bir dünyada yalnızca bir kısım engellerin kaldırılması, dünya refahının artışına hizmet etmeyebilir, bu durumda refah artışı için yeni bazı kısıtlamalar koymak gerekebilir. Buna ikinci en iyi politikası adı verilir.

Bir az gelişmiş ülkenin sanayileşmiş ülkelerden oluşan bir birlik içine girmesi durumunda az gelişmiş ülkenin kalkınması daha da geriye gidebilir. Bu teoriye de Kutuplaşma Teorisi denmektedir.

○

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Küreselleşen dünyada iktisadi birleşme hareketlerinin yeri nedir? GATT'ın öncülüğünü yaptığı evrensel yaklaşım ile bölgesel birleşmeler arasında nasıl bir ilişki vardır? Bölgeselleşerek küreselleşme deyiminden ne anlaşılmalıdır?

2. Bölgesel iktisadi birleşme hareketlerinin başlıca türleri nelerdir? Bölgesel iktisadi birleşme ile siyasal birleşme arasında bir ilişki var mıdır? İktisadi birlik kuracak ülkeler arasında genelde ne tür ortak özellikler olmalıdır?

3. Gümrük birliklerinin statik etkileri nelerdir? Bu kuruluşların dünya kaynaklarının verimli kullanılması açısından yararlı ya da zararlı olmaları hangi koşullara bağlıdır? Ticareti saptırıcı etkinin düşüklüğü ya da hiç ortaya çıkmaması ne gibi koşullara bağlıdır?

4. Gümrük birliklerinin etkileri yalnızca kaynak verimliliğine mi bağlıdır, gümrük birlikleri tüketici refahını nasıl etkiler?

5. Gümrük birliklerinin dinamik etkileri nelerdir, neden az gelişmiş ülkeler daha çok bu etkilerle ilgilendirirler?

6. İktisadi birlik aşamasına ulaşılması için ne gibi düzenlemelerin yapılmış olması gerekir? Avrupa Birliği 'ni bu yönden değerlendiriniz.

7. İkinci en iyi teorisi nedir? Bu teoriyi Uluslararası İktisat Bilimi 'nin Genel İktisat Teorisi 'ne kazandırmış olması bu iki alan arasında nasıl bir ilişki olduğunu kanıtlar?

8. Uluslararası ekonomide kutuplaşma teorisi hangi koşullar altında ortaya çıkar ve ne gibi sonuçlar doğurur? Türkiye'nin AB üyeliğinde belirli aşamaların öngörülmesi olmasının kutuplaşma teorisi ile bir ilişkisi var mıdır?

BÖLÜM 9: İKTİSADİ BİLERLEŞMELER TEORİSİ 219

OKUMA LİSTESİ

- J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York, The Carnegie Endowment for International Peace, 1953.
- J. Meade, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North-Holland, 1955.
- Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 172-187.
- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 299-326.
- Mordechai E. Kreinin, *International Economics: A Policy Approach*, 5th edition, Harcourt Brace Iovanovich, New York, 1985, ss. 360-380.
- B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, 111, Irwin, 1961.
- J. Vanek, *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Customs Unions*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965.
- R. E. Baldwin and A. J. Venables, "Regional Economic Integration," G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. III. Amsterdam, Elsevier, 1995, ss. 1598-1644.
- A. Panagariya and R. Findlay, "A Political-Economic Analysis of Free Trade Areas and Customs Unions," R. C. Feenstra, G. M. Grossman and D. A. Irwin, eds., *The Political Economy of Trade Policy*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996, ss. 265-287.
- R. G. Lipsey and K. Lancaster, "The General Theory of the Second Best," *Review of Economic Studies*, October 1956, ss. 33-49.
- J. de Melo and A. Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration* Cambridge University Press, 1993.
- Mordechai E. Kreinin, *Trade Relations of The EEC: An Empirical Investigation*, Praeger, New York, 1974.
- Dominick Salvatore, "Economic Integration, the European Community, and the Future of the Trade System," in M. Kreinin, ed., *International Trade and Finance in the 1990's*, Francis and Lewis, New York, 1993, ss. 115-123.
- B. Balassa, "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence," *The Manchester School* 1974, 22. 93-135.
- H. G. Johnson, "The Gains from Freer Trade with Europe: An Estimate," *Manchester School of Economics and Social Studies*, September 1958, ss. 247-255.
- Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, 19-70.

ONUNCU BÖLÜM AVRUPA BİRLİĞİ

İktisadi birleşme olayını teorik yönden gördükten sonra sıra dünyadaki belli başlı iktisadi birleşme örneklerini incelemeye gelmiştir. Bu çerçevede önce aşağıda Avrupa Birliği (AB) ele alınacak, gelecek bölümde ise dünyadaki öteki iktisadi gruplar hakkında açıklamalar yapılacaktır.

Avrupa'nın birleştirilmesi yolundaki en önemli adımlardan birisi kuşkusuz Avrupa Topluluğu'nun (European Community) kurulmasıdır. Ama İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bu doğrultuda ortaya çıkan başka girişimler de vardı.

Savaş'tan önceki dönemde, süregelen düşmanlıklar, aşın milliyetçilik ve emperyalizm akımları, Avrupa ülkeleri arasında gerçek bir birleşmeye olanak vermiyordu. Dolayısıyla Savaş'ta uğranılan ekonomik ve siyasal çöküntü, birleşme için yeni bir fırsat yaratmıştı.

Dolayısıyla Savaş'tan sonra Avrupa'da birleşme yolundaki ilerlemeler şu üç ana nedene dayanır: Birincisi, Avrupa kıtasının yüzyıllardır sürdürdüğü "dünyanın merkezi" olma özelliğini yitirmiş olması idi. Avrupa'nın yerini şimdi iki yeni süper güç, yani Amerika Birleşik Devletleri ile Sovyetler Birliği almıştı. Avrupa'nın bu iki Blok arasında üçüncü bir süper güç oluşturabilmesi için bir tek yol vardı, o da ekonomik ve siyasal birleşme idi.

İkinci neden, Avrupa'daki savaşların bir daha ortaya çıkmasını engelleme düşüncesi idi. Özellikle Fransa ile Almanya arasında "Yüzyıl Savaşları" gibi uzun süreli düşmanlıklar yaşanmıştı. Ayrıca gerek Birinci, gerekse İkinci Dünya Savaşı, Avrupa kıtasında ortaya çıkmıştı. O bakımdan Avrupa'da sürekli bir barışa büyük özlem duyuluyordu.

Üçüncüsü, Avrupa'nın birleşmesi ekonomik nedenlere dayanıyordu. Avrupa'da işsizliğin önlenmesi, az gelişmiş yörelerin kalkındırılması, ekonomik gelişmenin hızlandırılması, kısacası daha yüksek yaşam düzeylerinin gerçekleştirilmesi başlıca ekonomik amaçlardı.

Nihayet bir diğer neden de, Avrupa'daki birleşmenin, tüm uluslararası ilişkilerde düzenli, dengeli ve istikrarlı gelişmelere katkı bulunması inancı idi.

Bu düşünceler doğrultusunda Savaş'tan sonra Avrupa'da çeşitli ekonomik, kültürel, siyasi ve askeri örgütler ortaya çıkmıştır. Bunlardan birisi örneğin, 1948'de kurulan Avrupa İktisadi İşbirliği Teşkilatı'dır (OEEC). Sözü edilen kuruluşun amaçları, "Marshall yardımları" diye bilinen Amerikan yardımlarını dağıt

BÖLÜM10: A VRUPA BİRLİĞİ 221

mak, Avrupalıların onarım çabalarını birleştirerek uyum sağlamak ve Avrupalılar arası ticareti serbestleştirmek biçiminde özetlenebilir. Bunu 1949 yılında NATO'- nun kuruluşu izler. NATO, Atlantik ötesi ülkeleri de kapsayacak biçimde kurulan bir askeri savunma paktıdır. Daha sonra, 1954 yılında kurulan Batı Avrupa Birliği (Western European Union) ise Batı Avrupa ülkeleri arasındaki güvenlik işbirliğini güçlendirmeye yöneliktir. Diğer bir deyişle Batı Avrupa Birliği Kuzey Atlantik İttifakı içinde Avrupalıların sesini duyurma amacına yöneliktir.

Bu arada 5 Mayıs 1949 da kurulan Avrupa Konseyi (Council of Europe) ise, siyasal bir örgüttür. Avrupa ülkeleri arasında ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamaya yönelik çalışmalar yapmakla görevlidir. Konsey üyelerinin benimsemiş oldukları en önemli sözleşme 1950 tarihli “İnsan Hakları Sözleşmesi”dir. Sözleşmede insan haklarıyla ilgili olarak üye ülkelerde uygulanacak asgari standartları belirlenmekte ve bunlara uyulmaması durumunda alınacak önlemler ortaya konmaktadır.

Batı Avrupa'daki öteki birleşme hareketlerini bu şekilde gözden geçirdikten sonra şimdi Avrupa Birliği'ni incelemeye geçebiliriz.

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KURULUŞUNA VARAN GELİŞMELER

Avrupa Birliği, birden bire ortaya çıkmış bir kuruluş değildir. Tersine, oldukça uzun bir geçmişe sahiptir ve buna öncülük eden bazı gelişmeler vardır.

Denebilir ki Avrupa Birliği'nin temel taşı 9 Mayıs 1950 tarihinde zamanın Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schuman'm yayınladığı ve Jean Monnet ile birlikte hazırladığı bir bildiri ile atılmıştır. Bu bildiri de tüm Fransız-Alman kömür ve çelik üretim ve dağıtımının kurulacak bir birlik, daha doğrusu bir kartel denetimine verilmesi öngörülmüyordu. Diğer ülkeler de dilerlerse kömür ve çelikle ilgili bu kartele katılabileceklerdi Buna Schuman Planı da denmektedir.

Hatırlatmak gerekir ki kömür ve çelik, savaşın iki temel maddesidir. Bu alanda bir birlik kurulmasında ikili bir amaç gözetiliyordu. Şöyle ki, bir yandan Almanya' ya tek yanlı kısıtlama uygulamanın yersizliği düşünülüyor, diğer yandan da bu ülkeyi tümüyle dışarıda bırakmanın dünya barışı üzerinde doğurabileceği tehlikelerden endişe duyuluyordu. Bu açmazdan kurtulmanın tek yolu vardı. O da ekonomik ve politik bağlarla sıkı sıkıya kenetlenmiş bir Avrupa oluşturmak ve Almanya'yı da bu gruba üye yapmaktı.

Nitekim, 18 Nisan 1951 tarihinde altı Avrupa ülkesi, yani Belçika, Almanya, Fransa, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'nın Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu kuran anlaşmayı imzalamaları ile Schuman Planı gerçekleştirilmiş oluyordu. Bu yeni topluluğun kurucuları, yürütülen faaliyetlerin geliştirilerek, ileride Avrupa'nın siyasal birleşmesi yolunda daha ileri aşamalara ulaşacağını umuyorlardı.

Gerçekten de Altıların hükümetleri, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu' nun kurulması ile başlatılan bu girişimi daha ileriye götürmeyi ekonomik ve siyasal çıkarları açısından gerekli görüyorlardı. Ulusal çıkarlar arasındaki bu uyum,

222 ULUSLARARASI İKTİSAT

söz konusu ülkelerin Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun açtığı yolda daha ileri adımlar atmalarına neden olmuştur.

Nitekim, altı üye ülke Dışişleri Bakanlarının 1955 yılında İtalya'nın Messina kentinde yaptıkları toplantı sırasında daha ileri bir birlik konusunda çalışmalar yapmak üzere, Belçika Dışişleri Bakanı Paul-Henri Spaak başkanlığında görevlendirilen bir komite kurulmuştu. Spaak Komitesi hazırladığı raporu ertesi yıl sundu. Bu rapor altı ülke arasında, 25 Mart 1957'de Roma'da imzalanarak 1 Ocak 1958 tarihinde yürürlüğe girdi. Roma Anlaşması ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (A-ET) ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (Euratom) kuruldu. Böylece daha önceden kurulan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile birlikte birbirini tamamlayan üç kuruluş ortaya çıkmış oluyordu. Her üç kuruluş da aynı altı "kurucu üye" arasında oluşturulmuştur: Almanya, Fransa, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg. Bu üç kuruluş birlikte, bugünkü Avrupa Birliği'nin öncüsü durumunda olan Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET'yi) oluşturur.

Yukarıda özetlenen gelişmeleri, Avrupa Topluluğu'nun kuruluşunun çok kolay olduğu ya da ortada çözüm gerektirecek sorunlar bulunmadığı şeklinde yorumlamak yanlış olur. Tersine, kuruluşun daha ilk aşamasında birçok önemli güçlüklerle karşılaşmıştı. Fakat Altılar'ın, Avrupa'nın birleşmesi konusundaki kesin kararlılığı ve deneyimleri karşısında bu güçlükler sırasıyla aşılabiliştir.

En önemli görüş ayrılıklarından birisi, kurulacak Avrupa birliğinin ana niteliği konusunda İngiltere ile Fransa arasında ortaya çıkmıştı. İngiltere'nin, Avrupa dışında özellikle ABD ve İngiliz Uluslar Topluluğu (Commonwealth) ülkeleri ile geleneksel ilişkileri vardı ve kurulacak yeni birlik içinde de bu ilişkileri sürdürmek istiyordu. O nedenle, genel yaklaşım olarak, bu gruplaşmanın gümrük birliği değil, serbest ticaret bölgesi biçiminde olmasını savunuyordu.

Daha açık deyişle, İngiltere'ye göre, Avrupa'daki birleşme hareketi göreceli olarak gevşek ilişkiler üzerine kurulu ve denizaşırı ülkeleri de kapsayacak kadar kapsamlı olmalı idi. Bu öneri, Danimarka, Norveç, İzlanda, Avusturya, Portekiz ve İsviçre gibi ülkeler arasında destek görmesine karşın Altılar, özellikle de Gaulle Fransa'sı tarafından reddedilmişti. Karşı görüşte olanlar "Avrupa yalnızca Avrupalıdır" düşüncesinden hareketle, kurulacak birliğin üye ülkeler arasında yakın ve sıkı ilişkilere dayanmasını savunuyorlardı. Sonuçta, İngiltere'nin Avrupa'da geniş bir serbest ticaret bölgesi kurma önerisi kabul edilmedi ve İngiltere Topluluğun dışında kaldı.

II. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN KURULMASI

Gümrük birliğinin amacı, üye ülkeler arasında gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak bölge içi ticaretin serbestleştirilmesi ve dışarıya karşı ortak bir gümrük tarifesinin uygulanmasıdır. Roma Anlaşması'nda iç gümrüklerin azar azar indirilerek, 12 yıl sonra sıfıra indirilmesi öngörülmüyordu.

Kurucu Altılar, gümrüklerin kaldırılmasında bir güçlükle karşılaşmadılar. Tarifelerde en son indirim 1968 yılında, yani öngörülen süreden 18 ay önce ger-

BÖLÜM 10: A VR UP A BİRLİĞİ 223

çekleştirilmiştir. Böylece gümrük birliğinin bu zorunlu koşulu hızlı bir biçimde yerine getirilmiş oldu.

İç gümrüklerin kaldırılmasını, yine aynı yıl içinde dışarıya karşı ortak bir gümrük tarifesinin (OGT) uygulamaya konması izledi. Böylece üçüncü ülkelerden topluluğa girecek mallardan (bu mallar hangi üye ülkenin sınırlarından girmiş olursa olsun) OGT'de belirlenen oranda bir vergi alınmaya başlandı.

Dış ticaret akımlarının çarpıtılmasını (yön değiştirmesini) önlemek için böyle bir ortak gümrük tarifesine gerek vardı. Çünkü, Topluluk kurulmadan önce üye ülkelerin tarif oranları arasında farklılıklar bulunuyordu. Örneğin bu oranlar Fransa ve İtalya'da yüksek, Benelux ülkeleriyle Almanya'da düşüktü. Bu durumda eğer OGT uygulanmamış olsaydı, iç tarifelerin kaldırılmasından yararlanarak Fransız ve İtalyan ithalatçıları kendi ülkelerindeki yüksek tarifelerden kaçınabilirlerdi. Şöyle ki, üçüncü ülkelerden satın alacakları mallar önce düşük gümrüklü ülkelere ithal edilir, sonra da oradan kendi ülkelerine gönderilebilirdi.

OGT oranları, üye ülkelerin bireysel gümrük oranlarının ağırlıksız ortalaması alınarak hesaplanmıştı. Sanayi ürünlerinde bu oran yüzde 9 dolaylarında idi. OGT oranları 1968'den beri ya Bakanlar Konseyi'nin tek taraflı kararları ile, ya da GATT çerçevesindeki çok yanlı görüşmeler yoluyla birçok kez indirilmiştir. 1975 yılında başlatılan bir uygulama ile üye ülkeler tarafından tahsil edilen gümrük vergileri topluluğa devredilir, başka bir deyişle, Topluluk Bütçesine gelir kaydedilir. OGT'nin uygulanmaya başlanması, ekonomik birleşmenin birinci ve en önemli aşamasını, yani gümrük birliğinin gerçekleşmesini ifade eder.

Mal ticaretinin serbestleştirilmesi yalnızca gümrük tarifelerinin değil, miktar kısıtlamalarının da kaldırılmasını gerektirir. AET Sözleşmesi, ister hacim, ister değer üzerinden konulmuş olsun, kotaları yasaklamıştır. Üye ülkeler bu yasaklamalara genellikle uymuş ve öngörülen süreler içinde kotaları kaldırmışlardır. Böylece o tarihlerden beri, topluluk içi ticaret, tarife ve kotalardan arındırılmış bulunmaktadır.

Bu gelişmelere karşın, topluluk içi ticaret yine de önemli ölçüde "eşdeğer etkili önlemler" (measures having equivalent effect) veya "görünmez engeller" denen kısıtlamaların etkisinde bulunuyordu. Bunlar, aynen kotalar gibi, belirli malların ithal veya ihracını pahalılaştırır, güçleştirir veya tamamen önlerler.

Görünmez engeller, önceki bölümden hatırlanacağı gibi, ülkelerin çok "yaratıcı" oldukları bir konudur. Bunlar daha sınırdan uzun ve yorucu gümrük işlemleriyle başlar. Sağlık, güvenlik, tüketicinin korunması veya rekabet eşitliği sağlamak gibi nedenlerle idari, yasal veya teknik düzenlemelerin konulmasıyla çok karmaşık bir yapıya dönüşürler. Sorunun çözümü ulusal yasa, yönetmelik ve standartlara birbirleriyle uyumlaştırılmasını gerektirir. Nitekim, 1993 yılının başında uygulamaya konulan tek pazar amacı doğrultusunda, bölge içinde sınır gümrükleri kaldırılmış ve görünmez engellerin giderilmesine çalışılmıştır.

Yapılan uygulamalı çalışmalar AET'nin ticareti saptıncı etkiler doğurmakla birlikte, ticaret yaratıcı etkisinin daha yüksek olduğunu, yani net statik etki

224 ULUSLARARASI İKTİSAT

sinin refah artışı yarattığını ortaya koyuyor. Bununla birlikte, araştırmaların sonucuna göre bu statik refah kazançları ilgili ülkelerin GSYİH'sinin yüzde 1 veya 2'si gibi düşük düzeydedir. AET'nin asıl kazançları yarattığı dinamik etkiler dolayısıyladır.¹

III. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORTAK POLİTİKALARI

Roma Anlaşması'nda AET'nin belirli alanlarda ortak politikalar izlenmesi öngörülür. Bu alanlar şunlardır: Tanım politikası, rekabet politikası, ulaştırma politikası ve ticaret politikası. Topluluğun bunların dışında enerji, bilimsel araştırma, teknoloji, çevre korunması, vergi, vs. gibi alanlarda da ortak politikalar izlenmesi öngörülmüştür. Aşağıda da belirtileceği gibi, 1992 Maastricht Anlaşması ile de parasal birliğin gerçekleştirilmesi ve tüm öteki mali, ekonomik ve sosyal politika alanlarında benzer politikaların izlenmesi kabul edilmiştir. Ancak yukarıda sözü edilenler doğrudan Roma Anlaşması'nın kapsamında yer almışlardır.

Ortak politikaları yürütme yetkisi, daha baştan Topluluk kuruluşlarına devredilmişti. Diğer bir deyişle, bu alanlarda üye ülkeler söz konusu politikaların uygulanması için Topluluk kuruluşlarına yetki vermişler, diğer bir deyişle ulusal egemenlik haklarını bir ölçüde Topluluğa devretmişlerdi. Şimdi bu ortak politikalara göz atalım.

1. Ortak Tarım Politikası

Tanım, topluluk politikaları içinde anahtar bir yere sahiptir. Topluluğun bütçe harcamalarının üçte ikiden fazlası tanıma yöneliktir. Yine, yasama faaliyetlerinin de en büyük bölümü tanıma konusundadır.

Genelde tanıma verilen bu önemin iki nedeni vardır: Birincisi halkın gıda ihtiyaçlarını karşılamanın hükümetlerin başta gelen amacı olmasıdır. Bu ise tanıma- sal üretim alanında az çok kendi kendine yeterli olmayı gerektirir. İkincisi de tanıma kesiminin üretim özellikleriyle ilgilidir. Şöyle ki, tanımsal üretim, iklim, hava, toprak gibi çok az denetim altına alınabilen faktörlerin etkisi altındadır. Bu da üründe ve dolayısıyla çiftçi gelirlerinde büyük dalgalanmalara yol açar. Çiftçinin toprağını terk etmesini önlemek için ona dengeli bir gelir sağlamak gerekir. Bu açıdan bakıldığında, izlenen tanımsal politikalar gelir, istihdam ve yapısal uyum ile nüfus politikası gibi fonksiyonlara hizmet eder.

Tüm topluluk halkının refahı ile doğrudan ilişkili bulunması nedeniyle, AET Sözleşmesi'nde tarımda ortak bir piyasa ve örgütsel yapı oluşturulması konusunda bazı ilkeler benimsenmişti. Bunlar genel nitelikte olup ulusal destekleme politikalarının uyumlaştırılması amacıyla yöneliktir.

Ortak tarım politikasının ana özellikleri, AET Sözleşmesi'nin yürürlüğe girmesinden hemen sonra 1958 Temmuz'unda Stresa'da toplanan bir konferansta belirlenmiştir. Buna göre, sanayi ürünleri alanında olduğu gibi, tanıma ürünleri ala

¹ P.Cecchini, *The European Challenge*, Wildwood House, Aldershot England,

BÖLÜM10: A VRUPA BİRLİĞİ 225

nında da üyeler arasındaki tarifelerle öteki dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ve bir "yeşil pazar" (green market) oluşturulması kabul edildi. Buna ek olarak, tüm üye ülkelerde tarım ürünlerine aynı fiyat düzeyini garanti etmek için ortak bir fiyat sistemi kuruldu.

Toplulukta tarımsal desteklemeye konu olan başlıca ürünler arasında örneğin, tahıllar, hayvansal ürünler, zeytinyağı, bitkisel yağlar, şeker, meyveler, sebzeler ve şarap en önemli yeri tutmaktadır.

Oluşturulan sisteme göre, ortak tarım politikası üç aylı fiyatı kapsar: Önce, sistemin temelini oluşturan "hedef" (target) fiyatlar vardır. Bunlar Topluluk çiftçilerinin eline geçmesi istenen ideal fiyatlardır. Topluluk Konseyi tarafından her yıl belirlenen hedef fiyatlar serbest dünya fiyatlarının oldukça üzerindedir. Bu fiyatların Topluluk içinde, verimi en düşük üreticilerin maliyetini yansıttığı varsayılır.

Piyasada fiilen geçerli olan fiyatlar hedef fiyattan az çok farklı olabilir, yani piyasa fiyatlarının, belirli oranda (örneğin yüzde 10 gibi) hedef fiyatın altında veya üzerinde oluşmasına izin verilir. Bu sınırlara "müdahale fiyatları" (intervention prices) denir. Fiyatların alt sınıra düşmesi durumunda üye ülkelerin her birisinde bulunan görevli kuruluşlar, piyasadan mal satın alarak stok yapar. Üst sınırın ötesinde ise stoklardan piyasaya mal satışında bulunur. Görülüyor ki, müdahale sistemi Topluluk çiftçilerine, ürünlerinin karşılığında asgari bir fiyat ve buna bağlı olarak da bir gelir garantisi sağlama amacına yöneliktir.

Topluluğun belirlediği yüksek destekleme fiyatlarını ve tarımsal üretimini çok daha düşük olan dünya fiyatları karşısında korumak üzere belirlenen üçüncü bir fiyat daha vardır ki buna da "eşik fiyat" (threshold price) adı verilir. Eşik fiyatlar yabancı tarım ürünlerinin Topluluğa girebileceği en düşük fiyatlardır. Topluluğun" destekleme fiyatları serbest dünya piyasa fiyatlarının çok üzerinde olduğu için Topluluğun yüksek destekleme politikalarını yabancı mallara karşı korumak gerekir. Bunun için öngörülen mekanizma, ithal mallarının fiyatlarını eşik fiyatlar düzeyine çıkartmak için onlardan değişken oranlı bir vergi (telafi edici vergi, prelevman, variable levy) alınması esasına dayanır.

Eşik fiyatlar, malları giriş limanından başlıca tüketim merkezlerine taşımak için gerekli navlun giderlerinin, müdahale fiyatlarından çıkartılmasıyla bulunur. Bu yoldan sağlanan vergiler, üçüncü ülkelerden Topluluğa giren mallardan (OGT'ye tabi mallar) alınan gümrük vergileri gibi Topluluk bütçesine gelir olarak aktarılır.

Doğal olarak serbest piyasa koşulları altında Topluluğun yüksek destekleme fiyatına konu olan tarım ürünlerini ihraç etme olanağı yoktur. O nedenle Topluluk tarım ürünlerini ihraç edecek olanlara, yüksek maliyet farkını karşılayacak ölçüde bir geri ödemede bulunur (export restitution).

Kuşkusuz, Topluluğun yüksek fiyatlı destekleme politikasının gerektirdiği sübvansiyonlar doğal olarak önemli bir bütçe sorunu doğurur. Bu politikaların finansmanı Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu'ndan (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund) karşılanır. Fon'un Garanti bölümü,

226 ULUSLARARASI İKTİSAT

minimum fiyat garantilerinin ve ihracat sübvansiyonlarının maliyetini karşılamakta olup kaynakların en büyük bölümünü tüketmektedir. Yönlendirme bölümü ise, tarımdaki yapısal gelişmeler için fon sağlar. Önceleri, Fon'un finansmanı üye ülkelerin doğrudan katkıları ile karşılanıyordu. Fakat 1970'ten beri Fon, Topluluk genel bütçesinin bir bölümü durumuna getirilmiştir.

Topluluk, ayrıca kendi üreticilerini korumak üzere bir kısım tanımlanmış ürünlerinde ithalat takvimleri ve referans fiyatları belirlemiştir. Birincisinde, kendi ürünlerinin yetiştiği mevsimlerde benzer malların ithalinden alınan vergiler yükseltilir, diğerinde ise belirli bir fiyatın altında yapılan ithalata izin verilmemektedir.

Böylece topluluğun ortak tarım politikasını gözden geçirmiş bulunuyoruz. Bu politikalar uygulamada birçok önemli sorun doğurmuştur. Yüksek destekleme fiyatları kanalıyla üreticilere verilen sübvansiyonlar, aşırı üretime, dolayısıyla büyük mal stoklarına yol açmaktadır. Nitekim bu büyük mal stoklarını ifade etmek için topluluk kamuoyunda örneğin, tereyağı, meyve ve sebze "dağlar"ndan, süt ve şarap "gölleri"nden söz edilmektedir. Ayrıca aşırı üretim önemli stoklama giderlerine yol açar. Depolanan malların değerleri düştüğü için, ancak çok ucuz fiyatlardan elden çıkartılabilmektedir (hatta bazı kolay bozulan mallarda yeniden satış olanağı da bulunmamaktadır).

Avrupa Birliği'nde uygulanan biçimiyle, yüksek destekleme fiyatlarının aşırı üretime yol açması doğaldır. Çünkü, Topluluk üreticiye karşı sınırsız bir satın alma taahhüdü altına girmiş olup üreticilerin herhangi bir finansman yüküne katlanması söz konusu değildir. Ortak tarım politikası, doğurduğu bu olumsuz sonuçlar nedeniyle Topluluk kamuoyunda büyük eleştirilere konu olmuş ve Topluluk üyeleri arasında programın finansmanı konusunda zaman zaman önemli görüş ayrılıkları ortaya çıkmıştır. O bakımdan maliyetleri düşürecek ve aşırı üretimi engelleyecek reformlara sürekli ihtiyaç duyulmuştur. Bu amaçla örneğin, üreticilere belirli ölçülerde sorumluluk yükleyen ve daha titiz fiyat politikası izlenmesine ağırlık veren tasarılar geliştirilmiştir.

Topluluğun uyguladığı yüksek fiyatlı destekleme politikasının, tarım ürünleri dünya ticaretini büyük ölçüde kısıtladığına kuşku yoktur. GATT'm Uruguay Görüşmeleri'nde ABD ile AB arasındaki en büyük görüş ayrılıkları tarımsal sübvansiyonlar konusunda ortaya çıkmıştır. ABD, AB'ye karşı olarak tarımsal sübvansiyonların indirilmesini savunmuştur. Söz konusu görüş ayrılıkları dolayısıyla Uruguay Toplantıları öngörülenden üç yıl daha uzun sürmüştür. Sonunda tarımsal sübvansiyonların aşamalı olarak ve ancak yüzde 20 gibi bir oranda indirilmesi kabul edilmiştir.

2. Ortak Rekabet Politikası

Sanayi ve tanımlanmış ürünlerini kapsayan bir ortak pazarın düzenli bir biçimde işleyebilmesi, her şeyden önce rekabet koşullarının aynı (uniform) olmasını gerektirir. Bu, üreticiler arasında fırsat eşitliği sağlamak ve kamu ya da özel kesim işletmelerinin rekabet eşitliğini bozan faaliyetleri önleyebilmek bakımından zorunludur.

BÖLÜM 10: A VRUPA BİRLİĞİ 227

Toplulukta firmalar arasında rekabet eşitliğini sağlamak amacıyla Roma Anlaşması'nda öngörülen bazı kurallar vardır. Ayrıca Topluluk tarafından bu ilkeler doğrultusunda çeşitli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Örneğin, tröstleşmeler, işletmeler arasında rekabeti kısıtlayan gizli ve açık anlaşmalar ve piyasada egemen bir firmanın başvurabileceği, tüketici sömürüsüne yol açan üretimi kısıtlama, aşırı fiyat koyma, teknik gelişmeyi sınırlandırma vb. uygulamalar yasaklanmıştır. Bu konuda Komisyon, para cezasına çarptırmak gibi bazı yetkilerle donatılmıştır.

AB ile gümrük birliğine gidilmesinden sonra Türkiye'nin AB'nin rekabet hukukuna uygun düzenlemeler yapması öngörülmüş ve örneğin bu çerçevede Rekabet Kurulu oluşturulmuştur.

3. Ortak Ulaştırma Politikası ve Diğer Ortak Ekonomik Politikalar

AET Sözleşmesi'nde aynen tarımsal politikada olduğu gibi ulaştırma alanında da ortak politikalar izlenmesi öngörülmüştür. Fakat oldukça karmaşık olan bu sektörde ortak politika çözümlerine ulaşma çalışmaları çok yavaş ilerlemiştir. Karayolu, demiryolu ve iç su yolu ile yük ve yolcu taşımacılığı hemen hemen tümüyle üye ülkelerin kendi özel düzenlemelerine tabi olmaya devam etmiştir.

Yukarıda incelediğimiz ortak politikalar AET Sözleşmesi'nde yer almışlardır. Ayrıca, iktisadi birleşme yolunda yeni adımlar atmak veya tüm üye ülkelerin karşılaştıkları sorunlara ortak çözümler bulmak için topluluğun yürütmekte olduğu diğer bazı çalışmalar vardır. Bunlar arasında parasal birleşme politikası, enerji politikası ve araştırma ve teknoloji politikaları özellikle sayılabilir.

Topluluk ortak bir para sistemi oluşturmak üzere 1979 yılında Avrupa Para Sistemi'nin (EMS) uygulamaya koymuştur. Bu sistem çerçevesinde Avrupa Hesap Birimi (ECU) adı verilen bir hesap birimi oluşturulmuş ve üye ülke paraları sabit kurlardan ECU'ye bağlanmıştır. Avrupa Parasal İşbirliği Fonu'ndan ödeme sıkıntısı içine düşen üye ülkelere kısa süreli fon sağlanması öngörülmüştür. Maastricht Anlaşması ile benimsenen tek Avrupa parası uygulamasına ise 1999'un başında başlanmıştır. Bu konu üzerinde ileride daha ayrıntılı olarak durulacaktır.

Ayrıca, Toplulukta katma değer vergisinin uygulanması dolaylı vergiler alanında sağlanan uyumu ifade eder. Ancak öteki vergiler alanlarındaki işbirliği bu derecede ileri değildir.

1973 ve 1979'da dünya enerji fiyatlarındaki büyük artışlardan sonra topluluk, ortak bir enerji politikası belirlemiştir. Kararlaştırılan yeni politikalarla, petrol ithalatının düşürülmesi, büyüme ile enerji talebi arasındaki bağın azaltılması, kömür ve nükleer enerjiden elde edilen enerji payının artırılması, vs. amaçlanmaktadır. İngiltere ve Hollanda'nın Kuzey Denizi'nde buldukları yeni petrol kaynakları AB'nin petrol yönünden dışa bağımlılığını daha da azaltmıştır.

Topluluk, baştan beri araştırma-geliştirme faaliyetlerine büyük önem verir. Çağdaş teknoloji yarışında ABD ve Japonya'nın gerisinde kalmamak için bu alanda ortak programların izlenmesi üzerinde ağırlıklı olarak durulmuştur.

Esasen Toplulukta Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile nükleer enerjinin başlıca amaçlarla kullanılmasına yönelik Euratom'un kuruluşundan bu yana,

228 UL USLARARASI İKTİSA T

araştırma ve teknoloji alanında önemli bir işbirliği potansiyeli oluşmuştu. Giderek bu çalışmaların boyutları genişletildi ve örneğin, Temmuz 1985'te Paris'te "Euroka" diye bilinen "Avrupa Teknolojik İşbirliği Anlaşması" imzalandı.

4. Sosyal Politikalar

Her siyasal sistem gibi, Avrupa Birliği'nin de gerçekleştirmeye çalıştığı bazı sosyal politika amaçları vardır. Fakat ağırlık ekonomik birleşmeye verilmiş ve bir anlamda sosyal amaçların kendiliğinden gerçekleşeceği varsayımından hareket edilmiştir. Bu nedenle Toplumun ortak bir sosyal politika belirlenmesi konusundaki sağladığı ilerlemeler daha sınırlı kalmıştır.

Topluluk içinde, özellikle genç nüfus arasındaki yaygın işsizliğin önlenmesi daima önemli bir ilgi konusu olmuştur. Bunun gibi çeşitli iş kollarında işçilerin çalışma koşullarının iyileştirilmesi de önemli bir sosyal amaçtır. Toplumun sosyal politikasının temel amacı kuruluşu Avrupa Sosyal Fonu'dur. Sözü edilen Fon işsizliği azaltmak, coğrafi ve mesleki hareketliliği artırmak ve işgücünün eğitimine kaynak sağlamak gibi amaçlarla kurulmuştur.

Bunun yanında, bölgesel kalkınma da Avrupa Birliği'nin üzerinde önemle durduğu konulardan birisidir. AET Sözleşmesi'ne göre birlik içerisinde çeşitli bölgeler arasındaki gelişme farklarının giderilmesi ana amaçlardan birisidir. Topluluk bu amacı gerçekleştirmek için, 1975 yılında Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu'nu (European Regional Development Fund) kurdu. Fon'dan özellikle geri kalmış yörelerin kalkındırılmasına yönelik projelere finansman sağlanır. Bu kaynaktan en fazla yararlanan ülkeler İtalya, İrlanda, Yunanistan, İskoçya ve İspanya olmuştur. Söz konusu fondan yapısal sorunlarla karşılaşan sektörler (başta kömür, çelik, gemi yapımı ve tekstil olmak üzere) de önemli ölçüde yardım alırlar.

Bunlara ek olarak, toplumun bir çevre ve tüketiciyi koruma politikası vardır. O çünkü koşullar dolayısıyla bu konulara Roma Antlaşması'nda yer verilmiş değildi. Fakat zaman içinde ortaya çıkan zorunluluklar nedeniyle tüketicinin korunmasından başka, sağlık, çevre, güvenlik, vs. gibi konulara yer verildi ve bunlarla ilgili çeşitli standartlar belirlendi.

Yukarıda, sosyal politikalar alanında toplumun daha sınırlı bir ilerleme gösterdiğini belirtmiştik. Ayrıca Birlik tarafından benimsenen çeşitli yönerge ve tüzükler vardır. Teknik nitelikteki bu düzenlemeler özellikle, işyerinde güvenlik ve sağlık, okul diplomalarının karşılıklı tanınması ve çalışanların serbest dolaşımı gibi konulara ilişkindir. 1989 yılında İngiltere dışındaki üyeler tarafından onaylanan Temel Sosyal Haklar Şartı, Sosyal Avrupa kavramının bir tür itici gücünü oluşturmüştü.

IV. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORGANLARI

AB'nin kurucuları, Roma Anlaşması'nda onu siyasal bir birlik ya da devlet benzeri olarak düşünmüşler ve bu doğrultuda onu yasama, yürütme ve yargı görevi yapan organlarla donatmışlardır.

BÖLÜM 10: AVRUPA BİRLİĞİ 229

Avrupa Birliği'nin başlıca organları Avrupa Parlamentosu, Bakanlar Konseyi, Avrupa Komisyonu ve Adalet Divanı'dır. Bu organlar, Birliğin amaçlarını gerçekleştirecek yetkilere sahiptir.

a. Avrupa Komisyonu

Avrupa Komisyonu ve Bakanlar Konseyi, AB'nin yürütme organları durumundadır. Komisyon, AB Bakanlar Konseyi'ne, uygulamalar konusunda bilgi verir ve aynı zamanda konseyin aldığı kararları yürütür. İlgili devletlerce atanmış olmalarına karşın, komisyon üyeleri, yürütme faaliyetlerini yerine getirirken bağımsız hareket ederler.

Komisyon, yalnızca Avrupa Parlamentosu'na karşı sorumludur. Görevleri yapısal olarak ekonomik, mali, toplumsal, vs. gibi konuları kapsadığından, çalışmaları küçük çapta bir hükümet faaliyetine benzetilebilir. Komisyon faaliyetlerini AB'nin merkezinde, yani Belçika'nın başkenti Brüksel'de sürdürür.

b. Bakanlar Konseyi

Üye ülkelerin her birinden bir bakanın katılımıyla oluşur. Genellikle Konsey toplantılarına dışişleri bakanı katılır. Ancak konunun özelliğine göre toplantılara tarım, çevre vs. ile ilgili bakanlar da gidebilir. Faaliyetlerini bölgesel düzeyde yürütür. Belirli konular üzerinde görüşmeler yapılırken, bakanlar kendi ülkeleriyle ilgili sorunlar üzerinde dururlar. Konseyin kararları, genellikle birbiriyle çatışan ulusal çıkarlar arasında uzlaştırıcı bir nitelik taşır.

Konseyin görevleri, üye ülkelerin genel ekonomi politikalarının "koordinasyon"u ve Roma Anlaşması'nın yürütülmesiyle ilgilidir. Günlük işler Komisyon tarafından görülür, asıl karar alma yetkisi Bakanlar Konseyi'ne aittir. Komisyon, Konsey'e öneride bulunur, öneriler Konsey tarafından onaylanınca kesinlik kazanır. Örneğin, yeni üyelik konusunda ilk başvuru Komisyona yapılır. Komisyon incelemelerde bulunduktan sonra, görüşlerini de ekleyerek, karara bağlanmak üzere konuyu Bakanlar Konseyi'ne götürür.

On beş üye ülkenin hükümet veya devlet başkanının, altı ayda bir yaptıkları Avrupa Konseyi toplantılarına, Avrupa Zirvesi adı verilir. Zirve toplantıları özellikle Birliğin temel politik ve stratejik eğilimlerinin belirlenmesi açısından önemlidir.

c. Avrupa Parlamentosu

Önceleri ulusal parlamentoların üyelerinden oluşan Avrupa Parlamentosu, beş yılda bir yapılan doğrudan seçimlerle belirlenen üyelerden oluşur. Her ülkeye Avrupa Parlamentosu'nda belirli bir kontenjan ayrılmıştır. Avrupa Parlamentosu seçimleri ilgili ülkelerde tek dereceli olarak yapılır.

Avrupa Parlamentosu'nun üyeleri kendi ülkelerinin ulusal çıkarlarını değil, Birliğin hak ve çıkarlarını savunmakla görevlidirler. O nedenle de Parlamentosu'da ulusal ülke temsilcileri olmak yerine çeşitli siyasal gruplara bağlı olarak faaliyet gösterirler. Parlamentosu'da örneğin, Muhafazakârlar, Hıristiyan Demokratlar, İlerici Demokratlar, Liberaller, Sosyalistler ve Komünistler gibi siyasal gruplar vardır.

230 ULUSLARARASI İKTİSAT

Avrupa Parlamentosu, AB'nin yürütme organları durumunda olan Bakanlar Konseyi ile Komisyon'u denetler. Ayrıca bütçeyle ilgili görev ve yetkileri vardır.

d. Adalet Divanı

Üye ülkelerin ortak anlaşmalarıyla atanmış yargıçlardan kuruludur. Divan, yalnızca Roma Anlaşması'nın hükümlerine uyulup uyulmadığını denetlemekle görevlidir. Üyelerden birisinin Roma Anlaşması'nın hükümlerine uygun hareket etmediği görülürse, Avrupa Komisyonu önce ilgili devlete önerilerini bildirir. Eğer üye devlet bu önerileri tutmazsa, bu kez Adalet Divanı'nda aleyhine dava açılır. Adalet Divanı anlaşma hükümlerine aykırı davranıldığı sonucuna varırsa, bu hükümlerin uygulanması için alınacak karar, üye devlet tarafından yerine getirilir. Adalet Divanı, üye devletleri ve şirketleri ayrıca para cezası ile cezalandırabilme yetkisine de sahiptir.

V. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN MALİ KURULUŞLARI VE FONLARI

AB'nin temel mali kuruluşu Avrupa Yatırım Bankası'dır (EIB). Avrupa Yatırım Bankası Roma Antlaşması ile kurulmuş olmakla birlikte, ayrı bir tüzel kişiliğe sahiptir. Bunun yanında, AB'nin ekonomik ve sosyal politikalarını yürütmek için EIB' den ayrı olarak oluşturulan çeşitli fonlar vardır. Doğal olarak Birliğin bir de bütçesi vardır. Maastricht Anlaşması ile kurulan Avrupa Merkez Bankası ise AB'nin temel bir mali kuruluşudur.

a. AB Bütçesi: Topluluğun bütçe gelirleri, üye ülkelerin yaptıkları katkılarla (KDV gelirlerinin belirli payının aktarılması), üçüncü ülke mallarından alınan gümrük vergileri ve tanimsal prelevman gelirleri, vs. gibi kaynaklardan oluşur. Bu gelirler Topluluk politikalarının yürütülmesinde ve yönetim giderlerinin karşılanmasında kullanılır. Topluluk bütçesinin en büyük bölümü ortak tarım politikasının finansmanında kullanılır. Ayrıca, bölgesel kalkınma, çeşitli alanlarda ortak işbirliği, sanayi, araştırma ve geliştirme ise diğer önemli gider konulardır. Topluluk bütçesi halen Türkiye bütçesinin iki katına yakındır.

b. Mali Fonlar. Avrupa Birliği çeşitli amaçları gerçekleştirmek için aşağıdaki fonlara sahiptir:

Avrupa Sosyal Fonu (ESF): Roma Antlaşması'yla kurulmuş bir fondur. Topluluk içinde yeni iş olanakları yaratılması, mesleki eğitim programlarının düzenlenmesi, işsizlik yardımında bulunma gibi amaçlarla finansman sağlar.

Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF): 1975'de kurulmuştur. Toplulukta göreceli açıdan geri kalmış durumdaki yörelerin kalkındırılması ve yapısal uyum programlarının finansmanı için kredi verir. Topluluk içinde Yunanistan, İrlanda ve Portekiz, göreceli olarak geri kalmış yörelerdir. Diğer yandan İspanya ve İtalya'nın belirli bölgeleri ile Kuzey İrlanda da gerice yöreler arasında bulunur.

BÖLÜM 10: AVRUPA BİRLİĞİ 231

Avrupa Kalkınma Fonu (EIF): Roma Anlaşması'yla oluşturulan bu fondan, Lome Sözleşmesi çerçevesinde, Topluluk'la özel ekonomik ilişkileri bulunan ACP (Afrika, Karayipler ve Pasifik) ülkelerine yardım yapılır.

Avrupa Parasal İşbirliği Fonu (EMCF): Bu fondan, parasal birliğe yardımcı olmak üzere dış ödeme gücünü içine düşen üyelere kısa vadeli kredi sağlanır. Avrupa Para Sistemi'nin temel mali kuruluşu olarak görev yapmıştır.

Avrupa Garanti ve Yönlendirme Fonu (FEOGA): 1962'de kurulmuştur. Adı geçen fondan tarımsal destekleme programlarının finansmanı ve tarımın modernleştirilmesine yönelik kaynak sağlanır.

c. Avrupa Yatırım Bankası (EIB): Merkezi Lüksemburg'dadır. Statüsü Roma Anlaşması'nda belirlenmiştir. AB üyeleri bankanın da üyesidir. Temel amacı Topluluğun dengeli kalkınması doğrultusunda finansman sağlamaktır.

Görevleri arasında örneğin, Birlik içindeki gerice yörelerin kalkındırılması, tek pazarın oluşturulması, tüm bölgeye hizmet verme gibi amaçlara yönelik projelere finansman sağlamak yer almaktadır. Bu açıdan bölge içinde ulaştırma ve haberleşme olanaklarını geliştiren, sanayinin rekabet gücünü artıran, çevre korumasına hizmet eden ve topluluğun enerji yönünden bağımsızlığını artıran projelere ağırlık verilir.

EIB, faaliyetlerinde ticari amaç gütmeyen. Finansman kaynağını özellikle sermaye piyasalarından sağladığı kaynaklar oluşturur. Ödünç verirken borçlanma maliyetinin üzerine ufak bir marj ekler; krediler özel veya kamu kesimlerine verilebilir.

Avrupa Yatırım Bankası, ayrıca topluluk dışı ülkelerle girişilen işbirliğini desteklemek amacıyla gerek kendi kaynaklarından, gerekse topluluk bütçesinden finansman sağlayabilir. Bu çerçevede verilen krediler özellikle şu üç ülke grubunu kapsar: (a) Topluluğun Lome Sözleşmesi ile ACP ülkelerine sağladığı mali kaynaklar. (b) Topluluk ile özel anlaşmaları bulunan Akdeniz ülkelerine (Türkiye ile birlikte) verilen krediler, (c) Eski Doğu Avrupa ülkelerine, demokratikleşme ve piyasa mekanizmasına geçiş sürecini kolaylaştırmak için sağlanan krediler.

Topluluk dışı ülkelere finansman, bu ülkelerle yapılan mali işbirliği anlaşmaları ve protokoller çerçevesinde sağlanır.

d. Avrupa Merkez Bankası: Avrupa ekonomik ve parasal birliğinin temel kuruluşu olan Avrupa Merkez Bankası Maastricht Anlaşması ile kurulmuştur. Üye ülkelerde para politikasını yönetmekle görevlidir. Avrupa Merkez Bankası konusuna aşağıda tekrar değinilecektir.

VI. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN GENİŞLEMESİ

Yukarıda Avrupa Topluluğu'nun Altılar arasında kurulduğunu ve deniz aşırı ülkelerle olan özel ilişkileri dolayısıyla İngiltere'nin başlangıçta kuruluşun dışında kaldığını görmüştük. Fakat İngiltere, buna karşı bir tepki olarak kendisi gibi

232 UL USLARARASI İKTİSAT

Topluluk dışında kalan ülkelerle birlikte, Ocak 1960'da imzalanan Stockholm Anlaşmasıyla Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ni (EFTA) kurdu.

Avrupa Topluluğu'nun Roma Anlaşması'nın gösterdiği doğrultuda başarılı bir ilerleme göstermesi karşısında İngiltere, katılmama kararını gözden geçirme gereğini duydu. İngiliz Uluslar Topluluğu'nun (Commonwealth), uluslararası siyasal ve ekonomik ilişkilerde kendi gücüne uygun bir rol oynama olanağı vermediği inancında idi. Bu konuda EFTA da yeterli bir kuruluş sayılmazdı. Çünkü amaçları, AB'nin tersine, siyasal değil yalnızca ekonomikti. Diğer bir deyişle, İngiltere Topluluğun dışında kalmakla siyasi bakımdan adeta kendisini soyutlamış oluyordu.

Öte yandan, bütün büyük ticaret ülkelerinde olduğu gibi İngiltere'de de, eldeki ihracat piyasalarını korumak ve yeni piyasalara açılmak konusunda içerden gelen baskılar vardı. Hızla gelişen Topluluk piyasası bu konuda ideal bir fırsat yaratabilirdi. Bu gibi nedenlerle Topluluğa tam üyelik için Ağustos 1961'de ilk resmi başvurusunu yaptı. İngiltere ile yakın ticari ilişkileri bulunan diğer üç EFTA üyesi, yani Danimarka, Norveç ve İrlanda da onu izlediler.

Ancak, 1963'de özellikle zamanın Fransız Cumhurbaşkanı General de Gaulle'ün, İngiltere'ye duyduğu güvensizlik dolayısıyla İngiltere'nin katılma isteği reddedildi.

1967 yılında İngiltere tam üyelik için ikinci kez başvuruda bulundu ve bunu yine adı geçen ülkeler izledi. Bu başvuru da önceki gibi, Fransa'nın olumsuz tutumuyla karşılaştı. İlginçtir ki, ancak General de Gaulle yönetimden ayrıldıktan bir yıl sonra 1969 Nisan'da yapılan Zirve toplantısında (The Hague), bu konuda olumlu bir sonuç alınabilmiştir. Böylece, 1 Ocak 1973 tarihinde İngiltere ile birlikte İrlanda ve Danimarka ("Üçler") Topluluğa girdiler. Norveç'te de AET'ye katılmak için halk oylamasına gidildi, fakat sonuç Topluluğa katılma tasarısının reddedilmesi biçiminde oldu.

EFTA üyesi olarak bu üç ülkenin AET'ye girmesinden sonra geri kalan EFTA üyeleri, Topluluk'la bir serbest ticaret bölgesi anlaşması yaptılar.

Ülkelerinde demokrasiye döndükten sonra Yunanistan (1975) ve onu izleyerek Portekiz ve İspanya (1977) da tam üyeliğe başvurdular. Yapılan görüşmelerin ardından Yunanistan 1 Ocak 1981 de onuncu, İspanya ve Portekiz de 1 Ocak 1986 tarihinde, onbirinci ve onikinci üyeler olarak Topluluğa girdiler. Daha sonra İsveç, Finlandiya ve Avusturya'nın 1994 başında katılmalarıyla üye sayısı on beş olmuştur. Bu arada Norveç'te yapılan halk oylaması ile AB üyeliği bir kez daha reddedilmiş ve bu ülke dışarıda kalmıştır.

1964 tarihinde imzalanan Ankara Antlaşması, Türkiye ile Topluluk arasında ileride tam üyeliği öngören ortak üyelik statüsü kurmuştu. 1987 yılında Türkiye'nin Topluluğa yaptığı tam üyelik başvurusundan olumlu sonuç alınamadı. 1996 yılının başında ise, Ankara Anlaşması'nda öngörüldüğü biçimde, Türkiye ile AB arasında gümrük birliği oluşturuldu.

Topluluk 1990 sonlarına doğru yeni bir genişleme sürecine girmiştir. Bu çerçevede onbir aday ülke belirlendi. Bu ülkeler Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti,

BÖLÜM 10: A VR UPA BİRLİĞİ 233

Estonya, Macaristan, Latviya, Letonya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya gibi eski Doğu Bloku ülkeleri ile Kıbrıs Rum Cumhuriyeti'nden oluşur. Genişleme sürecinden sonra AB'nin dünyadaki ekonomik ve siyasi gücünün daha da artacağı beklenmektedir.

Genişleme süreci içinde AB ile ilişkilerinin uzun bir geçmişi bulunan Türkiye'nin ilk belirlenen aday ülkeler arasında yer almaması (12-13 Aralık 1997 tarihli Lüksemburg Zirvesinde), ayrıca Kıbrıs Rum Cumhuriyeti ile tam üyelik görüşmelerinin başlatılması Türkiye'nin AB'ye karşı tavrını çok olumsuz yönde etkilemiştir. Daha sonra (15-16 Haziran 1998 tarihli Cardiff Zirvesinde) Türkiye, tam üyeliğe aday ülkeler arasına alınmışsa da ilişkilerdeki soğukluk giderilememiştir. Kıbrıs Cumhuriyeti'nin yasal temelini oluşturan Londra ve Zürih Anlaşmaları, Kıbrıs'ın, içinde Türkiye'nin (ve Yunanistan'ın) tam üye olarak bulunmadığı hiçbir uluslararası topluluğa katılmayacağını öngörür.

Avrupa Komisyonu, Avrupa Birliği'ne tam üyelik için görüşmelerde bulunmak üzere Polonya, Macaristan, Slovakya ve Kıbrıs Rum Kesimi gibi ülkelere çağrıda bulunmuştur. Avrupa Birliği'nin gelişme süreci içinde yapılacak bu toplantılara Türkiye'nin davet bile edilmemesi, bunun da ötesinde uluslararası anlaşmalara aykırı olarak Kıbrıs Rum kesimi ile tam üyelik görüşmelerinin yapılacağını ilan edilmesi, Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde büyük sorunlar yaratmıştır.

VII. AET'DEN AVRUPA ORTAK PAZARI'NA GEÇİŞ

Daha önce de belirtildiği gibi, Roma Anlaşması'nın asıl amacı bir ekonomik birlik kurmaktır. Bu da gümrük birliği olarak kurulan AET'nin daha ileri adımlar atmasının gerekli olması demektir. Bu doğrultudaki gelişmenin ikinci aşamasını Ortak Pazar oluşturur. Ortak Pazar ise mal ve hizmet akımlarının yanında faktör akımlarının da serbestleştirilmesi ile sağlanabilir.

Yukarıda incelendiği gibi, gümrük birliği çerçevesinde tarife ve kotaların kaldırılması çok hızlı bir biçimde gerçekleştirildi. Oysa ortak pazarın kurulması bu kadar kolay olmamıştır. Bu doğrultudaki bazı gelişmeler aşağıda gibidir:

a. İşçilerin Serbest Dolaşımı: Roma Anlaşması'nda topluluk içinde işgücünün serbest dolaşımı öngörülür. Yani üye ülkelerden birinde yaşayan insanlar, önceden izin almaya gerek olmadan, öteki üye ülkelere göç etme ve oralarda çalışabilme hakkına sahiptirler.

Ayrıca, anlaşmaya göre ev sahibi ülkeler işe giriş, ücretler ve öteki çalışma koşulları bakımından diğer üyelerin işçilerine karşı bir ayırım yapamazlar. Kısacası, yabancı üye ülkelerde çalışan işçiler o ülkelerdeki yerli işçilerle aynı hak ve sorumluluklara sahip olacaklardır.

Zamanla Birlik içinde işgücünün serbest dolaşımı bir ölçüde sağlanmıştır. Ancak yasal olanaklara karşın, yabancı işçi ve ailelerinin, ev sahibi ülkelerin çalışma ve sosyal hayatına uyumunu engelleyen birçok kısıtlama bulunmakta idi. Gerçekte dil, sosyal ve kültürel farklılıklar nedeniyle, işçi dolaşımında tam bir serbesti de söz konusu olmaz.

b. İşyeri Açma ve Hizmet Sağlama Hakkı: Kendi adına çalışanlarla serbest meslek sahiplerine de topluluk içinde kural olarak istedikleri yerde işletme kurma ve mesleklerini yürütme hakkı tanınmıştır. Bir diğer ülkede bu şekilde işyeri açacaklarda aranacak bilgi, beceri ve öteki koşullar o ülkelerin kendi yurttaşlarında arananlardan farklı olamaz.

Bu konuda en önemli ilerleme doktor, ebe, hemşire gibi sağlık görevlileri alanında görülür. Bankacılık, sigortacılık ve avukatlık gibi mesleklerde de sınırlı bir serbesti gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, üye ülkeler birbirlerinin diploma, derece ve öteki belgelerini eşdeğer kabul etmedikçe tam bir serbesti gerçekleştirilmiş sayılmaz.

c. Sermayenin Serbest Dolaşımı ve Ödemelerin Serbestleştirilmesi: Geniş bir iç piyasa oluşturulmasındaki başlıca yararlarından birisi de bölge içinde sermayenin serbest hareketliliğini sağlamaktır. Topluluk geçmişte, menkul değer alım satımı, dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve ticari kredileri serbestleştirme yönünde bazı kararlar almıştır.

Bununla birlikte, karşılaşılan iç ve dış ekonomik sorunlar bazı üye ülkeleri bu alanda serbestleştirmeye karşı yönde önlemler almaya zorlamakta idi. Dolayısıyla 1999 başında parasal birliğin kurulmasına kadar bu konuda sağlanan ilerlemeler de sınırlı kalmıştı.

Faktör akımlarının serbestleştirilmesi doğrultusunda sınırlı da olsa atılan adımlardan sonra 1970'li yılların başından itibaren AET'ye aynı zamanda Avrupa Ortak Pazarı (European Common Market) denilmeye başlanmıştı. Fakat bu sınırlı bir ortak Pazar uygulanmasıydı. Çünkü Topluluk'ta mal, hizmet, insan ve sermayenin serbest dolaşımını engelleyen çok sayıda fiziki, teknik ve mali engeller bulunuyordu. Fiziki engeller alanında örneğin iç gümrüklerde mal ve kişilere ilişkin sınır denetimleri, teknik engeller arasında üye ülkelerde dolaylı vergilerin kapsam ve oranlarındaki farklılıklar belirtilebilir.

Bu ortamda tam bir ortak Pazar oluşturabilmek için "tek Pazar" uygulamasına girişildi. Tek pazar birlik düzeyinde malların, hizmetlerin, kişi ve sermayenin herhangi bir engel olmadan serbest dolaşımının sağlanmasını ifade eder. Tek Pazar uygulamasına 1 Ocak 1993 tarihinde başlandı.

Tek Pazar hedefinin yasal yönü ise 1987 ortalarında yürürlüğe giren Tek Avrupa Senedi ile gerçekleştirilmişti. Tek Avrupa Senedi, Avrupa'daki bütünleşme faaliyetlerini güçlendirmeye yönelik olarak Roma Antlaşması'nı kapsamlı biçimde tamamlamakta ve onu bazı yönlerden de değiştirmektedir. Tek Senet'te ayrıca ortak dış politika oluşturma ve uygulamaya yönelik hükümlere de yer verilmiştir. Kısacası Tek Pazar uygulamasından sonra AET'nin ileri düzeyde bir "Ortak Pazar" durumuna geldiği söylenebilir.

Kapsamlı bir Tek Pazar'ın oluşturulması yolundaki çalışmalar uzun sürelidir. Bu amaçla Komisyon tarafından hazırlanan öneriler Konsey'in onayına sunulur, Konsey tarafından kabul edilince de "yönerge" durumuna gelir. Yönergelerin

BÖLÜM 10: A VRUPA BİRLİĞİ 235

ise üye devletler tarafından belirli bir süre içerisinde (1-2 yıl gibi) ulusal yasalara aktarılmaları gerekir.

VIII. MAASTRICHT VE EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK

Avrupa Ekonomik Topluluğu Maastricht Anlaşması ile birlikte son aşama olan ekonomik ve parasal birlik aşamasına girmiştir. Resmi adı "Avrupa Birliği Anlaşması" olan Maastricht Anlaşması, 7 Şubat 1992'de imzalandı ve üye ülkelerin parlamentoları tarafından onaylandıktan sonra ertesi yıl yürürlüğe girdi.

Anlaşma Avrupa Birliğinin (European Union) bir tür anayasası niteliğindedir. Nitekim Maastricht Anlaşması'ndan sonra Topluluğun adı da Avrupa Birliği (AB-European Union) olarak değiştirilmiştir.

Ekonomik ve parasal birlik mal, hizmet ve kişilerle sermayenin serbest dolaşımını ve tek bir para biriminin kabulünü, bu amaçla da ortak para politikası uygulanmasını, ekonomik ve mali politikaların yakınlaştırılmasını öngörür.

Anlaşmada belirtildiği biçimde ekonomik ve parasal birliğe kademeli bir biçimde geçilmiştir. Bu aşamalar ise 1989 Haziran'ında yapılan Madrid Zirvesinde kabul edilen Delors Planı'nda belirlenmiştir.

Maastricht Anlaşmasında kademeli olarak gerçekleştirilecek temel hedefler şunlardır:

a. Ekonomik ve parasal birlik: Anlaşma, üye ülkelerin parasal alandaki yetkilerini, anlaşma uyarınca 1999'da kurulmuş bulunan Avrupa Merkez Bankası'na devretmelerini öngörür. Bu ise parasal alanda üye ülke hükümetleri arasındaki işbirliği sürecinden ülkelerüstü bir kuruluşa yetki devrinde bulunulması anlamına gelir. Bununla birlikte, ekonomi politikalarının yönetiminde böyle bir kuruluşa yetki devri söz konusu olmayıp bu politikalar Konsey'de belirlenecek ilkeler çerçevesinde üye ülkelerin denetimine bırakılmıştır.

İleride daha ayrıntılı olarak görüleceği gibi, parasal birlik 1999 yılı başında Euro adı verilen Avrupa parasının uygulamaya konması ile gerçekleştirilmiş ve parasal birliğe İngiltere, Danimarka, Yunanistan ve İsveç dışında on bir AB üyesi katılmıştır. Parasal birliğe katılmak için üye ülkelerde enflasyon oranları, kamu açıkları, kamu borçlan ve faiz oranlarının belirlenmiş olan sınırların üzerinde olmaması gerekir.

b. Avrupa yurttaşlığı: Bu kurum çerçevesinde AB yurttaşlarına, tüm üye ülkelerde oturma ve serbestçe dolaşma, belirli koşullar altında Avrupa Parlamentosu ve belediye seçimlerinde seçme ve seçilme, Avrupa Parlamentosu'na dilekçe ile başvurma (şikâyette bulunma) hakkı verilmektedir.

c. Ortak güvenlik ve dış politika: Bu yenilik kapsamında topluluğun gerek kendi içinde, gerekse üçüncü ülkeler karşısında işbirliğini geliştirmesi, adalet ve polisle ilgili olaylarda ortak hareket edilmesi öngörülmüştür.

236 ULUSLARARASI İKTİSAT

d. *Değişik alanlarda ortak programlar:* Bunlar arasında örneğin, sanayi politikası, haberleşme, enerji ve ulaştırma, tüketicinin korunması, sağlık, mesleki eğitim, kültür gibi konularla Topluluk yetkilerinin artırılması yer alır.

Böylece 1957 tarihli Roma Anlaşması ile bir gümrük birliği biçiminde kurulmuş bulunan Avrupa Ekonomik Topluluğu, zamanla bir ortak pazara ve oradan da son aşama olan ekonomik ve parasal birlik aşamasına ulaşmış bulunmaktadır. Bir yandan bu düzenlemeler yapılırken diğer yandan da Birliğin genişleme sürecine girmesi ilerde ekonomik ve siyasal yönden bütünleşmiş güçlü ve zengin bir Avrupa yaratma hedefine yöneliktir.

IX. AB'NİN EKONOMİK BÜYÜKLÜĞÜ

AB, halen dünyadaki en büyük ekonomik grup durumundadır. Tablo 10- l'deki veriler AB'nin ekonomik potansiyelini NAFTA ve Japonya ile karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktadır. Buna göre nüfus ve toplam GSYİH ve kişi başına GSMH olarak AB ile NAFTA birbirine yakın durumdadır. Ama AB'nin ihracat ve

Tablo 10-1: AB, NAFTA ve Japonya arasında Ekonomik Karşılaştırma, 1994

<i>Ekonomik Grup</i>	<i>Nüfus (milyon)</i>	<i>GSYİH (milyar \$) Kişi</i>	<i>başına ihracat (milyar \$) İthalat</i>	<i>(milyar \$)</i>	
<i>Avusturya</i>	8.0	196.5	24.630	73.1	73.7
<i>Belçika</i>	10.1	227.6	22.870	162.3	150.4
<i>Danimarka</i>	5.2	146.1	27.970	51.1	42.3
<i>Finlandiya</i>	5.1	98.0	18.850	34.9	28.7
<i>Fransa</i>	57.9	1.330.4	23.420	303.3	274.3
<i>Almanya</i>	81.5	2.046.0	25.580	606.9	555.8
<i>Yunanistan</i>	10.4	77.7	7.700	16.9	25.8
<i>İrlanda</i>	3.6	52.1	13.530	37.5	30.4
<i>İtalya</i>	57.1	1.024.0	19.930	234.5	205.0
<i>Lüksemburg</i>	0.4	10.6	26.376	9.4	9.8
<i>Hollanda</i>	15.4	329.8	22.010	171.5	153.7
<i>Portekiz</i>	9.9	87.3	9.320	20.4	30.1
<i>İspanya</i>	39.1	482.8	13.440	107.2	106.5
<i>İsveç</i>	8.8	196.4	23.530	72.3	64.0
<i>İngiltere</i>	58.4	1.017.3	18.340	269.7	279.0
<i>AB TOPLAM</i>	170.9	7.322.6	19.743	2.171.0	2.029.5
<i>Kanada</i>	29.2	543.0	19.510	183.7	180.5
<i>Meksika</i>	85.5	377.1	4.180	47.9	66.9
<i>ABD</i>	260.6	6.648.0	25.880	722.0	814.4
<i>NAFTA TOPLAM</i>	375.3	7.568.0	20.165	953.6	1.061.8
<i>Japonya</i>	125.0	4.591.0	34.630	434.7	336.4

Kaynak: World Bank, World Development Report, 1995.

ithalat hacmi çok daha yüksektir. Japonya ise kişi başına düşen gelir bakımından hem AB'nin, hem de ABD'nin ilerisindedir. Bu ülkenin nüfusu ve GSYİH'si ise AB ve ABD'nin sırasıyla yaklaşık üçte biri ve yüzde 60'ı dolaylarında iken dış ticaret hacmi AB'nin yüzde 20'sine ve ABD'nin yüzde 40'ına yakındır.

BÖLÜM 10: A VRUPA BİRLİĞİ 237

X. AB'İN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE İLİŞKİLERİ

Halen 1 OO'den fazla ülkenin AB merkezinin bulunduğu Brüksel'de diplomatik temsilcilikleri vardır. AB de dünyanın belli başlı ülkelerinde ve çeşitli uluslararası örgütlerde temsilcilikler açmıştır.

Geleneksel olarak ABD ve Japonya gibi sanayileşmiş piyasa ekonomileriyle AB arasındaki ticari ilişkiler GATT çerçevesinde yürütülmüştür. AB, GATT görüşmelerine tüm üyeler adına tek temsilci ile katılmakta idi. Bugün de aynı durum Dünya Ticaret Örgütü için geçerlidir.

GATT toplantıları içinde 1964-1967 arasında yapılan Kennedy Görüşmelerinin hem sanayileşmiş ülkelerde gümrük tarifelerinin indirilmesi, hem de ABD- 'nin topluluğa karşı olan tutumunu göstermesi bakımından oldukça büyük önemi vardır. O nedenle aşağıda bu konu üzerinde durulacaktır.

1. ABD ile İlişkiler: Kennedy Görüşmeleri

ABD, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa ekonomisinin canlandırılmasına büyük önem veriyordu. O nedenle ki, Marshall Yardımları kanalıyla Avrupa'nın kalkınma çabalarına önemli katkıda bulunmuştur. ABD'nin böyle bir tutum izlemesinde başlıca iki neden vardı: Birincisi, soğuk savaşın ikiye ayırdığı Avrupa'da Doğu Bloku'nun karşısında güçlü bir demokratik Avrupa yaratmak, İkincisi de kendi ihraç ürünleri için güvenilir bir piyasa oluşturmaktı.

Avrupa piyasası, Amerikan ekonomisi bakımından her zaman büyük önem taşımıştır. Çünkü Batı Avrupa, hem ABD'nin tarım ve sanayi ürünleri ihracatı, hem de çok uluslu Amerikan firmalarının dış yatırımları bakımından zorunlu bir piyasa idi.

Avrupa Ortak Pazarı'nın kurulması fikri ilk kez ortaya atıldığında Amerika buna karşı çıkmamış, hatta siyasal destek vermişti. Fakat olayların gelişmesiyle ABD gerek dış politikası, gerekse ekonomik çıkarları yönünden, AB'den rahatsızlık duymaya başladı. Çünkü söz konusu kuruluş giderek adeta ABD'ye karşı kurulduğu izlenimini veriyordu. Topluluk (özellikle de Gaulle döneminde Fransa), Amerika'nın ekonomik ve siyasal etkisinin Avrupa'da yayılmasını önlemeye yönelik bir kuruluş gibi faaliyet göstermiştir.

AET'nin kurulmasıyla ABD birlik dışında kalmış, böylece üçüncü ülkelere uygulanan OGT'ye tabi tutulmuştur. Yani, söz gelimi bir mal Almanya'ya Fransa'dan ithal edildiğinde gümrük vergisi ödenmiyor, fakat aynı mal ABD'den geldiğinde ortak gümrük tarifesi almıyordu. Bu ise her şeyden önce Amerikan mallarının Ortak Pazar'daki rekabet gücünü zayıflatmıştır.

İkinci olarak AET, bazı Orta Doğu ve Afrika ülkeleriyle tercihli ticareti öngören anlaşmalar yapmıştı. Bu da söz konusu ülkelerle olan ticaret ilişkilerinde ABD'yi, Topluluk ülkelerine göre daha elverişsiz bir durumda bırakıyordu.

Üçüncü olarak, Amerika'dan topluluğa doğru çok önemli bir sermaye akımı ortaya çıkmıştı. Bu akımlar, Avrupa'ya dolaysız Amerikan yatırımları ve kısa-sürelili sermaye ihracı şeklinde olmuştur. Dolaysız yatırımlar uzun dönemde

238 UL USLAR ARASI İKTİSA T

Amerikan ekonomisini olumlu yönde etkilese de kısa dönemde Amerika'nın ödeme açıklarının büyümesine yol açıyordu.

O halde, OGT'den kurtularak Amerikan mallarının tekrar Topluluk piyasasına serbestçe girmesini sağlamanın yolu, gümrük duvarlarını ortadan kaldırmaktı. Bu da ancak iki taraf arasında görüşmeler sonucu verilecek karşılıklı ödümlerle gerçekleşebilirdi. O nedenle, Amerikan Kongresi'nin kabul ettiği 1962 tarihli Ticareti Geliştirme Yasası ile Başkan, ithalat üzerindeki tüm gümrükleri yüzde 50 oranında indirme yetkisine sahip kılınmıştı. Oysa o güne kadar gümrük indirimleri ancak teker teker maddeler üzerinde ve çok sınırlı bir ölçüde yapılabiliyordu.

Başkan Kennedy, bu yetkilerle donatıldıktan sonra, GATT görüşmeleri yeniden başladı. Görüşmelere, gelişmiş ve az gelişmiş, tüm GATT üyeleri katılmakla birlikte, asıl pazarlık AET ile ABD arasında geçmiştir. 1964'den 1967'ye— kadar süren bu altıncı GATT toplantısına Kennedy Görüşmeleri adı verilir.

En önemli anlaşmazlık tarım ürünleri konusunda ortaya çıkmıştı. Topluluk dünyanın en büyük tarım ürünleri ithalatçısı ve aynı zamanda ABD'nin iyi bir pazarı idi. Oysa, uyguladıkları ortak tarımsal destekleme sistemi ABD'nin, bu piyasaya girişini kesinlikle engelliyordu. O yüzden bu sistemin değiştirilmesi gerekiyordu. Fakat diğer yandan da kendi üreticilerini korumak için içeride uygulamakta olduğu kısıtlayıcı önlemler, ABD'yi çelişkili bir duruma sokuyordu.

Görüşmeler bu şekilde sürüp gitti. Sonunda sanayi ürünleri üzerindeki tarifelerin ortalama yüzde 35 oranında indirilmesi konusunda anlaşmaya varıldı. Bu, o zamana kadar yapılan en büyük tarife indirimi oluyordu.

GATT'm Uruguay Görüşmeleri de daha çok ABD ile AB arasında bir pazarlık forumu biçiminde geçmiştir. İki taraf arasında en önemli görüş ayrılıkları yine tarım ürünleri konusunda ortaya çıkmıştı. ABD tanmsal sübvansiyonların kaldırılmasını savunurken, AB ise buna karşı bir tavır sergilemişti. O yüzden de Uruguay Görüşmeleri planlanandan daha uzun sürmüştü. Sonunda belirli ölçüler içinde tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi ve tanmsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda bir uzlaşma sağlandı.

2. EFTA ile İlişkiler

Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), İngiltere'nin başlangıçta Avrupa Topluluğu dışında kalması üzerine, güç birliği oluşturmak üzere, 1960 yılının başında oluşturduğu bir kuruluştur. Nitekim İngiltere sonunda Topluluğa girme amacına ulaşınca EFTA'dan ayrıldı. Başlangıçtaki EFTA üyesi ülkeler şunlardı: İngiltere, Danimarka, Avusturya, Norveç, Portekiz, İsveç, İsviçre ve İzlanda.

EFTA üyeleri olan İngiltere ve Danimarka'nın 1973 yılı başında AET'ye girmelerinden sonra, bu ülkelerle EFTA arasında daha önce serbestleştirilmiş olan ticari ilişkilerin durumunun ne olacağı sorusu ortaya çıkmıştı. Şimdi bu ülkelerle EFTA arasındaki ticarete yeniden gümrük tarifelerine mi dönülecekti?

Aslında aralarındaki büyük ticaret hacminin boyutları zaten buna olanak vermezdi. Bunun üzerine İngiltere ve Danimarka'nın ayrılmasından sonra geri

kalan EFTA üyeleri ile Avrupa Topluluğu arasında sanayi ürünleri alanında ikili düzeyde serbest ticaret bölgesi anlaşmaları imzalandı.

Daha sonra, EFTA üyeleri ile AET arasında ikili anlaşmalarla sürdürülen ticari ilişkileri çok-yanlı bir çerçeveye oturtmak ve daha geniş alanlara yaymak üzere 1991'de AT ile EFTA arasında Avrupa Ekonomik Alanı (European Economic Area-EEA) adı verilen bir anlaşma yapıldı. Avrupa Ekonomik Alanı sözleşmesiyle örneğin taraflar arasında şu gibi konularda işbirliğine gidilmesi öngörülmüyordu: Mal, hizmet, sermaye ve işgücünün serbest dolaşımı, standartların u- yumlaştırılması, teknik engellerin kaldırılması, çevre korunması, eğitim, kültür, sağlık, tüketici haklarının korunması, araştırma ve geliştirme vs.

Avrupa Ekonomik Alanı'nın kurulması ile Batı Avrupa'da, kuzeyde İskandinavya'dan güneyde Akdeniz'e kadar uzanan büyük bir serbest pazar oluşmuştur. Yaklaşık, dört yüz milyon nüfusa sahip ve on dokuz ülkeyi kapsayan bu bölgede sanayi malları, hizmetler, sermaye ve işgücü serbestçe dolaşabilmekteydi.

Giderek EFTA'nın üye sayısı daha da azaldı. Önce Portekiz (1986), sonra Avusturya ve İsveç (1994) AB'ye tam üye olarak ayrıldılar. Bugün geri kalan EFTA üyelerinin sayısı üçtür: İsviçre, Norveç ve İzlanda.

3. AET ve Eski Sömürgelerle İlişkiler

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun çok sayıda az gelişmiş ülke ile tercihli veya tercihsiz ticaret ve ekonomik işbirliğine dayalı anlaşmaları bulunmaktadır. Bu anlaşmalardan bir bölümü, bazı topluluk üyelerinin deniz-aşırı az gelişmiş ülkelerle olan geleneksel ilişkilerini sürdürmeye yönelik "ortak üyelik" düzenlemeleri (association arrangements) niteliğindedir.

AET kurulduğunda Belçika, Fransa, İtalya ve Hollanda gibi ülkeler, denizaşırı ülkelerde, özellikle Afrika'da sömürgelere sahiptiler. Topluluğun dışı karşı uygulayacağı ortak gümrük tarifesi, bu ülkelerle yürütülen ticareti büyük ölçüde engelleyecekti. O nedenle, Roma Anlaşması'nda (Madde 132) bu ülkelerin toplulukla ortak üyeliği için bazı özel düzenlemeler öngörülmüştür. Şöyle ki, topluluğa ihraç edecekleri mallar üzerindeki gümrük tarifeleri kaldırılacak ve onlara Avrupa Kalkınma Fonu (European Development Fund) aracılığıyla mali ve teknik yardım yapılacaktır.

Söz konusu ülkelerin bağımsızlığa kavuşmalarından sonra, bunlarla ortak üyeliği sürdüreceği yeni anlaşmalar yapmaya gerek doğmuştu. O nedenle 20 Temmuz 1963 tarihinde AET ile on dokuz Birleşik Afrika Devleti ve Madagaskar arasında Yaounde'de (Cameroon) bir sözleşme imzalandı.

1973 Ocağında topluluğun genişlemesiyle birlikte "ortak üye" sayısında da büyük artış olmuştu. Çünkü yeni katılan İngiltere'nin de eski sömürgeleriyle özel ilişkileri vardı. O bakımdan bu ülkelerin tümünü kapsayacak ayrı bir sözleşmeye gerek doğdu. Sonuç olarak, Yaounde sözleşmesinin yerine geçmek ve bu yeni devletleri de kapsamak üzere, 28 Şubat 1975 tarihinde Lome'de (Togo) bir sözleşme yapıldı. Lome Sözleşmesi'ne topluluk ile birlikte 46 Afrika, Karayip ve Pasifik

240 ULUSLARARASI İKTİSAT

Devleti (ACP) katıldı. Bunlardan büyük bir bölümü eski İngiliz sömürgelerinden (Commonwealth ülkeleri) oluşuyordu.

Lome sözleşmesine göre, karşı ödün vermek zorunda olmadan ACP ülkelerinin malları topluluğa gümrüksüz olarak girebilecekti. Ancak ortak tarım politikası kapsamındaki mallar bunun dışında tutulmuştu. Diğer yandan, sözleşmede ACP ülkeleri ile topluluk ülkeleri arasında sınai işbirliği sağlanması ve bu ülkelere mali yardım yapılması gibi hükümler yer alıyordu. İhracat gelirlerinin istikrarı için Stabex diye adlandırılan özel bir program uygulamaya konmuştur. Bu konu hakkında aşağıda daha geniş açıklama yapılacaktır.

Lome Sözleşmesi, birkaç kez uzatılarak yenilendi. Her yenilenme sırasında ayrıca tarife indirimlerinin kapsamı genişletildi, bazı tarife dışı engeller yumuşatıldı ve madenlerle ilgili destekleme programına (Sysmin) yeni mallar alındı.

Lome Sözleşmesi'nin yaratmış olduğu Stabex programının temel amacı, ACP ülkelerinin tarımsal nitelikli ihracat gelirlerini istikrara kavuşturmaktır. Genellikle, ihracatçı ülkenin denetimi dışında kalan üretim koşulları ve dış piyasa gelişmeleri gibi etkenler sonucu, tarım ürünlerinin dünya fiyatları ani olarak dalgalanabilir. Bu ülkelerin ihracatı ise çoğunlukla bir, iki veya az sayıda üründen oluştuğu için, fiyatlarda görülen bir değişim tüm ihracat gelirlerini şiddetle etkiler. Az gelişmiş ülkelerin orta ve uzun süreli kalkınma planlarını gerçekleştirebilmeleri ise her şeyden önce, ihracat gelirlerindeki istikrara bağlıdır. O bakımdan bunları, özellikle tarım ürünleri fiyatlarındaki düşüşlere karşı korumak gerekiyordu.

Az gelişmiş ülkeler, uluslararası toplantılarda geleneksel olarak ihracat gelirlerindeki istikrarsızlıkların önlenmesine yönelik programlar uygulanmasını ısrarla savunmuşlardır. Topluluğun ACP ülkelerine tanıdığı Stabex programı bu yönde atılan bir adımdır.

Stabex programının öngördüğü mekanizma oldukça basittir. Şöyle ki, ACP ülkesinin ihracat gelirleri içinde önemli yeri olan bir ürünün (tarımsal ürün) ihracatından elde edilen gelirler öngörülen bir sınıra altına düşünce, bu düşüşü karşılamak için söz konusu ülkeye Avrupa Kalkınma Fonu'ndan (EDF) mali kaynak sağlanır.

Bazı ACP ülkeleri için de madenler önemli bir ihracat kaynağı oluşturuyordu. O bakımdan 1979'da imzalanan Lome II ile, madencilik ürünleri bakımından Stabex'e benzer bir program geliştirilmiş ve buna "Sysmin" adı verilmiştir.

Avrupa Birliği'nin dünyanın öteki yörelerinde gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerle ticari, sınai, teknik, sosyal ve mali işbirliği anlaşmaları vardır.

4. Diğer Ülkelerle İlişkiler

Dünyadaki siyasal gelişmelerle ekonomik gruplaşmalar arasında büyük bir paralellik vardır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bloklar arası rekabetin yoğun olduğu dönemlerde NATO Batı Bloku'nun, Varşova Paktı da Doğu Bloku'nun askeri savunma örgütleri idi. Ekonomik alanda Avrupa Topluluğu'nun Doğu Bloku'ndaki karşılığı ise Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi (COMECON) idi.

BÖLÜM 10: A VRUPA BİRLİĞİ 241

Askeri ve siyasi alandaki çekişmeler ekonomik alanda da kendini göstermiş ve COMECON ilk dönemlerinde AET'yi tanımamıştı. Daha sonraları ise tanımakla birlikte, kurulan ilişkiler çok sınırlı kalmıştı. Sosyalist ülkelerdeki demokratikleşme ve liberalleşme ile birlikte, gerek Varşova Paktı, gerekse COMECON fonksiyonsuz duruma düşmüş ve daha Sovyetler Birliği yıkılmadan 1991 yılı içinde her iki kuruluş da dağılmıştı.

AB, Doğu Avrupa'da ve Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerde (dönüşüm ekonomileri), piyasa ekonomisine geçişi baştan beri desteklemiştir. Örneğin, bu ülkelere Avrupa Yatırım Bankası kaynaklarından önemli miktarlarda kredi sağlandı. 1990 yılında bu ülkelere daha düzenli kredi faaliyetlerinde bulunmak üzere kurulan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasının (EBRD) yüzde 51 sermayesini de AB karşılamıştı.

Giderek Doğu Almanya, Batı Almanya ile birleşmiş ve AET içindeki yerini almıştı. Diğer yandan, Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan Baltık ülkeleri ve Doğu Avrupa'nın eski merkezi planlı ekonomileri de yeniden yapılanma ve pazar ekonomisine geçiş konusunda oldukça hızlı bir ilerleme gösterdiler.

Bu gelişmelerin sonunda 1991 yılı Aralık ayında AB ile Macaristan, Polonya, Çek ve Slovak (o zamanki Çekoslovakya) Cumhuriyetleri arasında ortak üyelik anlaşmaları imzalandı. Sözü geçen ülkelerin, Komünist rejim altına düşmeden önce Batı Avrupa ile de yoğun ticari ilişkiler sürdürdükleri düşünülürse, ileride AB'nin bunlarla ilişkilerinin hızla gelişmesini normal karşılamak gerekir. Eski merkezi planlı ülkelerin çoğu da Topluluğa tam üyelik başvurusunda bulundu. Topluluk, 1990'lann sonlarında giriştiği genişleme sürecinde tam üyeliğe aday olarak on bir üye belirlemiştir. Bunlardan Kıbrıs Rum Kesimi dışındakiler eski Sosyalist Doğu Avrupa ülkelerinden oluşmaktadır.

Topluluğun Akdeniz ülkelerini kapsayan özel bir politikası vardır. Bilindiği üzere, üye ülkelerin çeşitli Akdeniz ülkeleriyle yürüttükleri, çok uzun geçmişe dayanan, ticari ve kültürel ilişkileri bulunmaktadır. Dolayısıyla bu ülkelerle olan ilişkileri belli bir temele oturtmak için ortak bir Akdeniz Politikası oluşturulmuş ve bu bölgedeki ülkelerin hemen hepsiyle tercihli ticaret ve işbirliği anlaşmaları yapılmıştır. Bunlar arasında örneğin Fas, Cezayir, Tunus gibi Kuzey Afrika ülkeleri ile Mısır, Ürdün, Lübnan, İsrail, vs. gibi Orta Doğu ülkeleri de yer almaktadır.

Bunun gibi AB'nin Arjantin, Brezilya ve Meksika'dan Bangladeş, Hindistan, Pakistan ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne kadar değişen ülkelerle yaptığı tercihli ticaret anlaşmaları bulunmaktadır. Türkiye de AB ile gümrük birliği anlaşmasını imzalanmasından sonra AB'nin bu gibi üçüncü ülkelere karşı uygulamakta olduğu tercihli ticaret rejimini üstlenmek durumundadır.

ÖZET VE SONUÇ

Dünyadaki iktisadi birleşme hareketlerinin başında Avrupa Birliği gelir. AB, aynı zamanda Batı Avrupa'nın birleştirilmesi yolunda atılan önemli adımlardan biridir. Gümrük

242 ULUSLARARASI İKTİSAT

birliği modeline göre kurulmuştur. Fakat buradan ekonomik, mali, sosyal politikaların ve yasaların uyumlaştırıldığı bir iktisadi birliğe ulaşılmasını öngörür. Nihai amaç ise Avrupa'nın siyasal birleşmesini sağlamaktır.

Roma Anlaşması'nın öngördüğü gümrük birliği 1968'de gerçekleştirildi. Ondan sonraki birkaç yıl içinde mal akımlarının yanında emek ve sermayenin serbest dolaşımı yönünde bazı gelişmeler sağlandı ve AET bir Ortak Pazar durumuna geldi. Nihayet Maastricht Anlaşması ile ekonomik ve parasal siyasal birliğe geçiş yolunda önemli bir adım atıldı. Maastricht Anlaşması'nda öngörülen bazı gelişmeler şunlardır. Ekonomik ve parasal birlik, Avrupa yurttaşlığı, ortak güvenlik ve ortak dış politika. Maastricht Anlaşmasından sonra topluluğun ismi de Avrupa Birliği'ne dönüştürüldü.

Maastricht Anlaşması'nda parasal birliğe katılabilmek için enflasyon oranları, faiz oranları, bütçe açıkları ve iç borçlarla ilgili olarak bazı kriterler benimsenmiştir. Nihayet öngörülen tek para birimi EURO, 1999 başında uygulamaya konmuştur.

AB'nin organları, Avrupa Parlamentosu, Adalet Divanı, Avrupa Komisyonu ve Bakanlar Konseyi'dir. Komisyon ve Konsey Topluluğun yürütme organlarıdır. Parlamento ise denetleme görevi yapar. Üyelerin devlet ve hükümet başkanlarından oluşan Konsey toplantılarına ise Avrupa Zirvesi adı verilir. Zirve toplantılarında topluluğun temel politik ve stratejik eğilimleri belirlenir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. İkinci Dünya Savaşı 'ndan sonra Avrupa 'da ne gibi siyasi, askeri, ekonomik ve kültürel örgütler kurulmuştur? Hangi etkenler Avrupa 'da birleşme yolundaki hareketlen sürükleyici bir rol oynamıştır?

2. Avrupa Birliğinin kuruluşuna varan gelişmeler nelerdir? Bu gelişmelerde Avrupa Kömür ve Çelik Birliği 'nin etkisi nedir? Avrupa Ekonomik Topluluğu 'nun uzun dönemli amaçları nelerdir? Topluluğun kurulması konusunda İngiltere, Fransa ve ABD ne gibi görüşlere sahiptiler?

3. Avrupa Birliği 'nin organları nelerdir, bu organlar nasıl oluşturulur? Avrupa Birliği 'nin sahip olduğu çeşitli fonlar ve mali kurumlarla bunların görevlerini araştırınız.

4. Avrupa Ekonomik Topluluğu 'ndan Avrupa Ortak Pazarı 'na, oradan da Avrupa Birliği aşamasına geçiş sürecini inceleyiniz ve birliğin nasıl bir genişleme gösterdiğini araştırınız. Birliğin 2 000'li yıllardaki genişleme sürecinde hangi ülkelere aday üyelik statüsü tanınmıştır? Bunlar arasında Kıbrıs Rum Toplumunun yer almasına karşın Türkiye'nin bulunmamasının nasıl değerlendirilir?

5. Avrupa Birliği 'nin ortak tarım politikasının özellikleri nelerdir? Bu politika kapsamına giren ürünler nelerdir? ABD, neden bu politikalarından en çok rahatsız olan bir ülke durumundadır? ABD, birliğin tarım ürünleri piyasasına yeniden girebilmek için özellikle GATT çerçevesinde nasıl bir politika izlemiştir?

6. Tarife ve kotaların kaldırılması piyasaların Topluluk piyasasında tam serbestisi için yeterli olmuş mudur? Avrupa Tek Pazarı 'nin amacı ne idi?

7. Avrupa 'da ekonomik ve mali birleşmenin sağlanması açısından Maastricht Anlaşması 'nin önemi nedir? Atlamada hangi aşamalar öngörülmüştür? Tek para sistemine geçiş için belirlenen kriterler nelerdir?

8. Uygulamada Avrupa Birliği 'nin ABD ile, EFTA ile ve eski sömürgelerle olan ilişkilerini araştırınız. Topluluğun başka hangi ülkelerle ne tür ilişkileri vardır?

BOLÜM 10: A VRUPA BİRLİĞİ 243 OKUMA

LİSTESİ

- Klaus-Dieter Borchardt, *European Unification: The Origins and Growth of the European Community*, European Documentation, 1986.**
- Antony J.C. Kerr, *The Common Market and How It Works*, 2nd ed., Oxford, Pergamon, 1983.**
- Fritz Franzmeyer, *Approaches to Industrial Policy within the EC and Its Impact on European Integration*, Aldershot: Gower, 1982.**
- Gülten Kazgan, *Ortak Pazar ve Türkiye*, 100 Soruda Yayınları, Ankara, 1975**
Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss. 189-218.
- T. Hitiris, *European Community Economics*, 2.nd ed., Harvester-Wheatsheaf, 1988.**
- Beth V. Yarbough and Robert M. Yarbough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace Publishers, 1994.**
- OECD, *Agricultural policies, Markets and Trade in OECD Countries*, Paris, 1996.**
- J. Rosenblatt et. Al., *The Common Agricultural Policy of the European Community*, IMF, Washington, D. C., 1988.**
- Ibrahim S. Canbolat, *Uluslararası Sistem, Avrupa Birliği: Bir Dönüşümün Analizi*, 2. Baskı, İstanbul, Alfa, 1998.**

ONBİRİNCİ BÖLÜM DÜNYADAKİ DİĞER İKTİSADİ GRUPLAŞMALAR

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünyada pek çok iktisadi birleşme hareketi görülmüştür. Hatta o kadar ki bazı yazarlar bu dönemi “iktisadi birleşmeler çağı” olarak nitelendirmişlerdir. Fakat kurulan birliklerin önemli bölümü kısa bir süre sonra ya faaliyetini sürdürememiş ya da tamamen yeni düzenlemelerden geçirilmiştir. Değişen dünya koşulları içinde bu hareketler günümüzde yaygın biçimde görülmektedir.

İktisadi birleşme faaliyetlerindeki bu gelişmede Avrupa Birliği'nin gösterdiği başarıların kuşkusuz büyük etkisi vardır. Giderek az gelişmiş ülkeler de konuya yakın ilgi göstermişlerdir. Önceki bölümde Avrupa Birliği incelendi. Bu kesimde ise dünyadaki diğer birleşme hareketleri üzerinde durulacaktır.

Bu akımlar genellikle iki yönde gelişmiştir: Birincisi, coğrafi bölge temeline dayanan birleşmelerdir. İkincisi ise, belirli bir coğrafi bölge ile sınırlı olmayıp ortak din, siyasal ve ekonomik rejim gibi faktörlere dayanan gruplaşmaları kapsar. Örneğin AB, EFTA NAFTA ve ASEAN birinci gruba, OECD ve İslâm Konferansı Teşkilâtı da İkincisine örnek gösterilebilir.

Dünyada gerçekleştirilen iktisadi birleşme hareketlerinin başlıcalarını (AB dışında) gözden geçirmeye başlamadan önce, az gelişmiş ülkeleri iktisadi birleşmeye yönelten nedenler üzerinde kısaca duralım.

I. İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Az gelişmiş ülkelerin iktisadi birlikler kurmalarındaki ana etken sanayileşmelerini hızlandırma arzularıdır. Ufak ufak piyasaların yerine, geniş bir birleşik piyasanın geçmesi, doğurduğu ölçek ekonomileri, teknolojik gelişme, kaynak etkinliğini artırma ve yabancı sermayeyi özendirme gibi olumlu etkiler dolayısıyla, kalkınmayı hızlandırabilir. Böylece az gelişmiş ülkeler tek başlarına yapamadıklarını birlikte başarıma olanağına kavuşurlar.

Bununla birlikte, Viner'in geliştirdiği geleneksel iktisadi birleşmeler teorisini (Meade ve daha diğerlerinin yaptıkları katkılar dahil) olduğu gibi, az gelişmiş ülkelere uygulayabilmek oldukça güçtür. Çünkü teoride daha çok iktisadi birliklerin statik etkileri vurgulanmakta. ve üstü kapalı biçimde tam çalışma ve kalkınmış—ülke varsayımı yapılmaktadır.

Aralarında farklılıklara karşın, kalkınma çabası içindeki ülkeler az çok birbirine benzer bir ekonomik yapıya sahiptirler. Sanayi kesimleri daha çok gıda, tekstil veya dayanıklı tüketim malları gibi emek yoğun ürünlerden oluşur. Bu benzer özellikleri dolayısıyla az gelişmiş ekonomilerin rekabetçi bir görünümde oldukları söylenebilir. Geleneksel gümrük birliği teorisinden de hatırlanacağı gibi, rekabetçi ekonomiler arasında kurulacak birlikler önemli derecede ticaret yaratıcı etki doğurarak ekonomik refahı yükseltirler.

Az gelişmiş ülkeler açısından ise bu açıklamalara büyük bir destek verme olanağı yoktur. Çünkü bu ülkeler bir kısım endüstrilerini yeni kurmuş veya bunları henüz geliştirme aşamasındadırlar. Genç endüstriler tezinden de bilindiği üzere, söz konusu endüstriler yeterli bir olgunluğa ulaşmadan rekabetçi güç elde edilemez ve karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanılamaz. Dolayısıyla, kurulacak bir birlik içinde sanayileşmeye daha erken başlamış ve o nedenle göreceli bir üstünlük elde etmiş ülkeler daha geri durumda olan ülkelerin sanayileşmelerini engelleyebilirler. Bu ise gelişme farklılıkları bulunan ülkeler arasında kurulacak birliklerin başarısızlığa ortam hazırlayan önemli bir nedendir. Nitekim, aşağıda değineceğimiz gibi, Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi'nin (LAFTA) başarısızlığına yol açan önemli nedenlerden birisi de bu olmuştur.

Bunlardan başka, yeni bağımsızlığına kavuşan ülkeler, başarılı bir birleşme için gerekli olan ölçüde egemenlik haklarını ülkelerüstü bir kuruluşa devretmekte isteksiz davranmaktadırlar. Ülkeler arasında mesafelerin genellikle uzak oluşu, etkin ulaştırma ve haberleşme olanaklarının bulunmaması ve tarım ürünlerinin ihracatı için aynı piyasalarda rekabet etmekte olmaları, vs. de çoğu durumda başarısızlığa neden olan öteki faktörler arasındadır.

Şimdi, coğrafi bölgelere göre belli başlı iktisadi birleşme hareketlerini incelemeye geçebiliriz. Çeşitli iktisadi grupların toplam ihracat ve ithalat hacimleri ile dünya ticaretindeki payları ve grup içi ticaret oranları Tablo 11-1 'de gösterilmiştir.

II. SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELER VE İKTİSADİ BİRLEŞMELER

Coğrafi bölge temeline dayalı olarak sanayileşmiş ülkelerin oluşturdukları iktisadi birleşmeler arasında özellikle Avrupa Birliği (EU) Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) yer almaktadır. Şimdi bu kuruluşların özelliklerine göz atalım. Avrupa Birliği daha önceki bölümde incelendiği için burada ayrıntıya yer verilmeyecektir.

1. Avrupa Birliği (EU)

Avrupa Birliği konusu önceki bölümde ayrıntılı olarak incelenmişti. Burada ise yalnızca Birliğin dış ticaret hacmine değinilecektir.

Çeşitli bölgesel iktisadi gruplar arasında dünya ticaretinde APEC'ten sonra en büyük payı olan Avrupa Birliği'dir. Tablo 11-1 'de görüldüğü gibi, 1995 yılında 15 AB ülkesinin toplam dünya ihracatı içindeki payı yüzde 40.0 ve dünya

246 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tablo 11-1: Dünya Ticaretinde Ekonomik Gruplar, 1995

Ekonomik Gruplar	İHRACAT Milyar \$		İTHALAT Milyar \$		Grup-içi ticaret yüzde si*
	Dünya ihracatına oran (yüzde)		Dünya İthalatına oran (yüzde)		
DÜNYA	5075125	100.0	5125657	100.0	
GELİŞMİŞ ÜLKELER	3486508	68.7	3451871	67.3	
APEC	2258884	44.5	2348059	45.8	69.9
AB	2031191	40.0	1929262	37.6	61.7
EFTA	298780	5.9	271295	5.3	11.6
NAFTA	856740	16.7	1011884	19.7	47.6
İZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	1406625	27.7	1493139	29.1	
AMERİKA					
And Ülkeleri Grubu	39071	0.8	40672	0.8	8.9
CACM	7244	0.1	11430	0.2	14.4
CARICOM	6216	0.1	9047	0.2	9.1
LAIA	205394	4.0	208094	4.1	15.9
MERCOSUR	70485	1.4	79008	1.5	18.2
OECS	335	0.0	1071	0.0	12.2
AFRİKA					
CEAO	5319	0.1	5675	0.1	
ECCAS	6111	0.1	3956	0.1	2.4
ECOWAS	17582	0.3	16507	0.3	10.7
PTA	15948	0.3	21186	0.4	
SADC	12324	0.2	13400	0.3	8.0
UDEAC	5468	0.1	2962	0.1	2.4
UMA	29907	0.5	31812	0.6	3.3
ASYA					
ASEAN	314109	6.2	347107	6.8	21.2
Bangkok Anlaşması	163141	3.2	181910	3.5	1.9
ECO	57265	1.2	68444	1.3	2.5
GCC	96555	1.9	67435	1.3	5.6
SAARC	46195	0.9	59441	1.2	3.7
OPEC	226503	4.5	169813	3.3	
Doğu Avrupa	80551	1.6	106946	2.1	
Türk Cumhuriyetleri	8929	0.2	11542	0.2	
Rusya Federasyonu	81137	1.6	60916	1.2	
Çin	148797	2.9	129113	2.6	

*Veriler 1994 yılına aittir.

Kaynak: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1995, ss. 4-

12 ve 34.

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 247

ithalatındaki payı da yüzde 37.6 olmuştur. Dikkat edileceği gibi, bu rakamlar örneğin toplam az gelişmiş ülkeler ihracat ve ithalatından çok daha büyüktür.

Ayrıca tablodan AB'nin büyük ölçüde kendi kendine yeten bir kuruluş olduğu anlaşılıyor. Birlik içi ticaretin toplam grup ihracatına oranının yüzde 61.7 olması (A- PEC'in yüzde 69.9'undan sonra ikinci sırada) bu anlamı taşımaktadır gelmektedir.

2. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)

EFTA'nın kuruluşu ve ondan sonra geçirdiği aşamalarla, İngiltere'nin AET ile olan ilişkilerindeki gelişmeler arasında yakın bir paralellik vardır. Hattâ denebilir ki EFTA, AET'nin kuruluş yıllarında İngiltere ile Altı'lar arasında oluşan görüş ayrılıklarının bir sonucudur.

Daha önce de açıklandığı gibi İngiltere, İngiliz Uluslar Topluluğu (Common wealth) ülkeleriyle olan ilişkileri ve izlediği tarımsal destekleme politikasının özellikleri dolayısıyla, Avrupa'daki birleşmenin bir gümrük birliği değil, serbest ticaret bölgesi hareketi biçiminde olmasını savunuyordu. Fakat bu görüş kurucu Altılar tarafından (özellikle de Gaulle Fransa'sı) reddedilince bu ülke AET'nin dışında kalmıştı.

Ancak İngiltere buna bir tepki olarak, kendisi gibi Topluluk dışında kalan jfdi_ülke("outer seven") ile birlikte Avrupa_Serbest Ticaret Bölgesi'ni (European Free Trade Associaton: EFTA) kurdu. EFTA, 4 Ocak 1960 tarihli Stockholm Antlaşmasıyla oluşturulmuştur. Kurucu üyeler şunlardır: İngiltere, Norveç, Danimarka, Avusturya, Portekiz, İsveç ve İsviçre. 1970'de İzlanda üyeliğe kabul edildi; Finlandiya ise başlangıçta ortak üye statüsü ile katılmışken 1986'da tam üye oldu.

Roma Anlaşması'nın imzalanması sırasında tüm demokratik Avrupa ülkeleri birliğe üye olmaya davet edilmişlerdi. Ancak yukarıda sözü edilen ülkeler, İngiltere ile birlikte dışarıda kalmayı tercih ettiler. Çünkü İsviçre, Avusturya ve Finlandiya, o günün soğuk savaş ortamında, NATO ülkelerinin oluşturduğu bir birliğe katılmayı, izledikleri geleneksel tarafsızlık politikalarına uygun bulmuyorlardı. İsveç, Norveç ve Danimarka ise ticari ilişkilerini daha çok İngiltere ile yürüttüklerinden, onunla birlikte hareket ediyorlardı. Portekiz'e gelince, o dönemde bu ülkenin uyguladığı siyasi rejim henüz AET'nin gerektirdiği demokratik özelliklere sahip değildi. Bu koşullar altında yalnızca Türkiye ve Yunanistan, ilerde tam üyeliği öngören "ortaklık" statüsü için başvuruda bulunmuşlardı.

Dolayısıyla EFTA, adeta İngiltere'nin AET'ye katılmak için yapacağı görüşmelerde pazarlık gücünü artırma amacına yönelik "geçici" bir kuruluş görüntüsü ortaya koyuyordu. Bununla birlikte zaman, İngiltere'nin AET'ye girmesinden sonra da, üye sayısı azalmakla birlikte, EFTA'nın faaliyetini sürdürdüğünü ve başarılı bir gruplaşma hareketi oluşturduğunu göstermiştir.

EFTA'nın temel amacı, üye ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesi- dir. Bu kuruluşun, AET'den farklı olarak üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi ve ortak ticaret politikası yoktur. Bölge içinde sermaye ve hizmetlerin serbest dolaşımı gibi özelliklere de sahip değildir. Öte yandan serbest ticaret yalnızca

248 ULUSLARARASI İKTİSAT

sanayi ürünlerini kapsar. Stockholm Anlaşması'nda tarım ve balıkçılık gibi sektörler serbest ticaretin dışında tutulmuştur.

1973 yılının ocak ayında İngiltere ve onunla birlikte Danimarka, EFTA' dan ayrılıp AET'ye katıldılar. Bunun üzerine AET ile geriye kalan EFTA üyeleri arasında ayrı ayrı iki yanlı serbest ticaret bölgesi anlaşmaları imzalandı. Ancak daha sonra, önce Portekiz, sonra da İsveç, Finlandiya ve Avusturya EFTA'dan ayrılıp AB' ye tam üye olarak katıldılar. Bugün geri kalan EFTA üyeleri İsviçre, Norveç ve İzlanda'dan ibarettir.

Geçen bölümde de belirtildiği gibi, AET ile EFTA arasındaki ilişkilerin çok yanlı olarak geliştirilmesi için yürütülen çalışmaların sonucunda iki kuruluş arasında 1991 Ekiminde Avrupa Ekonomik Alanı (EEA) Anlaşması imzalandı. Böylece tüm üyeleri kapsayan ortak bir anlaşma çerçevesinde sanayi malları üzerinde serbest ticaret öngörülürken bunun da ötesinde işgücü, sermaye ve hizmetlerin serbest dolaşımının sağlanması, eğitim, kültür, çevre korunması, vs. gibi konularda işbirliği yapılması amaçlandı. Bu gelişmelerle, sanayi malları alanında İskandinavya'dan Akdeniz'e kadar uzanan geniş bir serbest pazar yaratılmış oldu.

EFTA ile AET arasındaki bu gelişmelerden ayrı olarak EFTA'nın çeşitli ülkelerle kurmuş olduğu özel ilişkiler vardır. Örneğin bu çerçevede Türkiye ile EFTA arasında 1991'ün Aralık ayında bir Serbest Ticaret ve İşbirliği Anlaşması imzalandı. Doğu Bloku'nun yıkılmasından sonra da Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri arasında ikili olarak serbest ticaret bölgesi anlaşmaları yapıldı.

Gerek Avrupa Birliği, gerekse EFTA, İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teş- kilatı'nın (OECD) birer alt grubu olarak düşünülebilir; her ikisinin üyeleri de aynı zamanda OECD üyesidir.

Tablol 1-1 'deki verilere göre 1995 yılında EFTA'nın dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 5.9 ve 5.3'tür. EFTA'nın grup içi ticaret oranı ise yüzde 11.6'dır. Bu da EFTA'nın AB'ye göre daha düşük ölçüde kendi kendine yeten bir örgüt durumunda olduğunu gösteriyor.

3. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA)

ABD ile Kanada arasındaki ticari engellerin kaldırılmasına yönelik görüşmeler GATT'm imzalanmasının hemen sonrasına kadar iner. Bu iki ülke arasındaki ticaret, dünyadaki en büyük ikili ticaret akımını oluşturur. Adı geçen iki ülke dış ticarete olduğu kadar, dış yatırımlarda da adeta bütünleşmiş bir durumdadır.

Uzun süren görüşmelerden sonra oluşturulan ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşması, 2 Ocak 1988 tarihinde imzalanmıştır. Bu anlaşma ticareti serbestleştirmeye yönelik ikili anlaşmalar içinde en kapsamlısı idi. İki ülke arasındaki ticarete tarifelerin kaldırılması ile birlikte, tarife dışı engellerin azaltılmasını ve hizmetler ticaretinin liberalleştirilmesini öngörmekteydi. Bu çerçevede ticaret akımlarından ayrı olarak örneğin muhasebeci, hukukçu, mühendis ve öteki meslek mensuplarının birbirlerinin ülkesinde serbestçe çalışabilmesi, enerji alışverişindeki engellerin kaldırılması, yatırımlar üzerindeki kısıtlamaların da kaldırılması, vs. kabul edilmiştir.

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 249

Bu arada, Meksika'nın 1986 yılında GATT'a üye olmasından sonra, ABD bu ülke ile de ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek üzere bir anlaşma imzalamıştı. Çünkü Meksika ABD'nin Kanada ve Japonya'dan sonraki en büyük ticaret ortağı durumundaydı. ABD'nin bir yandan Kanada, diğer yandan Meksika ile yaptığı anlaşmalar, sonuçta ABD-Kanada-Meksika arasında Kuzey Amerika kıtasını kapsayacak şekilde, bir Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) oluşturulmasını gündeme getirmiş ve bu yönde hazırlanan anlaşma 12 Ağustos 1992'de imzalanmıştır.

NAFTA, bir serbest ticaret bölgesi anlaşmasıdır. Buna göre, söz konusu üç ülke kendi aralarındaki ticarete her türlü engeli kaldırmayı ve ancak üçüncü ülkelere karşı ulusal tarifelerini sürdürmeyi benimsemişlerdir. Anlaşmanın kapsamına sanayi ürünleri ile tarım ürünleri girmektedir. Gümrük vergilerinin ilke olarak on yıllık süre içinde sıfırlanması öngörülmüştür. Bununla birlikte, bazı tarım ürünleri için daha uzun süreler tanınmıştır. Çevre korunması, sinai ve fikri mülkiyet hakları, kara ve hava taşımacılığı gibi hizmetler de anlaşmanın kapsamına girmektedir. Nitekim bu gibi düzenlemeler, anlaşmayı kapsamlı bir serbest ticaret bölgesi anlaşması durumuna getirmektedir.

NAFTA'nın asıl etkisinin Kanada üzerinde olacağı beklenir. ABD özellikle emek yoğun malları bu ülkeden ithal edecektir. Bu da Meksika'da istihdamı artırmakla geniş Amerikan pazarını bu ülke mallarına açmış olacaktır. Bununla birlikte daha yüksek ve daha güvenli getiri peşinde olan bir kısım sermayenin de ABD'ye akacağı kuşkusuzdur.

Öte yandan ABD 1993'te Amerika Öncülüğü Girişimini (Enterprise for the Americas Initiative-EAI) başlattı. Ana amacı tüm Amerika kıtasını bir serbest ticaret bölgesi durumuna getirmek olan bu girişim çerçevesinde, çeşitli Orta ve Güney Amerika ülkeleriyle de çok sayıda ticaret ve yatırım anlaşmaları imzalanmıştır. Dolayısıyla, NAFTA'nın ileride söz konusu ülkeleri de kapsayacak biçimde genişletilmesini bekleyebiliriz.

NAFTA'nın 1995 yılı verilerine göre dünya ihracat ve ithalatındaki payları, sırasıyla yüzde 16.7, dünya ithalatındaki payı da yüzde 19.7'dir. Ayrıca NAFTA'nın kendi içindeki ticaretinin toplam grup ihracatına oranı ABD'den daha düşük olmakla birlikte yüzde 47.6 gibi oldukça yüksek sayılabilecek bir düzeydedir.

4. Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)

Bugün dünyadaki ekonomik bloklar içinde ticaret-hacmi- en yüksek olanı Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)'tir. 1994 yılının verilerine göre APEC'in dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 46.0 ve yüzde 47.2'dir.

APEC (Asia and Pacific Economic Cooperation), Asya ve Pasifik ülkeleri arasında 1989'da oluşturulan bir ekonomik işbirliği kuruluşudur. Üyeleri ise Avustralya, Kanada, Japonya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve ABD gibi gelişmiş ülkelerle birlikte Brunei, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong ve Taiwan gibi gelişme yolundaki Asya ülke veya eko

250 UL USLARARASI İKTİSAT

nomilerini kapsamaktadır. Dolayısıyla APEC, sırf Asyalılardan değil, Pasifik Ok-yanusu'nun iki yanındaki ülkelerden oluşmakta ve ülke büyüklükleri açısından homojen olmayan bir yapıya sahip bulunmaktadır.

Aslında Asya ve Pasifik Havzası'nda yoğunlaşan ekonomik ve ticari ilişkiler böyle bir kuruluşa gerek doğuruyordu. ABD ticaretinin yüzde 40'ını ve dış yatırımlarının önemli bir bölümünün bu bölgeye yönelik olduğu düşünülürse, havzanın özellikle ABD açısından taşıdığı önem ortaya çıkar.

APEC, bölge ülkeleri arasında ticaretin serbestleştirilmesi, dış yatırımlar, teknoloji transferi, enerji ve telekomünikasyon gibi alanlarda işbirliğini öngörür. Ama üyeler bakımından bir danışma ve görüşme forumu niteliği taşır. Bağlayıcı karar alma veya politika belirleme kuruluşu değildir. Yılda bir kez bakanlar düzeyinde toplanır. Singapur'da daimi bir sekreteryası vardır.

Bununla birlikte, Asya ülkeleri ABD'nin NAFTA'yı kurmasını bir ticari bloklaşma hareketi olarak değerlendirmekte ve kendilerini de bu bloktan dışlanmış olarak görmektedirler. Ayrıca ABD'nin bölge üzerindeki egemenliğinden endişe duyan ülkeler de vardır. O nedenle bir kısım üyeler, ekonomik ve ticari işbirliğini APEC içinde geliştirmekten çok, sırf bölgeye yönelik ve Japonya'nın önderliğinde yeni bir örgüt kurulmasından yana tavır koymaktadırlar. Oysa görünüme göre, Japonya böyle bir örgütün liderliğine fazla ilgi duymazken, Çin Halk Cumhuriyeti bu yönde yoğun çaba göstermektedir.

5. Kuzey Ülkeleri (Nordik) Topluluğu

Avrupa'da oluşturulan bölgesel işbirliği hareketlerinden birisi de Kuzey Avrupa ülkeleri (Nordik ülkeleri) tarafından kurulan Nordik Topluluğu'dur (Nordic Community). Topluluğun üyeleri Danimarka, Finlandiya, İzlanda, Norveç ve İsveç'tir. Bu ülkeler (İzlanda ve Norveç dışındakiler) aynı zamanda AB üyesidirler. O bakımdan Kuzey Ülkeleri Topluluğu gerçek anlamda bir iktisadi birleşme hareketi olmaktan çok, İskandinav ülkeleri arasında çeşitli uluslararası sorunlar karşısında ortak tutum, görüş ve işbirliği oluşturmaya yönelik bir anlaşma niteliğindedir.

6. Baltık Gümrük Birliği

Eski Sovyetler Birliği'nden bağımsızlığını kazanan üç Baltık Cumhuriyeti'nin, yani Litvanya, Letonya ve Estonya'nın, 1990 Nisanında aralarında kurdukları bir gümrük birliğidir. Bunlar gerek nüfus, gerek yüzölçümü olarak ufak ülkelerdir. Dolayısıyla böyle bir hareket içinde ekonomik güç birliği sağlamayı amaçlamışlardır. Bununla birlikte, söz konusu üç ülke AB'nin genişleme sürecinde, tam üyeliğe aday ülkeler arasında yer almışlardır.

III. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER ARASI İKTİSADİ BİRLEŞMELER

Bugün az gelişmiş ülkeler arasında oluşturulan çok sayıda iktisadi grup vardır. Bu ülkeler açısından iktisadi birleşme hareketlerinin amacı, serbest ticaret ve uluslararası işbölümünden çok, sanayileşme hızlarının yükseltilmesiyle ilgilidir.

BÖLÜM11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 251

Az gelişmiş ülkeler arasındaki birleşme hareketlerini kıtalara göre aşağıdaki gibi ele alabiliriz:

A. AMERİKA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER

Az gelişmiş ülkelerin Latin Amerika ve Karaib bölgesinde gerçekleştirdikleri bazı önemli iktisadi birleşme girişimleri şunlardır: Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA), Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM), And Ülkeleri Grubu, Karaib Ülkeleri Topluluğu (CARICOM), Güney Ucu Ortak Pazarı (MER- COSUR) ve Doğu Karaib Devletleri Örgütü (OECS). Şimdi bunlara daha yakından bir göz atalım.

1. Latin Amerika Entegrasyon Bölgesi, LAIA ve LAFTA

Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA), 1 Şubat 1960'da yedi üyenin imzaladığı Montevideo Anlaşması ile kurulmuştu. Kuruculardan üçü, yani Arjantin, Brezilya ve Meksika bölgenin en geniş ekonomileri durumunda idiler. Diğer kurucu ülkeler arasında ise Şili, Paraguay, Peru ve Uruguay yer alıyordu. 1961'de Kolombiya ve Ekvator, 1966'da Venezüella, 1967'de Bolivya'nın katılımıyla LAFTA, bütün Güney Amerika (Guayama, Surinam ve Fransız Ginesi dışında) ve Meksika'yı kapsayacak biçimde genişletildi.

İsminin de ifade ettiği gibi LAFTA birleşme biçimi olarak, bir serbest ticaret bölgesine dayanıyordu. Üyeler arasındaki ticaretin belli bir takvime bağlı olarak serbestleştirilmesini ve bölgede tarımsal kalkınma ve sanayileşme politikalarının uyumlaştırılmasını amaçlıyordu. Örgüt, faaliyet döneminin ilk yıllarında, oldukça başarılı çalışmıştır. Üyeler arasındaki dış ticaret engellerinin indirilmesinde öngörülen takvime uyulmuş ve bölge içi ticaretin geliştirilmesinde önemli sayılabilecek ilerlemeler sağlanmıştır. Ancak 1967' de bir duraklama ve gerileme dönemine girdi. Bu arada bu kuruluşa üye bir grup ülke de, kapsamı daha dar olan And Paktı'nı (Andean Pact) kurdular.

1980 yılında süresi dolan Montevideo Anlaşması'nı yenilemek için yapılan görüşmeler sonuçsuz kalınca LAFTA resmen sona erdi ve yerine Latin Amerika Entegrasyon Bölgesi (Latin American Integration Association: LAIA) adlı örgüt kuruldu.

LAIA, LAFTA'ya göre daha esnek bir kuruluştur. LAFTA'nın tersine, bir takvim veya miktar hedefi içermeden, uzun dönemde yavaş yavaş bir Latin Amerika ortak pazarının oluşturulmasını öngörür. Bu amaç doğrultusunda karşılıklı ticaret, ekonomik tamamlayıcılık ve işbirliğinin geliştirilmesi gibi bazı ilkeler benimsemiştir. Üye ülkeler gelişmiş, göreceli olarak az gelişmiş (Bolivya, Ekvator ve Paraguay) ve orta derecede gelişmiş olarak üç gruba ayrılmış ve son iki grubu diğerlerinin rekabetine karşı korumak için bazı özel düzenlemeler öngörülmüştür.

Özetle, üyeler arasındaki gelişme farklılıklarının LAFTA'nın başarısızlığında oynadığı rolden ders alınarak LAIA'da birleşme konusunda daha esnek

252 ULUSLARARASI İKTİSAT

davranılmış ve üye ülkelerin gelişme düzeylerine göre özel düzenlemelere yer verilmiştir.

1995 yılı istatistiklerine göre LAIA'nın dünya ihracat ve ithalat payları sırasıyla yüzde 4.0 ve yüzde 4.1'dir. Grup içi ticaretin grubun genel ihracatına payı da yüzde 15.9'dur.

2. And Ülkeleri Paketi (AP)

Yukarıda değinildiği gibi LAFTA'nın gösterdiği yavaş ilerleme karşısında bir kısım üye ülkeler iktisadi birleşme veya işbirliği konusunda daha etkin girişimde bulunmaya karar verdiler. Sonuçta, 1969 yılında Cartagena Anlaşması ile And Ülkeleri Paketi (Andean Pact: AP) kuruldu.

And Ülkeleri Paketi, bugün LAIA'nın bir alt grubu durumundadır ve aynı zamanda LAIA üyesi durumundaki (önceleri LAFTA'ya) şu ülkeler tarafından kurulmuştur: Bolivya, Kolombiya, Ekvator, Peru ve Şili. Daha sonra Venezuela örgüte katılmış ve Şili çekilmiştir.

AP, bölgesel olarak oldukça dar kapsamlı bir kuruluştur. Üye ülkeler, kalkınma düzeyleri ve ideolojik yönlerden birbirleriyle daha büyük bir uyum içindedir. Bu ülkeler LAIA'ya göre daha üst bir gelişme düzeyinde yer alırlar. Göreceli olarak gerice durumdaki Bolivya ve Ekvator'a özel bir statü tanınmıştır.

Cartagena Anlaşması'nda, AP'nin amaçları arasında sanayi üretiminin artırılması ve çeşitlendirilmesi, bölge kaynaklarının en üst düzeyde kullanılması, verimliliğin yükseltilmesi, ölçek ekonomilerinden yararlanma ve entegrasyon yararlarının dengeli biçimde dağıtılması gibi amaçlar yer alır.

LAFTA'dan duyulan hoşnutsuzluğun temel nedeni, entegrasyondan sağlanan yararların dağılımındaki eşitsizlik olduğundan AP, "eşit dağıtım" ilkesine büyük önem verir. Bunu da "üyelikte eşitlik" yoluyla gerçekleştirmeyi ilke edinmiştir. Bolivya ve Ekvator gibi görece az gelişmiş üyelere özel bir statü tanınması bununla ilgilidir.

And ülkeleri paketinin dünya ticaretindeki payları (1995) yüzde 0.8, grup içi ticaret oranı ise 8.9'dur.

3. Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM)

1950'lerde entegrasyon faaliyetlerinin arkasındaki sürükleyici etken, Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu'nun (ECLA) görüş ve önerileri idi. 0 tarihlerde Komisyon, az gelişmiş ülkelere kalkınma stratejisi olarak ithalat ikamesine dayalı sanayileşme modellerini öneriyordu.

Sözü edilen bu faktör, Orta Amerika Ortak Pazarı'nın (Central American Common Market: CACM) kurulmasında büyük etken olmuştur. Bölge ülkelerinin ufak olmaları, sanayileşmenin ancak birleşik ve geniş bir piyasanın oluşturulması yoluyla sağlanabileceği, bununla uyumlu olmayan girişimlerin yüksek maliyetli, düşük verimli üretimle sonuçlanacağı inancını doğurmuştu.

Bu düşüncelerle, 1960 sonlarında Managua'da (Nikaragua) Ekonomik Entegrasyon Genel Anlaşması imzalandı ve Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM) ku

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 253

ruldu. Anlaşmaya katılan ülkeler Guatemala, El Salvador, Honduras, Nikaragua ve Kosta Rika'dır. CACM'nin temel amacı, yukarıda da değinildiği gibi, üye ülkelerde sanayileşme hızlarının artırılması idi.

Kuruluşundan sonraki ilk on yıl içinde CACM, bölge içi ticaret akımlarında önemli artışlar sağlamıştır. Bu da büyük ölçüde, ABD ile ticaretin azalması pahasına gerçekleştirilmişti.

1970'den sonraki dönemde ise bölge içi ticaretin payı düşmeye başladı, üye ülkelerin GSMH'daki artış hızları yavaşladı, sanayileşme hızları geriledi. Daha sonra Honduras da üyelikten çekildi. Gerçekte ise ithalat ikamesine dayalı sanayileşme modelinde tüketim mallarıyla ilgili "kolay" aşamanın ötesine geçilemedi. Sonunda geleneksel içe dönük politikalar değiştirildi ve ihracata dönük politikalar izlenmeye başlandı.

1995 yılı verilerine göre CACM'nin dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 0.1 ve 0.2 gibi çok düşük düzeydedir. Birlik içi ticaretin payı ise yüzde 14.4 gibi göreceli olarak daha yüksek düzeydedir.

4. Karaib Ülkeleri Topluluğu (CARICOM)

1973 yılında Chaguaramas Anlaşması ile kurulmuş bulunan Karaib Ülkeleri Topluluğu'nun (Caribbean Community: CARICOM) üyeleri İngiliz Uluslar Topluluğu'na bağlı şu 12 Karaib ülkesidir: Bahamalar, Barbados, Belize, Guatamala, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Antigua ve Barbuda, Dominika, Grenada, Mentserrat, Saint Kitts ve Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent ve Grenadines.

CARICOM, göreceli olarak ufak bir bölgedir. Toplam nüfusu beş milyonun biraz üzerindedir. Bölgedeki ülkeler, gelişme düzeyleri bakımından çok geri olup yüksek derecede dışa bağımlıdırlar. Başlıca ihraç maddeleri, petrol, boksit, alüminyum ve şekerdir. Jamaika, Trinidad ve Tobago ile Barbados içlerinde en gelişmiş olanlardır.

Adı geçen kuruluş, üye ülkeler arasında bir gümrük birliği kurulmasını ve dış politikaların uyumlaştırılmasını öngörür. Halen dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 0.1 ve yüzde 0.2 olup bölge içi ticaret oranı yüzde 9.1'dir.

5. Doğu Karaib Devletleri Örgütü (OECS)

CARICOM'un kurucuları olarak yukarıda sıralanan ülkelere son yedisi, Doğu Karaib ülkeleri Örgütü'nü (Organisation of Eastern Caribbean States: OECS) oluşturdu, yani OECS, CARICOM'un bir alt grubu niteliğindedir. Bu kuruluşun da dünya ticaretindeki payı oldukça düşüktür.

6. Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR)

1991 yılında kuruldu Arjantin, Brezilya, Paraguay ve Uruguay kurucu üyelerdir. 1996'da Bolivya ve Şili de üyeliğe katıldı. 1995'de ortak gümrük tarifesi uygulamaya başlayarak bir gümrük birliği durumuna geldi. 2005 yılında üye ülkeler arasındaki ticaretin tam olarak serbestleştirilmesini öngörür. Aynı zamanda "demokrasi güvencesi" ilkesine dayanmaktadır. Buna göre demokratik rejimden ayrılan bir birlik üyesinin üyeliğine son verilir. MERCOSUR kuruluşundan beri

oldukça hızlı bir ilerleme göstermiştir. Brezilya ve Arjantin birlik içindeki büyük ülkelerdir. Birliğin toplam nüfusu ABD'nin nüfusuna yakın olup Japonya'nınkinin iki katı dolayındadır. Ancak dünya ticaretindeki payı yalnızca yüzde 1.5 ve grup içi ticaret oranı yüzde 18.2'dir.

B. AFRİKA'DA İKTİSADİ BİRLEŞMELER

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra sömürgeciliğin yıkılması ile birlikte Afrika'da çok sayıda ülke bağımsızlığına kavuştu. Bundan sonraki dönemlerde Afrika kıtasındaki gelişmeler sömürgecilik kalıntılarının temizlenmesi, milliyetçilik ve iktisadi kalkınma girişimleri biçiminde özetlenebilir.

Afrika'da çok sayıda bölgesel gruplaşma ortaya çıkmıştır. Ancak bunların içinde başarılı olanlar veya uzunca bir süre faaliyetini sürdürebilenler oldukça az sayıdadır. Aşağıda belli başlı girişimler üzerinde durulacaktır.

1. Arap Magreb Birliği (UMA)

Magreb (Arab Maghreb Union-UMA) üyeleri Kuzey Batı Afrika'da yer alan Fas, Tunus, Cezayir, Libya ve Moritanya'dır. Bu ülkeler Magreb çerçevesinde ekonomik, siyasal ve ticari alanda işbirliği yapmaktadırlar. 1995 yılı verilerine göre dünya ihracatı ve ithalatındaki payları yüzde 0.5 ve 0.6, grup içi ticaret oranı yüzde 3.3'tür.

2. Merkezi Afrika Gümrük ve Ekonomik Birliği (UDEAC)

Merkezi Afrika Ekonomik ve Gümrük Birliği (UDEAC), Afrika kıtasının merkezinde bulunan ülkeler arasında kuruldu. Üyeleri şunlardır: Kamerun, Orta Afrika Cumhuriyeti, Çad, Kongo, Ekvator Ginesi, Gabon. Bölgenin ekonomik kalkınmasına yardımcı olmak üzere bir gümrük birliği kurulması ve ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi örgütün başlıca amaçlarıdır.

3. Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS)

Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (Economic Community of West African States: ECOWAS), Afrika kıtasının batısında yer alan ülkeler arasında oluşturuldu. Bazı alt grupları vardır. Bunlardan birisi Mano Nehri Birliği (Mano River Union: MRU), diğeri Batı Afrika Ekonomik Topluluğu (West African Economic Community: CEAO)'dur. Kuruluşun genel amacı, öteki az gelişmiş ülke gruplarında olduğu gibi sanayileşme ve iktisadi kalkınmadır.

4. Mano Nehri Birliği (MRU)

MRU, ECOWAS'm bir alt grubudur. Üyeleri Gine, Liberya ve Sierra Leone'dir. Daha sıkı ilişki içindeki ülkeler arasında kurulan dar kapsamlı bir grup niteliğindedir.

5. Batı Afrika Ekonomik Topluluğu (CEAO)

Batı Afrika Topluluğu (CEAO), 1973'de Abicane Anlaşmasıyla oluşturulmuştur. ECOWAS'm diğeri bir alt grubudur. Üyeleri, Fildişi Sahili, Senegal, Mali,

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 255

Moritanya, Nijer ve Yukarı Volta'dır. Fildişi sahili dışındakiler ilkel madde ihracatçısı durumunda olup Afrika'nın en yoksul ülkeleri arasındadır.

Abican Anlaşması'na göre CEAO'nun amacı, üyelerin dengeli ve uyumlu kalkınmalarını sağlamaktır. Bunun için, birleşik bir bölgesel piyasanın kurulması ve dışa karşı ortak tarife uygulanması öngörülür. Ayrıca mali politikalar, bilim, teknoloji ve sanayi yatırımları gibi alanlarda işbirliğine gidilmesi amaçlanmaktadır.

6. Afrika'daki Öteki Birleşmeler

Afrika'daki diğer birleşmelerden birisi Doğu ve Güney Afrika Tercihli Ticaret Bölgesi (Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa-PTA)'dir. 1981'de kurulan ve ileride bir gümrük birliğine dönüştürülmesi amaçlanan bir tercihli ticaret bölgesi anlaşmasıdır. Doğu ve Güney Afrika ülkeleri arasında kurulmuş olup, kuzeyde Sudan'dan güneyde Mozambik'e kadar olan bölgeyi kapsar.¹

Bir diğeri Merkezi Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu ECCAS (Economic Community of Central African States ECCAS)'tır. Merkezi Afrika ülkeleri arasında kurulan bir gümrük birliği örgütüdür.²

Bunlardan başka bir de Güney Afrika Kalkınma Topluluğu SADC (Southern African Development Community SADC) vardır. Güney Afrika ülkeleri arasında kurulmuştur. Üyeleri arasında ticareti geliştirmek ve üye ülkelerin ekonomik kalkınmalarını hızlandırmak amacı güder.

C. ASYA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER

Güney ve Doğu Asya bölgesindeki belli başlı birleşmeler arasında, daha önce sözünü ettiğimiz Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ile Güney-Doğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN), Bangkok Anlaşması ve Güney Asya Bölgesel İşbirliği Topluluğu yer almaktadır. Orta Doğu bölgesinde ise Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT-ECO), Maşrek ve Körfez İşbirliği Konseyi dikkati çekmektedir. APEC daha önce incelenmişti, diğerleri ise aşağıdaki gibidir:

1. Güney Doğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN)

Güney Doğu Asya Ulusları Birliği'nin (Association of South-East Asian Nations: ASEAN) beş üyesi vardır: Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland.

ASEAN 1967'de Bangkok Deklerasyonu ile kurulmuş olmakla birlikte, ondan sonraki on yıl içinde bir etkinlik göstermemiştir. Vietnam'ın birleşmesinin üye ülkeler açısından doğurduğu askeri tehdit karşısında, 1976 Şubat'ta Bali'de imzalanan Güney-Doğu Asya Dostluk ve İşbirliği Anlaşması ile Birliğe yeniden işlerlik kazandırıldı.

¹Halen üyeleri şunlardır: Angola, Mozambik, Burundi, Namibya, Comoros, Rwanda, Cibuti, Seyşel, Eritre, Somali, Etyopya, Sudan, Kenya, Swaziland, Lesotho, Uganda, Madagaskar, Tanzanya, Malawi, Zambiya, Morityus ve Zimbabve.

²ECCAS'm üyeleri şunlardır: Burundi, Ekvator Ginesi, Kamerun, Gabon, Merkezi Afrika Cumhuriyeti, Rwand, Çad, Sao Tome and Principe, Kongo ve Zaire.

256 ULUSLARARASI İKTİSAT

Görüleceği gibi, ASEAN m kuruluşunda siyasal ve askeri faktörlerin ö- nemli etkisi vardır. Bununla birlikte, ekonomik işbirliği, baştan itibaren kuruluşun önde gelen amaçlarından birisi olmuştur. Örgütün ikinci kez faaliyete geçirildikten sonraki çalışmaları da daha çok bu alana yöneliktir.

Birlik amaçları arasında, gıda ve enerji başta olmak üzere, temel mal ve hizmetlerin sağlanmasına yönelik büyük ölçekli sanayi tesisleri kurma, ticareti serbestleştirme, üçüncü piyasalara açılma ve öteki uluslararası ekonomik ve mali konularda işbirliği sağlama gibi konular yer almaktadır.

ASEAN'm üyeleri şu ülkelerden oluşur: Brunei Darussalem, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland. Birliğin halen Cakarta'da bir sekreteryası bulunmaktadır

ASEAN ülkeleri hızlı bir sanayileşme gösterdiler. Bu gelişmede Japonya, Güney Kore ve Taiwan'm ihracata dönük sanayileşme stratejilerinin büyük yeri vardır. Singapur, Malezya ve Tayland da bölgede hızla sanayileşen öteki ülkelerdir. 1997'de Tayland'da başlayıp diğer ülkelere yayılan Güney Doğu Asya Krizi tüm bölgeyi olduğu gibi ASEAN ülkelerini de çok olumsuz biçimde etkilemiştir.

Güney Doğu Asya ülkeleri uluslararası ekonomik alanda yakın geçmişteki gelişmeleri kendileri açısından sakıncalı olarak değerlendirmişlerdir. Maast- richt Anlaşması ile Batı Avrupa'da AB'nin oluşturulması ve ABD'nin önderliğinde NAFTA'nın kurulması ile bu bölge dünyadaki gelişmelerden bir bakıma dışlanmış olmaktadır. Bu ülkeler söz konusu blokları dış dünyaya ve kendilerine karşı giderek daha korumacı politikalar izlemelerinden endişe duymaktadırlar.

İşte bu endişeleri taşıyan bir kısım ASEAN ülkeleri, bölge ülkelerinin Kuzey Amerika, Avustralya ve Yeni Zelanda'yı da dışlayarak, Japonya'nın önderliğinde bir Doğu Asya Ekonomik Birliği'nin kurulmasından yanadırlar. Bu örgütün AB ve NAFTA karşısında tamamen bölgesel nitelik taşıması ve savunma amaçlı olması düşünülmektedir. Ama görünen odur ki, Japonya böyle bir dar kapsamlı bölgesel ticaret örgütü yerine, küresel alanda ticaret yapmayı çıkarlarına daha uygun bulmaktadır.

2. Bangkok Anlaşması

Bangkok Anlaşması'nın bir kısım üyeleri, yukarıda değinildiği gibi, ASEAN'ı oluşturdu. Geri kalan Bangladeş, Hindistan, Lao, Kore Cumhuriyeti ve Sri Lanka gibi ülkeler ise kendi aralarında ayrı bir ekonomik grup kurdular.

Tablo 11-1'den görüleceği gibi Bangkok Anlaşması'nın dünya ticaretindeki payı yüzde 3 dolayındadır.

3. Güney Asya Bölgesel İşbirliği Topluluğu (SAARC)

SAARC (South Asian Association for Regional Cooperation), ekonomik kalkınma amacıyla işbirliğine ve ticaretin geliştirilmesine ağırlık veren bir ekonomik gruplaşma hareketidir. Üyeleri arasında Bangladeş, Bhutan, Hindistan, Maldivler, Nepal, Pakistan ve Sri Lanka yer alır. Dünya ticaretindeki payı yüzde 1 dolayındadır.

BÖLÜM11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 257

4. Ekonomik İşbirliği Teşkilâtı (EKİT-ECO)

Ekonomik İşbirliği Teşkilâtı-EKİT (Economic Cooperation Organization: ECO) Türkiye, İran ve Pakistan arasında kurulmuş bulunan Kalkınma için Bölgesel İşbirliği Teşkilâtı'nın (RCD) bir uzantısı niteliğinde olup 1985 yılında faaliyete geçmiştir.

Türkiye,* İran ve Pakistan, tarihi ve kültürel yakınlıklarının yanı sıra coğrafi alan olarak da birbirlerinin uzantısı durumunda olan ülkelerdir. Bu ülkeler önceleri Merkezi Anlaşma Örgütü (CENTO) içinde işbirliği yapmaktaydılar. Ancak CEN- TO, askeri bir kuruluş olduğundan iktisadi, teknik ve kültürel konulardaki işbirliği için ayrı bir örgüte gerek vardı. Bunu sağlamak üzere de 1964 yılında Kalkınma için Bölgesel İşbirliği Teşkilâtı (RCD) kurulmuştu.

RCD, bölge içi ticaretin geliştirilmesi ve hızlı sanayileşme için ortak a- maçlı yatırım tesislerinin kurulması gibi amaçlar güdüyordu. Ancak İran'daki rejim değişikliği ve İran-Irak Savaşı dolayısıyla RCD'nin faaliyetleri uzun süre askıya alındı. 1985 yılında bu üç ülke arasındaki işbirliğini yeniden canlandırmak için yapılan görüşmeler sonucunda RCD'nin yerine EKİT'in kurulmasına karar verildi.

EKİT, faaliyetlerini ekonomi ve alt yapı, sanayi, tanm, bilim ve teknoloji konularındaki uzmanlık komiteleri aracılığıyla yürütür. Bunlardan Sanayi İşbirliği Komitesi ile Ekonomi ve Altyapı İşbirliği Komitesi oldukça önemlidir. Bu komitelerin çalışmaları arasında ortak sanayi yatırımlarının yapılması, tercihli bir ticaret sisteminin oluşturulması, bir yatırım bankası kurulması, ulaştırma ve haberleşme alanlarında işbirliğinin geliştirilmesi gibi konular yer alır.

1992 Kasım' nda Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan ve Türkmenistan da yeni üyeler olarak EKİT'e katılmışlardır. Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin de özel statü ile EKİT'in çalışmalarına katılması kabul edildi. Yeni katılımlarla genişleyen örgütün bölgesel işbirliğindeki ö- nemi artmıştır.

Halen bir EKİT Ticaret ve Kalkınma Bankası, Reasürans Şirketi, Hava yolu ve Deniz yolu şirketi kurulmasına ilişkin çalışmalar sürdürülmektedir.

Tablo 11-1'den de görüleceği gibi EKİT'in dünya ticareti içindeki payı yüzde 1'in biraz üzerindedir. Ancak, özellikle Türkiye'nin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ekonomik ilişkilerinde hızlı bir artış yaşanmaktadır.

5. Maşrek

Mısır, Suriye, Ürdün ve Lübnan arasındaki bir ekonomik ve siyasal işbirliği kuruluşudur. Amaçları ve nitelikleri yönünden Magreb'e benzer.

6. Körfez İşbirliği Konseyi (GCC)

Körfez İşbirliği Konseyi (Gulf Cooperation Council-GCC), 1981 yılında Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman ve Katar gibi Orta Doğu'nun petrol ihracatçısı ülkeleri arasında kuruldu. Merkezi Riyad'dadır. Körfez ülkeleri arasında siyasal ve ekonomik konularda işbirliği amacı güder.

258 ULUSLARARASI İKTİSAT

Dünya ticaretindeki oranlar (1995) ihracatta yüzde 1.9, ithalatta yüzde 1.3'tür.

IV. COĞRAFİ BÖLGE ESASINA DAYANMAYAN BİRLEŞMELER

Yukarıda incelenen birleşme hareketlerinin en önemli özelliği belirli bir coğrafi bölge ile sınırlı bulunmalarıdır. Oysa bazı gruplaşmalar da coğrafi bölge temeline değil, siyasal ideoloji, din, ırk ve savunma gibi ortak özellikler üzerine kuruludurlar:

1. İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)

İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), 1961 yılında Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü'nün (OEEC) yerine kurulmuştur. Dar anlamda bir iktisadi birleşme hareketi sayılmaz, Batılı ülkeler arasında işbirliği ve dayanışma sağlamaya yöneliktir.

Bilindiği gibi, OEEC, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Avrupa'nın onanırma yardımcı olma amacı güdüyordu. Avrupa ekonomileri kısa zamanda toparlanıp, hızlı bir gelişme içine girince görevleri sona erdi. Fakat günün "soğuk savaş" koşulları, Batı ülkeleri arasında birlik ve dayanışmayı zorunlu kılıyordu. O nedenle, görevlerini tamamlamış olmasına karşın OEEC dağıtılmamış, tersine Batı Avrupa ülkelerinin yanında Amerika ve Kanada'nın katılımıyla genişletilmiş ve yeni bir örgüt durumuna dönüştürülmüştür.

Böylece OECD, Atlantik'in iki yakasındaki Batılı sanayi ülkelerini birleştiren bir kuruluş olarak ortaya çıktı. Tüm Batılı demokratik ülkeler ve Japonya OEEC üyesidirler. Türkiye de, OECD üyeleri içinde en az gelişmiş durumda olmakla birlikte, örgüt içindeki yerini almıştır. AB ve EFTA, OECD'nin bölgesel gruplaşmalar niteliğinde sayılabilir.

OECD, Batılı sanayileşmiş ülkeler arasında, birlik, dayanışma ve işbirliği sağlayan, bu ülkelerin ekonomik ve siyasal konularda görüşlerini belirleyip uyum- laştırmaya aracılık eden bir kuruluştur. Bu örgüt içinde ABD, geleneksel olarak Batı'nın önderliği rolünü sürdürmektedir.

OECD toplantılarında, her yıl dünya ekonomisindeki gelişmeler ve üye ülkelerin ekonomik ve mali politikaları gözden geçirilir. Temel sorunlar karşısında ortak tutumlar belirlenir ve ulusal politikalarda uyum sağlanarak, dünyadaki gelişmelerden üyelerin olumsuz biçimde etkilenmesi önlenmeye çalışılır. OECD ayrıca her yıl dünya ekonomisinin genel görünümü, üye ülkelerin ekonomik gelişmeleri ve geleceğe yönelik beklentiler konusunda araştırmalar yapar, raporlar yayımlar.

Ortak kararların alınmasında ve ortak tutumların belirlenmesinde özellikle yedi büyük Batılı sanayileşmiş ülkenin önemli rolü vardır. Bu ülkeler ABD, Kanada, Japonya, Fransa, Almanya, İtalya ve İngiltere'dir. Bunlara Yediler Grubu (Group of Seven: G-7) adı verilir. Ayrıca SSCB'nin dağılmasından sonra zaman zaman Rusya Federasyonu'nun da bu grup toplantılarına katıldığını ve o nedenle buna "Sekizler Grubu" dendiğini görüyoruz.

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 259

Tablo 11-2:
OECD Ülkelerinin Mutlak ve Oransal İhracat ve İthalatı, 1997

Ülkeler	İHRACAT		İTHALAT	
	Miktar (\$) Dünya ihracatına oram (%)	Miktar (\$) Dünya ithalatına oram (%)	Miktar (\$) Dünya ithalatına oram (%)	orani (%)
ABD	687,581	12.57	898,661	15.97
Kanada	213,020	3.89	215,009	3.82
Avustralya	63,097	1.15	67,965	1.21
Japonya	421,067	7.69	338,646	6.02
Yeni Zelanda	13,997	0.26	14,550	0.26
Avusturya	58,687	1.07	64,180	1.14
Belçika-Lüksemburg	167,593	3.06	154,075	2.74
Danimarka	48,771	0.89	44,469	0.79
Finlandiya	39,315	0.72	29,783	0.53
Fransa	289,902	5.30	269,432	4.79
Almanya	511,314	9.34	436,102	7.75
Yunanistan	8,779	0.16	27,972	0.50
İzlanda	1,860	0.03	1,999	0.03
İrlanda	52,672	0.96	39,041	0.69
İtalya	238,180	4.35	208,264	3.70
Hollanda	195,160	3.57	178,588	3.17
Norveç	47,666	0.87	35,393	0.63
Portekiz	23,136	0.42	33,520	0.59
İspanya	104,134	1.90	122,753	2.13
İsveç	82,696	1.51	65,437	1.16
İsviçre	75,949	1.39	75,648	1.34
İngiltere	278,755	5.10	302,075	5.37
Türkiye	26,245	0.48	48,585	0.86
OECD-TOPLAM	3,642.8	66.60	31554.9	63.19
Yediler Grubu	2,281.800	41.72	2,397,50b	42.61
AB	2,099,100	38.38	1,975,700	35.12
DÜNYA	5,469,600	100.00	5,625,900	■100.00

Kaynak: *Direction of Trade Statistics Yearbook 1998*, International Monetary Fund, ss. 2-3

260 ULUSLARARASI İKTİSAT

Batılı ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere olan dış yardımları da OECD içindeki Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) kanalıyla verilir. Böylece, yardımların tutarı, yardım verme ve geri ödeme koşulları gibi konularda tüm üyeler bakımından ortak ilkeler belirlenir ve birlikte hareket etme olanağı sağlanır.

Bunlardan başka, OECD içinde, çevre kirliliği, enerji sorunu, dünya para sistemi, sermaye hareketleri, ticaretin serbestleştirilmesi, bilim ve eğitim, sanayi, insan gücü ve istihdam gibi konularda çalışmalar yapmak ve ortak politikalar belirlemek üzere kurulan çeşitli komiteler bulunur.

Bir uluslararası örgüt olarak, OECD'nin en üst organı, üyeleri için bağlayıcı kararlar almak yetkisine sahip olan Konsey'dir. Ayrıca Konsey'e bağlı çalışmalar yapan bir Yürütme Komitesi vardır. Örgütün yönetim görevi ise Sekreteryası tarafından yerine getirilir.

Tablo 11-2'de OECD ülkelerinin 1997 yılına ait ihracat ve ithalat verileri görülüyor. Tablodan anlaşılacağı gibi, dünya ticaretinin üçte ikine yaklaşık bölümü OECD ülkeleri tarafından yapılmaktadır (ihracatta yüzde 66.60 ve ithalatta 63.19). Yalnız Yediler Grubu'nun dünya ticaretindeki payı ise yüzde 40'm üzerindedir.

2. Arap Birliği ve Arap Ortak Pazarı

1945'lerde kurulan Arap Birliği Teşkilatı (Arap League), Arap dünyasında siyasal işbirliğinin gerçekleştirilmesi amacı güder.

Arap Birliği'nin üyeleri 1965 yılında bir Arap Ortak Pazarı (ACM) kurdular. Kurucu üyeler Irak, Ürdün, Kuveyt, Suriye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır'dır. Arap Ortak Pazarı da üye ülkeler arasında sanayi ürünleri alanında tarifelerin kaldırılmasını ve üçüncü ülkelere karşı ortak tarife uygulanmasını öngörür. Daha sonraları Mısır'ın üyeliği askıya alınmış, Libya ve Moritanya ise üyeliğe kabul edilmişlerdir. Üye ülkeler arasındaki derin siyasal anlaşmazlıklar ve 1990'da Irak'ın Kuveyt'i işgali gibi olaylar Arap Birliği'nin ve Arap Ortak Pazarı'nın etkinliğini azaltmıştır.

3. Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı (OPEC)

Bir diğer örgüt ise, 1960'da kurulan Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatıdır (OPEC). Üyeleri arasında petrol ihracatçısı Arap ülkeleri ile İran, Endonezya, Nijerya ve Venezuela gibi Arap olmayan ülkeler bulunur.

OPEC 1970'li yıllarda petrol fiyatlarını birkaç kat yükselterek dünya ekonomisi üzerinde büyük etkiler doğurmuştur. Ayrıca petrol gibi temel bir sanayi ham maddesinin siyasal amaçlarla da kullanılabileceğini kanıtlamıştı. Ancak, 1980'lerden sonra örgüt üyeleri arasındaki dayanışmanın bozulması, petrol tüketimindeki azalma ve örgüt dışı üyelerin (İngiltere, Meksika gibi) üretimde sağladıkları artışlar, OPEC'in dünya petrol piyasasındaki gücünü önemli ölçüde azalttı. Irak'ın Kuveyt'i işgal etmesi ve bunun doğurduğu anlaşmazlıklar örgütün daha da zayıflamasına neden olmuştur.

1995 yılı istatistiklerine göre OPEC'in dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 4.5 ve 3.3'tür.

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 261

4. İslâm Konferansı Teşkilâtı

İslâm Konferansı Teşkilatı (OIC), 1969 yılında kurulmuştur. İslâm ülkeleri arasında sosyal, kültürel, ekonomik ve bilimsel alanlarda işbirliğini sağlamak, uluslararası toplantılarda İslâm ülkelerinin birlik içinde hareket etmelerine yardımcı olmak gibi amaçlar güder.

Azerbaycan, Türkmenistan ve diğer Türk Cumhuriyetlerinin katılmalarıyla üye sayısında önemli artış olmuş ve 1998'de bu sayı 51'e ulaşmıştır. Üye ülkeler çok geniş bir coğrafi alana yayılmışlardır. İslâm Konferansı, coğrafi alana dayalı bölgesel bir birleşme hareketi değil, din esasına göre kurulan bir örgüttür.

Ekonomik açıdan öteki birleşme türlerine göre daha gevşek ilişkiler üzerine kuruludur.

İslâm Konferansı'nın Ekonomik ve Ticari, Sosyal, Kültürel olmak üzere üç daimi komitesi vardır. Çalışmalarını bu komiteler aracılığıyla sürdürür. İslâm Dayanışma Fonu ve İslâm Kalkınma Bankası örgütün mali kurumlarını oluşturur.

Örgütün iktisadi işbirliği konularıyla görevli temel birimi Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi'dir (İSEDAK). İSEDAK, 1981 yılının Ocak ayında Mekke'de yapılan Üçüncü İslâm Zirve Konferansı'nda kurulan, yukarıdaki üç daimi komiteden birisidir. Adı geçen komite, çalışmalarına 1984'de Kazab- lanka'da yapılan Dördüncü Zirve Konferansı'nda, başkanlığına Türkiye Cumhurbaşkanı'nın seçilmesiyle başlamıştır. İSEDAK, İslâm ülkeleri arasında ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirme amacıyla çalışmalar yapmak, öneriler geliştirmek ve İslâm Kon- feransı'nın ekonomik ve ticari konularda almış olduğu kararların uygulamasını izlemek gibi görevlerde bulunur.

İSEDAK'm başkanlığını T.C. Cumhurbaşkanı, başkan vekilliğini de T.C. Başbakanı yapmaktadır. Çalışma oturumlarına Türkiye'nin, ekonomiden sorumlu devlet bakanı başkanlık eder, sekreteryaya ve koordinasyon görevleri ise DPT tarafından yerine getirilir. İSEDAK, kararlarını gözden geçirmek ve toplantılara hazırlık yapmak üzere bir de İSEDAK İzleme Komitesi oluşturmuştur.

İslâm Konferansı'nın en yetkili organı İslâm ülkeleri devlet ve hükümet başkanları konferansıdır. Buna kısaca, İslâm Zirvesi Konferansı da denir. Üç yılda bir, üye ülkelerden birisinde toplanır. Diğer organlar ise yılda bir kez toplanan dışişleri bakanları konferansı ile genel sekreterliktir. Gerek zirve, gerek dışişleri bakanları konferansında alınan kararlar genel sekreterlik tarafından yerine getirilir. Örgütün merkezi Suudi Arabistan'ın Cidde kentindedir.

İSEDAK, İslâm Konferansı'na üye ülkeler arasında, tercihli ticaret sistemi ve ticaret enformasyon ağı kurma, standartları uyumlaştırma gibi projeler üzerinde çalışmalar yapmaktadır. Bu çalışmalarını sırasında İslâm Kalkınma Bankası ile de sıkı bir işbirliğinde bulunur. Nitekim, İSEDAK'm önerileri üzerine, İslâm Kalkınma Bankası'na bağlı bir Uzun Süreli Ticaret Finansmanı Mekanizması kurulmuştur. Yine İSEDAK tarafından kararlaştırılan işbirliği projelerinden, İhracat Kredi Sigortası ve Yatırımların Garantisi Kurumu 1994 yılında, İslâm Kalkınma Bankası

262 ULUSLARARASI İKTİSAT

sı'nın bünyesinde faaliyete geçmiştir. Ayrıca, Çok Yanlı bir İslâm Kliring Birliği kurulması yolundaki çalışmalar halen sürdürülmektedir.

5. Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (COMECON)

Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (COMECON), eski Doğu Bloku¹ nun ekonomik işbirliği örgütü idi. Varşova Paketi ise bu blokun askeri kanadını oluşturuyordu.

COMECON, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki askeri ve siyasi koşulların doğurduğu bir örgüttü. 1949'da, Sovyetler Birliği bu örgütü Doğu Avrupa ülkeleri (Bulgaristan, Çekoslovakya, Demokratik Almanya, Polonya, Macaristan ve Romanya) ve Moğolistan'la kendisi arasında kurmuştu. Daha sonraları örgüte Küba, Kuzey Kore ve Vietnam da katılmıştı. Örgütün temel amacı Batı ile yapılan ticareti kendilerine doğru kaydırmak ve aralarındaki ekonomik bakımdan daha çok kendi kendine yeterli olmalarını sağlamaktı. Bu çerçevede söz konusu ülkeler SSCB'den petrol ve doğal gaz karşılığında ona çeşitli tarım ve sanayi ürünleri ihraç etmişlerdi. Gerçekte ise Sovyetler Birliği COMECON kanalı ile bu ülke ekonomilerini denetim altında tutuyordu.

COMECON ülkeleri arasındaki ticarete, büyük ölçüde takas ve kliring ve toptan alım (bulk buying) iki yanlı ticaret anlaşmaları uygulanıyordu. Böylece ticaret ilgili taraflar arasında mal alım ve satımlarıyla iki yanlı biçimde denkleştirilmeye çalışılıyordu. Çünkü bir ülke ile ticarete ortaya çıkan "konvertibil ruble" fazlasını kullanarak başka bir ülkeden mal ve hizmet ithal etme olanağı yoktu. Ticaret, belirli mal türleri konusunda faaliyet gösteren devlet şirketleri tarafından yürütülürdü. Toptan alımı da, bir ülkenin devlet ticaret şirketi tarafından diğer ülkenin devlet ticaret şirketi ile yapılan ve ondan belirli mallardan her yıl kararlaştırılan miktarda satın alınmasını öngören anlaşmalara denmekte idi.

Sistemin doğal sonucu olarak, bu ülkelerde fiyatlar arz ve talebe göre değil, hükümet kararlarıyla belirleniyordu. Bu fiyatların da çoğunlukla serbest dünya fiyatları ile bir ilişkisi yoktu. O bakımdan, blok içi ticaret ile blok dışı ticarete farklı fiyatlandırma sistemleri uygulamak zorunluluğu doğmuştu. Birincisinde kendi yapay fiyatları temel almıyor, ikincisinde ise dünya fiyatlarına dayalı, fakat pazarlıkla belirlenen fiyatlar kullanılıyordu.

Uygulamada ortaya çıkan aksamaları önlemek amacıyla zaman zaman COMECON'da da yeni düzenlemeler yapılmış, fakat merkezi planlı sistemin bünyesinden kaynaklanan çelişkiler nedeniyle bunda fazla bir başarı elde edilememişti. COMECON'un mali kuruluşları, Uluslararası Ekonomik İşbirliği Bankası (IBEC) ile Uluslararası Yatırım Bankası (IIB) idi.

1985'de Gorbaçov'un işbaşına gelmesiyle Sovyetler Birliği'nde ortaya çıkan "glasnost" (açıklık) ve "perestroika" (yeniden yapılanma) akımları, ekonomik ve siyasi hayatta demokratikleşme ve liberalleşmeyi yansıtıyordu. Bu akımlar kısa zamanda Doğu Avrupa ülkelerine de yayıldı. Gelişmelerin sonucunda Doğu ve Batı Almanya birleşti, Doğu Bloku dağıldı ve Sovyetler Birliği yıkıldı. Böylece eski Doğu Bloku'na bağlı 12 Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi ile SSCB'nin dağıl

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 263

masından sonra bağımsızlığına kavuşan 15 yeni cumhuriyet, piyasa mekanizması doğrultusunda özelleştirme ve yeniden yapılanma sürecine girdiler.

Aynı zamanda dönüşüm ekonomileri adı verilen söz konusu ülkelerde çok yaygın bir biçimde yüksek enflasyon, aşırı işsizlik, büyük bütçe açıkları ve dış borç sorunları yaşanmaya başlandı. Ayrıca, SSCB zamanından kalan sınai tesisler de ilgili ülkeler tarafından ekonomik olarak kullanılmadı. Bunun çeşitli nedenleri vardı: Önce, bu tesisler dış piyasa ile rekabet edecek çağdaş teknolojilere uygun değildi, sonra tesisler ham madde ve piyasa açısından içinde kuruldukları ülkelere göre planlanmış olmayıp tüm COMECON ülkelerine yönelikti. Böylece bu tesislerle ülkenin bağımsız bir ekonomi politikası izlemesi çok zordu.

Bununla birlikte, bazı dönüşüm ekonomileri özelleştirme ve yeniden yapılanma konularında diğerlerinden daha başarılı bir gelişme göstermiştir. Bunlar arasında örneğin, Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Slovakya sayılabilir. *Zaman* içinde Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleriyle Yeni Bağımsız Cumhuriyetlerin ticaretinde de bir yön değişme olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, önceleri bu ülkelerin ticaretinin büyük çoğunluğu kendi aralarında yoğunlaşmışken, şimdi artan ölçüde sanayileşmiş ülkelere ve öteki gelişmekte olan ülkelere doğru kaymaktadır. Ama söz konusu ülkelerin Batılı sanayileşmiş ülkelerle ticaretinde karşı- laştıkları önemli bazı sorunlar vardır. Bunların başında ise sanayi ürünlerinin düşük kaliteli olması ve yoğun döviz sorunları gelmektedir.

Batı Avrupa ülkeleri ve uluslararası kuruluşlar sağladıkları finansman kaynakları ile bu ülkelerde piyasa mekanizmasına dönüş sürecini hızlandırmaya çalışmışlardır. Ayrıca AB de 1991 'de Polonya, Macaristan ve Çekoslovakya ile ortaklık anlaşmaları imzalayarak çoğu ürünlerde bu ülkelere AB piyasasına serbest ihracat olanağı sağlamıştır. Daha sonra yapılan ticaret anlaşmaları ile öteki Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine de benzer biçimde AB piyasasına serbest giriş kolaylıklarını getirmiştir. Nihayet genişleme süreci içinde AB bu ülkelerden 10 tanesini tam üyeliğe aday ülkeler olarak belirlemiştir.

1991'de SSCB yıkıldıktan sonra Rusya'nın Baltık Devletlerinin dışında yeni bağımsızlığını kazanan ülkelerin katılımıyla (Rusya, Ukrayna, Beyaz Rusya, Moldova, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan,) yeni bir ekonomik işbirliği örgütü olan Bağımsız Devletler Topluluğu kuruldu (Commonwealth of Independent States-CIS).^{*} Ancak eski COMECON'u andırması ve Rusya'nın bu kuruluş içinde de diğer ülkeleri denetim altında tutmak istemesi tepkilere yol açmıştır. Komünizm'in yıkılmasına karşın bu ülkeler arasında geçmişten kalan ilişkiler bir ölçüde işbirliğini gerektirmektedir. Bununla birlikte Bağımsız Devletler Topluluğu gerçekte zayıf ekonomik ilişkilere dayalı bir kuruluş niteliğindedir.

^{*} Bu ülkelerin bazıları kendi istekleri dışında katıldılar. Örneğin Gürcistan ve Azerbaycan başlangıçta katılmaya karşı iken yaşadıkları iç karışıklıkların önlenmesi için Bağımsız Devletler Topluluğu'na katılma zorunda kalmışlardır.

264 ULUSLARARASI İKTİSAT

Daha Sovyetler Birliği yıkılmadan soğuk savaşın sona ermesiyle, 1991 yılı içinde hem Varşova Paktı, hem de COMECON feshedilmiştir. Bugün, gerek eski Doğu Bloku ülkeleri, gerekse Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkeler, bir yandan piyasa ekonomisine dönme çabalarını sürdürürlerken, diğer yandan da dünya ekonomisi ile bütünleşmeye çalışmaktadırlar. Batılı sanayileşmiş ülkelerle çeşitli uluslararası ve bölgesel ekonomik kuruluşlar da sağladıkları kredilerle bu gelişmelere destek sağlamaktadırlar.

V. İKTİSADİ BİRLEŞMELERE İLİŞKİN BAZI GÖZLEMLER

Bölgesel ticari grupların yaygınlaşması, grup içinde ticareti serbestleştirerek ilgili ülkeleri bundan yararlandırır. Fakat bu gelişmelerin ekonomik refahı net olarak artırıp artırmayacağı, ticaret yaratıcı etki ile ticareti saptırıcı etkinin göreceli ağırlığına bağlıdır.

XX. Asrın ikinci yansından itibaren dünyada gerek gelişmiş, gerek az gelişmiş ülkeler arasında çok sayıda iktisadi birleşme hareketi ortaya çıkmıştır. Ancak, özellikle az gelişmiş ülkeler arasında etkin olarak faaliyetlerini uzun vadede sürdürebilenlerin sayısı o kadar fazla değildir.

Sanayileşmiş ülkeler geleneksel iktisadi birleşme teorisinde varsayıldığı gibi, daha çok iktisadi birliklerin statik etkileri ile ilgilendirilir. Oysa gelişmekte olan ülkelerin asıl ilgisini çeken statik değil, dinamik etkilerdir. Bu ülkeler, geniş bir piyasa yaratılan dolayısıyla iktisadi birlikleri sanayileşmelerini hızlandıran bir araç gibi düşünmektedirler.

İktisadi birleşmeler bir grup ülke arasında da olsa, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve ekonomik küreselleşme üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır. Diğer bir deyişle, uluslararası ticaret bir yandan GATT ve onun günümüzdeki karşılığı olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nün çalışmaları ile serbestleştirilirken, diğer yandan da bölgesel birleşme hareketleri buna destek sağlamaktadır. Bazılan- nın ifadesi ile de günümüzde bölgeselleşerek evrenselleşmek yönünde bir akım vardır.

Ancak bu konuda bazı Endişeler de yok değildir. Örneğin, daha önce de değinildiği gibi, çok sayıdaki iktisadi birleşme hareketine karşın, dünya ekonomisi bugün üç gruplu bir yapıya doğru gitme eğilimindedir. Bu ticaret bloklarından birisi, merkezini AB'nin oluşturduğu Batı Avrupa'dır. ABD'nin önderlik ettiği NAF- TA çerçevesindeki Kuzey Amerika bölgesi ikinci bir blok oluşturur. Doğu ve Güney Doğu Asya ülkeleri de üçüncü bir blok görünümündedirler. ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi ülkelerin de üye olması dolayısıyla APEC bölge ülkeleri arasında tam bir iktisadi birleşme hareketi sayılmaz. Ama Doğu ve Güney Doğu ülkeleri arasında, sırf kendilerine özgü bir iktisadi grup oluşturma yönünde girişimler vardır.

Ancak gelecekte dünya ekonomisinde böyle bir bloklaşmaya gidilmesi, bu blokların her biri dışı karşı koruyuculuğu artırdığı sürece uluslararası ticaret açısından olumlu sonuçlar vermeyecektir. Özetle, dünya ticaretindeki gelişmeler büyük

BÖLÜM 11: DÜNYADAKİ GRUPLAŞMALAR 265

ölçüde kurulacak blokların birbirine karşı ne tür politikalar izlediğine bağlı olacaktır. Bunu da zaman gösterecektir.

ÖZET VE SONUÇ

Yaşadığımız dünyada gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında kurulan iktisadi birleşmelerin sayısında hızlı bir artış olmaktadır. Az gelişmiş ülkeler iktisadi birleşmelere, geniş bir piyasa yaratarak sanayileşmeyi hızlandırıcı etkiler doğurması bakımından ilgi duyarlar. Bu ülkeler açısından iktisadi birliklerin statik değil, dinamik etkileri daha büyük önem taşır.

Gelişmiş ülkeler arasında oluşturulan iktisadi birlikler arasında Avrupa Birliğinden başka Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) ve Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) yer alır. Gelecekte dünya ticaretinin bu üç grup içinde toplanacağı tahmin edilmektedir.

Amerika, Afrika ve Asya kıtasında az gelişmiş ülkeler arasında oluşturulan çok sayıda iktisadi birleşme hareketine rastlanmaktadır. Bunların bir kısmı serbest ticaret, bir kısmı da gümrük birliği modeline göre düzenlenmiştir. Bütün bu hareketlerde amaç, üyeler arasında ticaret engellerini kaldırmak, sanayileşme alanında işbirliği sağlamak ve ulusal arası ilişkilerde daha büyük ölçüde dayanışma içinde hareket etmektir.

Bazı iktisadi birleşme hareketleri coğrafi bölge esasına göre değil din, ırk, kültürel benzerlik ve siyasal rejim gibi ortak özelliklere dayanabilirler.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Klâsik iktisadi birleşmeler teorisinin az gelişmiş ülkelere uygulanmasında ne gibi çelişki ve uyumsuzluklar vardır? Az gelişmiş ülkeler iktisadi birleşmelerin daha çok hangi yönleriyle ilgilenerler?

2. EFTA'nın kuruluşunda İngiltere'nin oynadığı rolü araştırınız. Daha sonraları EFTA ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler nasıl gelişti? Bugün EFTA'nın kaç üyesi kalmıştır?

3. Kuruluş yıllarında AET ve NATO ile COMECON ve Varşova Paktı arasında ne gibi benzerlikler vardı? Doğu Bloku'nun yıkulmasından sonra Doğu Avrupa ülkeleri ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkiler nasıl gelişmiştir?

4. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT)'nin faaliyetlerini araştırınız. Zamanla nasıl bir gelişme göstermiştir? Arzu edilen sonuçların alınmamasında ne gibi etkenlerin rolü vardır?

5. Latin Amerika'da, Asya Kıtası'nda ve Afrika'da başka ne gibi iktisadi birleşme hareketleri vardır? Bu hareketlerin başarısını sınırlandıran başlıca engeller nelerdir?

6. Dünya ekonomisinin AB, NAFTA ve APEC gibi üçlü bir gruplaşma içerisinde toplanma eğilimi göstermesi dünya ticaretinin ilerideki gelişme seyri açısından ne gibi olumlu veya olumsuz sonuçlar doğurur?

7. Uluslararası alanda coğrafi bölge esasına dayanmayan ne gibi iktisadi ve siyasal birleşme hareketleri vardır? OECD ne gibi faaliyetler gösterir? -7'nin dünya ekonomisinde nasıl bir rol oynamaktadır? Az gelişmiş ülkeler arasında benzer bir birlik ve dayanışma örgütü var mıdır?

266 UL USL ARAR ASI İKTİSA T

8. İslâm Konferansı Teşkilatı nasıl ve hangi amaçlar için kurulmuştur? Ne gibi konularda işbirliği sağlanmaya çalışılmaktadır?

9. Türkiye, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ve Azerbaycan arasında bir ekonomik birlik kurulabilir mi? Olası bir ekonomik birlik kurulması konusunda ne gibi uygun koşullar ve ne gibi engeller vardır? Tartışınız.

10. Türkiye ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti arasında bir iktisadi birlik kurulması yolunda girişimler bulunmaktadır. Özellikle küçük ülkenin bir büyük pazara kavuşma özelliğini göz önünde bulundurarak böyle bir birliğin ekonomik etkilerini değerlendiriniz.

OKUMA LİSTESİ

Klaus-Dieter Borchardt, *European Unification: The Origins and Growth of the European Community*, European Documentation, 1986.

Antony J.C. Kerr, *The Common Market and How It Works*, 2nd ed., Oxford, Pergamon, 1983.

Fritz Franzmeyer, *Approaches to Industrial Policy within the EC and Its Impact on European Integration*, Aldershot: Gower, 1982.

Gtilten Kazgan, *Ortak Pazar ve Türkiye*, 100 Soruda Yayınları, Ankara, 1975 Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss. 189-218.

İbrahim S. Canbolat, *Uluslararası Sistem, Avrupa Birliği: Bir Dönüşümün Analizi*, 2. Baskı, İstanbul, Alfa, 1998.

T. Hitiris, *European Community Economics*, 2.nd ed., Harvester-Wheatsheaf, 1988.

Beth V. Yarbough and Robert M. Yarbough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace Publishers, 1994.

OECD, *Agricultural policies, Markets and Trade in OECD Countries*, Paris, 1996.

J. Rosenblatt et. Al., *The Common Agricultural Policy of the European Community*, IMF, Washington, D. C., 1988.

İbrahim S. Canbolat, *Uluslararası Sistem, Avrupa Birliği: Bir Dönüşümün Analizi*, 2. Baskı, İstanbul, Alfa, 1998.

Klaus-Dieter Borchardt, *European Unification: The Origins and Growth of the European Community*, European Documentation, 1986.

Antony J.C. Kerr, *The Common Market and How It Works*, 2nd ed., Oxford, Pergamon, 1983.

Fritz Franzmeyer, *Approaches to Industrial Policy within the EC and Its Impact on European Integration*, Aldershot: Gower, 1982.

Gtilten Kazgan, *Ortak Pazar ve Türkiye*, 100 Soruda Yayınlan, Ankara, 1975 Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss. 189-218.

Beth V. Yarbough and Robert M. Yarbough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace Publishers, 1994.

ONİKİNCİ BÖLÜM TÜRKİYE'NİN ÜLKE GRUPLARIYLA DIŞ TİCARETİ

Bundan önceki bölümlerde Avrupa Birliği'ni ve dünyadaki öteki belli başlı iktisadi birleşmeleri gözden geçirdik. Şimdi ise sıra, Türkiye'nin bu birlik veya ülke topluluklarıyla olan ekonomik ilişkilerinin incelenmesine gelmiştir.

Çeşitli gruplar arasında Türkiye açısından en büyük önem taşıyan kuşkusuz ki Avrupa Birliği'dir (AB). Ayrıca AB ile ilerde tam üyeliği öngören bir gümrük birliği oluşturulmuş bulunmaktadır. O nedenle AB ile ilişkilerimizin özel bir yeri vardır. Bu bölümde ayrıca Türkiye'nin diğer bölge veya ülke gruplarıyla olan ticaret ilişkileri üzerinde durulacaktır.

Açıklamalarda istatistik rakamlara dayanılarak bu gruplarla olan ilişkilerin göreceli ağırlığı da ortaya konulmaya çalışılacaktır.

I. TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran "Altılar", geleneksel olarak Türkiye'nin sıkı ekonomik ve siyasal ilişki içinde bulunduğu ülkelerdi. Örneğin Roma Anlaşması'nın yürürlüğe girdiği 1958 yılında Türkiye, yaklaşık olarak ihracatının yüzde 40'ını ve ithalatının yüzde 30'unu bu altı Batı Avrupa ülkesiyle yapıyordu. Öte yandan dış politikasında Batı'ya yönelen Türkiye, İkinci Dünya Savaşı sonlamadan itibaren kurulan hemen hemen tüm Batılı örgüt ve kuruluşlar içinde yer almıştı. Bu nedenle AET'nin kendisini ilgilenmemesi düşünülemezdi.

Nitekim Roma Anlaşması'nın imzalanmasından hemen sonra (Yunanistan'ı izleyerek), Temmuz 1959'da bir ortaklık anlaşması imzalamak için AET'ye başvuruda bulunuldu. Dört yıl süren görüşmeler, 12 Eylül 1963'te Ankara Anlaşması ile sonuçlandı. Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında ilerde tam üyeliği öngören bir "ortak üyelik" statüsü kurmuştu. Anlaşma 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir^Ankara Anlaşması, ana ilkeleri ve ideolojik temelleri bakımından Roma Anlaşması'na dayanır. Birçok madde Roma Antlaşması'ndan aynen alınmış veya ona sık sık başvuru yapılmıştır.

Ankara Anlaşması'na göre, Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında, aşamalı olarak bir gümrük birliği kurulacak ve son aşamada bunu tam üyelik izleyecektir.

Türkiye'nin, AET'ye katılmaya karar vermesinde etkili olan bazı nedenler özetle şöyle belirtilebilir:

- a. Sağlanacak ticari kolaylıklarla ihracatın artırılması,
- b. Elde edilecek mali yardımlarla sanayileşmenin hızlandırılması,

268 ULUSLARARASI İKTİSAT

c. Başlıca rakibimiz olan Yunanistan'ın girip, bizim dışarıda kalmamız durumunda, ihracatta Batı Avrupa piyasasını kaybetmekten duyulan endişe,

d. NATO içinde yer alan, Batı kültür ve uygarlığını benimseyen bir Avrupa ülkesi olarak, ilerde kurulacak bir Avrupa Birliğinin dışında kalınmak istenmemesi.

Görülüyor ki, Türkiye'nin bugünkü AB'nin o zamanki karşılığı olan AET'- ye katılma karar vermesinde yalnız ekonomik değil, siyasal, kültürel ve askeri faktörler de önemli ölçüde etken olmuştur. Şimdi, Ankara Anlaşması'na göre Türkiye'nin AET'ye tam üyeliği için öngörülen aşamaları gözden geçirelim.

A. ANKARA ANLAŞMASINA GÖRE TAM ÜYELİK AŞAMALARI

Ekonomisinin gelişmemiş olması dolayısıyla Türkiye, o zamanlar topluluğa hemen girmeye hazır değildi. O bakımdan Ankara Anlaşması'nda, Türkiye ile AET arasında aşamalı olarak, önce sanayi malları alanında gümrük birliğinin gerçekleştirilmesi ve sonra da tam üyelik öngörülmüştür. Söz konusu aşamalar şunlardır: (a) Hazırlık dönemi, (b) Geçiş dönemi ve (c) Tam üyelik.

Gümrük birliğinin oluşturulması, ikinci aşamadan yani geçiş döneminden sonra başlayacaktı. Hazırlık dönemi, isminden de anlaşılacağı gibi, Türk ekonomisini kurulacak olan gümrük birliğine uygun bir düzeyde geliştirme amacına yönelikti. Ayrıca bu dönemden ikinci döneme giriş de, otomatik değildi. Hazırlık dönemi sırasında taraflar arasında bir gümrük birliği kurmak isteyip istemediklerini kararlaştırmakta serbesttiler. Başka bir deyişle, gerek Türkiye, gerek AET, diledikleri takdirde bu karardan dönebilirlerdi.

1. Hazırlık Dönemi

Belirtildiği gibi, bu dönem gümrük birliği amacı doğrultusunda Türk ekonomisini güçlendirmeye yönelikti. Bunun için de AET'nin, tek yanlı olarak Türkiye'ye bazı malların ithalinde gümrük tarifesi ödümleri vermesi ve ayrıca mali yardımlarda bulunması öngörülmüyordu.

Nitekim, 1964 Aralık'tan itibaren AET, Türkiye'nin geleneksel dört ihracat ürününe (tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındık) gümrük tarife kontenjanları tanıdı. Diğer bir deyişle, belirlenen kontenjanlar içinde yapılan ithalata indirimli tarifeler uygulanıyor, bunun üzerindeki ithalat ise topluluk dışı ülkelere karşı konulan ortak gümrük tarifesine tabi tutuluyordu. Türkiye'nin önemli ihracat ürünü olan pamuk ise daha öncelerden de gümrüksüz ithal edildiği için, bu ürüne tarife kontenjanı tanınması söz konusu olmamıştır.

1967'den itibaren kaliteli şaraplar, bazı deniz ürünleri, sofralık üzüm ve narenciye gibi birkaç tarımsal ürün ile bir kısım sanayi mallarımıza da belirli kontenjanlar içerisinde gümrüksüz veya düşük tarifeli ithalat kolaylıkları tanınıyordu.

Topluluk ayrıca, Birinci Mali Protokol uyarınca, özellikle altyapı ve sanayi projelerinin finansmanı amacıyla, toplam 175 milyon dolar tutarında dış yardım sağlamıştır. Avrupa Yatırım Bankası kanalından verilen bu krediler Keban Barajı ve birinci Boğaz Köprüsü projelerinde kullanılmıştır.

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 269

2. Geçiş Dönemi

Hazırlık döneminin beş yıl sürmesi öngörülmüştü, fakat gerektiğinde bu süre 12 yıla kadar uzatılabilecekti. Türkiye, hazırlık dönemini uzatmak yoluna gitmeyip süre dolduğunda, ikinci aşamayı oluşturan Geçiş Dönemi'ne girmek üzere toplulukla görüşmelere başladı.

Bu görüşmeler 23 Kasım 1970 tarihinde Katma Protokol'ün imzalanması ile sonuçlandı. Katma Protokol'ün ilgili ülke parlamentolarınca onaylanıp yürürlüğe girmesine kadar geçecek süre içerisinde (1 Ocak 1973), anlaşmanın ticari hükümlerini uygulamaya koymak üzere bir de Geçici Anlaşma imzalandı. Özetle, 1 Eylül 1971 tarihinden itibaren geçiş döneminin ticari hükümleri fiilen uygulanmaya başlandı.

Katma Protokol, geçiş döneminin gerçekleşme koşullarını, usullerini, sıra, süre ve yöntemlerini belirleyen bir anlaşma niteliğindedir.

Bu dönemin asıl amacı, öngörülen süre içerisinde, Türkiye ile AET arasında sanayi mallarını kapsayan bir gümrük birliği kurmaktır. Bunun için de söz konusu malların, aşamalı bir biçimde gümrük resim ve harçlarının sıfıra indirilmesi, tarife dışındaki miktar kısıtlamalarının kaldırılması ve AET'nin ortak gümrük tarifesinin uygulaması gerekiyordu. Tarımsal ürünlerle kömür ve çelik, gümrük birliğinin kapsamı dışında tutuluyordu.

Katma Protokole göre geçiş döneminde Türkiye ve AET'nin birbirlerine karşı olan ticari ve mali sorumlulukları özetle, aşağıdaki gibidir:

a. Sanayi ürünleri alanında aşamalı olarak gümrük birliğinin oluşturulması: Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesiyle topluluk, Türkiye'den ithal ettiği sanayi ürünleri üzerindeki gümrük vergilerini sıfıra indiriyor ve miktar kısıtlamalarını kaldırıyor.

Ancak topluluğun tarım ürünü kabul ettiği, tarıma dayalı bazı sanayi ürünleri (zeytinyağı, salça, şeker gibi gıda maddeleri) ile, tekstil ve işlenmiş petrol ürünleri, bu uygulamaların dışında tutuluyordu. Tekstil konusunda AET Türkiye'ye karşı tekstil kotaları uygulamakta idi. Doğaldır ki, ihracatında önemli yeri olan tekstil ve gıda ürünleri üzerindeki kısıtlamaların kaldırılmaması Türkiye açısından çok olumsuz sonuçlar doğuracak bir durumdu.

Katma Protokol hükümlerine göre Türkiye de topluluk malları üzerindeki gümrük vergileri ile eş etkili vergi, resim ve harçları aşamalı olarak sıfıra indirecek ve yeni vergiler koymayacaktı. Gümrük vergilerinin (ve öteki eş etkili vergilerin) kaldırılması bir kısım mallarda 12 yılda, diğerlerinde ise 22 yılda gerçekleştirilecekti. Dış rekabet olanağı göreceli yüksek olan mallar 12, daha rekabetçi olanlar da 22 yıllık listeye konulmuştu.

Katma Protokol yürürlüğe girdiği tarihten başlamak üzere tarife indirimleri için bir de takvim belirlenmişti. İndirimler genellikle, 12 yıllık listedeki mallar için yüzde 10,22 yıllık listedeki mallar için de yüzde 5 oranlarında yapılmakta idi.

270 UL USLARARASI İKTİSA T

Katma Protokol'e göre, Türkiye'nin ayrıca AET ithalatı üzerindeki miktar kısıtlamalarını (kotaları) kaldırması gerekiyordu. 1981 yılına kadar Türkiye'nin dış ticaretini kısıtlayan asıl engellerin ithalat kotaları olduğu düşünülürse bunun ticaretin serbestleştirilmesi açısından önemi daha iyi anlaşılır.

Nihayet üçüncü olarak, Katma Protokol uyarınca Türkiye'nin, belirlenen bir takvime göre, yani aşamalı biçimde topluluğun dış dünyaya karşı uyguladığı ortak gümrük tarifelerini yürürlüğe koyması gerekiyordu. Bu ise, üçüncü ülkelere karşı gümrük tarifelerinde indirim yapılması anlamına geliyordu.

Özetle, Katma Protokol hükümlerine göre, bu protokolün yürürlüğe girmesinden en geç 22 yıl sonra Türkiye, topluluktan ithal ettiği sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri ile eş etkili vergileri ve miktar kısıtlamalarını kaldıracak, üçüncü ülkelere karşı da topluluğun ortak gümrük tarifelerini uygulamaya koymuş olacaktı. Bu ise, en geç 1996 yılının başında Türkiye ile AB arasında, sanayi malları üzerinde bir gümrük birliğinin kurulması anlamına gelir.

b. Tarımsal ürünler alanında tercihli rejim uygulanması: Geçiş döneminde kurulacak gümrük birliğinin tarımsal ürünleri kapsamaması söz konusu değildi. Bu dönemde topluluk, bazı tarım ürünleri alanında Türkiye'ye "tercihli gümrük tarifeleri" uygulayacaktı. Bunun dışında Türkiye'nin, kendi tarımsal politikasını topluluğun ortak tarım politikasına uydurması için uygun göreceği düzenlemeleri yapması öneriliyordu.

c. Serbest faktör dolaşımının sağlanması: Katma Protokol'de, Ankara Anlaşması'nın yürürlüğe girmesinden sonraki 12. yılın başı ile 22. yıl sonu arasında, yani 1976-1986 döneminde, toplulukla Türkiye arasında işgücünün serbest dolaşımının gerçekleştirileceği öngörülür. Ayrıca Türk işçilerinin topluluğun tüm sosyal haklarından yararlanmaları, yani ücret, çalışma süresi ve sosyal güvenlik konularında bir farklılık olmaması da protokolda yer alıyordu.

d. Mali yardımlar: Ortaklık Anlaşması'nda topluluğun, sanayileşme çabalarına katkıda bulunmak ve ülkeyi tam üyeliğe hazırlamak üzere Türkiye'ye, miktarı ve koşulları mali protokollerle belirlenecek biçimde yardımlarda bulunması öngörülmüştü. Bu krediler genellikle Avrupa Yatırım Bankası kanalıyla verilmektedir.

e. Ekonomi politikalarının uyumlaştırılması: Katma Protokol'de ayrıca geçiş dönemi boyunca Türkiye'nin ekonomik ve mali politikaları ile yasal mevzuatını topluluğun rekabet ve vergileme gibi konulardaki mevzuatıyla uyumlaştırması yolunda çaba göstermesi de önerilmektedir.

3. Son Dönem

Ankara Anlaşması'na göre, geçiş döneminin tamamlanması ve gümrük birliğinin oluşturulması ile (1996 başı) son döneme girilir. Sanayi malları alanında gümrük birliği gerçekleştirilmiş olduğundan bu dönemde, tarım ürünlerinde de serbest dolaşımın sağlanması, Türkiye'de yasal mevzuatın ve genel ekonomi politikalarının toplulukla uyumlaştırılması gibi düzenlemelerin yapılması öngörülür.

BÖLÜM12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 271

Diğer bir deyişle, son dönem Türkiye'nin tam üyelik için gerekli hazırlıkları yapması ile geçecektir.

Halen Ankara Anlaşması'nda öngörüldüğü biçimde Türkiye-AB gümrük birliği 1 Ocak 1996 tarihinde oluşturulmuş bulunmaktadır. Gümrük birliğinde uygulanacak politika, ilke ve kurallar Ortaklık Konseyi'nin 6 Mart 1995 tarihli toplantısında kararlaştırılmıştır. Ortaklık Konseyi'nin değinilen toplantısında alınan kararların genel özellikleri aşağıda belirtilecektir. Ancak daha önce ortaklık organlarını gözden geçirelim.

B. ORTAKLIK ORGANLARI

Ortak üyelik tam üyelikten farklı bir statü olduğundan, ortak üyenin topluluğun asıl organlarına katılması söz konusu değildir. O nedenle, Türkiye ile AET arasındaki ortaklık rejimini yürütmek üzere bazı özel organlar oluşturulmuştur. Bunlar Ortaklık Konseyi, Ortaklık Komitesi ve Karma Parlamento Komisyonu'n- dan ibarettir. Görüleceği gibi, bunlar Topluluk organlarının birer benzeri niteliğindedir.

1. Ortaklık Konseyi

Türkiye-AB ortaklığının karar organıdır. Başlıca görevi Ankara Anlaşma- sının uygulanmasını sağlamaktır. Çalışmalarını Ortaklık Komitesi aracılığıyla yürütür. Üye devletlerin, AB Konseyi ile Komisyonu'nun ve Türk Hükümeti'nin temsilcilerinden oluşmaktadır.

Ortaklık Konseyi kararlarını oybirliği ile alır ve bu kararlar bağlayıcı nitelik taşır. Ayrıca çeşitli konularda bağlayıcı olmayan öneri kararları da alabilmektedir. Konsey, aynı zamanda üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıklara çözümünde arabuluculuk görevi yapar. Ortaklık Konseyi, ortaklık rejiminin sonuçlarını düzenli aralıklarla inceler ve yıllık faaliyet raporları hazırlar.

2. Ortaklık Komitesi

Ankara Anlaşması'nın verdiği yetki sonucu Ortaklık Konseyi'nin kararı ile kurulmuştur. Bileşimi Ortaklık Konseyi'ne benzer, görevlerinin yerine getirilmesinde Konsey'e yardımcı olur. Brüksel'de büyükelçiler düzeyinde toplanır ve Konsey toplantıları arasında geçen dönemlerde ortaklığın sürekli bir yönetim organı durumundadır.

3. Karma Parlamento Komisyonu

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nden ve Avrupa Parlamentosu'ndan seçilen onsekiz üyeden oluşur. Ortaklığın demokratik denetimini yapar, öneri kararları alabilir, bağlayıcı karar alma yetkisi yoktur.

C. GEÇİŞ DÖNEMİNDEKİ GELİŞMELER

Geçiş Dönemi'ni düzenleyen Katma Protokol'ün ticari hükümleri 1 Eylül 1971 tarihli Geçici Anlaşma ile uygulanmaya başlanmıştır. Bu tarihte Topluluk,

272 ULUSLARARASI İKTİSAT

tekstil, bazı petrol ürünleri ve tarıma dayalı gıda maddeleri dışında Türkiye'den ithal ettiği sanayi malları üzerindeki gümrük tarifelerini ve öteki kısıtlamaları kaldırdı.

Türkiye de yükümlülüklerini yerine getirmeye başladı ve ilk tarife indirimlerini Geçici Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte yaptı. Ayrıca kotaya tabi olmayan ithalat sınımlarını genişleterek AET lehine bir "konsolide liberasyon listesi" hazırladı.

Başlangıçta ilişkiler planlandığı biçimde gelişirken 1973'lerden sonra bozulmaya başladı, 1977 ortalarında ise tümüyle "donma" noktasına geldi.

Anlaşmazlık konularından bazıları şunlardı: Topluluk, Akdeniz Politikası çerçevesinde bir kısım Akdeniz ülkelerine tarım ürünleri alanında oldukça ileri derecede ödümler tanıırken bir ortak üye olmasına karşın bunları Türkiye'ye tanımaktan çekinmişti. Katma Protokol'e göre, 1 Aralık 1986 tarihinden itibaren Türk işçilerinin topluluk ülkelerinde serbest dolaşım hakkı doğduğu halde, Topluluk kendi ülkelerindeki işsizlik sorunlarını öne sürerek bu hakkı kullanırmamıştı. Topluluk, Türkiye'ye tekstil ve demir-çelik alanlarında ihracat kotaları uygulamakta ve Türkiye'ye karşı sık sık anti-damping soruşturmaları açtırmakta idi.

Bunların dışında Topluluk, 1987'den itibaren Türkiye çıkışlı tanımlı ürünlerine uygulanan gümrük vergilerinin tümüyle kaldırılmasına karşılık, prelevman, asgari ithal fiyatı, referans fiyatı, fark giderici vergi ve ithalat takvimleri gibi yollarla korumacılığı sürdürüyordu. Bunlardan ayrı olarak, Ortaklık Konseyi'nin 1980 yılındaki toplantısında benimsenen Dördüncü Mali Protokol çerçevesinde Türkiye'ye verilmesi kararlaştırılan 600 milyon ECU tutandaki mali yardım da özellikle Yunanistan'ın baskıları sonucu yürürlüğe konulamamıştı.

Türkiye, 1973 başında İngiltere, İrlanda ve Danimarka'nın katılımıyla topluluğun genişlemesini de o günkü ekonomik politikalar çerçevesinde olumlu karşılamamıştı. Çünkü sanayi ürünleri konusunda, AET'ye bile verilmesinden endişe duyulan ödümler, şimdi bu üç ülkeye de sağlanacaktı.

1 Ocak 1981 tarihinde Yunanistan'ın Topluluğa katılımı da yeni bir durum ortaya çıkartmıştı. Bu ülkenin topluluğa rakip ürünler ihraç etmesi bir yana, Türkiye'nin tam üyelik için ileride yapacağı başvuruyu veto etme olasılığı da vardı. Böylece AB içinde yer alan Yunanistan, ekonomik ve siyasal yönden Türkiye'ye göre daha ayrıcalıklı bir duruma geçiyordu.

1986 başında Portekiz ve İspanya'nın katılmaları ise Türkiye açısından benzer endişeler ortaya çıkartmıştı. Çünkü bu iki ülke, gerek tarımsal ürünlerde (meyve ve sebze), gerekse sanayi ürünlerinde (özellikle tekstil) bir ölçüde Türkiye ile rakip durumdaydılar.

Toplulukla Türkiye arasında başgösteren görüş ayrılıkları üzerine ilişkiler 1977 yılında donduruldu. 1980 yılının başlarında ilişkilerin yeniden canlandırılması için Türkiye'nin yaptığı başvurular da Türkiye'deki askeri rejim ve insan hakları gibi gerekçelerle, olumlu karşılanmamıştı.

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 273

24 Ocak 1980'den sonraki yeni ekonomik politikalar çerçevesinde uygulanan ihracatın geliştirilmesi, ithalat ve kambiyo rejiminin liberasyonu, fiyat mekanizmasına işlerlik kazandırılması gibi önlemlerle Türkiye, ekonomisini dünya ile bütünleştirici yönde küçümsenmeyecek gelişmeler sağlamıştı. Ayrıca, demokratik rejime geçişte ve insan hakları alanında sağlanan ilerlemeler ve Yunanistan'la başlayan diyalog (Davos görüşmeleri) AET'ye tam üyelik konusunda uygun bir ortam hazırlamıştı.

Bunun üzerine Türkiye, Nisan 1987 de Roma Anlaşması'nın 237. maddesi uyarınca (Ankara Anlaşması'ndan göre farklı bir kanaldan hareketle) AET'ye tam üyelik başvurusunda bulundu. Tam üyelik başvurusu çerçevesinde yoğun biçimde hazırlık ve uyum çalışmalarına girişildi. Daha önce ertelenmiş olan gümrük indirim ve uyumları da hızlandırılmış olarak yerine getirildi.

Türkiye'nin tam üyelik başvurusu üzerine Topluluk Bakanlar Konseyi tarafından alınan karar, 5 Şubat 1990 tarihinde açıklandı. Adı geçen kararda Türkiye'nin tam üyelik için "başvuru hakkı bulunduğu" belirtilmekle birlikte, tam üyelik görüşmelerinin henüz başlatılmayacağı ifade edilmekte idi; açıkçası, başvuru reddediliyordu.

Tam üyelik başvurusunun reddinden sonra, ilişkilerin Ankara Anlaşması çerçevesinde gelişmesi sürdürüldü ve bu çerçevede aşağıda daha ayrıntılı biçimde görüleceği gibi, 1996 Ocak ayı başında AB-Türkiye gümrük birliği uygulamaya kondu.

Bu arada AB, 2000'li yıllarda tarihinin en büyük genişleme sürecini başlattı. Bu kapsamda Komisyon'un hazırladığı rapor ("Gündem 2000") Aralık 1997'de Lüksemburg'daki AB Devlet ve Hükümet Başkanları Zirve toplantısında kabul edildi ve onbir yeni üye ile tam üyelik görüşmelerinin başlatılmasına karar verildi. Bu ülkeler Kıbrıs Rum Kesimi ile eski Doğu Bloku'nda yer alan on Orta ve Doğu Avrupa ülkesinden oluşur. Lüksemburg Zirvesi'nde aday ülkeler arasında Türkiye'ye yer verilmemiş olması Türkiye'de hayal kırıklığı yaratmış ve ilişkilerin soğumasına yol açmıştır. Diğer yandan, Türkiye dışarıda bırakılırken Kıbrıs Rum Kesimi ile tam üyelik görüşmelerinin başlatılması da uluslararası anlaşmalara aykırı (Kıbrıs Devletini kuran Londra ve Zürih Anlaşmaları) bir gelişme olduğu kadar siyasal yönden de önemli sorunların doğmasına neden olmuştur. Daha sonra Haziran 1998'de toplanan Cardiff Zirvesi'nde Türkiye'nin adaylığı yönünde bazı ilerlemeler sağlanmışsa da bütün bunlar Türkiye'yi tatmin etmekten uzak kalmıştır. Dolayısıyla, 2000'li yıllara girerken Türkiye-AB ilişkilerinde arzu edilen bir gelişme sağlanamamıştır.

Böylece Toplulukla Türkiye arasındaki görüş ayrılıklarını özetlemiş olduk. Burada şu noktaya da işaret edelim ki, Türk hükümetlerinin Avrupa Birliği konusundaki yaklaşımları da her zaman istikrarlı bir çizgide yürütülmemiştir. Örneğin, Katma Protokol imzalanmasının üzerinden henüz bir yıl geçmeden, Türk ekonomisinin bu yükümlülükleri kaldıramayacağı gerekçe gösterilerek, Katma Protokolde değişiklik talebinde bulunulmuştu. Aynı şekilde, 1979'da resmen iliş

274 UL USLARARASI İKTİSA T

kilerin beş yıl süreyle dondurulması istenirken, Yunanistan'ın katılması karşısında ertesi yıl tam üyelik başvurusunda bulunuldu. Ancak bütün bu gelişmelere karşın, uzun dönemde Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üye olarak katılma kararında hiçbir değişiklik olduğu söylenemez.

D. TÜRKİYE-AB GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OLUŞTURULMASI

Ankara Anlaşması'nın öngördüğü biçiminde Türkiye ile AB arasında gümrük birliğinin kurulması, 6 Mart 1995 tarihinde Brüksel'de yapılan Türkiye- AB Ortaklık Konseyi toplantısında görüşüldü. Adı geçen toplantıda gümrük birliğinin gerçekleştirme yöntem ve koşullarını belirleyen kararlar alındı. Ayrıca Brüksel Toplantısında benimsenen bazı öneri kararları ile bir mali işbirliği deklarasyonu bulunmaktadır.

Avrupa Parlamentosu'nun da onayı alındıktan sonra, Türkiye-AB gümrük birliği 1 Ocak 1996'da resmen uygulamaya girdi. Türkiye, AB'ye karşı sanayi malları ithalatı üzerindeki tarifeleri sıfıra düşürdü ve üçüncü ülkelere karşı da topluluğun ortak gümrük tarifelerini uygulamaya başladı.

AB ise tekstil ve bazı petrol ürünleri dışında, Türkiye'den ithal ettiği sanayi malları üzerindeki tarifeleri ve öteki kısıtlamaları daha 1971 'de (Geçici Anlaşma ile) zaten kaldırmış bulunuyordu. Fakat tekstilde ihracat kotaları, petrol ürünlerinde de tarife kontenjanları uygulamaktaydı. Gümrük birliğinin oluşturulmasıyla birlikte AB, Türkiye kaynaklı tekstil ve petrol ürünleri üzerindeki bu kısıtlamalara da son verdi. Sanayi malları ihracatımız içinde en önemli yeri tutması dolayısıyla kuşkusuz tekstil kotalarının kaldırılması, Türkiye açısından büyük önem taşıyor.

1. Gümrük Birliğinin Öngördüğü Koşullar

Ortaklık Konseyi'nin Mart 1995 tarihli toplantısında Türkiye ile AB arasında gümrük birliği oluşturulmasıyla ilgili kararda özetle, gümrük vergilerinin, eş etkili engellerin kaldırılması, üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanması ve dış ticaret mevzuatının AB mevzuatına uyandırılması öngörülmüştür.

Daha yakından bakılırsa, sözü edilen karar dokuz bölüme ayrılmıştır. I. Bölüm malların serbest dolaşımı ve dış ticaret politikasıyla ilgilidir. Burada gümrük birliğinin sanayi malları üzerinde kurulacağı, tanımlanan ürünlerinin dışarıda tutulacağı açıkça belirtilmektedir. Demir çelik ürünleri de Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT)'nin kapsamına girdiklerinden gümrük birliğinin dışında idi. Ancak bu ürünlerle olan ticaretin serbestleştirilmesi için Türkiye'nin AKÇT ile görüşmelerde bulunması isteniyordu.

Bu bölümde, sanayi malları üzerindeki tarifelerin, eş etkili vergilerin kaldırılması ve Türkiye'nin AB ortak gümrük tarifelerini uygulamaya koyması ile gümrük birliğinin 1 Ocak 1996 tarihinde gerçekleştirilmiş olacağı belirtiliyor. Sonra da, dış ticaretteki teknik engeller ele alınıyor. Buna göre, Türkiye'nin, kararn yürürlüğe girmesinden sonraki beş yıl içinde, standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite,

akreditasyon, test ve sertifikalandırma, vs gibi konularındaki topluluk mevzuatını benimsemesi ongoruluyor

Bunun yanında, topluluğun uçuncu ülkelere karşı uyguladığı tercihli ticaret rejimleri, beş yıllık bir geçiş donemi içinde Türkiye de üstlenmiş olacaktır Burada soz konusu olan Türkiye'nin, AB'nin genelleştirilmiş preteranslar sistemini uygulamaya koyması ve topluluğun çeşitli uçuncu ülkelerle yürütmekte olduğu tercihli ticaret rejimine katılmasıdır Bu kararlar uyanca Türkiye, kendi iç piyasasını AB ile özel ihşkı içinde bulunan daha az gelişmiş durumdaki bazı ulkelenn sanayi u~ runlerine açacaktır Ayrıca da AB'nm Lome Anlaşması çerçevesinde Afrika, Karayıplr ve Pasifik'te eski sömürgelerine (ACP ülkeleri) vermiş olduğu ticari ödünlerin benzerleri şimdi Türkiye tarafından da bu ülkelere sağlanacaktır

Türkiye'nin sanayi urunu kabul ettiği birçok işlenmiş tarım urunu (şeker, salça, zeytin yağı, birçok diğer gıda maddesi), topluluk tarafından tarım urunu olarak tanımlanır Dolayısıyla, soz konusu urunlenn ticareti konusunda özel bir uygulama benimsenmektedir Şoylc kı, bu ürünlerin tarım ve sanayi payları belirlenmekte, ithalatta sanayi payları vergi dışı tutularak tarım paylarından ortak gumruk tarifesi ölçüsünde bir vergi alınmaktadır

Malların serbest dolaşımı ve dış ticaret politikasına ilişkin 1 bolum özet olarak bu konuları kapsar

II bolum tarım ürünleriyle ilgilidir Tanm ürünleri gumruk birliğinin kapsamına girmez Buna karşılık, serbest dolaşım amacı tarım ürünleri için de soz konusudur Fakat bunun gumruk birliğinin uygulamaya girmesinden sonraki dönemlerde gerçekleştirilmesi ongorulur Ayrıca, gerek topluluğun, gerekse Türkiye'nin, tarım ürünleri ticaretinde birbirlerine tanıdıkları tercihli rejimleri geliştirmeleri ve Türkiye'nin AB'nin ortak tarım politikasına uyum doğrultusunda gerekli önlemleri alması önerilmektedir

III bölümde gumruk hükümleri yer alır Buna gore Türkiye urunun menşei, gumruk değen, gumruk beyanı ve serbest dolaşıma gınş gibi konularda topluluğun gumruk ilkelerim benimseyecektir

IV Bolum yasaların ve mevzuatın yakınlaştırılmasını kapsar Bu bölümde örneğin, fikri, sınai ve ticari mülkiyet haklarının korunmasına verilen önem vurgulanıyor ve Türkiye'nin, bu konuda belirlenmiş bulunan Topluluk mevzuatına ve uluslararası sözleşmelere uyum sağlaması üzerinde duruluyor Ayrıca, Topluluk'la Türkiye arasındaki rekabeti etkilediği ölçude, şirketler arasındaki rekabeti bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamalar da yasaklanıyor Topluluğun rekabet kurallarıyla ilgili mevzuatın benimsenmesi, rekabeti bozan veya bozma tehdidi o- luşturan her turlu devlet yardımlarının kaldırılması ongoruluyor

V bolum kamu ihaleleriyle ilgilidir Buna gore, taraflar kamu satmalım ihalelen için piyasalarını karşılıklı biçimde birbirine açmalarını sağlamak üzere görüşmelerde bulunacaklardır

276 ULUSLARARASI İKTİSAT

Vergilendirmeyi konu alan VI. bölüme göre taraflar karşı tarafın mallarına, dolaylı veya dolaysız olarak ulusal mallara uyguladıklarından daha yüksek vergiler uygulayamazlar.

VII. bölüm kurumsal hükümleri kapsar; şöyle ki, Gümrük Birliği Ortak Komitesi adıyla bir kurum oluşturuluyor. Görevi, gümrük birliğinin düzgün işleyişini sağlamak amacıyla Ortaklık Konseyi'ne önerilerde bulunmak ve taraflar arasında görüş alışverişi biçiminde özetlenebilir.

VIII. maddede uyuşmazlıkların çözümü ile ilgili olarak Avrupa Adalet Divanı'ndan ayrı, sınırlı bir hakemlik kurumu getiriliyor.

Ortaklık Konseyi'nin aldığı tavsiye kararları arasında ise, Türkiye'nin Trans-Avrupa yol şebekelerine katılması, sanayi, enerji, ulaştırma, telekomünikasyon, çevre, bilimsel araştırma ve makro ekonomik politika gibi konularda işbirliği önerileri bulunmaktadır.

Mali işbirliği deklarasyonunda ise, Topluluğun bütçe kaynaklarından, beş yıllık süre içinde 375 milyon ECU, yürürlükte bulunan Akdeniz programı çerçevesinde (1992-1996) 300-400 milyon ECU ve 1996 yılında yürürlüğe girecek Akdeniz programından da henüz miktarı belirlenmeyen bir yardım vermesi biçiminde hükümler yer alıyor. Ayrıca Avrupa Yatırım Bankası (EIB) kanalından beş yıl süre ile 750 milyon ECU proje kredisi sağlanması öngörülmüyor. Nihayet ihtiyaç durumunda ve Türkiye'nin talebi üzerine IMF programına ek olarak AB tarafından da makro ekonomik yardım yapılmasına yer veriliyor. Tüm bu kaynaklardan beş yıllık sürede sağlanacak kredilerin tahmin edilen değeri ise 3,5 milyar ECU dolayındadır.

Böylece 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe giren gümrük birliğinin kurulmasına ilişkin Türkiye-AB Ortaklık Konseyi'nin kararını, önerilerini ve mali işbirliği deklarasyonunu özetlemiş olduk. Belirtmek gerekir ki Türkiye, tam üye olmadan AB ile gümrük birliği yapan tek ülke konumundadır.

Gümrük birliğinin Türkiye açısından sağlayacağı yararlar, daha önce de çeşitli bölümlerde değinmiş olduğumuz gibi, satın alma gücü yüksek geniş bir piyasaya katılmanın yararları ile ilgilidir. Bunların başında ihracatın ve yatırımların artması, teknolojik gelişmenin hızlanması, dolaysız yabancı sermaye girişi, ölçek ekonomileri, vs. gelir. Tekstil kotalarının kaldırılması ise Türkiye'nin ihracatının artırması açısından beklenen yararların başında gelir. Ayrıca, başlıca rakip ülkeler AB'ye girmişlerken Türkiye'nin dışarıda kalması, dış rekabet durumumuzu olumsuz biçimde etkileyebilirdi. Bunlara, sağlanacak dış yardımları Türk ekonomisinin gelişmesine yapması beklenen katkıları da eklemek gerekir.

Ankara Anlaşması'nın ana felsefesine göre, gümrük birliği Türkiye için nihai amaç olmayıp, tam üyeliğe giden yolda bir ara aşama durumundadır. Oysa, AB çevrelerinde gümrük birliğinin tam üyelikle ilişkili bir olay olmadığı biçiminde görüşler vardır. Nitekim 1997 Lüksemburg Zirvesi'nde eski Doğu Bloku ülkeleriyle bile tam üyelik görüşmelerinin başlatılmasına karar verilirken Türkiye'nin dışarıda bırakılmasında bu görüşün etkisi bulunmaktadır.

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 277

Diğer yandan, tam üye olmaması dolayısıyla Türkiye, AB'nin karar alma mekanizmasının dışında kalırken alınacak kararları uygulamak durumunda bırakılmaktadır. Bunun da ülkenin ekonomik ve siyasal bağımsızlığı ile bağdaşması tartışma konusu olabilir.

Ekonomik yönden Avrupa ile rekabet, Türkiye'de bazı endüstrileri olumsuz yönde etkileyebilir. Tarifelerin kaldırılması veya indirilmesi ayrıca, Türkiye'de Hazine'yi vergi kaybına uğratacaktır. Yapılan hesaplamalar, Hazine'nin uğrayacağı vergi kaybının yaklaşık olarak AB'den sağlanacak toplam dış yardım tutanında olduğunu göstermektedir.

Ayrıca, 1990'lardan sonra dünyadaki gelişmeler de Türkiye'nin çok yanlı politikalar izlemesini gerektirmektedir. Türkiye'nin özellikle yeni bağımsızlığına kavuşan Türk Cumhuriyetleri ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ile yakın ekonomik, kültürel ve siyasal ilişkileri vardır. Bunların dışında bir İslam ülkesi olarak, Orta Doğu ülkeleriyle de işbirliği yapılmaktadır. Bir süre önce de Türkiye'nin önderliğinde bir Karadeniz Ekonomik İşbirliği Anlaşması imzalanmıştır.

Tüm bu gelişmeler, Türkiye dış ekonomik ve siyasal ilişkilerini çok boyutlu bir düzeyde yürütmek zorunda olduğunu gösterir. Başka bir deyişle, gümrük birliğine girilmesi veya ileride öngörülen AB üyeliğinin, Türkiye'nin bu ülke, bölge veya kuruluşlarla olan ilişkilerini olumsuz yönde etkilememesi gerekir.

2. Uygulamada Gümrük Birliği

Türkiye-AB gümrük birliği 1 Ocak 1996 tarihinden beri uygulanmaktadır. Türkiye, uygulamanın başladığı tarihte gümrük birliğine konu olan ürünlerde Topluluğa karşı gümrük tarifelerini kaldırmış ve üçüncü ülkelere karşı da Ortak Gümrük Tarifelerini (OGT) uygulamaya koymuştur.

Bunun yanı sıra Topluluğun ortak ticaret politikasına ilişkin yükümlülüklerinin de önemli bir bölümünü yerine getirmiştir. Örneğin, AB'nin ortak dış ticaret politikası ile uygulama paralelliği sağlamak üzere tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatını düzenlemek üzere pek çok ülke ile ikili anlaşmalar yapılmıştır. Yine bu amaçla, kurumsal alanda da İthalatta Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu, İthalatta Gözetim ve Koruma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu, Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu vs. gibi kurumlar oluşturulmuştur.

Gümrük birliğinin aksamadan işlemlerini sağlamak üzere mevcut Gümrük Kanununda değişiklikler yapılmış ve Topluluğun Gümrük Kodunu ve uygulama tüzüğünü esas alan yeni bir Gümrük Kanunu hazırlanmasına başlanmıştır.

İhracatta uygulanan ortak kurallarla ilgili olarak Topluluk mevzuatına benzer bir mevzuat hazırlanarak uygulamaya konmuştur.

Ortaklık Konseyi Kararında, Türkiye'nin beş yıllık bir süre içerisinde AB'nin üçüncü ülkelere karşı uygulamakta olduğu tercihli rejimleri uygulamak durumunda olduğu belirtilir. Bu çerçevede çok sayıda Orta ve Doğu Avrupa ülkesi ve Kuzey Afrika ülkesi ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanmıştır.

278 ULUSLARARASI İKTİSAT

Yukandakilerden ayrı olarak Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile bu topluluğun yetki alanına giren ürünlerin (kömür ve çelik ürünleri) ticareti ile ilgili bir anlaşma yapılmıştır. Bu anlaşma ile Türkiye, söz konusu ürünler üzerindeki gümrük vergilerini aşamalı olarak indirmeye başlamıştır.

Bunun gibi daha birçok alanda Türkiye 1995 tarihli Ortak Komisyon Kararı uyarınca üstlendiği sorumlulukları yerine getirmeye çaba göstermektedir. Türkiye'nin AB ile ilişkilerini güçlendirme yönünde aldığı önlemlerin büyük bir kısmı ülkenin dış dünya ile bütünleşme süreci açısından da gerekli bulunmaktadır.

Diğer yandan Türkiye ile AB arasındaki mali işbirliği de Türkiye'nin bir Akdeniz ülkesi olması dolayısıyla dahil edildiği fonlardan ve gümrük birliği ile doğrudan ilişkilendirilmemiş biçimde sürdürülmektedir. Bu çerçevede Türkiye, AB'ye üye olmayan Akdeniz ülkelerinin yararlandırılmasına yönelik olarak uygulamaya konan MEDA programı ile EUROMED kanalından ve önemli güçlüklerle karşı karşıya kalarak sınırlı ölçüde kredi sağlamıştır.

3. Türkiye-AB Dış Ticareti

Türkiye'nin 1995-98 döneminde AB ile olan dış ticareti Tablo 12-1'de gösterilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi, AB Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı durumundadır. Nitekim tabloya göre Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatı içinde AB'nin payı yüzde 50 dolaylarındadır.

Tablo 12-1: AB Ülkeleri ile Dış Ticaretimiz, 1995-98 (milyon \$)

	1995		1996		1997		1998	
	<i>ihracat</i>	<i>ithalat</i>	<i>ihracat</i>	<i>ithalat</i>	<i>ihracat</i>	<i>ithalat</i>	<i>ihracat</i>	<i>ithalat</i>
GENELTOPLAM	21636	35708	23224	43627	26261	48559	26881	45907
AB TOPLAMI	11078	16861	11549	23138	12248	24870	13440	24077
AB Yüzdesi	51,2	47,2	49,7	53,0	46,6	51,2	50,0	52,4
<i>Almanya</i>	5036	5548	5187	7814	5253	8021	5449	7311
<i>Avusturya</i>	275	294	291	545	300	503	303	608
<i>Belçika-Lüksemburg</i>	452	912	493	1129	564	1217	668	1202
<i>Danimarka</i>	133	189	148	171	172	201	200	207
<i>Finlandiya</i>	42	241	45	255	49	341	58	421
<i>Fransa</i>	1032	1996	1053	2771	1163	2967	1300	3033
<i>Hollanda</i>	737	1084	770	1449	779	1485	886	1446
<i>İngiltere</i>	1136	1830	1261	2510	1511	2763	1710	2681
<i>İrlanda</i>	48	193	60	145	87	207	88	259
<i>İspanya</i>	354	591	363	1034	439	1276	512	1276
<i>İsveç</i>	106	518	122	660	146	897	187	999
<i>İtalya</i>	1457	3193	1446	4286	1387	4463	1555	4235
<i>Portekiz</i>	60	72	75	85	98	98	155	79
<i>Yunanistan</i>	210		236	285	298	431	369	320

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dış Ticaret Bülteni, 1998 Yıllık, ss. 46 ve 49.

Tablodan anlaşılacağı gibi gümrük birliğine girilmesi ile AB'ne olan ihracatımızda beklendiği gibi bir patlama olmamış, tersine oransal bir gerileme görülmüştür. Nitekim, 1995'te ihracatımızda yüzde 51,2 olan AB'nin payı 1996'da yüzde 49,7'ye inmiş ve ertesi yıl da bu düşüş sürmüştür. Ancak 1998'de bu oranda bir

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 279

yükselme görülmüştür. Bu durum iş dünyasının yeni koşullara uyum sağlamasının zaman aldığı biçiminde yorumlanabilir.

Oysa ithalattaki artış dikkat çekicidir. Şöyle ki, 1995'te yüzde 47,2 olan AB'nin payı gümrük vergilerinin kaldırılması ile yüzde 53,0'e yükselmiş, izleyen yıllarda bir miktar gerilemekle birlikte, yine de gümrük birliği öncesine göre yüksek düzeyini sürdürmüştür.

Yukarıda değinilen gelişmelerin sonucunda ise AB ile ticarete 1995'te yüzde 65,7 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı izleyen iki yılda düşüş göstererek sırasıyla yüzde 49,9 ve yüzde 49,2 olmuştur. Bu oran 1998'de artış göstermekle birlikte (yüzde 55,8), yine de gümrük birliği öncesi düzeyin altında kalmıştır.

Özetle belirtmek gerekirse, gümrük birliği bu süre içinde ihracatı özendirilmekten çok ithalatı uyarıcı etki yapmış ve dış ticaret bilançosu açıklarını artırmıştır.

II. TÜRKİYE-OECD TİCARETİ

Türkiye'nin ülke gruplarına göre dış ticareti OECD ülkeleri ile ticaret ve OECD dışı ülkelerle ticaret biçiminde iki ana bölüme ayrılarak incelenebilir. O- ECD, Batılı sanayileşmiş ülkeler arasında dayanışma, işbirliği ve eşgüdüm sağlama amacı güden bir örgüttür. Daha önce incelediğimiz AB, EFTA ve NAFTA, OECD'nin birer alt grubudurlar. Bunların dışında kalan diğer OECD üyeleri grubunda ise Japonya, Avustralya, Yeni Zelanda gibi eski üyelerin yanında Güney Kore, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya gibi yeni üyeler yer alır.

Türkiye'nin kendisi de bir üye ülke olarak OECD ile yakın ilişki içinde bulunmaktadır. Bu ilişkiler ekonomik olduğu kadar siyasal, sosyal ve kültürel alanları da kapsar. Planlı Dönem'in başlarında Türkiye'nin kalkınmasına mali destek sağlamak üzere, OECD içinde bir Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu kurulmuştu.

Tablo 12-2 den görüleceği üzere, 1998 yılı rakamlarına göre Türkiye ihracatının yüzde 62,9'u ve ithalatının yüzde 72,9'u OECD ülkeleriyle yapılmıştır. Dış ticaretimizde taşıdığı bu büyük önem dolayısıyla OECD ülkelerindeki ekonomik ve mali gelişmeler Türkiye'yi doğrudan etkileyebilecek niteliktedir.

1. Türkiye-AB Ticareti

Çeşitli ekonomik gruplar arasında Türkiye'nin dış ticaretinde en büyük yeri olan bölge kuşkusuz Avrupa Birliği'dir. Daha önce de değinildiği gibi, 1998 yılı verilerine göre Türkiye'nin AB'ye ihracatı 13.440 milyon dolar, AB'den ithalatı ise 24.077 milyon dolardır. Buna göre AB'nin ihracatımızdaki payı yüzde 50,0 ve ithalatımızdaki payı 52,4'tür.

Tablo 12-1'deki verilere göre AB içinde ihracatımızın en yüksek olduğu üç ülke sırasıyla Almanya, İngiltere ve İtalya'dır. İthalatta ise sıra Almanya, İtalya ve Fransa biçimindedir.

Ayrıca tablodan anlaşılacağı gibi 1998 yılında Türkiye'nin AB ile olan ticaret bilançosu 10.637 milyon dolar açık vermiştir. Dış ticaret bilançosumuzun en

280 ULUSLARARASI İKTİSAT

fazla açık verdiği ülkeler ise sırasıyla İtalya (2.680 milyon dolar), Almanya (1.862 milyon dolar) ve Fransa'dır (1.733 milyon dolar).

1996 yılı başında AB ile gümrük birliğinin uygulamaya girmesinden sonra bu bölgeden yaptığımız ithalatta, beklenene uygun olarak, büyük bir artış yaşanmıştır. İhracatta ise henüz arzu edildiği ölçüde bir gelişme sağlanamamıştır.

2. Türkiye-NAFTA Ticareti

Bilindiği üzere Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) ABD- 'nin öncülüğü ile 1988'de ABD ile Kanada arasında kurulmuştur. 1992'de ise Meksika'nın birliğe alınması ile kapsamı genişletilmiştir. Bu gruptan Türkiye'nin en fazla ticarete bulunduğu ülke ABD'dir. Aradaki coğrafi uzaklığa karşın Türkiye'nin ABD ile geleneksel siyasi ve ticari ilişkileri vardır.

1998 yılı verilerine göre NAFTA'nın Türkiye ihracat ve ithalatındaki yeri sırasıyla yüzde 9,0 ve yüzde 9,3'tür. Toplam NAFTA ticaretinin ağırlıklı bölümü ABD ile yapılmaktadır. ABD'nin ihracatımız içindeki payı yüzde 8,3 ve ithalatımız içindeki payı yüzde 8,6'dır.

3. Türkiye-EFTA Ticareti

Daha önceki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, bugün EFTA ülkeleri İsviçre, Norveç ve İzlanda'dan ibarettir.

1991'de AB ile EFTA arasında sanayi ürünleri ticareti üzerindeki gümrükleri kaldırmayı öngören Avrupa Ekonomik Alanı Anlaşması'nın imzalanmasından sonra Türkiye ile EFTA arasında da benzer bir anlaşma yapılmıştı. Tanım doğal olarak bu anlaşmanın dışında tutuluyordu. 1 Ocak 1996'da Türkiye ile AB arasında gümrük birliğinin kurulması ile birlikte Türkiye de EFTA'ya karşı AB ile aynı ticaret politikalarını izlemeye başlamıştır.

1998 yılı verilerine göre, EFTA'nın Türkiye'nin ihracatı ve ithalatı içindeki payları sırasıyla yüzde 1,3 ve 2,5'tir. Türkiye'nin EFTA ülkeleri içinde ticareti en yüksek olan ülke İsviçre'dir. Sözü geçen yılda Türkiye'nin EFTA'ya ihracatı 356 milyon dolar, EFTA'dan ithalatı ise 1 168 milyon dolar olmuştur.

4. Diğer OECD Ülkeleri Grubu ile Ticaret

Diğer OECD grubunda örneğin Japonya, Avustralya ve Güney Kore Cumhuriyeti gibi dünya ticaretinde önemli ülkeler yer alır. 1998 yılı verilerine göre bu grubun Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatındaki payları yüzde olarak sırasıyla 2,6 ve 8,6'dır. Bu gruptaki en büyük ticaret ortağımız Japonya'dır. Bu ülkenin ihracatımızdaki oram yüzde 0,4, ithalatımızdaki payı da yüzde 4,4 olmuştur. Diğer önemli bir ülkeolan Güney Kore'nin ihracat ve ithalatımızdaki payları da yüzde 0,1 ve yüzde 2,4'tür.

5. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT) ile İlişkiler

Türkiye, İran ve Pakistan'la birlikte EKİT'in kurucu üyesidir. 1992 yılında yeni bağımsızlığına kavuşan Orta Asya Cumhuriyetleri ile birlikte üye sayısı artmıştır. EKİT, Avrasya bölgesindeki işbirliği ve küreselleşme boşluğunu doldurma amacına yönelik bir kuruluş durumundadır.

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 281

Tablo 12-2: Türkiye Dış Ticaretinin Ülke Gruplarına göre Dağılışı, 1998

BÖLGE, GRUP, ÜLKE	İHRACAT		İTHALAT	
	Milyon Dolar	Yüzde	Milyon Dolar	Yüzde
GENEL TOPLAM	26 881	100,0	45 907	100,0
I. OECD ÜLKELERİ	16 913	62,9	33 461	72,9
A. AB ÜLKELERİ	13 440	50,0	24 077	52,4
B. EFTA	356	1,3	1168	2,5
İzlanda	11	0,0	4	0,0
Norveç	101	0,3	148	0,3
İsviçre	244	0,9	1 017	2,2
C. NAFTA	2 419	9,0	4 281	9,3
ABD	2 229	8,3	4 043	8,8
Kanada	155	0,6	176	0,4
Meksika	35	1,3	62	0,1
D. DİĞER OECD	698	2,6	3 935	8,6
Avustralya	65	0,2	402	0,9
Japonya	112	0,4	2 045	4,4
Çek Cumhuriyeti	70	0,3	93	0,2
Güney Kore	37	0,1	1 124	2,4
Macaristan	113	0,4	152	0,3
Polonya	291	1,1	82	0,2
II. OECD-DIŞI ÜLKELER	9 968	37,1	1 2446	27,1
A. TÜRK CUMHURİYETLERİ	1073	4,0	456	1,0
Azerbaycan	325	1,2	50	0,1
Kazakistan	213	0,8	254	0,6
Özbekistan	156	0,6	96	0,2
Türkmenistan	96	0,4	42	0,1
KKTC	242	0,9	7	0,0
Kırgızistan	41	0,1	7	0,0
B. ORTA DOĞU	2 196	8,2	1 954	4,3
İran	194	0,7	432	0,9
/Suudi Arabistan / İsrail	473	1,8	670	1,5
	479	1,8	283	0,6
C. KUZAY AFRİKA	1 500	5,6	1 493	3,2
Libya	95	0,4	343	0,7
Mısır	473	1,7	393	0,8
Tunus	350	1,3	63	0,1
Cezayir	482	1,8	647	1,4
D. DİĞER ÜLKELER	5 200	19,3	8 543	18,6
Rusya Federasyonu	1348	5,0	2 155	4,7
Ukrayna	274	1,0	989	2,2
Bulgaristan	213	0,8	367	0,8
Romanya	468	0,2	344	0,7
Brezilya	37	0,1	407	0,9
Çin Halk Cumhuriyeti	38	0,1	846	1,8
Seçilmiş Diğer Ülke Gruplar				
Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ)	3 230	12,0	4 329	9,4
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT)	1 120	4,2	946	2,1
İslam Konferansı Teşkilatı	4 516	16,8	4 4821	9,8

Kaynak: DTM, *Dış Ticaret Bülteni*, 1998 Yıllık, s. 46 ve 49, DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Mart 1999, s. 56 ve 69.

282 ULUSLARARASI İKTİSAT

1998 yılında EKİT ülkelerinin Türkiye'nin ihracatındaki payı yüzde 4,2 ve ithalatındaki payı yüzde 2,1 düzeyinde olmuştur. Bu rakamlar Türkiye'nin, adı geçen örgüt üyeleriyle ticaretinin henüz arzulan boyutlarda olmadığını gösteriyor. Bununla birlikte, EKİT ülkeleriyle ticaret (özellikle Orta Asya Cumhuriyetleriyle) giderek hızlanmaktadır.

EKİT çerçevesinde üye ülkeler ticaret, ulaştırma, haberleşme, tarım ve sanayi, enerji, bayındırlık ve alt yapı, eğitim, bilim, kültür ve çevre korunması gibi alanlarda işbirliği yapmaktadırlar. Bu işbirliğini artırmaya yönelik olarak örgütün etkinliğini artırmak amacıyla 1996'nın Eylül ayında Yeni İzmir Anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma kapsamında merkezi İstanbul'da bulunan bir EKİT Ticaret ve Kalkınma Bankası, Pakistan'da EKİT Reasürans Şirketi ile EKİT Havayolları şirketi kurulması planlanmıştır Ayrıca üyeler arasında bir tercihi ticaret sisteminin kurulmasına çalışılmaktadır.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın danışmanlık desteği ile EKİT'in örgüt yapısının daha etkili ve verimli duruma getirilmesine yönelik çalışmalar halen sürmektedir.

6. Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği, Karadeniz'e kıyısı bulunan ülkeler arasında ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla hükümetler arası bir işbirliği hareketi olarak ortaya çıkmıştır. Böyle bir fikri ortaya atan ve bunun hazırlık çalışmalarına öncülük eden ülke Türkiye'dir. Ancak, bu hareketin kapsamı daha geniş tutulmuş, Karadeniz'e kıyısı bulunmayan bölge ülkeleri de KEİ üyeliğine kabul edilmişlerdir.

KEİ'nin kuruluş sözleşmesini oluşturan Boğaziçi Deklarasyonu, 25 Haziran 1992 tarihinde İstanbul'da şu on bir ülke tarafından imzalanmıştır: Türkiye, Rusya, Romanya, Bulgaristan, Yunanistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Moldavya ve Ukrayna.

Boğaziçi Deklarasyonu'ndan sonraki süre içinde KEİ'ye üye ülkelerin özel sektörlerini bir araya getiren bir KEİ Konseyi kurulmuştur. Bulgaristan ve Yunanistan dışındaki üye ülkelerin parlamento başkanlarının katılmaları ile KEİ Parlamenter Asamblesi oluşturulmuştur. Ayrıca, 1993 yılının Mayıs ayında İstanbul'da bir KEİ Uluslararası Daimi Sekreteryası faaliyete geçmiştir.

Mevcut hükümetler arası işbirliği mekanizmasını tam bir bölgesel işbirliği örgütüne dönüştürecek olan KEİ kurucu anlaşması ise 5 Haziran 1998'de Yalta'da toplanan 4. Zirve Toplantısında imzalanmıştır. Böylece KEİ'nin yasal ve kurumsal yapısını güçlendirme çalışmaları da sonucunu vermiş olmaktadır.

KEİ'nin temel felsefesi uyarınca, üye ülkeler arasındaki ekonomik ilişkiler, öncelikle özel kesim tarafından geliştirilmeli ve çeşitlendirilmelidir. Ayrıca kamu ve özel kesimin katılmasıyla ülkeler arasında işbirliği ve ortak projeler geliştirilecektir. İşbirliği konusunda öncelik taşıyan bazı alanlar şunlardır: Haberleşme ve ulaştırma, bilişim, ekonomik ve ticari bilgi alış verişi, mal standardizasyonu, enerji, madencilik, turizm, tarım, veterinerlik hizmetleri, sağlık, bilim ve teknoloji. An

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 283

laşmaya taraf ülkeler, tüm bölgeye yönelik olmak üzere projeler belirleyecekler ve bunları ilgili firma ve girişimci kuruluşlar aracılığıyla uygulamaya çalışacaklardır.

Ortak yatırım projeleri için kredi sağlamak üzere bir Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası kurulmuştur. Bankanın merkezi Selanik'tedir, başkanlığını ise Türk yapmakta olup banka 1999 başından itibaren finansman işlemlerine başlamıştır.

KEİ üyesi ülkelerle AB arasında serbest ticaret anlaşmaları yapılmaktadır. KEİ üyesi ülkelerin kendi aralarında aşamalı olarak bir Serbest Ticaret Bölgesi kurulması çalışmaları ise sürmektedir.

Ele alman diğer önemli projelerden bazıları ise üye ülkeler arasında elektrik şebekelerinin birleştirilmesi, ulaşım bağlantıları kurulması, Avrupa ve Asya ulaşım şebekeleriyle bağlantı yapılması, organize suçlarla mücadele, vs.dir.

Türkiye'nin AB ile ilerde tam üyeliği öngören bir gümrük birliği anlaşması imzalamış olması, Yunanistan'ın da AB üyesi olarak KEİ'de yer alması, KEİ'nin AB'ye alternatif bir kuruluş olmadığının kanıtıdır. Bu hareketi, Türkiye'nin Batı Avrupa ile bütünleşmesi amacına ters düşmemek üzere, dünyada ortaya çıkan yeni gelişmeleri değerlendirme yönünde bir girişim olarak değerlendirmek gerekir.

Gerçekten de Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra, başta Rusya Federasyonu olmak üzere diğer yeni bağımsız cumhuriyetlerde yürütülen piyasa ekonomisine geçiş yönündeki çabalar, bölgede büyük bir pazar ve yeni yatırım olanakları doğurmuştur. Türkiye'nin coğrafi yakınlığı ve sahip olduğu sanayileşme deneyimleri bu ülkelerle işbirliğinde önemli bir avantaj sağlar.

KEİ çerçevesinde Türkiye, Ukrayna, Bulgaristan ve Rusya arasında denizaltı bir fiber optik kablo sistemi kurulmuş, böylece bu ülkelerin birbirleriyle doğrudan haberleşmesine olanak sağlanmıştır. Aslında Karadeniz'e kıyısı olan tüm ülkeler arasında deniz altından telekomünikasyon bağlantısı sağlanmasına yönelik çalışmalar halen sürmektedir.

KEİ ülkeleri ile Türkiye'nin ticari ilişkileri düzenli bir artış göstermektedir. 1998 yılında KEİ ülkelerinin ihracat ve ithalatımız içindeki payları sırasıyla yüzde 12,0 ve yüzde 9,0'dur. Ayrıca özellikle müteahhitlik alanında Türkiye'nin bu ülkelerde yürüttüğü önemli bazı faaliyetler vardır. Uzun dönemde bu faaliyetlerin çeşitlendirilerek kapsamının genişletilmesi beklenebilir.

III. TÜRKİYE-İSLÂM ÜLKELERİ TİCARETİ

Türkiye'nin İslam ülkeleriyle ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmeye yönelik faaliyetleri İslam Konferansı Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK) çerçevesinde yürütülür. Daha önce sözü edildiği gibi, Türkiye 1984 yılından beri, sözü edilen bu komitenin başkanlığını yapmaktadır. Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nin katılması ile üye sayısı bugün 50'nin üzerine çıkmıştır.

Belirtmek gerekir ki, Türkiye'nin 1980'den sonra dışa açılmasında özellikle Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki İslam ülkelerinin büyük rolü olmuştur. Hatta

284 UL USLARARASI İKTİSA T

kaba bir ifade ile Türkiye, ihracata açılmayı bu ülke pazarlarında öğrenmiştir denilebilir. Bunda kuşkusuz o dönemlerde artan petrol gelirleri sonucu, söz konusu ülkelerin satılma güçlerindeki artışın da etkisi vardı. Ancak geçen zaman içinde bu bölge ile olan ticaretimiz eski önemini yitirdi. Buna paralel olarak, adı geçen ülkelerdeki müteahhitlik hizmetlerimiz de büyük ölçüde geriledi. İSEDAK toplantılarında şimdiye dek daha çok ticari işbirliğini geliştirme amacına yönelik projeler ele alınmıştır. Bu çerçevede önceden de belirtildiği gibi, İslam Kalkınma Bankası bünyesinde bir Orta Vadeli Ticaret Finansman Mekanizması ile İhracat Kredi Sigortası ve Yatırım Garantisi Kurumu kuruldu.

Ele alınan öteki projeler arasında örneğin, bir İslam Ülkeleri Standartlar ve Metroloji Enstitüsü kurulması, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın uluslararası piyasasının İslam Ülkelerine açılması, altın üretici ve alıcılarını bir araya getirecek İstanbul merkezli bir altın piyasası projesi de yer almaktadır. Ayrıca Teşkilat üyesi ülkeler arasında bir tercihli ticaret sistemi kurulmasına çalışılmaktadır.

1998 yılında İslam ülkelerinin toplam ihracatımız içindeki payı yüzde 16,8, ithalatımız içindeki payı da yüzde 9,8'dir. Bu grupta Suudi Arabistan ve İran ticaretimizin yüksek olduğu ülkeler arasında başta gelir. Türkiye bu ülkelerden özellikle petrol ithal etmektedir. Irak'ın Kuveyt'i işgalinden sonra bu ülkeye karşı uygulanan ambargo, Türkiye'nin ticaretini çok olumsuz biçimde etkilemiştir. Çünkü Irak, Savaş öncesinde Türkiye'nin önemli bir ticaret ortağı durumunda idi.

Türkiye, gelişen ve değişen dünya ekonomik koşullar karşısında İslam ülkeleriyle ikili ve çok yanlı ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem vermektedir. Bu çerçevede İSEDAK'ın etkinliğini artırmaya yönelik olarak başlatılan çalışmaları desteklemektedir.

IV. TÜRK CUMHURİYETLERİYLE EKONOMİK İLİŞKİLER

Türkiye, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlıklarına kavuşan Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'ni ilk tanıyan ülke olmuştur. Aramızdaki dil, din, ırk ve kültür bağları, bu ülkelerle ilişkilerimizin geliştirilmesi için uygun bir ortam yaratmaktadır. Türkiye'nin teknik bilgi birikimi ve sanayileşme yolunda sahip olduğu deneyimler de bu ülkeler için Türkiye ile işbirliğinin yararlarını artırır.

Orta Asya Türk Cumhuriyetleri zengin doğal kaynaklara sahiptirler. Bu ülkelerin bazıları önemli birer petrol, doğal gaz ve zengin altın üreticisidir. Bir asra yakın zamandan beri eski Sovyetler Birliği tarafından sömürülen bu ülkeler, kaynaklarını kendileri işletmek için çaba göstermekte ve ekonomilerini merkezi planlı modelden serbest pazar ekonomisine doğru yeniden yapılandırma uğraşısı vermektedirler. Bu amaçla gerek mali, gerek teknik alanda yardıma büyük ihtiyaç duymaktadırlar. Bu piyasaları ele geçirmek için sanayileşmiş ülkeler arasında hızlı bir yarış olduğunu da belirtmek gerekir. ■ } >

^ Sovyet planlama modeli bu ülkeleri gerek ham madde, gerek piyasa yönünden birbirine bağımlı duruma getirmiştir. Başka bir deyişle, bir ülkede kurulan sanayi tesislerinin kullanacağı ham maddeler genellikle başka ülkelerden gelmekte,

BÖL ÜM12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 285

üretimin amacı da tüm Sovyet piyasasının ihtiyacını karşılamak olduğundan oluşturulan kapasite içinde kurulu bulunduğu ülkenin iç piyasa hacmi ile karşılaştırılmayacak büyüklükte idi. Böyle bir model ise ülkelerin ekonomik yönden bağımsız davranmalarına olanak vermiyordu. Nitekim, Sovyetler'in yıkılmasından sonra mevcut sanayi tesisleri çalıştırılmamış ve çoğu birer hurda yığını durumuna gelmiştir. Bunda üretim teknolojisinin geri ve hantal oluşunun da etkisi vardır. Dolayısıyla, dönüşüm ekonomileri adı verilen bu ülkeler piyasa ekonomisine geçiş ve özelleştirme çabaları çerçevesinde devrıldıkları bu ekonomik yapıyı günün koşullarına uydurmaya çalışmaktadırlar.

^ 1994 yılında Özbekistan, Kırgızistan ve Kazakistan arasında bir ekonomik işbirliği örgütü kurulmuştur. 1998'de Tacikistan'ın katılımı ile üye sayısı dörde çıkmış ve örgütün ismi de Orta Asya Ekonomik Topluluğu adını almıştır. '

^ Türkiye, bağımsızlıklarını kazanmalarından sonra Azerbaycan ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile çok yönlü ve özel ekonomik ilişkiler kurmuştur. Ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesinde ulaştırma ve haberleşmenin önemi nedeniyle, bu alanlarda işbirliğine öncelik verilerek kara ve hava ulaşımı anlaşmaları yapılmıştır. Kurulan telefon santralleri ve yer yer istasyonlarıyla bu ülkelerin dünya ile haberleşmeleri Türkiye üzerinden sağlanmıştır. " ^

Bu arada petrol, doğalgaz ve maden cevherlerinin çıkarımı, işletilmesi ve ulaşımı ile enerji, tarım ve hizmet kesimlerinde ortak yatırım için anlaşmalar yapılmıştır. Ayrıca, Azerbaycan ve Kazakistan petrolünün ve Türkmenistan doğal gazının Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattı ile Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaştırılması konusundaki çalışmalar sürdürülmektedir.' Yapılan teknik hesaplamalar da bu projenin en ekonomik proje olduğunu gösteriyor. Kuşkusuz ana petrol boru hattının Türkiye üzerinden geçmesi ekonomik ve siyasal yönden ülkemize büyük katkı sağlar^ 'Rusya Federasyonu, bu konuda Türkiye ile rekabet etmektedir. Bu ülke de Hazar Denizi ve Orta Asya petrolünün Karadeniz kıyısındaki kendi limanları üzerinden Avrupa'ya ulaştırılması için çalışmaktadır.

Bağımsızlıklarına kavuşmalarının ardından bu ülkelerde yoğun biçimde özelleştirme ve piyasa ekonomisine geçiş süreci başlatılmıştır. Ancak çok uzun dönemler Komünist rejim altında yaşamış olmaları dolayısıyla bu çabalar kısa dönemde olumlu sonuç vermemiş ve söz konusu ülkeler büyük bir ekonomik kaos içine itilmişlerdir. Başlangıçta milli gelir düzeyleri mutlak olarak gerileyen bu ülkelerin bazılarında ancak 1996'dan sonra pozitif bir büyüme görülmeye başlanmıştır. Bu büyüme 1997'de de sürmüştü ve Tablo 12-3'den de anlaşılacağı gibi, yüzde 1.3 ile yüzde 5.1 oranlarında bir reel büyüme gerçekleştirilmiştir. Ancak Türkmenistan'da halâ büyük bir gerileme (yüzde 25.9) yaşanmaktadır.

"Türk Cumhuriyetleri dünyadaki mali krizlerden de olumsuz etkilenmiştir. 1997'de ortaya çıkan Asya Krizi dolayısıyla Güneydoğu Asya ülkelerinin içine girdikleri ekonomik duraklama bu bölgeye petrol ihraç eden Orta Asya Cumhuriyetleri'ni zarara uğratmıştır. Fakat ertesi yıl görülen Rusya Krizi ise bu ülkeleri çok daha

286 UL USLARARASI İKTİSA T

olumsuz biçimde etkilemiştir. Çünkü bu ülkeler bağımsızlıklarına kavuştuktan sonra da ticari ilişkilerini ağırlıklı olarak Rusya ile yürütmektedirler^

Tablo 12-2'den görüleceği gibi, 1998'de Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri'ne (KKTC dahil) ihracatı 1.073 milyon dolar ve bu ülkelerden ithalatı 456 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun ihracat ve ithalatımızdaki payları, sırasıyla yüzde 4,0 ve yüzde 1,0'dir. En fazla ihracat yapılan ülke Azerbaycan, en fazla ithalat yapılan ülke de Kazakistan'dır.

Tablo 12-3: Türk Cumhuriyetlerine ait Bazı Ekonomik Göstergeler, 1997

	<i>Türkiye</i>	<i>Azerbaycan</i>	<i>Kazakistan</i>	<i>Kırgızistan</i>	<i>Türkmenistan</i>	<i>Özbekistan</i>
<i>Nüfus</i>	64	8	16	5	5	24
<i>Yüzölçümü (bin km²)</i>	776	87	2.671	192	470	414
<i>GSMH (milyar \$)</i>	199,5	3,9	21,8	2	2,9	23,9
<i>Dünya sıralaması (GSMH)</i>	23	101	58	116	107	56
<i>Büyüme hızı (1996/97)</i>	8,1	3,7	1,3	5,1	-25,9	2,2
<i>Kişi başına gelir (dolar)</i>	3.130	510	1.340	440	630	1.010
<i>Kentsel nüfus (%)</i>	72	56	60	39	45	42

Kaynak: DPT, *1999 Yılı Programı*, s. 87.

1998 yılında Türk Cumhuriyetleri'nin ticaretinde Rusya, yaklaşık yüzde 30'luk pay ile birinci sıradadır. Türkiye ise yüzde 3'lük pay ile dokuzuncu sırada gelmektedir. Bu rakamlardan da anlaşılacağı gibi, henüz Türkiye'nin bu ülkelerle ticareti arzulan boyutlarda değildir. Ancak bu ilişkilerin büyük bir gelişme potansiyeline sahip bulunduğunu da vurgulamak gerekir.

Türkiye, ilk günlerden başlayarak Türk Cumhuriyetleri ile çeşitli ekonomik, sosyal, teknik ve kültürel işbirliği projeleri başlatmıştır. Bu projeler değişik bakanlık, kurum ve kuruluşun yetki ve sorumluluğu altında yürütülmektedir. Bu konuda Türk Cumhuriyetleri ile işbirliği amacıyla 1992 yılında Dışişleri Bakanlığı'na bağlı olarak kurulan Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı (TİKA) önemli bir yer tutmaktadır. TİKA aynı zamanda Türk topluluklarına ilişkin oldukça geniş yayın faaliyetlerinde bulunmaktadır. Kültürel alanda ortak bir yazı dilinin gerçekleştirilmesi, liselerde okutulmak üzere ortak tarih ve edebiyat kitaplarının yazımı gibi çalışmalar da sürdürülmektedir.

Kafkasya ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile ikili anlaşmalar kapsamında elektrik, doğal gaz ve petrol alanlarında yoğun işbirliği yapılmaktadır. Azerbaycan'da petrol alanlarının işletimi için Amerikan, Rus ve öteki batılı petrol şirketlerinden oluşan konsorsiyumda yüzde 1.75 paya sahip TPAO'nun payı, Azerbaycan Hükümeti'nin elindeki yüzde 5'lik hissenin devredilmesi ile artırılmıştır.

Ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla adı geçen cumhuriyetlere bağış ve kredi şeklinde Türkiye, önemli ölçülerde mali kaynaklar sağlamaktadır. Türk Eximbank 1992-97 döneminde Türk Cumhuriyetleri'ne 389,6'sı program,

BÖLÜM 12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 287

785,7'si proje kredisi biçiminde olmak üzere 1.175 milyar dolar kredi tahsis etmiştir.

Türkiye ile Azerbaycan ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri arasında hava yolu bağlantısı sağlanmış bulunmaktadır. Ayrıca TRT bu yörelere yönelik yayın yapan özel kanallar açmış olup normal yayınlarının da bu bölgelerde izlenebilmesi için ortak önlemler alınmıştır. Bazı Türk bankaları da adı geçen ülkelerde şubeler açmışlardır.

Türk Cumhuriyetleri'ne yönelik teknik yardım çalışmaları özellikle tarım, ulaştırma, haberleşme, madencilik, standartlaştırma, bankacılık, küçük ve orta ölçekli işletmelerle orta ve yüksek öğretimi kapsar^ _____

Türk Cumhuriyetleri'ne yönelik olarak hazırlanan 10.000 öğrenci projesinin uygulaması sürdürülmektedir. Halen bu proje kapsamında Türk Cumhuriyetleri ve topluluklarından ülkemizde öğrenim gören öğrenci sayısı 9 binin üzerindedir. Ayrıca T.C. Milli Eğitim Bakanlığı ve özel vakıf kuruluşları tarafından Türk Cumhuriyetleri'nde açılan çok sayıdaki okul eğitim hizmeti vermektedir.

Türkiye'nin eski Sovyetler Birliği ülkelerine ve bu arada Türk Cumhuriyetleri'ne yönelik müteahhitlik ve danışmanlık faaliyetleri vardır. Türk Müteahhitler Birliği verilerine göre, 1990-96 döneminde yurt dışında gerçekleştirilen 24,9 milyar dolarlık müteahhitlik hizmeti vardır. Bunun yüzde 9'una karşılık gelen 2,27 milyar doları Türk Cumhuriyetleri'nde gerçekleştirilmiştir. Bu hizmetlerden sırasıyla Kazakistan yüzde 28, Özbekistan yüzde 25, Türkmenistan yüzde 24, Azerbaycan yüzde 19 ve Kırgız Cumhuriyeti yüzde 4 pay almışlardır.

Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde ve genel olarak dönüşüm ekonomileri adı verilen yeni bağımsızlığına kavuşan ülkelerde yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi konusunda çeşitli ülkeler arasında büyük bir yarış yaşanmaktadır. Türkiye, coğrafi ve kültürel yakınlığı dolayısıyla bu ülkelerde iş yapma konusunda doğal bir avantaja sahiptir. Bununla birlikte bu bölgelere gönderilen iş adamları ve müteahhitlerimizin sorunlarının çözümüne yardımcı olmak, onlara destek sağlamak Devletimizin başlıca görevleri arasında yer almalıdır.

V. RUSYA FEDERASYONU İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER

Türkiye'nin Rusya ile de geleneksel ticari ilişkileri vardır. Daha Sovyetler Birliği zamanında bu ülke ile ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi yolunda önemli adımlar atılmıştı. Örneğin Sovyetler Birliği ile bir doğalgaz anlaşması yapılmış, İskenderun Demir-Çelik tesisleri, Seydişehir Alüminyum tesisleri, Orhaneli Termik Santrali, vs. gibi projeler Sovyetler Birliği tarafından gerçekleştirilmişti. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bu ülkenin uluslararası alandaki hak ve sorumlulukları Rusya Federasyonu tarafından üstlenilmiştir.

Rusya, başlangıçta piyasa ekonomisine geçiş ve ekonomik istikrarın sağlanması yönünde önemli ilerlemeler kaydetti. Batılı hükümetlerin ve uluslararası finans kuruluşlarının da desteğiyle Rus ekonomisi hızlı bir gelişme sürecine girdi.

288 UL USLARA RASI İKTİSA T

Rusya'daki gelişme Türkiye'yi de çok olumlu biçimde etkilemiştir. Artan gelirin bir sonucu olarak bu ülkeye resmi kanallardan ve kayıt dışı yollardan yapılan ihracatta büyük bir patlama görüldü. Özellikle "bavul ticareti" adı verilen ve merkezi Laleli Piyasası olan kayıt dışı ticaret Türk ekonomisi için önemli bir canlılık kaynağı oluşturmuştur. 1996'da yapılan tahminlere göre bu ihracatın tutan yaklaşık 8,8 milyar dolara, ya da toplam resmi ihracat gelirlerinin dörtte birine ulaşmıştı. Bu piyasadan ihraç edilen ürünlerin başında tekstil, hazır konfeksiyon ve deri giyim gibi mallar yer alıyordu. Laleli piyasası yalnız İstanbul'a yönelik olmayıp aynı zamanda Anadolu piyasası için de dışa açılan bir kapı görevi yapıyordu.

Sözü edilen bu gelişmelerin sonucunda 1997 yılında Türkiye'nin Rusya Federasyonu'na ihracatı 2 056 dolara ulaşmıştı ki bu o yıl Türkiye'nin ihracatında Almanya'dan sonra en büyük payı oluşturmuştu. Oysa 1998 Ağustos ayında patlak veren Rusya Krizi ile birlikte bu ülkede yaşanan ekonomik kaos tüm bu olumlu gelişmeleri tersine çevirmiştir. Rusya'nın ulusal hasılasında görülen düşme ve halkın önemli bir kesiminin yoksulluk sınırına itilmesi Türkiye'yi de çok yakından etkilemiştir. Önce gerek resmi, gerek bavul ticareti biçiminde yapılan ihracat önemli ölçüde gerilemiştir. Nitekim resmi istatistiklere göre 1998'de bu ülkeye yapılan resmi ihracat 1.348 milyon dolara gerilemiş ithalat da 2 155 dolar olmuştur. Ayrıca Laleli Piyasasındaki işlem hacmi de dramatik bir düşüş göstermiştir.

Sözü edilen bu kayıplara son yıllarda Rusya'dan ülkemize gelen önemli sayıdaki turistlerin sayısındaki düşüşleri de eklemek gerekir. Rusya'da geçmiş yıllarda gerçekleştirilen hızlı kalkınma ile birlikte zengin bir iş adamı sınıfı ortaya çıkmıştı ve bu kimseler tatillerini genellikle Türkiye'de geçirmekte ve önemli bir döviz geliri bırakmakta idiler.

Nihayet bütün bunların yanında, daha Sovyetler Birliği döneminden başlamak üzere çok sayıda Türk müteahhit ve işadamı Rusya'da iş yapmaktadır. Bu ülkedeki hastane, okul, konut, vs. gibi birçok büyük inşaat projesi Türk müteahhitlerince yerine getirilmiştir. Çok sayıdaki işadamımız da üretim, ticaret ve imalat faaliyetlerinde bulunmaktadır. Dolayısıyla 1998 krizi tüm bu faaliyetler üzerinde de olumsuz etkiler doğurmuştur.

Kısacası, Rusya ekonomisinin krizden kurtulması ve sağlıklı biçimde gelişme göstermesi Türkiye ekonomisi açısından da çok yönlü olarak büyük bir önem taşımaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Çeşitli ekonomik gruplar içinde Türkiye için en büyük önem taşıyan Avrupa Birliği'dir. 12 Eylül 1963'de imzalanan Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında "ortak üye"lik statüsü oluşturdu. Ancak Ankara Anlaşması'nın nihai amacı Türkiye'nin tam üye olarak AB'ye katulmasını sağlamaktır.

Gümrük birliğinin kurulmasına ilişkin kural, biçim ve yöntemler Türkiye-AB Q- taklık Konseyinin 1995 Mart'ında Brüksel'de yaptığı toplantıda belirlenmiştir. Gümrük birliği, Ankara Anlaşması 'nda öngörüldüğü biçimde, 1 Ocak 1996'da oluşturulmuştur.

BÖL ÜM12: ÜLKE GRUPLARIYLA TİCARET 289

Türkiye din, tarih ve kültür yakınlığı içinde olduğu İslam ülkeleri ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ilişkilerinin geliştirilmesine de büyük önem vermektedir. İslam ülkeleriyle olan ekonomik ilişkiler İSEDAK çerçevesinde yürütülür. Türk Cumhuriyetleri büyük bir pazar oluştururlar. Petrol, altın ve öteki doğal kaynaklara zengin olarak sahiptirler.

Türkiye Karadeniz'e komşu ülkeler arasında kurulan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Anlaşmasının yapılmasında öncü bir rol oynamıştır. KEİ, söz konusu ülkeler arasında özel kesime ağırlık verilerek ekonomik ilişkilerin geliştirilmesini ve çeşitlendirilmesini öngörür.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Türkiye'nin AB ile ilişkilerinde uzun dönemli amaçlar nelerdir? Türkiye'nin AET'ye katılma kararı almasında ne gibi düşünceler etkili olmuştur?

2. Ankara Anlaşmasında Türkiye 'nin tam üyeliği için öngörülen aşamalar nelerdi? Bu aşamalar neden konulmuştu? Türkiye'nin ticari sorumluluk yüklenmesi hangi aşamada başlamıştı? Türkiye-AET ortak üyelik statüsünün organları nelerdir?

4. Türkiye ile AET arasında geçiş döneminde başgösteren anlaşmazlıklar nelerdi? Bu anlaşmazlıklar Toplulukla ilişkileri nasıl etkilemiştir? Türkiye'nin Nisan 1987'eyaptığı tam üyelik başvurusunu değerlendiriniz.

5. Türkiye ile AB arasında gümrük birliğinin oluşturulması konusunda 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi kararları neleri kapsar? Gümrük birliği, Türkiye-AB ilişkilerinin son aşaması mıdır? Uygulamada gümrük birliği Türkiye'nin ihracatını, ithalatını, dış ticaret bilançosunu nasıl etkilemiştir?

7. Türkiye 'nin AB, EFTA ve İslam ülkeleriyle olan göreceli ticaretini araştırınız. Türkiye ticaretini başka hangi bölgelere doğru çeşitlendirmelidir?

8. Türkiye'nin Azerbaycan ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri nasıl bir gelişme göstermektedir? Bu ülkelerle Türkiye arasında bir iktisadi birlik kurulması girişiminin önünde ne gibi olanaklar ve engeller vardır? Böyle bir birlik AB ilişkilerinin alternatifi sayılabilir mi? Tartışınız.

9. Türkiye'nin Karadeniz Ekonomik İşbirliği anlaşmasının imzalanmasında oynadığı rolü araştırınız. KEİ nasıl bir işbirliği şeklidir? Halen ne gibi alanlarda işbirliği sağlanmıştır? Araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, 2.b., Altın Kitaplar, İstanbul, 1988, ss. 353-365.

Veysel Bozkurt, *Türkiye ve Avrupa Topluluğu*, Ağaç Yayıncılık, İstanbul, 1992.

İlhan Uludağ, *Sovyetler Birliği Sonrası Bağımsız Türk Cumhuriyetleri ve Türk Gruplarının Sosyo-Ekonomik Analizi, Türkiye ile ilişkileri*, TOBB Yayını, İstanbul, 1992.

Hüseyin Şahin, *Türkiye Ekonomisi*, Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi yayını, 1990.

The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey, *Economic Report 1994*, 50 th General Assembly, May 1995.

Rıdvan Karluk, *Avrupa Toplulukları ve Türkiye*, Bilim-Teknik yayınları, İstanbul,

AYIRIM: 3

ULUSLARARASI PARASAL İLİŞKİLER

ONÜÇÜNCÜ BÖLÜM
DÖVİZ PİYASASI

Kıtabın bundan önceki bölümlerinde incelenen Uluslararası Ticaret Teorisi ve Uluslararası Ticaret Politikası konulan, genelde mikro ekonomik analizlere dayanıyordu. Oysa bu bölümle birlikte incelemeye başladığımız Uluslararası Para Teorisi'nde (veya Uluslararası Finans) ilke olarak makro ekonomik analiz yöntemleri kullanılır. Çünkü burada daha çok döviz piyasası, ödemeler bilançosu, dış denkleme, vs. gibi ekonominin tümüyle ilgili konular üzerinde durulacaktır.

Uluslararası ekonomik ve mali işlemlerin yurtiçi işlemlere göre başlıca farklılıklarından birisi bunların en az iki farklı ülkenin ulusal parası ile ilgili olmalarıdır. O bakımdan Uluslararası Para Teorisi'ne döviz piyasası ile başlamakta yarar vardır.

Genel bir tanımlamayla yabancı ülke paralarına veya para yerine geçen her türlü ödeme araçlarına *döviz (foreign exchange)* denmektedir. Siyasal egemenliğin en doğal sonuçlarından birisi her ülkenin kendine özgü bir para birimine sahip olmasıdır. Ülkelerin geçmişteki deneyim ve uygulamalarına bağlı olarak ve genellikle kullanılan madenin cinsine, ağırlığına veya biçimine göre ulusal para birimlerine farklı isimler verilmiştir.'

Döviz denince, genellikle günlük konuşma dilinde ilk akla gelen, nakit biçimindeki yabancı ülke paralarıdır. Bankacılık uygulamalarında da nakit yabancı paralara "efektif döviz" veya yalnızca "efektif" adı verilir. Uygulamada ise toplam döviz işlemleri içinde nakit şeklindeki alım satımların payı oldukça düşüktür,

'Örnek olarak, Hollanda Gulden'i ve Polonya Zloty'si kendi dillerinde altın anlamına gelir. Rupi ise Urdu dilinde işlenmiş gümüş demektir. İngiliz Sterlini ve İtalyan Lire'ti Latince'de Pound'dan gelmektedir ki bu ezacılıkta kullanılan bir ağırlık biriminin ismidir. Türkçe'deki Lira ile İtalyancadaki Lire aynı kökenlidir. Bunun gibi, Peso, Peseta, Piastre Latince'de belli bir ağırlık ölçüsünü, Mark da yine belli miktar altın ve gümüşü ifade eder. Fransızlar paralarının üzerine "Francorum Rex" diye bir damga vururlardı. Giderek bu ifade kısaca Frank olmuştur. En yalın uygulama Japon'larınkidir. Bu ülkenin parası ilk şekline göre adlandırmıştır, şöyle ki Yen Japoncada "yuvarlak" anlamındadır. Bkz.: Steven Bell and Brian Kettel, *Foreign Exchange Handbook*, London: Graham and Trotman, 1983, s.3.

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 291

Asıl ağırlığı oluşturanlar ise, dışarıda bir bankada tutulan fonların devredilmesini sağlayan araçlardır. Bunlar arasında örneğin yabancı bilgisayar havaleleri, döviz çekleri, ödeme emirleri, yabancı mevduat sertifikaları, vs. yer alır. Bütün bu araçlarla bir yabancı ülkedeki bir banka başka bir ülkedeki muhbirine belli miktarda yabancı parayı bir kişi, firma veya hesaba ödeme emri verir. Bankacılıkta "döviz" yalnız bu tür araçlar için kullanılır.

(Bir örnek vermek gerekirse, söz gelişi 1995 yılında tüm dünya açısından günlük toplam döviz alım ve satım hacmi 1.6 trilyon dolardı (Londra'da 464 milyar New York'ta 244 milyar ve Tokyo'da 161 milyar). Bu işlemlerin büyük bölümü de nakit yabancı para olarak değil, banka hesaplarının karşılıklı olarak borçlandırılıp alacaklandırılması biçiminde gerçekleştirilmiştir)

Uygulamada efektiflerle döviz arasındaki bazı farklara aşağıda değinilecektir. Ancak, ekonomik analiz açısından bu ayırımın fazla bir önemi yoktur. O nedenle aşağıdaki analizlerde tersi belirtilmediği sürece, döviz kavramı hem nakit yabancı paraları, hem de likiditesi yüksek yabancı ödeme araçlarını kapsar.

Doğrudan nakit para alım satımını gerektiren döviz işlemlerinin başında dış turizm gelir. Yabancı bir ülkeye gezi düzenleyen kimseler dışarıdaki harcamalarını karşılamak üzere o ülke parasını veya o paraya dönüştürülmek üzere örneğin dolar gibi geniş kullanım alanı bulunan nakit paraları satın alırlar. Diğer yandan, ana ülkeyi ziyaret eden yabancı turistler de ellerindeki nakit dövizleri bir bankaya veya döviz ticaretiyle uğraşan bir kuruluşa satarak (bozdurarak) ülkenin ulusal parasını elde ederler.

Ayrıca kişi veya kurumlar, yabancı tahvil veya hisse senedi satın almak, bankaya yatırıp faizinden ve değerinde beklenen artışlardan yararlanmak için de nakit yabancı paralar tutabilir ve uygun buldukları bir zaman bunları ulusal paraya dönüştürebilirler. Fakat yukarıda da belirtildiği gibi, ister mal ve hizmet ticareti, isterse de yabancı mali yatırım araçlarının alım satımı amacıyla yapılmış olsunlar, döviz işlemleri genellikle bankada tutulan fonların bir taraftan diğer tarafa devri şeklinde yapılır. Böylece ödemeler, müşterileri adına hareket eden bankalar arasında ve bu bankaların hesapları üzerine düşülen alacak ve borç kayıtlarıyla gerçekleştirilir ve fonlar çoğunlukla bankalar sisteminin dışına çıkartılmaz.

I. DÖVİZ PİYASASININ KAPSAMI VE ÖZELLİKLERİ

Döviz piyasaları yabancı paraların ya da nakit para yerine geçen banka havalesi, ödeme emri, çek, vs. gibi araçların kişiler, bankalar veya firmalar tarafından alınıp satıldığı piyasalardır. Bir yabancı paranın piyasası dünyada o paranın alınıp satıldığı tüm kentleri kapsar.

Döviz piyasaları genelde mal ve menkul değer piyasalarıyla ortak özellikler taşımakla birlikte, birçok yönlerden onlardan ayrılırlar. O bakımdan ekonomik analize girişmeden önce bu piyasaların gerçek niteliklerinin iyi bilinmesi gerekir. Aşağıda döviz piyasalarının belli başlı özelliklerine ilişkin açıklamalara yer verilmektedir.

292 ULUSLARARASI İKTİSAT

1. Örgütlü Olmayan Piyasalar

İktisadi analizlerde döviz diğer iktisadi varlıklar (örneğin mal veya menkul değerler) gibi işlem görür. Yani tüm iktisadi varlıklarda olduğu gibi, dövizin de bir arzı, talebi ve ele alınan ülkenin ulusal parası (veya başka bir para) cinsinden fiyatı vardır. Döviz fiyatlarına, alışılan deyimle *döviz kuru* (*exchange rate*) denmektedir. Bir mal veya ekonomik varlığın arz, talep ve fiyat yönünden özellikleri *piyasa* (*market*) kavramını oluşturur. Her piyasada alıcı ve satıcılar bulunur. Serbest piyasa mekanizması koşulları altında bunların oluşturdukları talep ve arz etkilerine göre de fiyatlar belirlenir.

Bununla birlikte piyasalar iki tiptir: Birinci tip piyasalar alıcı ve satıcıların karşılaştıkları, fiyat üzerinde anlaşarak alım ve satımı gerçekleştirdikleri kapalı veya açık yerler şeklindedir. Örneğin mal veya menkul kıymet borsalarında olduğu gibi. Her iki borsa da özel çalışma yöntemlerine tabi olarak belirli bir binada faaliyet gösterirler.

Oysa ikinci tip piyasalar belirli bir fiziki alanda kurulan, alıcı ve satıcıların birbirleriyle doğrudan alım satım yaptıkları yerler durumunda değildir. Bu piyasalar biçimsel bir yapıya da sahip bulunmamaktadır. Döviz piyasaları bu ikinci gruba girerler. Bu piyasada alıcı ve satıcılar arasında normal olarak doğrudan bir ilişki yoktur. Satıcılar döviz bir aracı kuruma satar, alıcılar da aracı kurumdan satın alırlar. Bunun dışında, örneğin alıcı ve satıcıların bir yerde toplanıp fiyat üzerinde pazarlık yapmaları gibi bir özellik söz konusu olmaz.

Döviz piyasasında alıcılar ve satıcılar arasında aracılık görevi yapan kurumların başında ticari bankalar gelir. Büyük ticari bankaların hemen hemen tümü, normal bankacılık faaliyetleri arasında döviz alım ve satım işleriyle de uğraşırlar. Bu bankaların genellikle döviz işlemleriyle ilgili ayrı bir departman veya servisleri (kambiyo) vardır. Banka dışındaki aracılardan bir kısmı kâr amacıyla kendi adlarına döviz alım ve satımı yapan ticari firmalardır (dealer'ler). Bu kuruluşlar, bankaların aksine, genellikle yalnız döviz alım ve satımıyla uğraşırlar. Ülkemizde halk arasında "döviz büfeleri" diye bilinen yetkili kuruluşlar bunlara örnektir.

Döviz piyasalarında aracılık görevi yapan bir de *broke Atı* (simsar) vardır. Bunlar kendi adlarına döviz alım satımı yapmazlar, döviz satmak isteyen kişi veya kurumlara alıcı, döviz almak isteyenlere de satıcı bulurlar. Hizmetleri karşılığında elde ettikleri gelir ise kâr değil, "komisyon" niteliğindedir. Brokerler, özellikle belli bir yabancı para cinsinden döviz pozisyonu fazlası bulunan bankalarla, aynı para cinsinden döviz pozisyonu eksiği veren bankalar arasında aracılık görevi yaparak, bunların döviz pozisyonlarını denkleştirmelerine katkıda bulunurlar.

2. Döviz Talebi ve Döviz Arzı

Döviz piyasasının müşterileri, yani alıcı ve satıcı durumunda olanlar uluslararası ticari, mali işlem yapan veya spekülasyon faaliyette bulunan gerçek kişilerle firmalar veya öteki kuramlardır. Bankalar, esas fonksiyonları alım ve satım aracılığıyla birlikte, bazan kendileri de doğrudan alıcı veya satıcı olarak bu piyasa

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 293

ya girerler. Nihayet, belirli durumlarda merkez bankası da kurlara müdahale amacıyla bu piyasaya alıcı ve satıcı olarak girer.

Müşteriler çeşitli amaçlarla ulusal para karşılığında bankalardan (ve öteki banka dışı kurumlardan) döviz satın alabilirler. Satın alınan bu dövizler döviz talebini oluşturur. Aynı şekilde, herhangi bir yolla döviz kazanan veya ellerinde döviz bulunduran kimseler, ulusal para karşılığında bu dövizleri bankalara satmak isteyebilirler; döviz arzı da bunları kapsar.

Döviz piyasasında döviz talep edenlerin amaçları, uluslararası mal ve hizmet ticaretinde bulunmak, sınır ötesi sermaye işlemleri yapmak, ulusal para tasarruflarını enflasyona karşı korumak ve arbitraj ile spekülasyon biçiminde olabilir. Normal koşullar altında ilk iki neden en önemli yeri tutar. Diğer bir deyişle, ithalatçılar yurt dışından mal ve hizmet ithali için ellerindeki ulusal para fonlarıyla döviz satın alır, yani döviz talebinde bulunurlar. Bunun gibi, yurt dışına mal ve hizmet ihraç edip de döviz geliri elde eden ihracatçılar, bu dövizleri ulusal paraya dönüştürmek için bankaya satmakla döviz arzını oluştururlar.

Benzer durumlar sermaye işlemlerinde de görülür. Günümüzde sermaye piyasaları giderek küreselleşmektedir. Yurt dışında fabrika veya üretim tesisi kurmak veya satılmak gibi dolaysız sermaye yatırımları geleneksel yöntemlerdir. Bugün özellikle yabancı sermaye piyasalarından tahvil ve hisse senedi satın almak gibi portfolyo yatırımları ile yabancı hazine bonoları, banka hesapları ve öteki kısa süreli para piyasası yatırımları, döviz talep ve arzını oluşturan nedenler arasında önemli bir yer tutmaktadır.

Bunların yanında enflasyonist bir ortamda küçük tasarruflular ulusal para cinsinden biriktirdikleri fonların reel değerini korumak üzere, bunları dövize çevirebilirler. Ülkede faiz oranlarının enflasyonun altında tutulması durumunda, bu yola başvurulması daha da çekici olur.

Nihayet döviz piyasasında diğer bir işlemci grup vardır ki bunların faaliyet hacmi bazan çok büyük boyutlara ulaşabilmektedir. Bunlar da spekülâtörler ve arbitrajcılardır. Bu amaçla yapılan işlemler hakkında aşağıda ayrıntılı bilgi verilecektir.

Her mal veya ekonomik varlıkta olduğu gibi, serbest piyasa koşulları altında döviz fiyatları da döviz arz ve talebine bağlı olacaktır. Böylece, döviz arz ve talebini kısaca açıkladıktan sonra şimdi bu piyasaların diğer özelliklerine geçebiliriz.

3. Evrensel Piyasalar

Her ülkede döviz ticareti genellikle belirli şehirlerde yoğunlaşmıştır. Bunlar çoğunlukla büyük mali merkezleriyle tanınan kentlerdir. Örneğin günümüzde New York, Londra, Frankfurt, Zürih, Paris ve Tokyo başlıca döviz piyasaları durumundadır. Bu kentler aynı zamanda dünyanın önemli sermaye piyasalarını oluştururlar.

Döviz işlemi yapan bankalar ve banka dışı firmalar dünyanın farklı yörelerinde yerleşik bulunsalar da telefon, teleks, faks ve bilgisayarlı haberleşme araçla

294 ULUSLARARASI İKTİSAT

rıyla sürekli bir iletişim içindedirler. Dolayısıyla herhangi bir piyasadaki fiyat değişmelerinden, aralarındaki büyük coğrafi uzaklığa karşın, tüm diğer merkezler anında haberdar olurlar. Işık hızıyla gerçekleşen bu haberleşme olanakları sonucunda, döviz piyasaları bütün dünya çapında adeta bütünleşmiş tek bir piyasa oluştururlar.

Bir diğer özellik de evrensel boyuttaki döviz piyasasının yirmi dört saat boyunca faaliyetini sürdürmesidir. Diğer bir deyişle, saat farkları dolayısıyla dünyanın çeşitli yörelerindeki döviz piyasalarından hiç değilse birisi her an açık bulunur. Örneğin, Amerika'nın batısında San Fransisko'da çalışma saatleri sona erince Uzak Doğu'da Tokyo, Hong Kong ve Singapur piyasalarında mesai yeni başlamıştır. Uzak Doğu'da işgünü bitiminden iki saat öncesinden itibaren de Orta Doğu piyasaları çalışmaya başlamış olup Avrupa borsaları açılmak üzeredir. Saat farkları sonucunda Londra ile New York arasında günün üç buçuk saatlik bölümünde ortak bir çalışma süresi bulunur. Bu süre içerisinde iki piyasadaki işlem hacmi aşırı bir yoğunluk kazanır.²

Döviz piyasasının sürekli açık olmasının önemi şuradadır ki, bir merkezde çalışma saatleri sona erdikten sonra, dünyanın başka yöresinde açık bulunan piyasalarda kurları etkileyecek bazı gelişmeler ortaya çıkmış olabilir. O nedenle bir piyasa sabah yeniden açıldığında, akşam kapanırken geçerli olandan çok farklı kurlarla karşılaşılabilir.

4. Anında Teslim Piyasası ve Geleceğe Yönelik İşlem Piyasaları

Döviz piyasasında işlem gören araçlar, yukarıda belirtildiği gibi, nakit dövizlerle birlikte, yabancı banka transferleri, döviz sertifikaları, ödeme emirleri ve diğer likit varlıklardan oluşur.

Bu piyasada yapılan işlemler teslim süreleri açısından iki gruba ayrılır. Birinci grupta, anlaşmaya varılınca bekletilmeden bir tarafın dövizini, diğer tarafın da bunun karşılığı olan ulusal para tutarını vermesini gerektiren işlemler yer alır. Bu tür işlemlere *anında teslim* veya *spot işlemleri* (*spot transactions*) adı verilir. Genellikle nakit para şeklindeki dövizlerin alım satımı, anında gerçekleştirilir.

Temel kural, ödemenin bekletilmeden yapılması olmakla birlikte, yabancı banka hesaplarının transferi şeklindeki spot işlemlerde, teamül gereği sözleşmeyi izleyen iki işgünlük bir süre tanınır. Bu süre içinde satıcı taraf, yabancı bankada tuttuğu dövizinin alıcıya devrini sağlayacak bir ödeme emri düzenler. Alıcı taraf da gerekli ulusal parayı hazırlar. Dikkat etmek gerekir ki, iki günlük bir teslim süresinin tanınması, işlemin anında teslim niteliğinde olmasını değiştirmez.

Döviz piyasasının en büyük bölümünü anında teslim işlemleri, özellikle yabancı banka hesaplarından yapılan transferler oluşturur. Fakat piyasada gerçekleştirilen diğer bir grup işlem vardır ki, bunlara genel bir ifade ile *geleceğe yönelik işlemler* adı verilir. Bu işlemlerde ana özellik şudur: Döviz alım ve satım sözleş

²Londra'da saat 13.00 iken New York'ta sabahın 8.30'udur. Londra'da akşam 16.30'da gişeler kapandığında New York'ta tam öğle ortasıdır.

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 295

mesi bugünden yapılır, dolayısıyla döviz kuru, alım satım miktarı ve teslim tarihi gibi koşullar önceden belirlenir, fakat gerçek ödemeler yani dövizin ve karşılığı olan ulusal paranın teslimi, gelecekte, öngörülen tarihte yerine getirilir.

Ödeme süreleri çoğunlukla bir yıldan kısa olur. Süre sonunda uygulanacak döviz kuru önceden belirlendiğinden, bu süre içinde kurlarda ortaya çıkacak bir değişme tarafları etkilemez. O bakımdan bu tür işlemler, özellikle gelecekte bir döviz geliri elde edecek veya ödemesinde bulunacak ithalatçı, ihracatçı veya uluslararası mali yatırımcılar tarafından kur değişmelerinin riskini ortadan kaldırmak için yapılır. Bunlardan bazıları özellikle döviz spekülörlerinin tercih ettikleri piyasalar durumundadır.

Geleceğe yönelik döviz işlemleri de vadeli teslim (forward) işlemleri, gelecek işlemleri (futures), döviz swapları ve opsiyonlar olmak üzere çeşitli gruplara ayrılır. Gelecek bölümlerde bu konular hakkında ayrıntılı bilgi verilecektir.

II. DÖVİZ KURU

Döviz fiyatlarına genel bir deyimle *döviz kuru* (exchange rate) denir. Döviz kuru genellikle yabancı paranın bir birimi esas alınarak ifade edilir. Buna göre, döviz kuru yabancı para biriminin değiştirilebildiği ulusal para miktarı biçiminde tanımlanır, yani örneğin 1\$: 500.000TL gibi. Kurların bu yolla belirlenmesine bazarı *dolaysız kotasyon* (direct quotation) denir.

Döviz kurunu, bir birim ulusal para ile değiştirilebilen yabancı para miktarı biçiminde tanımlamak olanağı da vardır. Ulusal para biriminin temel alındığı bu yöntemde *dolaylı kotasyon* (indirect quotation) denmektedir. Bu yöntem birincinin tersidir. Yukarıda verilen örneği dolaylı kotasyona dönüştürürsek, 1TL: 1/500.000\$ olur. Bu ikinci uygulama daha çok İngiliz sistemi olarak bilinir. İngiltere dışındaki ülkeler hemen hemen tümüyle dolaysız kotasyon yöntemini uyguladıkları Açık ki, özellikle dövizin ulusal para fiyatının büyük rakamlı olduğu durumlarda dolaylı kotasyon kullanışlı bir yöntem değildir; Türk Lirası örneğinde olduğu gibi.

Geleneğe uyularak burada da kurların ifadesinde, yabancı para biriminin ulusal para karşılığı esas alınmıştır. Ancak bu konuda bir yanlışlığa düşmemek gerekir. Döviz kurunda bir yükselme, dövizin değer kazandığını veya ulusal paranın değer kaybettiğini ifade eder. Döviz kurunun düşmesi ise tersine, yabancı para- ramın değerinin düştüğünü, ulusal paranın değerinin yükseldiğini gösterir.

Bankaların ve ilgili diğer mali kurumların döviz alım satımı için kur belirlemeleri, "kote etmek" veya "kotasyon" deyimleri ile ifade olunur ki bunun yerine Türkçe'de "fiyat yazmak" da denilebilir. Kote edilen kurlar, bankanın döviz almak veya satmak istediği fiyatları gösterir. Eğer müşteri de bu fiyatları kabul ederse işlem yapılır, yani kote edilen kur gerçekleşen kur durumuna gelir. Kote edilen kurlar belirli bir zamanla sınırlıdır. Piyasa koşulları değiştiğinde bankalar ve ilgili kurumlar da kote ettikleri fiyatlarda ayarlamalar yaparlar.

296 ULUSLARARASI İKTİSAT

Döviz kurları anlık olarak, internet kanalıyla bilgisayardan veya televizyon ekranlarından ya da günlük gazetelerin ekonomi sayfalarından izlenebilir.

1. Döviz Alış Kuru ve Döviz Satış Kuru

Bankalar ve döviz ticareti yapan öteki kuruluşlar, döviz kurlarını *alış kuru (bid rate)* ve *satış kuru (ask rate)* olarak ayrı ayrı kote ederler. Satış kurları alış kurlarının üzerindedir, yani banka dövizini düşük fiyattan alıp yüksek fiyattan satar. Alış ve satış kurları arasındaki farka *kur marjı (spread)* denir. Bu fark, işlem giderleri ile banka kârını kapsar.

Kur marjını, yıllık faiz veya kâr oranı gibi değişkenlerle karşılaştırabilmek için bunların yüzdelik oranlara dönüştürülmesi uygun olur. Örneğin satış kuru P_s ve alış kuru P_A ile gösterilirse bu dönüştürme işlemi aşağıdaki formüle göre yapılabilir:

$$\text{Marj yüzdesi} = \frac{P_s - P_A}{P_s} \times 100$$

Belirtmek gerekir ki, bankaların marj gelirlerinin süresi çok kısadır. Yani döviz satınalmaları ile satmaları arasında oldukça kısa bir zaman geçer. O nedenle marjlar yıllık yüzde oranlar şeklinde ifade edildiklerinde oldukça yüksek değerlere ulaşabilirler. Bunu bir örnekle açıklayalım: Banka, satmadığı dövizini ortalama on beş gün tuttuktan sonra satsın ve kur marjı yüzde 10 olsun. Bunun yıllık yüzde karşılığı (kurların değişmemesi varsayımı altında) yüzde 240'dır. Görüleceği gibi, kur marjının ufak bir kâr oranını temsil ettiği durumda bile bunun karşılığı olan yıllık oranların yüksekliği, bu tür işlemlerin çekiciliğini daha da artırır.

Alış ve satış kurlarının farklı oluş nedenleri: Alış ve satış kurları arasındaki fark açısından birinci olarak, yapılan döviz işleminin tutan önem taşır. Büyük miktardaki işlemlerde alım-satım marjı düşük, küçük miktardaki işlemlerde ise yüksektir. Bu doğal bir sonuçtur. Çünkü her iki işlemde de gerekli kâğıt, haberleşme ve idari giderler tutarı aynıdır. İkinci olarak ilgili yabancı paranın piyasasındaki istikrarsızlıklar etkili olur. Döviz fiyatındaki iniş ve çıkışlar arttıkça marjlar da büyür. Çünkü bu durumda bankanın kur değişmelerine karşı kendini güvenceye alması güçleşecektir. Üçüncü olarak o paranın gelecekteki piyasa koşulları hakkındaki beklentilerin etkisi vardır. Piyasada istikrarsızlık beklentileri ile birlikte, marjlar da artar. Özellikle kriz dönemlerinde bu farklar aşırı biçimlerde yükselir ve krizin en ileri boyutlara ulaştığı durumlarda da alış verişler durdurulur.

Alış ve satış kurları arasında farklılığa yol açan başlıca nedenler bunlardır. Fakat kurlardaki değişikliklere yol açan daha başka nedenler de vardır. Yabancı para alım satımının nakit veya banka havaleleri biçiminde olması da kurları etkiler. Genellikle efektif yabancı paraların kur marjları döviz işlemleri üzerindeki kur marjlarından daha yüksek olur.

Efektif kurlarda alış satış marjının yüksek oluşunun nedenleri: Efektif kurlardaki bu farkın daha yüksek oluşunun bir nedeni, efektif dövizlerde genellikle ufak miktarların alınıp satılmasıdır. Bunlar da aynı miktar yazışma ve idari masrafı gerektirir. Sonra banka, müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için değişik türler-

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 297 Döviz Kurları:

Örnek

KURBET PİYASADA DÖVİZ

31 AĞUSTOS 1999 İZMİR İZ KURBET PİYASASI

	ALİŞ	SATIŞ	ALİŞ	SATIŞ
AŞD Dolan	445.700	446.400	445.250	446.000
Alpan Markı	238.000	238.600	237.600	238.400
İsviçre Frangı	289.500	291.200	289.000	290.750
Fransız Frangı	70.750	71.150	70.600	71.100
Hollanda Florini	210.300	211.750	210.000	211.500
İngiliz Sterlini	704.500	709.000	702.000	708.000
100 İtalyan Lirası	23.900	24.100	23.850	24.050

31 AĞUSTOS 1999

DÖVİZ

EFKATİF

	ALİŞ	SATIŞ	ALİŞ	SATIŞ
1 ABD Dolan	443.201	445.339	442.891	446.007
1 Avustralya Dolan	280.465	282.300	279.175	283.994
1 Danimarka Kronu	62.315	62.622	62.271	62.766
1 Sterlin	703.078	706.753	702.588	707.813
1 İsviçre Frangı	288.305	290.672	288.379	291.108
1 İsviçre Kronu	52.988	53.539	52.951	53.682
1 Japon Yeni	3.971	3.997	3.956	4.012
1 Kanada Dolan	296.823	298.165	295.725	299.298
1 Kuveyt Dinarı	1.440.674	1.459.649	1.419.0641	1.481.544
1 Norveç Kronu	55.632	56.007	55.593	56.136
1 S. Arabistan Riyası	118.527	118.741	117.638	119.632
1 Euro	463.322	465.557		
1 Alman Markı	236.693	238.036	236.727	238.322
1 Belçika Frangı	11.486	11.541	11.469	11.558
1 Lüksemburg Frangı	11.486	11.541	11.400	11.628
1 İspanyol Pesetası	2.785	2.798	2.779	2.804
1 Fransız Frangı	70.633	70,974	70,527	71,080
1 İrlanda Lirası	588.298	591.135	584.768	594.682
100 İtalyan Lirası	23.929	24.044	23.857	24.135
1 Hollanda Florini	210.247	211.261	209.932	211.578
1 Avusturya Şilini	33.671	33.833	33.620	33.884
1 Portekiz Eskudosu	2.311	2.322	2.294	2.339
1 Fin Markkası	77.925	78.301	77.870	78.481

31 AĞUSTOS 1999

1 ABD Dolan	159.1633	İspanyol Pesetası
1.5775 Avustralya Dolan	6.2747	Fransız Frangı
1.1115 Danimarka Kronu	0.7534	İrlanda Lirası
1.5321 İsviçre Frangı	18.5218	100 İtalyan Lirası
8.3180 İsviçre Kronu	2.1080	Hollanda Florini
111.4183 Japon Yeni	13.1629	Avusturya Şilini
1.4936 Kanada Dolan	191.7911	Portekiz Eskudosu
0.3051 Kuveyt Dinarı	5.6875	Fin Markkası
7.9515 Norveç Kronu	1 Euro	1,0454\$
3.7505 S. Arabistan Riyası	1 Sterlin	1,5870\$
38.5876 Belçika Frangı	1 Kuveyt Dinarı	3,2776 \$
38.5876 Lüksemburg Frangı	1 İrlanda Lirası	1,3274\$

t Tli * JIL **

31 AĞUSTOS 1999

Dolar	BULAR	MARK	EURO	STERİN	İYİ	DEF	İF
		1.8709	0.9566		111.4183		
Mark	0.5345	1.0000	0.5173	0.3369	59.5537		
		1.9558	1.0000		116.4766		
Sterlin	1.5870		1.5181		176.8209	2.4314	
Yeni 0.0090		0.0168		0.0057			
İsviçre Fransı	0.6527	1.2211	0.6244	0.4113	72.7225		4.0955
İngiliz Fransı	0.1594	0.2982	0.1524	0.1004	17.7568	0.2442	1.0000

298 UL USLARA RASİKTİSA T

den yabancı paralar bulundurur. Bunlar bankanın kasasında tutulduğu sürece bir faiz geliri elde edilmez. Dolayısıyla bir fırsat maliyetinin doğması söz konusu olur. Ayrıca nakit şeklindeki fonlar banka soygunlarına karşı bir güvenlik sorunu da doğurur. Oysa banka havalelerinde böyle bir sorun yoktur. Nihayet, ihtiyaç duyulan nakit dövizlerin, ilgili ülkeden getirtilmesi veya ihtiyaçtan fazla miktarların o ülkeye geri gönderilmesi, önemli bir maliyeti gerektirebilir. İşte bu gibi nedenlerle efektif yabancı paralarda alım-satım marjları daha yüksek olmaktadır.

Böylece yukarıda açıkladığımız etkenler dolayısıyla piyasada aynı anda çeşitli döviz kurları geçerli olmaktadır.

2. Dolaysî Kur ve Çapraz Kur

Hemen her ülkede döviz ticareti ile uğraşan bankalar ve öteki mali kurumlar, ulusal paralarıyla ilgili kurların belirlenmesinde Amerikan dolarını esas alırlar. Başka bir deyişle dolar, dünyadaki döviz piyasalarında adeta bir değer standardı (numeraire) görevi yapmaktadır.

Her ülkede kurların genellikle dolar cinsinden belirlenmesi, hesaplamalarda büyük kolaylık sağlar. Çünkü her ülkenin döviz piyasasında kurlar Amerikan doları ile ulusal para arasındaki değişim oranı biçiminde ifade edilince, buradan dolar dışı iki ulusal para arasındaki değişim oranı otomatik biçimde bulunabilir. Diyelim ki, Tahtakale piyasasında belirli bir tarih itibarıyla geçerli kur 1\$: 75.000 TL olsun. Aynı tarihte Frankfurt piyasasındaki kurun ise 1\$: 2.00 DM olduğunu kabul edelim. O taktirde markın, hesaplanan TL kuru 1 DM: 37.500 TL'dir. Bu şekilde farklı paraların kurlarının dolar gibi ortak bir payda üzerinden hesaplanmasına *çapraz kur (cross rates)* yöntemi denir. İki ulusal para arasında piyasada fiilen uygulanan değişim oranına *dolaysız kur (direct exchange rates)* denir. Çapraz kur yöntemiyle belirlenenler ise *dolaylı kurlar¹ dv.*

İşlem giderlerinin sıfır olduğunu kabul edelim. O taktirde, dolar dışı dövizlerle ulusal paralar arasında kote edilen kurlar, bu paraların dolar karşısındaki değişim oranlarına göre (çapraz kurlardan) belirlenen dolaylı* kurlardan farklı olmamalıdır. Böyle bir farklılığın ortaya çıkması, arbitraj faaliyetini kârlı duruma getirir ve bu sürecin sonucunda da dolaysız ve dolaylı kurlar arasındaki uyumsuzluk ortadan kalkar.

Genellikle dünyadaki çeşitli piyasalarda kurların belirlenmesinde esas alman yabancı para Amerikan dolandır. Bu ise döviz piyasalarında kolaylık sağlayıcı bir uygulamadır. Çünkü farklı farklı paraların değerinin dolar cinsinden ifade edilmesi (ortak payda olarak dolann seçilmesi) dolar dışı iki ulusal para arasındaki kurun da kolayca bulunabilmesi sonucunu doğurur. Diğer bir deyişle, böyle bir uygulama döviz piyasalarındaki gereksiz karışıklığı önlemekte ve piyasa işlemlerine açıklık ve basitlik getirmektedir.³ Bu durumda bankaların kurları bütün yabancı paralara göre kote etmelerine de gerek yoktur.

³Bunu somut bir örnekle açıklayalım: Dünyada 180 farklı ülke parası bulunduğunu varsayalım. Bu durumda söz konusu ülkelerin paraları arasında $180 \times 179 = 32.220$ farklı kur düzenlemesi düşünülebilir. Bu kadar farklı kurların uygulanması ise adeta olanaksızdır. Doların

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 299

Gerçekten de dolar İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası mali ve ticari piyasalarda İngiliz sterlininin yerini almıştır. Bunda kuşkusuz Amerikan ekonomisinin dünya ekonomisindeki ağırlığı ile, ABD'de gelişmiş ve etkin işleyen mali piyasaların bulunmasının büyük etkisi vardır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uygulanan uluslararası para sistemi (Bretton Woods Sistemi) de doları "anahtar para" konumuna getirmiştir.

Tablo 13-1

Çeşitli Dövizlerin Uluslararası Mali Piyasalardaki Göreceli Ağırlığı, 1995 (yüzde)

	<i>Döviz alım satımı</i>	<i>Dış banka kredileri</i>	<i>Yabancı Tahvil ihracı</i>	<i>Dış ticaret faturaları</i>	<i>Döviz rezervleri</i>
<i>Amerikan doları (\$)</i>	41	78	38	38	56
<i>Alman markı (DM)</i>	19	3	15	21	14
<i>Japon yeni (¥)</i>	12	0	13	13	7
<i>İngiliz sterlini (£)</i>	7	9	6	10	3
<i>İsviçre frankı (Sfr)</i>	5	0	3	0	1
<i>Fransız frankı (FF)</i>	2	1	6	11	2
<i>Diğer paralar</i>	14	9	19	7	17

Kaynak: Dominick Salvatore. *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1998, s.426.

Halen uluslararası döviz piyasalarında en çok alınıp satılan yabancı para Amerikan dolarıdır. Tablo 13-1 'de görüleceği gibi 1995 verilerine göre dünya döviz piyasasında yapılan dolar işlemlerinin hacmi yüzde 41'dir. Onu yüzde 19 ile Alman markı, yüzde 12 ile Japon yeni, yüzde 7 ile İngiliz sterlini ve yüzde 5 ile İsviçre frankı, vs. izlemektedir. Tablodan ayrıca, uluslararası banka kredileri, tahvil ihracı, dış ticaret faturalarında ve döviz rezervleri içinde de doların egemen bir para statüsünde olduğu görülmektedir.

3. Efektif Döviz Kurları

Bir ulusal paranın dış değeri (satılma gücü) onunla satın alınabilecek yabancı mal, hizmet veya mali değerlere bağlıdır. Bu da döviz kurunun tersine (dolaysız kotasyon usulünde) eşittir. Buna göre sabit kur sistemlerinde ulusal paranın dış değerinin hesaplanması çok kolay bir işlemdir.

Oysa, döviz kurlarının piyasanın işleyişine bırakıldığı sistemlerde bir ulusal para, zaman içinde bazı yabancı paralara karşı değer kazanırken (appreciation), diğerlerine karşı da değer yitirebilir (depreciation). Bu durumda ulusal paranın dış değerini hesaplamak için *efektif döviz kurunun* (effective exchange rate) hesaplanmasına gerek vardır. Efektif döviz kuru, ulusal paranın, ülkenin başlıca ticaret ortaklarının paralarıyla olan kurlarının ağırlıklı ortalamasına eşittir. Ağırlık olarak da söz konusu ülkelerle gerçekleştirilen ticaret oranları kullanılır. Ancak bu şekilde hesaplanan kurlar o ülke ekonomisi açısından bir anlam taşıyacaktır.

tek bir değer standardı olarak kullanılması, bu içinden çıkılmaz durumu bir çırpıda çözümlenir.

300 ULUSLARARASI İKTİSAT

Burada belirtilmesi gereken bir diğer nokta da nominal kur ve reel kur ayrımıdır. Yukarıda da değinildiği gibi, kurların piyasa işleyişine bırakıldığı, fakat merkez bankasının sık sık müdahalede bulunduğu sistemlerde piyasada geçerli olan kurlar bazan denge düzeylerini yansıtmayabilir. Başka bir deyişle, piyasada geçerli kurlar nominal kurlardır. Nominal kurların ilgili dönem içindeki enflasyon oranına göre düzeltilmesinden elde edilen kurlara da reel kur denir. Eğer merkez bankası müdahaleleri ile nominal kurların geçerli enflasyon oranına göre artırılmasına izin verilmemişse, reel kurlar nominal kurların altına düşer ve ülkenin dış ticaret bilançosu bundan çok olumsuz biçimde etkilenir. İlerideki bölümlerde nominal kur-reel kur, ayrı mı üzerinde yeniden durulacaktır.

III. DÖVİZ ARBİTRAJİ

Bir döviz, menkul değer, mal veya üretim faktörünün belli bir andaki fiyat farklılığından yararlanmak üzere, bu ekonomik varlığın eşanlı olarak alınıp satılması şeklinde yapılan işlemlere *arbitraj* (*arbitrage*) adı verilir. Dikkat edilirse arbitraj bir "ucuza al, pahalıya sat" işlemi olmakla birlikte, normal ticaret faaliyetlerinden tamamen farklıdır. Burada alım ve satım birbirine bağlı tek bir işlem biçiminde yapılmakta, araya bir zaman süresi de girmediği için bir risk faktörü söz konusu olmamaktadır.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı gibi, arbitraj tüm ekonomik ve mali varlıklara uygulanabilen geniş kapsamlı bir kavramdır. Ayırıcı özelliği, aynı andaki fiyat farklılıklarından yararlanmak düşüncesidir. Bunu yaparken hiçbir riske girme söz konusu değildir. Risksiz oluşu, arbitrajı spekülasyondan ayıran en önemli özelliğidir.

Arbitrajın ekonomik açıdan en büyük etkisi aynı ekonomik varlığın (döviz veya diğerleri) bütün piyasalarda, aynı anda tek fiyatının oluşmasını sağlamaktır. Tek Fiyat Kanunu adı verilen bu kural gerek yurtiçi, gerek uluslararası piyasalar için geçerlidir.

1. Yer Arbitrajı: İki Uçlu Arbitraj

Döviz arbitrajı, aynı iki para arasındaki kurların belirli bir anda çeşitli piyasalarda farklı olmasından kaynaklanabilir. Örneğin, doların TL kurlarının aynı anda New York ve İstanbul piyasalarında aşağıdaki gibi olduğu varsayalım:

İstanbul Piyasası New York Piyasası 1\$:

15.000TL

1\$: 20.000TL

Görüldüğü gibi dolar, TL cinsinden o anda İstanbul'da ucuz, New York'ta pahalı satılmaktadır. Bu fiyat farklılığından kâr sağlamak düşüncesi ise arbitrajcıyı derhal harekete geçirir. Bu amaçla arbitrajcı (ticari banka veya döviz ticareti yapan başka bir kişi veya işletme), İstanbul piyasasında elindeki TL fonları karşılığında dolar satın alır ve bu dolarları New York piyasasında yeniden TL'ye dönüştürür. Böylece 15.000 TL karşılığında 5.000 TL kazanmakla yüzde 33 bir gelir sağlamış olur (veya dolar başına 5.000 TL). Aynı şekilde, dolar fonlarına sahip bir işlemci de bu dolarları New York piyasasında satarak TL'ye dönüştürür ve elde ettiği

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 301

TL'lerle İstanbul piyasasından dolar satın alır. Böylece yine 1 dolar karşılığında 1.33 dolar sağlanmış olacağından gelir oranı yüzde 33'tür. Burada dikkat edilirse, arbitraja hangi para ile başlamışsa yine aynı paraya dönmüş ve bir kazanç sağlamış olmaktadır.

Piyasa farklılıklarından kaynaklanan bu arbitraj türüne *yer arbitrajı (spatial arbitrage)* adı verilir. Ayrıca, iki farklı para ile ilgili bulunduğu için buna *iki uçlu arbitraj (two-point arbitrage)* da denebilir.

Arbitrajcı, yukarıda açıklandığı gibi, çeşitli piyasalar arasındaki alım satım işlemlerini aynı banka aracılığıyla yapar. Bu kurum, örneğin şubeleri kanalıyla söz konusu iki piyasada faaliyet gösteren bir çok-uluslu banka da olabilir. Bir banka kanalıyla eş anlı olarak bir piyasada alım, diğer piyasada da satım işlemi yapıldığından, kur değişmelerinden dolayı bir riske girilmesi söz konusu değildir.,

Kişisel kâr sağlama etkisinin yanında, ekonomik açıdan arbitrajın en önemli yararı, yukarıda değinildiği üzere, kur uyumunu gerçekleştirmesi ve Tek Fiyat Kanunu'nun işlemesine olanak vermesidir. Bu ise örneğe göre şöyle bir mekanizmaya dayanır: Arbitrajcı İstanbul'da dolar satıldıkça, doların bu piyasadaki talebi artar ve TL fiyatı yükselmeye başlar. New York piyasasında dolar satıldıkça da dolar arzı bollaşır ve fiyatı düşmeye başlar. Bu iki ters eğilimin sonunda döviz kurları iki piyasada aynı düzeye gelir. Kur eşitliği sağlandığında, kârlılık ortadan kalktığı için arbitraj da son bulur.

Görüldüğü gibi, arbitraj çeşitli piyasalarda kurlar arasında bozulan dengeyi gidermekte ve uluslararası düzeyde kurlar arasında uyum sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Eğer, işlem giderleri hesaba katılırsa kurlar arasında bu giderlerin tutarı kadar bir fark olması doğaldır.

2. Dolaysız ve Dolaylı Kur Farkına Dayalı Arbitraj

Arbitraj bazan piyasa farklılıklarından değil, iki para arasındaki dolaysız kur ile, çapraz kurlardan hesaplanan dolaylı kur farklılıklarından da kaynaklanmış olabilir. Bunu örnekle göstermek için dolar, mark ve TL olmak üzere üç farklı para ele alalım ve örneğin İstanbul piyasasında bu üç para arasındaki kurların aşağıdaki gibi olduğunu varsayalım:

1 \$: 2.00 DM veya 1 \$: 20.000 TL

DM: 8.000 TL

Burada piyasa farklılığı bulunmadığı için bir yer arbitrajı söz konusu değildir. Ancak kurlar arasında uyumsuzluk vardır. Diğer bir deyişle DM'nin dolaysız TL kuru (8.000 TL), çapraz kurlar yoluyla bu iki para arasında hesaplanan dolaylı TL kuru (10.000) birbirine eşit bulunmamaktadır. Aradaki bu fark yine arbitrajcıyı harekete geçirmek için yeterlidir. İzlenecek yöntem yine yukarıdakinin aynıdır: Hangi para ile başlanırsa o para ile bitirilir.

Örneğin arbitrajcı TL ile başlarsa 16.000 TL ile 2 DM satın alır, bu DM'leri dolara, doları da TL'ye dönüştürür ve 4.000 TL kazanç sağlar. Dolarla başlarsa 1 dolar karşılığı elde edeceği 20.000 TL'yi DM'ye dönüştürür, DM'leri de tekrar dolara çevirttiğinde 1.25 dolar elde eder (kazancı 0.25 \$). Markla başladı

ğında ise 2 DM karşılığı elde edeceği dolan TL ye ve TL'leri de yeniden DM'ye çevirtir, 2.5 DM elde etmiş olur (kazancı 0.5 DM). İşlem giderlerinin hesaba katılmadığı yukarıdaki durumda sağlanan kazanç oranı hep aynıdır: yüzde 25.

Arbitrajın kur uyumsuzluğunu giderici etkisi burada da geçerlidir. Örneğin TL ile başlandığı durumda TL karşılığı DM alınması DM'nin TL kurunu yükseltici, DM'lerle dolar satılmaması doların DM kurunu yükseltici, dolarlarla TL satın alınması da doların TL kurunu düşürücü etki yapar ve bu işlemler bozulan kur ilişkilerinin yeniden kurulmasına, diğer bir deyişle DM ile TL arasında oluşmuş bulunan iki kur arasındaki farkın ortadan kalkmasına yardımcı olur.

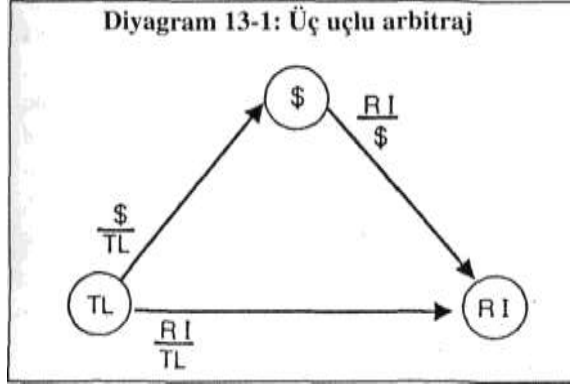
Daha önce açıkladığımız yer arbitrajı, yalnızca iki ülkenin ulusal parası ile ilgili bulunuyor ve iki ayrı işlem biçiminde yapıyordu. Burada ise üç farklı ulusal para bulunmakta ve üç ayrı işlem gerekmektedir. Onun için buna *üç uçlu arbitraj (three-point arbitrage)* denmektedir. Arbitraj, bazan daha fazla sayıda ulusal parayla da ilgili bulunabilir. Ancak hepsindeki temel mekanizma aynıdır: Belli bir anda iki aynı para arasındaki kurlarda bir farklılık oluşması ve bu farklılıktan bir kazanç elde etmek için, farklı ulusal paraların eş anlı olarak alım ve satımının yapılması.

Hatırlatmak gerekir ki, gerçek hayatta kurlar arasında bazı durumlarda bir fark oluşsa bile bu fark hiçbir zaman burada varsayıldığı kadar büyük olmaz. Oluşacak bu fark yüzde veya binde kesirlerle ifade olunacak kadar küçüktür. Günü- müzcte bilgisayarlar kanalıyla dünyanın en uzak köşelerinde bile geçerli olan kurlar anında izlenebilmektedir. Bu ise bilgi yetersizliği dolayısıyla kurlar arasında farklılık olasılığını ortadan kaldırır. Bununla birlikte, özellikle piyasalarda hızlı değişimler yaşandığı dönemlerde kısa süreli olarak kurlar arasında bu tür uyumsuzluklar görülebilir ve bu da arbitrajcıların kısa süredeki müdahaleleriyle giderilebilir.

3. Üç Uçlu Arbitraj: Grafikle Gösterim

Üç uçlu arbitrajı bir diyagramla göstererek bu konudaki analizleri tamamlayalım. Bunun için ele alacağımız paralar bu kez Türk lirası, İran riyalı (RI) ve Amerikan doları olsun. Gerek TL'nin, gerek riyalin kurları ilgili ülke piyasalarında dolar cinsinden tanımlanmış olsun. Şimdi TL karşılığında doğrudan riyal satın almak isteyen bir kimseyi ele alalım ve bu kimsenin İran riyaline verebileceği en yüksek fiyatı belirlemeye çalışalım. Bunun için yapılması gereken işlem, yukarıda açıklanana benzer biçimde, çapraz kurlardan hareket ederek TL ile riyal arasındaki dolaylı kuru bulmak ve bunu piyasadaki dolaysız kurla karşılaştırmaktan ibarettir.

Bu amaçla adı geçen üç ulusal para, bir üçgenin üç ucuna yerleştirilmişlerdir. Tabanda birbirine dönüştürülmek istenen paralar, tepede ise dolar gösteriliyor. Okların yönü bir paranın hangi paraya dönüştürüleceğini ifade eder. Tabanda TL'den RFye uzanan ok, liranın riyale doğrudan dönüştürülmesini (dolaysız kur) belirtir. İkincisi ise dolaylı yoldur, yani TL önce dolara dönüştürülür, sonra dolarlar riyale çevrilir. Bu da TL köşesinden hareketle okların \$ köşesine, oradan da RI'ye yönelmesiyle gösterilmiştir.



Okların yönü aynı zamanda ilgili köşedeki paranın karşısındaki para cinsinden kurunu yansıtır. Örneğin TL'den dolara yönelen ok, TL'nin dolar kurunu gösteriyor. Bir TL'nin değiştirilebildiği dolar miktarı şeklindeki bu kur $\$/TL$ olarak sembolleştirilebilir. Diyelim ki, eğer $1\$: 20.000 TL$ ise $\$/TL = 1/20.000$ olur. Bunun gibi, dolardan riyale yönelen ok da

$RI/\$$ kurunu, yani dolar başına değiştirilebilen riyal miktarını belirtir. Görüldüğü gibi, kurların bu şekilde gösterilmesi paydada yer alan paranın, paydaki paranın kaç birimiyle değiştirildiğini ifade eder.

O halde dolaylı yoldan, yani çapraz kurlar yoluyla TL karşılığında sağlanabilecek riyal miktarı aşağıdaki gibi bulunur:

$$TL \cdot TL \cdot \$$$

Bu şekilde dolaylı yoldan bulunan RI/TL kuru eğer o anda piyasada geçerli dolaysız RI/TL kurundan, farklılık gösteriyorsa, yukarıda açıklandığı üzere, arbitraj işlemleri kârlı olacaktır.

Bununla ilgili rakamsal bir örnek verelim: Diyelim ki $\$/TL = 1/20.000$ ve $RI/\$ = 10.000$ olduğuna göre RI/TL kuru neye eşit olmalıdır? Bu değerler formülde yerlerine yazılırsa $RI/TL = 1/20.000 \times 10.000/1 = 1/2$ bulunur. Diğer bir deyişle, $1TL =$

0.5 RI olarak bulunur.

Şimdi yukarıda da değindiğimiz gibi TL karşılığında doğrudan İran riyali satınalmak isteyen bir kimseyi gözönüne alalım. Bu kimsenin kabul edebileceği en yüksek riyal fiyatı 1 TL karşılığında 0.5 riyalden daha yüksek olmayacaktır. Kimse riyale TL olarak bundan daha yüksek bir fiyat vermez, çünkü bunu yapmaktansa, dolaylı yoldan hareket etmesi yani TL yi önce dolara, sonra riyale çevirmesi daha kârlıdır.

Kuşkusuz yukarıdaki açıklamalarda işlem giderlerinin bulunmadığı varsayılmıştır. Eğer işlem giderleri analize katılırsa dolaylı kur ile dolaysız kur arasında bu giderlerin toplamı kadar bir fark doğar.)

Bu analizler dolar dışında herhangi iki para arasındaki olası değişim oranının smularım ortaya koyması açısından da önemlidir. Döviz piyasalarında dolar, mark, frank vs. gibi tanınmış yabancı paraların alım satımı şeklinde yapılan işlemlerin hacmi oldukça büyük boyutlardadır. Dolayısıyla bu dövizlerin kurları oldukça rekabetçi koşullar altında belirlenir.

304 ULUSLARARASI İKTİSAT

İ Oysa bir kısım yabancı paralarla yapılan işlemlerin derinliği, yani o paraların alım satım hacmi o derece büyük değildir. Örneğin Türkiye’de Meksika peso’su, Hindistan rupi’si ya da Yunan drahmi’si üzerinden fazla işlem yapmaz. Genel bir kural olarak, piyasada fazla alınıp satılan paraların işlem giderleri düşük, az alınıp satılan paraların işlem giderleri de yüksek olur. Bu duruma göre yüksek işlem maliyetleri sonucu örneğin İstanbul piyasasında drahmi’ye ihtiyacı olan kimsenin piyasadaki doğrudan doğruya TL karşılığında bu parayı talep etmesi yerine, dolaylı yoldan hareket ederek önce dolar satın alması, sonra dolarları drahmiye çevirtmesi kendisi açısından daha elverişli olabilir.

Son olarak şu noktayı belirtmek gerekir ki, arbitraj işlemlerinin yapılabilmesi için temel’ koşul, ulusal paraların konvertibiliteye sahip olmasıdır. Konvertibilite konusunda aşağıda ayrıntılı bilgi verilecektir. Eğer ulusal para konvertibil değilse, piyasada serbest olarak döviz alım-satım işlemi yapmak ve yurt dışına döviz çıkartmak yasalarla engellenmiştir. Dolayısıyla bu durumda yasal bir arbitrajdan da söz edilemez.

İY. DÖVİZ SPEKÜLASYONU

Döviz piyasasındaki işlemlerin bir bölümü spekülasyon amacıyla yapılır. O bakımdan aşağıda genel olarak spekülasyonu tanıttıcı bazı açıklamalarda bulunulacak, ayrıntılı analizler ise ilerideki bölümlere bırakılacaktır.

Spekülasyon, yalnızca dövizle ilgili bir faaliyet değildir. Alım satım konusu olan ve fiyatlarında iniş çıkışlar görülen ve bozulmadan saklanabilen tüm mallar veya mali varlıklar üzerinde spekülasyon yapılabilir. Genel bir tanımlamayla spekülasyon, bir kimsenin kendi yaptığı tahminlere dayanarak; fiyatında yükselme beklediği ekonomik varlığı satın alması, fiyatında düşme beklediklerini ise satması yoluyla bir kâr sağlama faaliyetidir. Eğer tahminler doğru çıkarsa kâr elde edilir, tersi durumda ise bir zarar vardır.

Bizim burada üzerinde duracağımız konu döviz spekülasyonudur. Dolayısıyla, herhangi bir yabancı paranın değer kazanacağını tahmin eden kimse (spekülatör), ilerde satmak amacıyla o parayı bugünden satın alır. Eğer tahminleri gerçekleşir de ilgili döviz gerçekten değer kazanırsa, bundan bir kazanç sağlar. Eğer yanılırsa, yani satmadığı dövizin değeri düşerse bundan da bir zarara uğrar. Yabancı paralarda değer düşüşü beklenen durumlarda ise spekülatörler buna ters bir davranış gösterirler. Yani, bugünden adı geçen dövizini satar ve beklerler. Yarın dövizin fiyatı gerçekten düşmüşse, onu daha ucuza satın almakla bir kâr elde etmiş olurlar. Yok eğer fiyat düşmemiş, yükselmişse o taktirde bir zarar söz konusu olur.

Spekülasyonun ayırıcı özelliği ilerdeki fiyat değişmelerinin bugünden tam olarak bilinmemesi, yani geleceğe ait bir belirsizliğin bulunmasıdır. Bu durumda herkes, tüm göstergeleri göz önüne alarak tahminler yapar ve bu tahminlerine göre de alım veya satım faaliyetine girişir. Kuşkusuz, doğru tahmin yapanlar kazanır, diğerleri hatalarının cezasını uğradıkları zararları çekerler. Eğer gelecek, bugünden

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 305

tam olarak biliniyor olsa idi, herkes aynı davranış içine gireceğinden bir spekülasyondan söz edilemezdi. Kısacası, risk yüklenmek spekülasyonun temel özelliğidir.

Spekülatörler, döviz kurlarındaki değişmelerin tahmin edilmesinde, ülkenin ödemeler bilançosu durumu, faiz ve enflasyon oranı, ihracattaki gelişmeler, dış borç ödemeleri vs. gibi tüm etkenleri dikkate alırlar. Amaç en doğru tahmini yapabilmektir.

Döviz spekülasyonu ya anında teslim piyasasında, ya da geleceğe yönelik piyasalarda yapılır. Anında teslim piyasasında spekülasyon, nakit yabancı paraların alım satımı biçimindedir. Bunun için eldeki nakit fonlarını bu işlemlere bağlamak gerekir. Bazı amatör spekülatörler bunu deneyebilirler. Ama profesyonel spekülatörler, geleceğe yönelik piyasalarda "oynamayı" tercih ederler. Çünkü bu yol daha pratik ve masrafsız olmaktadır. Bu konuda ise gelecek bölümlerde ayrıntılı bilgi verilecektir.

V. BANKALARIN DÖVİZ İŞLEMLERİNE ARACILIK İŞLEVLERİ

Belirtildiği gibi, döviz piyasasının başlıca aracı kurumları bankalardır. O nedenle bu piyasanın gerçek niteliklerinin anlaşılabilmesi için bankaların döviz işlemlerine ilişkin faaliyetlerinin kısaca gözden geçirilmesinde yarar vardır. Bu açıklamaların çoğu döviz piyasasında aracılık görevi yapan banka dışı kurumlar için de geçerlidir.

Bu amaçla, aşağıda önce bankaların müşterileriyle olan döviz alım satımları, sonra bir uluslararası ödeme işleminin nasıl gerçekleştirildiği ve ondan sonra da bankalar arası döviz piyasası konuları ele alınacaktır.

1. Bankaların Müşterileriyle Döviz Ticareti

Bankalar normal bankacılık faaliyetlerinin yanında döviz alım ve satımıyla da uğraşan ticari kurumlardır. Daha önce de belirtildiği üzere, bankalar (ve döviz ticareti yapan öteki mali kurumlar) belirledikleri alış fiyatından döviz alır, satış fiyatından da satarlar. Alış ve satış kurları arasındaki fark, masraflarla birlikte bankaların kârını oluşturur. Bunların dışında bankalar dış ticaret ve ödeme işlemlerine de aracılık ederler. Bazı durumlar da bankalar döviz cinsinden mevduat kabul e- dilmesi ve döviz kredisi açılması gibi işlemler (Eurodolar işlemleri) de yapabilirler.

Bankaların (ve banka dışı mali kurumların) müşterileriyle yaptıkları döviz alım ve satımları döviz piyasasının görünür yönüdür ve bu işlemler *perakende döviz piyasası (retail market)* 'm oluşturur.

Döviz piyasasının ikinci yönü, döviz ticareti ile uğraşan bankalar arasındaki ilişkileri kapsar. Bankalar müşterileriyle yaptıkları döviz işlemleri sonucunda döviz pozisyonlarında ortaya çıkan bir açık veya fazlayı birbirlerinden karşılayarak denkleştirirler. Bankaların kendi aralarında yaptıkları işlemler de *döviz interbankı* ' nı oluşturur. İnterbank işlemleri, bir anlamda döviz piyasasının görünmeyen yönü

dür. Bu konu hakkında aşağıda ayrıntılı bilgi verilecektir. Ancak daha önce, bankalar kanalıyla uluslararası ödemelerin nasıl gerçekleştirildiğine bir göz atalım.

2. Bankalar ve Uluslararası Ödeme İşlemleri

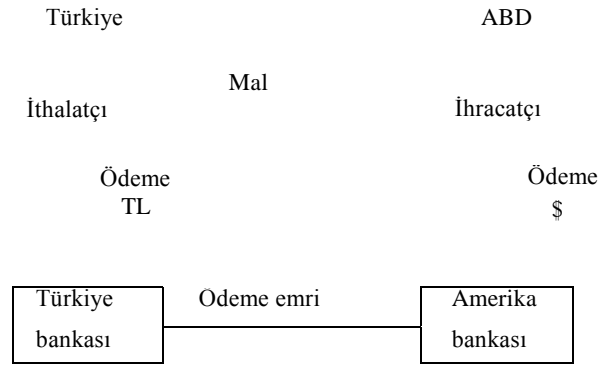
Uluslararası ödeme işlemleri döviz piyasasında faaliyet gösteren bankalar aracılığıyla yürütülür. Günümüzde bankaların aracılığından yararlanmadan sınırların ötesine fon gönderilmesi olağan değildir.

Bazı büyük bankalar, özellikle dış ticaretin finansmanı ve uluslararası mali işlemler konularında uzmanlaşmışlardır. Uluslararası ödeme konularında faaliyet gösteren bankaların, yurt dışındaki işlerini gördürebilmeleri için o ülkelerdeki belirli bankalarla işbirliği yapmaları gerekir. Böylece iki ayrı ülkede faaliyet gösteren ve karşılıklı olarak birbirlerinin işlerini yürütmek üzere aralarında anlaşma bulunan bankalara *muhabir banka (corresponding bank)* adı verilir. Muhabir banka bazan, çok uluslu bir bankanın yabancı ülkede faaliyet gösteren şubesi de olabilir. Ancak bu zorunlu değildir, tamamen ayrı bankalar arasında da varılan anlaşma gereği muhabirlik ilişkisi kurulabilir.

Muhabir bankalar, birbirleri üzerinde ve o yabancı ülkelerin ulusal paraları cinsinden her an kullanılabilir alacak hesapları bulundurlar. Karşı banka adına bir ödeme yapılırken onun hesabı borçlandırılır, bir gelir tahsili durumunda da bu hesap alacaklandırılır.

Şimdi İstanbul'daki bir ithalatçının New York'taki ihracatçıdan satın aldığı bir mal karşılığında ona 1.000 dolar tutarında bir ödeme yapmak istediğini varsayalım. Bunun için ne gibi işlemlere gerek vardır?

Diyafram 13-2: Uluslararası ödeme işlemlerinin yapılış mekanizması



Önce ithalatçı İstanbul'daki bir bankaya (genel olarak işlerini yürüttüğü banka) telefon ederek o günkü döviz kurunu ve yapacağı işlemle ilgili bankanın komisyon ve diğer masraflarını sorar. Önerilen fiyat ve koşulların kabul edilmesiyle müşteri ile banka arasında anlaşma sağlanmış olur. Böylece ticari teamül

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 307

gereği, izleyen iki işgünü içinde müşterinin anlaşılan fiyat üzerinden TL olarak ödemeyi yapması, bankanın da döviz satışını gerçekleştirmesi gerekir. Bankanın görevi, müşterisine sattığı bu dövizlerin New York'taki ihracatçıya ödenmesini sağlamaktır.

Bunun için İstanbul'daki banka, uydu bağlantılı bir haberleşme aracıyla New York'taki muhabirine bir mesaj göndererek, kimliği ve adresi belirtilen ihracatçı firmaya 1.000 dolar ödenmesi talimatını verir.⁴ Mesajı alan muhabir banka gerekli araştırmayı yaptıktan sonra ilgiliye ödemedede bulunur ve İstanbul'daki bankanın hesabına bu miktar borç kaydı düşürür. Böylece ödeme işlemi gerçekleştirilmiş olur.

Uluslararası ödeme işlemleri yukarıda şematik olarak da gösterilmiştir. Özetlemek gerekirse, bu işlemlerin sonucunda ithalatçı, borçlu olduğu döviz göndermiş ve karşılığını TL olarak ödemiş, ihracatçı da alacağını tahsil etmiştir. Bankaların birbiri üzerinde tuttıkları alacak hesapları da değişmiştir. Şöyle ki, Türk bankasının New York'taki hesabı bu miktar azalmış veya Amerikan bankasının Türk bankasındaki alacak hesabı artmıştır.

Bu işlemler ilgili bankaların döviz pozisyonlarını da etkiler. Eğer başka bir işlem yapılmadığını varsayarsak Türk bankasında, bir eksik dolar pozisyonu, Amerikan bankasında da bir TL fazla pozisyonu doğacaktır. Başka bir deyişle, her iki banka da bir açık dolar pozisyonu ile karşılaşacaktır. Bankaların herhangi bir kur riski ile karşılaşmaması için bu açık pozisyonlarını denkleştirmeleri gerekir. Bunun yapılış mekanizması aşağıda açıklanacaktır. Ancak şunu belirtelim ki, bankalar bu pozisyonları piyasada denkleştiremezlerse, kurdaki değişimleri önlemek için merkez bankasının alıcı veya satıcı olarak piyasaya girmesi gerekir. Bu da ülkenin resmi döviz rezervlerini etkiler.

3. Bankalararası Döviz Piyasası

Bankalar döviz piyasasının vazgeçilmez kuruluşlarıdır. Müşteriler, yaptıkları döviz işlemlerinin büyük bir bölümünü bankalarla gerçekleştirirler. Ayrıca uluslararası ödemeler de bankalar aracılığıyla yürütülür.

Bankaların müşterileriyle olan ilişkilerinin perakende döviz piyasasını oluşturduğunu daha önce belirtmiştik. Döviz piyasasının ikinci yönü ise bankaların kendi aralarında yaptıkları işlemlerden oluşur. Buna *bankalararası döviz piyasası (döviz interbankı)* veya *toptan döviz piyasası (wholesale market)* adı verilir. Döviz interbankının önemli bir bölümünü bankaların ticari işlemler sonucunda belirli dövizler cinsinden oluşan eksik veya fazla döviz pozisyonlarını denkleştirmek için yaptıkları işlemler oluşturur.

⁴ "WfllhaliHi Tcasınıakı uluslararası'naDefieşme'her 'öVvı'F'i '(society 'lor"Wofitüwüie 'international Financial Telecommunication) kanalıyla yapılır. SWIFT bir uydu haberleşme sistemidir ve merkezi Brüksel'dedir. Bu kanaldan haberleşme, mesajların ışık hızıyla gönderilmesinin yanında, standartlık sağlama, yani dil ve uygulama farklılıklarının ortadan kaldırılması açısından da önemli üstünlüklere sahiptir. Günümüzde döviz ve dış ticaret işlemleriyle uğraşan hemen hemen tüm banka ve öteki mali kuruluşlar bilgisayar temelli bu uydu haberleşme sistemine üyedirler.

Bankalar normal koşullar altında spekülâtif kuruluşlar değildir. O bakımdan, döviz işlemlerinde ilke olarak güvenceli hareket etmek zorundadırlar. Nitekim uygulamada özellikle Batılı ülkelerde bankaların çoğu kez aşın tutucu bir davranış içinde oldukları gözlemlenmektedir.

Döviz işlemlerinde bankanın karşılaştığı risk, beklenmedik kur değişmelerinden dolayı ortaya çıkar. Örneğin, kurlardaki bir düşme bankanın elindeki döviz rezervlerinin ulusal para değerini azaltarak bankayı kayba uğrâtır. Bunun gibi, kurlardaki bir yükselme de bankanın döviz borçlarının ulusal para karşılıklarını yükselterek yine bir zarara yol açar. Şimdi, bu genel açıklamalar çerçevesinde bankanın çeşitli döviz pozisyonları karşısında alabileceği önlemleri gözden geçirelim.

Eğer çalışma gününün sonunda belirli bir yabancı para, diyelim ki dolar üzerinden, bankanın müşterilerinden satın aldığı toplam miktar, onlara yaptığı toplam satışa eşitse, böyle bir durumda bankanın söz konusu parayla ilgili döviz pozisyonunda bir değişme olmaz. Dolayısıyla bir döviz riski ile de karşılaşılmaz. Oysa, eğer satılınan döviz miktarı satılan dövizin tutarından fazla ise, o taktirde döviz rezervlerinde bir artışla karşılaşılır. Bu duruma, bankanın ilgili yabancı para üzerinde *fazla pozisyona (uzun pozisyon: long position)* sahip olması denir. Veya bunun tersi olabilir, yani banka aynı para üzerinden, satılmadığından daha fazla miktarda döviz satışında bulunmuştur. Buna da *eksik pozisyon (kısa pozisyon: short position)* adı verilir. Her iki durumu birden ifade için açık pozisyon (open position) deyiimi kullanılabilir.

Gerek fazla, gerek eksik pozisyon durumlarında banka bir döviz kuru riski ile karşı karşıyadır. Örneğin bir fazla pozisyon durumunda, eğer bu fazlalığı elinden çıkartmazsa, o paranın kurundaki düşüşten bir zarara uğrar. Eksik pozisyon durumunda yine bir risk söz konusudur. Çünkü elinde yeterinden az döviz (ya da aynı şey demek olan gereğinden fazla ulusal para) bulunmaktadır. Dolayısıyla eğer ulusal para döviz karşısında değer kaybedecek olursa (kurun yükselmesi), bankanın yine bir zarara uğraması söz konusudur.

O halde banka, kendisini nasıl güvenceye alsın? Sorunun cevabı oldukça açıktır: Banka, ancak eksik veya fazla pozisyonlarını denkleştirmekle kur riskine karşı tamamen güvenceli hareket etmiş olur. Ama nasıl?

Dolar üzerinden eksik pozisyon verdiğini varsaydığımız bir bankayı ele alalım. Eksik pozisyonunu denkleştirmek için dolar satın almak isteyen bu bankanın iki seçeneği vardır. Birincisi doğrudan doğruya öteki bankalara telefon ederek dolar satmak isteyen birisini bulmak, ikincisi de bir broker'e başvurmak ve onun aracılık hizmetlerinden yararlanmak.

Eğer birinci yola giderse, piyasada faaliyet gösteren çok sayıdaki bankadan bazılarını arar ve uygun fiyat teklifi bulduklarıyla doğrudan anlaşma yapar.⁵

⁵Karşı banka ile telefonda ilişki kurmanın çok hassas ve biraz da taktik isteyen bir konu olduğunu belirtelim. Telefon eden banka yetkilisi, alıcı mı yoksa satıcı mı olduğunu belirtmeden her iki fiyatı öğrenmek istediğini belirtir. Amacı gerçek niyetinin ne olduğunu karşı tarafın anla

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 309

İkinci_ seçenek ise işlem yapacağı karşı bankayı kendisinin arayıp bulması yerine, bu işi bir broker'e bırakması, yani broker'in hizmetlerinden yararlanmasıdır.

Brokerler. bankalar arasında aracılık görevi yaparlar. Belli bir döviz satılmak isteyen bankaya satıcı durumda olan bir başka banka, satmak isteyen de alıcı bir banka bulurlar. Bu hizmetleri karşılığında her iki taraftan da komisyon alırlar.

Şurasını belirtmekte yarar vardır ki bankalar, ister alıcı, ister satıcı olarak piyasaya girmiş olsunlar, önceden kimliklerinin bilinmesini arzu etmezler. Çünkü kimliklerinin öğrenilmesi hem kendileri, hem de piyasa için olumsuz sonuçlar doğurabilir. Örneğin 'bir büyük bankanın piyasaya alıcı olarak girmesi, piyasada döviz talebin yükseldiğine bir işaret sayılabilir ve satıcı derhal önereceği fiyatı yükseltir. Aynı şekilde, büyük bir bankanın döviz satmak istemesi de piyasada kurlan düşürücü etki yapabilir. Ufak bankalar ise ticari kapasitelerinin küçüklüğünün anlaşılmasını istemediklerinden, işlemler son aşamaya gelinceye kadar kimliklerini gizli tutmayı tercih edebilirler.

Şimdi tekrar broker kanalıyla dolar satılmak isteyen banka örneğine dönelim. Banka brokere. satılmak istediği dövizin miktarını ve ödeyebileceği fiyatın sınırını bildirir. Broker de eğer elinde halen almış olduğu böyle bir teklif varsa onu ilgili bankaya iletir. Yoksa, alıcının kimliğini belirtmeden çeşitli bankalara başvurup onlardan dolar satış teklifleri alır, bunların içinde en uygun olanını döviz talep eden bankaya bildirir. Teklif kabul edilirse iki taraf arasında direkt ilişki kurulur. O aşamaya kadar bankalar birbirlerinin kimlikleri hakkında bilgi sahibi olmazlar.

Brokerler, yürüttükleri aracılık faaliyetlerinin sonucu olarak döviz piyasasındaki gelişmelerle daima iç içedirler. O bakımdan piyasanın gidişi ve olası kur değişimleri hakkında oldukça sağlıklı tahminlerde bulunabilirler. Nitekim aracılık faaliyetini yürütürken bu eğilimlere göre döviz kurlarının belirlenmesinde önemli ölçüde etkili olurlar. Brokerlerin hizmetleri genellikle çok pahalıdır. O bakımdan bazan büyük bankalar brokerlere başvurmaktansa kendi aralarında doğrudan işlem yapmayı tercih edebilirler.

İster doğrudan, ister brokerler aracılığıyla bir araya gelmiş olsunlar, bankalar arasında yapılan döviz işlemleri, döviz interbankmm kapsamına girer. Belirtmek gerekir ki, döviz interbankma konu olan işlemlerin hacmi, bankaların müşterileriyle yaptıkları işlemlere (perakende piyasa) göre çok daha yüksektir. Hacimlerinin büyük olması nedeniyle, interbank işlemlerine uygulanan döviz kurları da perakende piyasada geçerli olanlardan daha düşük olmaktadır. Uygulamada

yıp olumsuz bir fiyat önermesini engellemektir. Durum, telefona cevap verecek karşı bankanın dealer'i açısından da çok kritiktir. O da telefon edenin gerçek niyetini tahmin edip ona uygun bir fiyat önermek amacındadır. Bunun için de bir, iki dakika gibi çok kısa bir vakti vardır. Telefonda bir kez fiyat önerisi yapılırca, teamül gereği, bu onu bağlayıcı olacaktır. Eğer piyasa durumunu yansıtmayan "yanlış" bir fiyat önerilmişse büyük zararlara uğramak uzak bir olasılık değildir.

310 ULUSLARARASI İKTİSAT

bankalar, ticari itibarlarına göre interbank kurlarına belirli marjlar ekleyerek müşterilerine uygulanacak kurları belirlerler.

Son olarak belirtmek gerekir ki, bankalar perakende piyasadaki müşterilerinden aldıkları her siparişi karşılamak için interbank piyasasına girmek ihtiyacı duymazlar. Bu konuda belirli bir esneklik düzeyleri vardır. Pozisyonlarındaki eksilme veya artma ancak kendilerince kabul edilemez bir sınıra ulaşıktan sonra bunu denkleştirmek isterler. Diğer bir deyişle, bankalar uygulamada belirli ölçülerde bir açık pozisyon almaktadırlar.

VI. ULUSAL PARANIN KONVERTİBİLİTESİ

Latince kökenli bir kelime olan konvertibilite (convertibility), değiştirme veya dönüştürme gibi anlamlara gelir. Ekonomideki anlamı da bununla ilgilidir. Şöyle ki, bir ülke ulusal parasının, döviz piyasasında serbestçe öteki ülke paralarına dönüştürülebilirle özelliğine sahip olmasını ifade eder.

Konvertibilitenin ilk koşulu, ülkede yasalara göre serbest bir döviz piyasasının varlığıdır. Bu piyasada bankalar ve öteki aracı kurum ve kuruluşlar, dileyen herkese ve diledikleri miktarda döviz satarlar veya bunların arz edecekleri dövizleri satın alırlar. Böylece ulusal paranın yabancı paralara dönüştürülmesi, dövizlerin ithal ve ihracı tamamen serbesttir.

Belirtmek gerekir ki, konvertibilite ile döviz kurunun sabit veya değişken oluşu arasında bir ilişki yoktur. Başka bir deyişle, serbest döviz piyasasına sahip bir ülkede döviz kurları, hükümet yetkililerince belirlenen sabit kurlar biçiminde olabileceği gibi, piyasanın işleyişine bırakılmış bir değişken biçiminde de olabilir. Konvertibilitenin ayırıcı özelliği, dileyen herkesin serbestçe döviz işlemi yapabilme hakkının bulunması ve döviz fonlarının ihraç ve ithalinin serbest olmasıdır.

Bu konuda bir başka yanlış anlayışa değinmek gerekir: Çoğu kez sanıldığı gibi tersine, konvertibil paraların ille de uluslararası ödemelerde kullanılan paralar olması gerekmez. Çünkü uluslararası ödemeler, ancak sınırlı sayıda ulusal para üzerinden yapılır. Bunlar geleneksel olarak Amerikan doları ve daha sınırlı ölçüde İngiliz sterlini, Alman markı ve Japon yeni gibi paralardır. Bu paraların uluslararası ödeme aracı olarak kullanılmaları o ülkelerin dünya ekonomisindeki ağırlıklarıyla ilgilidir. Daha birçok sanayileşmiş ülkenin parası konvertibil olmasına karşın, uluslararası ödemelerde yaygın biçimde kullanılmaz.

Konvertibilite liberal ekonomik sistemin doğal bir sonucu sayılır. İç ve dış ekonomik ve mali ilişkilerinde serbest piyasa ekonomisi modelini uygulayan ülkelerin aynı zamanda paralarına konvertibilite tanımları yani serbest rekabet koşullarına göre işleyen bir döviz piyasasına sahip olmaları gerekir. Ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesi bu şekilde gerçekleşir.

Konvertibilite, uluslararası ödeme ve denkleştirme işlemlerini bürokrasiden kurtarması, dış ticareti ve dış mali ilişkileri geliştirmesi ve dünya ekonomisinin karşılaştırmalı üstünlük modeline uygun biçimde gelişmesine katkıda bulunması gibi yönlerden önemli yararlar sağlamaktadır.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 311

Konvertibilitenin -tersi kambiyo denetimidir. En katı uygulama şekliyle kambiyo denetiminde serbest döviz işlemlerine tümüyle izin verilmez. Her türlü döviz alım ve satımı devletin tekelinde toplanmıştır. Kişilerin izinsiz olarak yanlarında döviz bulundurmaları veya döviz alım ve satımına girişmeleri yasalarla ağır suç sayılmıştır. Bu şekilde konvertibiliteden yoksun paralara *inkonvertibil (incon- vertible) paralar* adı verilir. Bugün birçok gelişmekte olan ülkede ve Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ortaya çıkan cumhuriyetlerde ulusal paralar henüz yeterli bir konvertibiliteye sahip değildir.

Belirtmek gerekir ki, dünyada konvertibilite sorunlarının ortaya çıkması 1930'larm sonrasına rastlar. Altın para standardının uygulandığı dönemlerde, her ülke parasını belirli fiyattan altına bağladığı ve bu sabit fiyattan altın alım-satımını sürdürdüğü için ulusal paralar, altın içeriklerine göre serbestçe birbirine dönüştürülebilmekte idiler. Ancak, Büyük Depresyon yıllarından sonra altın standardı kaldırılınca, ulusal paraların birbirine dönüştürülmesi de bir sorun olarak ortaya çıkmıştır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan Uluslararası Para Fonu'nun amaçlarından birisi de üye ülkelerin konvertibiliteyi benimsemelerine yardımcı olmaktır. Nitekim Batı Avrupa ülkeleri konvertibiliteye aşamalı olarak ancak 1958'de geçebilmişlerdir. Türkiye-de çok uzun bir kambiyo denetimi uygulamasından sonra, 24 Ocak 1980 Kararlarını izleyen liberal ekonomi döneminde kambiyo kontrolünü giderek yumuşatmış ve ancak 1991 yılı başlarında ulusal parasını konvertibil bir para olarak IMF'ye tescil ettirmiştir.

Bir ülkenin ulusal parasına konvertibilite tanıyabilmesi için gerek iç, gerek dış mali çevrelerde, o ülke ekonomisine karşı belirli bir güvenin oluşmuş bulunması gerekir. Bu da ancak ülkenin, ihtiyacı olan döviz yaratabilecek bir kapasiteye sahip olmasına bağlıdır. En sağlam döviz kazanma yolları ise gelişmiş bir sanayiye sahip olmak ve dünya piyasalarında ileri ölçüde rekabetçi güç elde etmektir. Bununla birlikte* ülke döviz gelirlerini başka kaynaklarla da destekleyebilir. Örneğin, dış turizm, önemli bir ham madde ihracatçısı olmak veya ülkenin önemli miktarlarda yabancı sermaye çekebilmesi gibi.

Döviz, gelişmiş ve az gelişmiş çoğu ülkeler için ihtiyaç duyulan kaynakların başında gelir. Dolayısıyla mevcut döviz rezervlerini ekonomik kullanmak için zaman zaman döviz işlemleri üzerine şu veya bu şekilde kısıtlamalar konulur^ Örneğim mal akımları serbest bırakılırken, dışarıya sermaye ihracı yasaklanır veya belirli miktarla sınırlandırılır, ya da yurt dışına çıkışlarda belirli miktarın üzerinde döviz satılmama izin verilmez, vs. Bütün bu ve benzeri durumlarda ulusal para- nınkonvertibil itesi de konulan kısıtlamalar ölçüsünde zayıflatılmış olur. Teorideki tam konvertibiliteye karşılık, uygulamada karşımıza daha çok sınırlı konvertibilite durumları çıkmaktadır.

Döviz kontrolü uygulayan bir ülkenin parasına konvertibilite tanınması, genellikle bazı sınırlı konvertibilite aşamalarından sonra gerçekleştirilir. Bununla ilgili bir uygulama, geçmişte Batı Avrupa ülkelerinde görülen yabancı konverti-

bilitesi durumudur. Burada ülke sakinlerine, ellerindeki ulusal parayı yabancı paralara dönüştürme izni verilmezken, bu hak yabancılara sağlanmaktaydı. Böylece yabancılar, sözgelişi ülkede mal ihracatı veya başka bir yolla ulusal para cinsinden bir alacak hakkı elde ettiklerinde, bu fonları dövize çevirterek yurt dışına çıkartabiliyorlardı. Bu olanak sağlanmadığı taktirde yabancıların ülkede sahip oldukları parasal fonlar bir tür "donmuş alacak" durumuna gelmiş olacaktı. Balı Avrupa ülkeleri 1958'de tam konvertibiliteye geçmeden önce ilk adım olarak böyle bir "yabancı konvertibilitesi" uygulamışlardı.

Günümüzde Rusya ve öteki bazı yeni bağımsız cumhuriyetler ulusal paralarına konvertibilite sağlamaya çalışmaktadırlar. Ancak, yukarıda da belirttiğimiz gibi, konvertibilitenin ön koşulu, sağlam bir ekonomiye sahip olmaktır. Bu ülkeler halen özelleştirme ve serbest piyasa ekonomisine geçişin karışıklıklarını yaşamaktadırlar. Ayrıca enflasyon oranları oldukça yüksek boyutlardadır.

VII. DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ

Döviz kurları incelendikten sonra şimdi kur sistemleri hakkında açıklamalar yapılacaktır. Bu bilgiler ilerideki bölümlerde ele alınacak uluslararası para sistemi konuları için de bir hazırlık durumundadır.

Döviz kuru sistemlerinin bir ucunda serbest değişken kur sistemi (freely fluctuating exchange rate system), diğer ucunda ise sabit kur sistemi (pegged exchange rate system) yer alır. Ancak bu iki sistem aşırı uygulamalardır, ikisi arasında birçok uzlaştırıcı uygulama modelleri bulunmaktadır. Önce serbest değişken ve sabit kur sistemlerini inceleyelim.

A. SERBEST DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİ

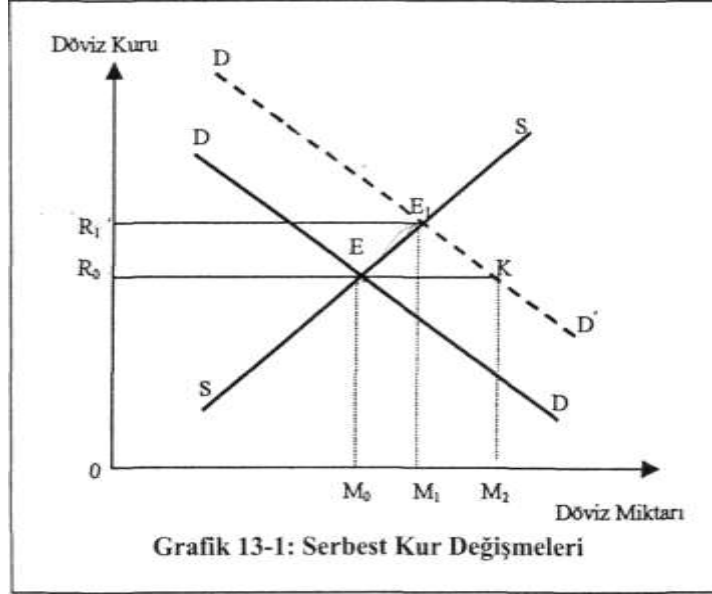
Serbest değişken kur sistemi yerine, esnek (flexible) kur sistemi veya yüzen (floating) kur sistemi gibi deyimler de kullanılır. Bu sistemde döviz kurları aynen rekabetçi piyasa koşulları altındaki bir mal gibi, döviz piyasasında arz ve talep güçlerinin işleyişine bırakılmıştır. Başka bir deyişle döviz kurları, toplam döviz talebi ile toplam döviz arzının eşitlendiği bir düzeyde oluşur. Piyasa talebinde veya piyasa arzında bir değişim ortaya çıktığında buna bir tepki olarak kurlar da değişir. O bakımdan kurlar her an iniş çıkışlar gösterebilir.

1. Grafikle Açıklama

Serbest değişken kur sistemi Grafik 13-1 üzerinde gösterilmiştir, Grafikte DD piyasa döviz talebini, SS de piyasa döviz arzını göstermekte olup denge kuru OR_0 ve nişa hacmi OMO 'dır. Tonları döviz talebi dışına ihraç edilmek istenen sennaye miktarından oluşur. Yurt dışına yatırılma istenen sermaye, iç ve dış kârlılık ve faiz oranları, geleceğe ait bekleyişler, ekononik ve siyasal istikrarsızlık gibi faktörlere bağlı olup döviz kuruna dolaysız biçirir de bağlı bulunmayabilir. Ama ithal edilmek istenen mal ve hizmet miktarı dövi L- kurlarıyla ters orantılı bir ilişki içindedir. Kur yükseldikçe yabancı mallar pahalık şır böylece talep edilen yabancı mal miktarı ve dolayısıyla döviz talebi azalır. Ku

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 313

run düşmesi durumunda da bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Bu özellik dolayısıyla grafikte toplam döviz talebi negatif eğimli bir eğri ile gösterilmiştir.



Değinilen nedenlerden dolayı ülkeye girecek yabancı sermaye ile döviz kuru arasında dolaysız bir ilişki kurmak da gerçekçi değildir. Oysa normal koşullar altında döviz kurları ile mal ve hizmet ihracı arasında pozitif bir ilişki bulunduğu varsayılır. Bunun nedeni ise kurun yükselmesi ile ihracat mallarımızın yabancı para cinsinden ucuzlamış olacağı, böylece de ihracat hacminin genişleyerek döviz arzının yükseleceği düşüncesidir.⁶

Grafiğe göre arz sabitken örneğin, halkın ithal mallar tercihindeki artış dolayısıyla döviz talebi eğrisi D'D' biçiminde sağa doğru kayacak olursa döviz kurları da buna paralel olarak OR₀'e yükselir. Sınırsız bir serbest değişken kur sistemi altında döviz piyasası üzerinde hiçbir hükümet müdahalesi yoktur. Dolayısıyla kur, her an ve sınırsız biçimde değişebilir.

Aşağıda belirtileceği gibi, değişken kur sisteminin lehinde ve aleyhinde öne sürülen çeşitli görüşler vardır. Ancak, gerçek olan şudur ki, uygulamada hiçbir ülke ulusal parasının sınırsız biçimde dalgalanmasına izin vermemekte, bunun yerine şu veya bu şekilde döviz piyasasına müdahale ederek aşırı kur değişmelerini önlemektedir.

⁶Ancak, ihracat mallarının dış talep esnekliğinin düşük olduğu durumlarda döviz kurlarındaki yükselme, ihracat hacmini yeterince genişletmeyebilir. Bu durumda döviz arzı eğrisi negatif eğimli olur. Bu konuda gelecek bölümlerde ayrıntılı bilgi verilmektedir.

2. Kur Değişimleri ve Dış Ödemeler Bilançosu Dengesizlikleri

İlerideki bölümlerde de görüleceği gibi, ödemeler bilançosu bir ülkenin tüm dış gelir sağlayan ve gider doğuran işlemlerinin (mallar, hizmetler, sermâye) kaydedildiği bir tablodur. Bu işlemlerle ülkenin döviz piyasasındaki toplam döviz talebi ve arzı arasında yakın bir ilişki vardır.

Kaba bir yaklaşımla ödemeler bilançosunun borçlu işlemleri döviz talebini alacaklı işlemleri de döviz arzını temsil eder. Ancak bunun yaklaşık bir gösterge olduğu unutulmamalıdır. Çünkü, gelecek bölümde görüleceği gibi, ödemeler bilançosuna alacaklı veya borçlu işlem olarak kaydedildiği halde döviz piyasasını etkilemeyen birçok işlem vardır.

Bu hatırlatmayı yaptıktan sonra, ödemeler bilançosu borçlu işlemlerinin ülkenin döviz talebini, alacaklı işlemlerinin de döviz arzını oluşturduğunu varsayarsak döviz arz ve talep eşitliğinin sağlandığı kur düzeyinde ödemeler bilançosu da dengede olacaktır. Diğer bir deyişle, Grafik 13-1'e göre döviz arz eğrisinin SS, talep eğrisinin de DD olduğu durumda E noktasının karşılığı olan RQ düzeyinde ülkenin dış dengesi de sağlanmıştır. Bunun gibi, serbest değişken kur sistemi altında döviz talebi eğrisinin D'D' ye kayması ile döviz kurunun E1 denge düzeyine çıkması sonucu yine dış denge sağlanmış olacaktır.

Ancak aşağıda daha ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz gibi, eğer hükümet döviz talebi D'D' biçiminde kaydıktan sonra da kur düzeyini eskisi gibi Ro olarak sürdürmek isterse (sabit kur sistemi) ödemeler bilançosunda EE₂ (veya M₁M₂) miktarında bir açık doğar Merkez bankasının, açığı karşılamak için piyasada buna eşit miktarda döviz satışında bulunması gerekir. Merkez bankası bazan kuru sabit tutmak yerine sınırlı ölçüde müdahalede bulunarak kurun bir miktar değişmesine de izin verebilir (yönetimli dalgalanma). Bu durumda hem bir miktar dış açık, hem de bir miktar kur değişmesi ortaya çıkar (veya mevcut dengesizlikler büyür).

Genel olarak ifade etmek gerekirse, dış dengeyi sağlamak üzere merkez bankasının piyasaya yaptığı müdahalelerle kur değişimleri arasında ters bir ilişki vardır. Örneğin döviz talebinin döviz arzını aştığı bir durumda merkez bankası ne derece döviz kurlarındaki değişmelere izin verirse, döviz satışında bulunmak üzere piyasaya yapacağı müdahaleler de o derece azalır. Serbest dalgalanan kur sistemlerinde kurlar kendiliğinden ve gerekli ölçülerde değişebilmekte olduğu için merkez bankasının piyasa müdahaleleri sıfırdır. Bunun gibi, bir döviz arzı fazlalığı karşısında da bu mekanizma tersine işler: Kurlar serbestçe yükselme gösterdikçe merkez bankasının piyasadan döviz satın alımlarına olan ihtiyaç o derece azalır.

B. SABİT KUR SİSTEMİ

Sabit kur sistemlerinin ana özelliği döviz kurlarının belirli bir düzeyde sürdürülmesidir. En eski sabit kur sistemi altın standardıdır. Ancak çağdaş ekonomilerdeki kâğıt para sistemlerinde de sabit kur sistemleri uygulanmaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında 1970 başlarına kadar dünyada uygulanan ve Bretton

Woods Sistemi diye adlandırılan sistem bir sabit kur sistemi idi. Bugünkü farklı uygulamalar içinde de çoğu ülkeler sabit kur sistemleri uygulamaktadırlar.

1. Altın Para Standardı

Dünyada altın para standardı XIX. Asrın ikinci yansından Birinci Dünya Savaşının başlangıcına kadar kesintisiz biçimde uygulanmıştır. Savaşın bitişinden sonra ülkeler yeniden altın standardına dönmüşlerse de bu ikinci deneme uzun süreli olmamıştır.

Altın para standardında her ülkenin parasının değeri belirli ağırlıkta saf altın olarak tanımlanmıştır. Bu fiyata altın paritesi adı verilir. Ulusal paranın değerinin parite düzeyinde sürdürülebilmesi için merkez bankası veya darphane gibi görevli bir kurum bu fiyattan dileyen herkese altın satar veya kendisine arz edilen, altınları, satın alınır. Böylece ülke düzeyinde sabit fiyat uygulanır.

Her ülke bu şekilde ulusal parasını altına bağlayınca tüm ulusal paralar otomatik biçimde sabit kurlarla birbirine bağlanmış olur. Ulusal paralar arasındaki değişim oranı bu paraların kapsadığı altın miktarlarının oranına bağlıdır. Söz gelimi bir Osmanlı akçesi bir gram, bir İngiliz sterlini iki gram saf altına eşitse, bir birim Osmanlı parası 1/2 birim İngiliz parasına eşit olur.

Uluslararası düzeyde ulusal paralar arasındaki değişim oranının bunların altın kapsamı oranına eşit olarak sürdürülmesi de altının ihraç ve ithalinin serbest olması dolayısıyla gerçekleşir. Diğer bir deyişle eğer bir yabancı para ulusal para karşılığında eğer bunların altın kapsamı oranından daha yüksek bir değere çıkma eğilimi gösterirse, kimse o dövizini satın almaz. Dışarıya ödeme yapacak olanlar yabancı paraya o yüksek fiyatı ödemektense dışarıya altın göndermeyi tercih ederler. Gönderilen altınlar o ülkenin parasına dönüştürülerek gerekli ödemeler yapılır. Söz gelimi yukarıdaki örnekte İngiltere'ye ödeme yapmak için İstanbul'da sterlin talep eden bir kimseyi ele alalım. Sterlinin altın fiyatı, 2 Osmanlı lirası olduğu için ona daha yüksek bir fiyat ödemez, bunun yerine İngiltere'ye altın ihraç eder. Benzer şekilde elinde sterlin bulunan ve bunu Osmanlı lirasına dönüştürmek isteyen bir kimse de bir sterlin karşılığında 2 Osmanlı lirasından daha düşük bir fiyata razı olmaz. Çünkü böyle yapmaktansa sterlin yerine Türkiye'ye altın getirip bunları Osmanlı parasına dönüştürmek daha avantajlıdır. (

Yukarıdaki açıklamalarda altını bir ülkeden diğerine göndermenin masrafsız olduğu varsayıldı. Oysa gerçekte, altını uluslararası alanda taşımanın bir maliyeti vardır. Taşıma giderleri dikkate alındığında yukarıdaki sonuçlarda ufak bazı değişiklikler olur. Şöyle ki, ulusal paralar arasındaki değişim oranı (döviz kurları) taşıma giderleri tutarı kadar bu paraların altın kapsamı oranından bir sapma gösterebilir. Başka bir deyişle ele alalım ülkede bir yabancı paranın piyasa kuru en fazla, onun altın kapsamına göre belirlenen fiyatı ile kapsadığı altın miktarının ilgili ülkeye taşınması için yapılması gereken masrafların toplamına eşit olabilir. Yabancı paranın bu kuruna ele alalım ülke açısından altın ihraç noktası adı verilir. Yukarıdaki örnekte, söz gelimi 1 gram altının Türkiye ile İngiltere arasında taşıma

316 ULUSLARARASI İKTİSAT

masrafı 0.02 Osmanlı lirası ise, 1 sterlin = 2.04 Osmanlı lirası, sterlinin altın ihraç noktasıdır; kimse sterline bundan daha yüksek fiyat ödemez onun yerine İngiltere'ye altın ihraç eder.

Tersine, dövizin alabileceği en düşük değer de paraların altın kapsamına göre belirlenen fiyattan altının taşıma giderlerinin çıkartılması ile elde edilir. Bu da ilgili paranın altın ithal noktasıdır. Yukarıdaki örneğe göre 1 sterlin = 1.96 Osmanlı lirası, Türkiye açısından altın ithal noktasıdır.

Kısacası, altın para standardı bir sabit kur sistemidir. Bu sistemde döviz kutlarının sabit oluşu görevli kuruluşun bu fiyattan serbest altın alım satım faaliyetlerinde bulunması ve altının ihraç ve ithalinin serbest oluşuyla sağlanmaktadır. Ulusal paralar atın gibi ortak bir paraya bağlı olduklarından bu sistemde bugünküne benzer biçimde karmaşık döviz piyasaları da bulunmaz.

Bununla birlikte uygulamada sınırsız bir değişken kur sistemine rastlamak güçtür. Hükümetler, uluslararası ticaret ve mali ilişkilerde belirsizlik doğurması, enflasyonu hızlandırması gibi nedenlerle döviz piyasalarına müdahale ederek aşırı dalgalanmaları önlemeye çalışırlar. Hükümet müdahalesi kurlar yükselirken, merkez bankasının serbest piyasada döviz satması (arzı artırması), düşerken de piyasadaki döviz satın alması (talep yaratması) biçiminde olur. Müdahalelerin derecesi kurlarda arzulan istikrarın ölçüsüne bağlıdır. Bu ise hükümetlerin politika tercihlerine bağlı bir konudur. Ancak belirtmek gerekir ki, her ne biçimde olursa olsun, özellikle kur yükselişleri karşısında merkez bankasının etkili bir müdahale politikası uygulayabilmesi için ülkenin resmi döviz rezervleri yeterli bir düzeyde olmalıdır.

2. Günümüzdeki Sabit Kur Sistemleri

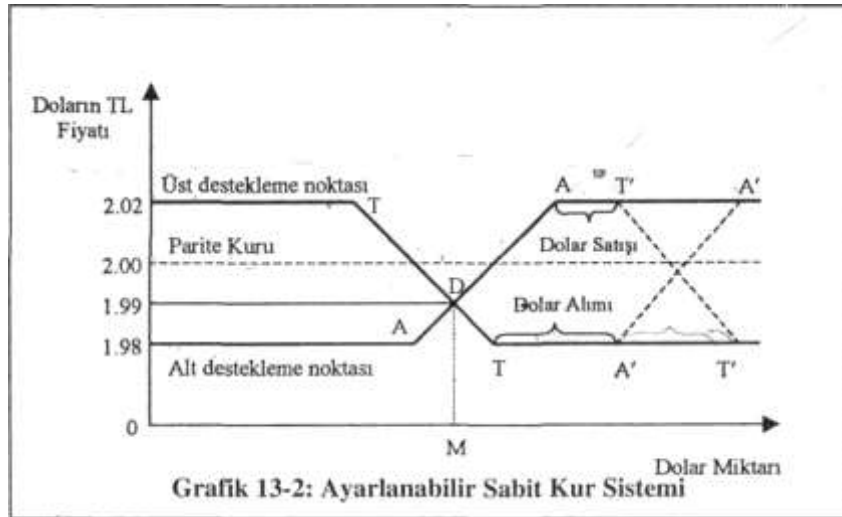
Sabit kur sistemlerinin esası, döviz kurunun belirli bir düzeyde belirlenmesi ve piyasadaki arz ve talep değişimleri ne olursa olsun kurun bu düzeyde sürdürülmesidir. Altın para standardı kendiliğinden bir sabit kur sistemidir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uygulanan ve Bretton Woods Sistemi diye bilinen sistem de sabit kurlara dayanmakta idi. Bu sistemin yıkıldığı günümüz dünyasında da bir kısım ülkeler halâ sabit kur sistemlerini benimsemişlerdir. Şöyle ki, bu ülkeler ulusal paralarını ya Amerikan doları gibi bir büyük ülke parasına, ya da para sepeti de denilen hesap birimlerine bağlamışlardır. Örneğin EURO"ya geçmeden önce Avrupa Birliği ülkeleri ulusal paralarını sabit kurlardan ECU adı verilen bir hesap birimine bağlamışlardı. Bazı ufak ülkeler de paralarını Uluslararası Para Fonu'nun çıkarttığı hesap birimi olan Özel Çekme Hakları (SDR)'ye bağlamışlardır. Daha geniş bir grup ülke de ulusal parasını ticaret yaptıkları ülkelerin paralarından oluşturdukları özel para sepetlerine bağlamışlardır.

İster tek bir yabancı ülke parası, isterse bir hesap birimine olsun ülkeler sabit kurdan paralarını bir değer standardına bağlayarak bir parite kuru oluştururlar ve piyasa kurunun bu parite etrafında dar sınırlar içinde değişmesine de izin verirler. Kuşkusuz paritenin altında ve üstündeki dalgalanma sınırları ne derece geniş- letilirse sisteme o kadar esneklik tanınmış olunur.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 317

Şimdi bu anlatılanlara örnek olarak İkinci Dünya Savaşından sonra uygulanan Bretton Woods Sistemini ele alalım ve sistemin nasıl işlediğini grafikte açıklayalım. Söz konusu sistem bugünkü diğer sabit kur sistemleri için de bir örnek oluşturabilir. Belirtmek gerekir ki, gerek Bretton Woods Sisteminde, gerekse bugünkü sabit kur sistemlerinde zaman zaman kurlar değiştirilebildiği (devalüasyon ve revalüasyon) için bu kur modellerine ayarlanabilir sabit kur sistemi (adjustable peg system) de denmektedir.

Bretton Woods Sisteminin başlıca özellikleri şöyle idi: Her ülke (ABD dışındaki), ulusal parasının değerini Amerikan doları cinsinden tanımlamıştı. Bu kurlara parite deniyordu (dolar paritesi). Döviz piyasasında ulusal paraların değerinin parite etrafında iki yönde yüzde 1 veya daha düşük oranlarda dalgalanmasına izin verilebilirdi. Buna göre bir paranın piyasada alabileceği en yüksek değer “üst destekleme noktası”nı, en düşük değer de “alt destekleme noktası”nı oluşturuyordu. Bu iki sınır arasında piyasa kurları arz ve talep koşullarına bağlı olarak bir değer alabilirdi.



Şimdi, Türk lirası ile doları ele alarak bu anlatılanları bir örnekle açıklayalım. Türk Hükümet yetkililerinin liranın değerini şu şekilde belirlemiş olduklarını (parite) varsayalım: 1.00 \$: 2.00 TL. Piyasa kurunun parite etrafında \pm %1 oranında değişmesine izin verildiğine göre, üst destekleme noktası 1.00 \$: 2.02 TL ve alt destekleme noktası da 1.00 \$: 1.98 olur. Bu durum Grafik 13-2 üzerinde gösterilmiştir. Grafik. 13-2’de TT dolar talebini (TL arzı), AA da dolar arzını (TL talebini) ifade eder. Döviz fiyatlarının alt ve üst destekleme noktalarının dışına çıkmasına izin verilmediği için arz ve talep eğrileri bu fiyat düzeylerinde yatay eksene paralel bir duruma gelmektedir. Eğrilerin kesişme noktası (D) bu iki sınır arasında yer alır.

—Şimdi, diyelim ki Türk halkının tercihlerinin Amerikan mallarına doğru kayması nedeniyle TT dolar talebi eğrisi TT şeklinde sağa doğru kaymış olsun. AA

318 ULUSLARARASI İKTİSAT

dolar arz eğrisi sabit kaldığına göre, bu durumda dolar fiyatları yükselme eğilimi gösterecektir (serbest dalgalanma koşulları altında doların yeni denge değeri AA ile TT'nün dışı doğm uzatılmasıyla bulunabilir). Ancak fiyatların üst destekleme noktasının üzerinde yükselmesine izin verilmediğinden, Merkez Bankası derhal piyasaya müdahale ederek dolar satmaya (TL satın almaya) başlar. Grafikten anlaşılacağı gibi, piyasada satılması gereken dolar miktarı A T' ye eşittir.

İkinci bir durum olarak, Amerika'da Türk mal ve hizmetlerine olan talebin artması dolayısıyla, dolar arz eğrisinin A'A' şeklinde sağa doğru kaydığını kabul edelim. Dolar fiyatları bu kez alt destekleme noktasının altına inme eğilimi gösterir. Merkez Bankası bunu önlemek amacıyla piyasada dolar talebi yaratır, yani piyasadan T A' miktarında dolar satın alır (TL satar).

Görülüyor ki, sistemde döviz kurlarının sabit tutulması merkez bankasının piyasa işlemleriyle gerçekleştirilmektedir. Merkez Bankası bu görevi yerine getirebilmek üzere her şeyden önce yeteri kadar döviz rezervine sahip bulunmalıdır.

Sistemin mantığı kurların sabit tutulmasını gerektirince birlikte bu, uygulanan kurun hiç değiştirilemeyeceği anlamına da gelmez. Çünkü, eğer ulusal para bir süreden beri alt veya üst destekleme noktasında sürünüyorsa bu demektir ki, kuru bu düzeyde sürdürebilmek olanağı kalmamıştır. Örneğin üst destekleme noktasında Merkez Bankası'nın piyasaya sürekli biçimde döviz arz etmesi gerekir ki, buna olanak yoktur. O halde, hükümetler zaman zaman kurları (pariteyi) değiş-tinnek ve ulusal paranın değerini yeniden belirlemek yoluna giderler. Sabit kur sisteminin "ayarlanabilir" nitelikte olmasının nedeni budur.

VIII. SERBEST DEĞİŞKEN SİSTEME YÖNELİK TARTIŞMALAR

Daha önceki bölümlerde açıklandığı gibi sistem, kurların döviz arz ve talebini birbirine eşitleyecek biçimde (ödemeler bilançosu dengesi) sürekli değişmesi temeline dayanır. Piyasa üzerinde herhangi bir hükümet müdahalesi yoktur. Örneğin piyasada, döviz arzı sabit kalırken döviz talebinde bir artış olursa (dış açık), döviz kuru derhal yükselir (ulusal para değer kaybeder). Bu ise ülkenin mal ve hizmet ithali ile ülkeden kısa süreli sennaye çıkışlarını caydırıcı etki yapar, mal ve hizmet ihracını ile kısa süreli sermaye girişlerini özendirir. Böylece başlangıçtaki açık giderilmiş olur.

Serbest değişken kur sisteminin lehinde ve aleyhinde çeşitli görüşler öne sürülmüştür. Geleneksel olarak bu sistem bilimsel çevrelerde destek bulmuştur. Oysa, örneğin, hükümet yetkilileri, ithalatçı ve ihracatçıları, bankacıları, dış yatırımcıları ve dış piyasalardan borçlananları, vb. sınırsız kur dalgalanmalarını sakıncalı bulmaktadırlar.

Bu kesimde bizim amacımız herhangi bir hükümet müdahalesinin yer almadığı değişken kur sistemine ilişkin tartışmaları gözden geçirmektir.

318 UL USLARARASI İKTİSA T

dolar arz eğrisi sabit kaldığına göre, bu durumda dolar fiyatları yükselme eğilimi gösterecektir (serbest dalgalanma koşulları altında doların yeni denge değeri AA ile TT'nin dışı doğru uzatılmasıyla bulunabilir). Ancak fiyatların üst destekleme noktasının üzerinde yükselmesine izin verilmediğinden, Merkez Bankası derhal piyasaya müdahale ederek dolar satmaya (TL satın almaya) başlar. Grafikten anlaşılacağı gibi, piyasada satılması gereken dolar miktarı A T'ye eşittir.

İkinci bir durum olarak, Amerika'da Türk mal ve hizmetlerine olan talebin artması dolayısıyla, dolar arz eğrisinin A'A' şeklinde sağa doğru kaydığını kabul edelim. Dolar fiyatları bu kez alt destekleme noktasının altına inme eğilimi gösterir. Merkez Bankası bunu önlemek amacıyla piyasada dolar talebi yaratır, yani piyasadan T A' miktarda dolar satın alır (TL satar).

Görülüyor ki, sistemde döviz kurlarının sabit tutulması merkez bankasının piyasa işlemleriyle gerçekleştirilmektedir. Merkez Bankası bu görevi yerine getirebilmek üzere her şeyden önce yeterli kadar döviz rezervine sahip bulunmalıdır.

Sistemin mantığı kurların sabit tutulmasını gerektirmekle birlikte bu, uygulanan kurun hiç değiştirilemeyeceği anlamına da gelmez. Çünkü, eğer ulusal para bir süreden beri alt veya üst destekleme noktasında sürünüyorsa bu demektir ki, kuru bu düzeyde sürdürebilmek olanağı kalmamıştır. Örneğin üst destekleme noktasında Merkez Bankası'nın piyasaya sürekli biçimde döviz arz etmesi gerekir ki, buna olanak yoktur. O halde, hükümetler zaman zaman kurları (pariteyi) değiştirmek ve ulusal paranın değerini yeniden belirlemek yoluna giderler. Sabit kur sisteminin "ayarlanabilir" nitelikte olmasının nedeni budur.

VIII. SERBEST DEĞİŞKEN SİSTEME YÖNELİK TARTIŞMALAR

Daha önceki bölümlerde açıklandığı gibi sistem, kurların döviz arz ve talebini birbirine eşitleyecek biçimde (ödemeler bilançosu dengesi) sürekli değişmesi temeline dayanır. Piyasa üzerinde herhangi bir hükümet müdahalesi yoktur. Örneğin piyasada, döviz arzı sabit kalırken döviz talebinde bir artış olursa (dış açık), döviz kuru derhal yükselir (ulusal para değer kaybeder). Bu ise ülkenin mal ve hizmet ithali ile ülkeden kısa süreli sermaye çıkışlarını caydırıcı etki yapar, mal ve hizmet ihracını ile kısa süreli sermaye girişlerini özendirir. Böylece başlangıçtaki açık giderilmiş olur.

Serbest değişken kur sisteminin lehinde ve aleyhinde çeşitli görüşler öne sürülmüştür. Geleneksel olarak bu sistem bilimsel çevrelerde destek bulmuştur. Oysa, örneğin, hükümet yetkilileri, ithalatçı ve ihracatçılar, bankacılar, dış yatırımcılar ve dış piyasalardan borçlananlar, vb. sınırsız kur dalgalanmalarını sakıncalı bulmaktadırlar.

Bu kesimde bizim amacımız herhangi bir hükümet müdahalesinin yer almadığı değişken kur sistemine ilişkin tartışmaları gözden geçirmektir.

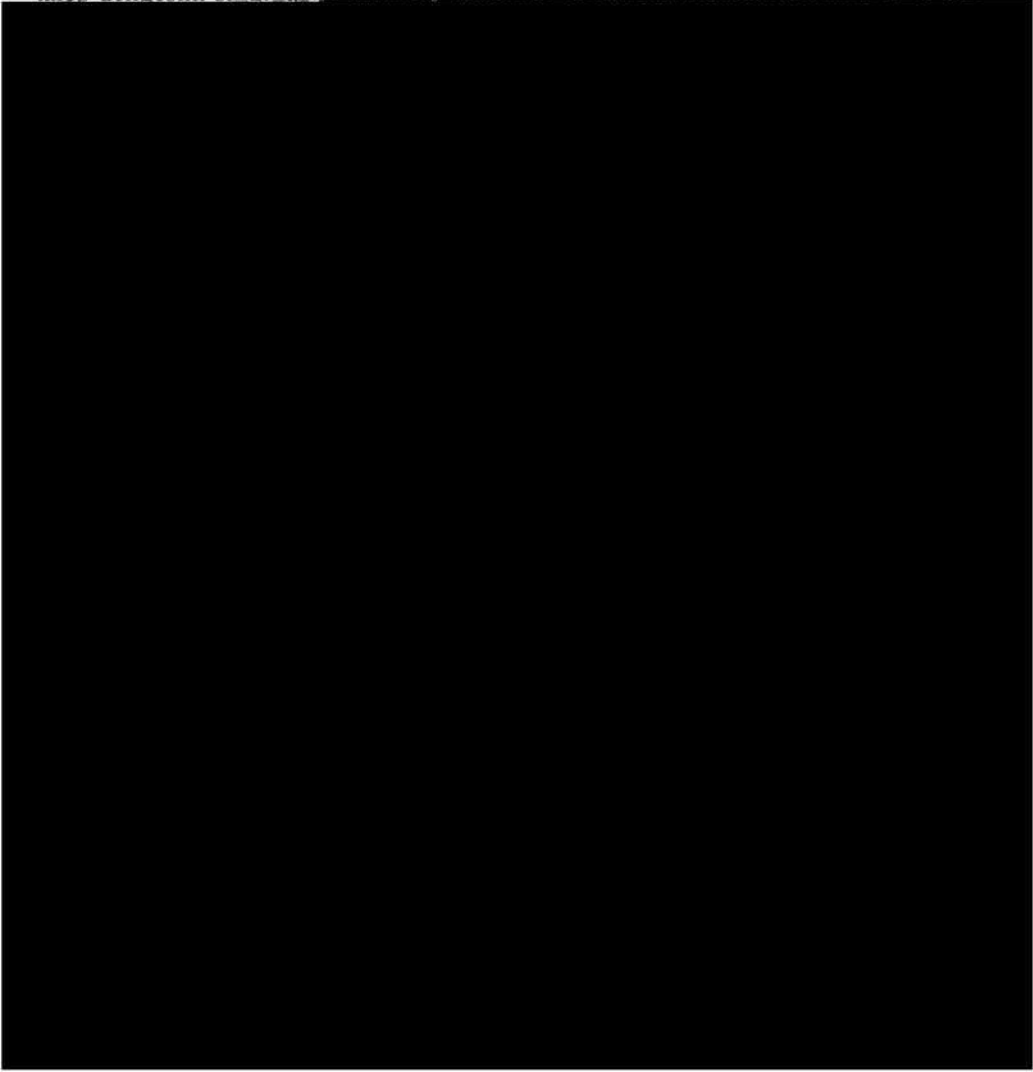
BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 319

A. SERBEST KUR SİSTEMİNİN LEHİNDEKİ GÖRÜŞLER

Değişken kur sistemini savunanlar, bu sistemin üstünlüklerini, ilke olarak serbest piyasa mekanizmasının yararları ile açıklamaktadırlar. Yani sistemin, en düşük maliyetle en etkin kaynak dağılımını sağlayıcı özellikleri üzerinde dururlar. Örneğin serbest dalgalanan kur sisteminin önemli bir savunucusu olan Milton Friedman, ekonomik sorunlara piyasa çözümlerinin hükümet kararlarına göre üstünlüklerine dikkati çekerek, serbest bireysel girişimciliğin ve kamu kesimini küçültmenin ekonomik yararlarını savunmaktadır. Bu konudaki görüşler aşağıdaki gibidir.

a. Ulusal Paranın Gerçek Değerini Yansıtması

Döviz piyasasına hükümetlerin karışmadığı sistemlerde, döviz kurları arz talep dengesini sağlayacak düzeyde oluşacak dolayısıyla ulusal para gerçek değe



320 ULUSLARARASI İKTİSAT

zervi tutmaya da gerek yoktur. Olabilecek rezerv ihtiyacı yalnızca, döviz arz ve talebi arasındaki görülebilecek geçici dengesizliklerin karşılanmasından kaynaklanır.

e. Ekonomiye Dış Şoklardan Koruma

Sabit kur sistemi, ulusal ekonomiyi dışarıdan kaynaklanan enflasyon ve deflasyon gibi ekonomik istikrarsızlıkların etkilerine karşı korumasız bırakır. Ekonomik istikrarsızlıkların uluslararası alanda yayılışı, ülkeler arasındaki sıkı bağıllık dolayısıyla, sabit kur sistemlerinde daha güçlüdür. Kısaca, değişken kur sistemi, yabancı enflasyon ve konjonktür dalgalanması gibi olaylara karşı daha yüksek bir koruyucu etki sağlar.

f. Sadelik

Değişken kur sistemi basit ve uygulaması kolay bir yöntemdir. Döviz kurlarını belirlemek ya da kurlarda bir değişiklik yapmak için bürokratik kararlara gerek yoktur. Hükümet döviz işlemlerini, piyasanın işleyişine bırakmıştır, bu piyasaya karışmaktan da uzak durur. Bu ise serbest değişken kur sistemini yürütmek için sabit kur sistemindeki birçok kurum ve kuruluşa gerek bulunmaması ve kaynakların tasarruflu kullanılması demektir. O nedenle, değişken kur sisteminin, en az kaynak maliyeti ile uygulanabilecek, etkin bir sistem olduğu söylenebilir.

g. Ani ve Büyük Kur Değişikliklerinden Korunma

Döviz kurlarının arz ve talep güçlerine tepkide bulunacak biçimde piyasaya bırakılması, kurların bu piyasadaki gelişmelere göre sürekli olarak değişmesine olanak verir. Kurlar sık sık değiştiği için normal koşullar altında her iniş veya çıkışın ufak ölçülerde olması beklenebilir. Ekonominin böyle ufak değişmelere uyum sağlaması ise oldukça kolaydır.

Oysa sabit kur sistemlerinde, çok uzun süreler geciktirilen dış dengesizlik sorunları ancak ani ve oldukça büyük oranlı kur ayarlamaları ile önlenmeye çalışılır. Bu ise ekonomi üzerinde şok etkisi yapmakta ve ciddi uyum güçlükleri doğurmaktadır.

h. Karşılaştırmalı Üstünlük Modeline Uygun Ticaret

Değişken kur sistemi, döviz kurlarının uzun dönemde denge düzeylerine yönelmesine ortam hazırlayarak, Karşılaştırmalı Üstünlük modeline uygun bir uluslararası uzmanlaşmanın oluşmasına katkıda bulunur. Bir ülkenin ulusal parası resmi kurdan aşırı değerlenince, o ülkeye ait kaynaklar dünya piyasalarında yapay olarak pahalılaşır ve böylece dışarıya satacağı mal ve hizmet akımlarının hacmi daralırken ithalatı genişler. Demek oluyor ki, döviz kurlarının uzun dönem denge değerlerini almasına izin verilmesi, dünya ticaret hacminin ve kaynak dağılımının optimuma ulaşmasına yardımcı olur.

Böylece, serbest değişken kur sisteminin lehinde öne sürülen görüşleri özetlemiş olduk. Şimdi bu sistemin aleyhindeki görüşleri incelemeye geçebiliriz.

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 321

B. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİNE KARŞI GÖRÜŞLER

Daha önce de belirttiğimiz gibi, sınırsız bir değişken kur sistemi, bilim adamı iktisatçılara oldukça çekici gözükürken, özellikle uygulamacılar arasından büyük bir destek bulmamıştır. Bu sisteme yöneltilen başlıca eleştiriler şunlardır:

a. *Ticaret ve Yatırımları Caydırıcı Etki*

Dalgalı kur sistemi, kurların ilerdeki değişimleri konusundaki belirsizlik dolayısıyla, uluslararası ekonomik işlemlerde riski artırır. Bu da dış ticaret ve uluslararası sermaye akımlarının normal gelişme eğilimini engeller. İşadamları, yapacakları dış alım ve satım işlemlerinin bedelini, sermayedarlar tasarladıkları dış yatırımların maliyet ve getirisini, önceden sağlıklı biçimde tahmin edemezler. Bu da onların sermaye veya dış ticaret işlemi yapmalarını caydırıcı etkide bulunur.

Gerçi, kur değişmelerinin ticari ve mali faaliyetlerde doğuracağı riski vadeli döviz işlemleri ile karşılama (hedging) olanağı vardır. Ancak bu işlemlerin önemli bir maliyete yol açtığı unutulmamalıdır. Ayrıca, birçok ülkede (az gelişmiş ülkelerin çoğunda) vadeli döviz piyasaları ya hiç kurulmamıştır, ya da etkinlikleri çok düşüktür. Bazı ticari faaliyetlerde ise vadeli döviz sözleşmesi olanağı çok sınırlıdır, hatta hiç yoktur. Örneğin bir yıldan daha uzun süreli mal satış veya teslim sözleşmeleri için vadeli döviz garantisi sağlamak oldukça güçtür.

b. *Esnekliklerin Düşüklüğü*

c>

-----r

Döviz piyasalarında istikrar, daha önce incelenen Marshall-Lerner Koşulu'na bağlıdır. Değişken kur sisteminden yana olanlar, döviz arz ve talep esnekliklerinin yüksek olduğunu, diğer bir deyişle arz ve talebin kurlardaki bir değişmeye hızla tepkide bulunacağını varsayarlar. Bu koşullar altında kurdaki ufak bir değişme, arz-talep dengesini sağlamaya yeterli olabilir. O nedenle de değişken kur sistemlerinde kurlardaki değişimin istikrarlı olacağı belirtilir.

Ancak döviz arz ve talep esnekliklerinin düşük olduğu durumlarda, dış ticaret akımlarında belirli bir değişme sağlayabilmek için döviz kurlarının önemli ölçüde değişmesi gerekir. İşte, değişken kur sistemine karşı olanlar, esnekliklerin değerinin düşük olduğunu (Marshall-Lerner Koşulu'nun sağlanamaması), o yüzden de döviz piyasasının istikrarsız olacağını savunmuşlardır. Diğer bir deyişle, bu görüşte olanlara göre döviz arz veya talebindeki bir değişme, kurların giderek küçülen dalgalar halinde dengeye yönelmesine değil, giderek büyüyen dalgalanmalarla dengeden uzaklaşmasına neden olur.

Ancak ekonometrik tekniklerin gelişmesiyle, yapılan uygulamalı çalışmalar döviz arz ve talep esnekliklerinin yeterince büyük olduğunu göstermektedir. Bu bakımdan söz konusu eleştirinin uygulamadan destek bulduğu söylenemez.

c. *İstikrar Bozucu Spekülasyon*

Serbest değişken kur modeline karşı olanlar, bu sistemin istikrar bozucu (destabilizing) spekülasyona yol açarak, kur dalgalanmalarını şiddetlendireceğini öne sürerler. Ulusal paranın değerindeki bir düşmeyi spekülâtör, ilerde daha büyük değer kayıplarına bir işaret sayabilir. Dolayısıyla bekleyişi bu yönde olanlar derhal

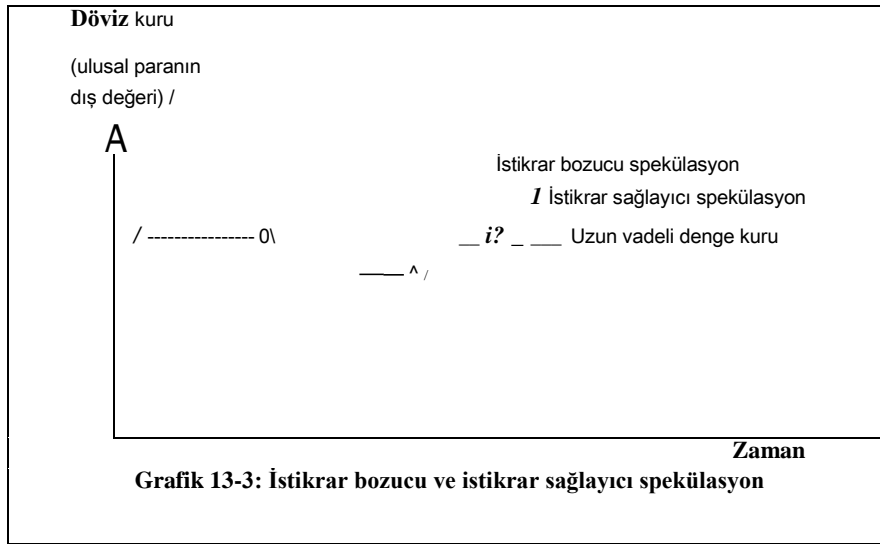
322 ULUSLARARASI İKTİSAT

ulusal parayı satıp sağlam paralara yatırım yaparlar. Bu süreç de ulusal paranın daha büyük değer kayıplarına uğramasına neden olur.

Gerçekten de döviz piyasalarının istikrarında spekülasyonun büyük etkisi olabilir. Ancak, spekülasyonla kur değişimleri arasındaki ilişkiler araştırılırken, önce değişken kur sisteminin spekülasyona yol açıp açmadığı, eğer spekülasyona neden oluyorsa sonra da bunun niteliğini, yani istikrar bozucu mu, yoksa istikrar sağlayıcı mı olduğunu araştırmak gerekir.

İstikrar bozucu spekülasyon, spekülatörlerin ulusal paranın değeri düştüğünde bu parayı satmaları, paranın değeri yükseldiğinde de satın almaları durumunda söz konusu olur. Çünkü böyle bir davranış kur dalgalanmalarının şiddetini yapay olarak artırır.

Belirtmek gerekir ki, istikrar bozucu bir spekülasyon spekülatörlerin ancak günlük kur değişimlerine göre hareket etmeleri ve bir düşüşü, ilerde daha büyük düşüşlerin izleyeceğini ummaları durumunda ortaya çıkar. Bunun yerine eğer spekülatörlerin “sağlam” hareket ettikleri ve hesaplarını uzun süreli ekonomik dengelere göre yaptıkları kabul edilirse, spekülasyon istikrar bozucu değil, istikrar sağlayıcı (stabilizing) olacaktır. Bu durumda ulusal paranın değerinin uzun süreli denge değerinin altına düştüğünü gören spekülatörler, bu parayı satın alacak ve denge değerinin üzerine çıkınca da onu satacaklardır. Onların bu şekilde faaliyet göstermeleri ise kurdaki dalgalanmaların şiddetini azaltacak ve döviz piyasalarında istikrar sağlayacaktır. İstikrar bozucu ve istikrar sağlayıcı spekülasyon Grafik 13-3 üzerinde gösterilmiştir.



İşte, dalgalı kur sisteminin yanında veya karşısında olanlar, bu sistemde spekülasyonun niteliği konusunda farklı görüşlere sahiptirler. Karşı olanlara göre, spekülasyonun istikrar bozucu olma olasılığı daha yüksektir. Diğerleri ise piyasada istikrar sağlayıcı spekülasyonun egemen olacağına inanırlar.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 323

Sistemin yanında olanlara göre spekülörler, uzun süreli hesaplarına dayanarak, bir para ucuzladığında o parayı satın alır ve pahalılaştığında satarlar. Kâr etmeleri ancak bu şekilde hareket etmelerine bağlıdır. Yine bu görüş taraftarlarına göre, istikrar bozucu spekülasyona girişenler yanlış hesap yapanlardır. Bunlar, uğracayacakları zarardan ötürü, er veya geç piyasadan elenirler.

Diğer bazı iktisatçılar, dalgalı kur sisteminde spekülasyon zararlı bir olay olsa da, bunun etkilerinin sabit kur sistemindeki kadar yıkıcı olmayacağını belirtirler. Sabit kur sisteminde, spekülörler eğer bir paranın devalüe veya revalüe edileceğini bekliyorlarsa, o paraya karşı çok büyük spekülatif akımlara girişirler. Bu yazarlar, sabit kur sistemlerinde spekülatif faaliyetlerin ciddi boyutlara ulaşmasını engelleyecek bir mekanizmanın bulunmaması üzerinde dururlar. Bu sistemde kurlardaki değişimin tek yönlü olduğuna ve bu yönün de önceden aşağı yukarı kesinlikle belli olduğuna işaret ederler. Örneğin, sarsıntı geçiren bir paranın revalüe edilme olasılığı söz konusu değildir. Bu durumda söz konusu para ya devalüe edilir ya da, hükümet elinden geldiğince, resmi kurları sürdürmeye çalışır. Dolayısıyla spekülasyon hemen hemen risksizdir.

Oysa değişken kur sistemlerinde ulusal paranın, döviz piyasasındaki gelişmelere göre, spekülörlerin lehine olduğu kadar aleyhine de değişebileceğine dikkat çekilir. O bakımdan spekülasyonun, sabit kur sistemindeki kadar risksiz olamayacağı belirtilir. Bu ise spekülatif akımları caydırıcı ve spekülasyonun zararlı sonuçlarını azaltıcı etkide bulunur. Değişken kur sistemine geçildiği 1973'den sonraki dönemde, sabit kurlu Bretton Woods döneminde görülen ölçüde spekülatif akımlara rastlanmaması uygulamada bu görüşü destekleyen bir kanıt sayılabilir.

d. Yurtiçi Enflasyon

Değişken kur sistemine karşı olanlar, bu sistemin iç maliyetler üzerinde “tek yönlü” etkiler doğurarak (“ratchet effect”) yurtiçi enflasyonu körükleyeceğini belirtirler. Örneğin, ulusal paranın değer kaybetmesi durumunda, dışarıdan ithal edilen temel gıda maddelerinin fiyatları yükselir. Bu ise sendikaları, reel gelirleri korumak için ücret artışı talebinde bulunmaya yöneltir. Öte yandan, paranın değer kaybı ile birlikte, sanayide kullanılan yabancı hammadde ve yarı mamul malların fiyatları da yükselir. Böylece bir yandan ücretler, öbür yandan ithal malı girdilerin fiyatlarındaki artışlar yurtiçi üretim maliyetlerini yukarı doğru iter. Bütün bunlar ise ekonomiyi enflasyonist bir ortama sürükler.

Oysa ulusal paranın değer kazandığı durumlarda bu mekanizma tersine işlemez. Yani, ücretlerde ve ithal malı girdilerin yurtiçi fiyatlarında bir düşme olmaz. Kısacası, ulusal paranın döviz piyasasında değer kaybetmesinin veya değer kazanmasının net etkisi yalnızca üretim maliyetlerini artırma yönünde ortaya çıkar. Bu da maliyet enflasyonunun önemli bir nedenini oluşturur.

Karşı görüşte olanlar ise, kurlara bağlı fiyat artışlarının dış ticaret kesiminin ulusal ekonomideki payına ve sanayinin gelişme düzeyine bağlı olduğunu belirtirler. GSMH içinde dış ticaret kesiminin payının göreceli bakımdan düşük

324 ULUSLARARASI İKTİSAT

olduğu ve yabancı girdi fiyatlarındaki artışın yerli üretimi özendirmediği durumlarda, iç fiyat artış hızının çok yüksek olmayacağına işaret ederler.

Ayrıca, kur değişimlerinin tek-yönlü fiyat artışı sonucunu doğurması, ancak merkez bankası yetkililerinin iç para arzını genişleterek buna bir anlamda “onay vermeleri” ile gerçekleşir. Sonra, tek yönlü fiyat etkisi sabit kur sistemlerinde de söz konusu olabilir. Çünkü, döviz kurunun sabit tutulması, kurlarda bir değişme yerine döviz rezervlerinin bundan etkilenmemesi sonucunu doğurur. Söz gelişi, sabit kur sistemlerinde bir dış ödeme fazlası oluşmuşsa bu fazlalık ulusal para arzını artırarak ekonomide genişletici etki yapar. Eğer hükümet yetkilileri ekonominin daralmasına olduğu kadar, genişlemesine de aynı güç ve kararlılıkla karşı koymazlarsa net etki, iç fiyat artışları biçiminde kendini gösterir. Fiyatların, özellikle aşağı yönde esnek olmadığı bir ortamda bu sonuç çok daha olağandır.

e. Ödemeler Bilançosu “Disiplini”nin Bozulması

Sabit kur sistemini savunan kimi yazarlar esnek kur sisteminin, para politikası üzerindeki denetimi kaldırarak ödemeler bilançosu “disiplini”ni bozduğunu öne sürerler. Bu yazarlara göre, dalgalı kur sistemi hükümetlere bağımsız para ve maliye politikası izleme kolaylığı sağlayarak ulusal ekonomide enflasyonist baskıların artmasına yol açar.

Sabit kur sisteminde para arzındaki bir genişleme, dış ödeme açıkları doğurarak ülkenin rezerv kaybına uğramasına neden olur. Fakat ülkeler dış rezervlerinin erimesini arzu etmeyeceklerinden para arzındaki artışları denetim altında tutarlar. Değişken kur sisteminde böyle bir rezerv kaybı tehlikesi bulunmadığından para arzı sınırsız biçimde artırılır, bu da yüksek enflasyon ve dış ödeme açıklarına yol açabilir. Yani bu görüş taraftarlarına göre, değişken kur sistemi, niteliği gereği, ödemeler bilançosu disiplinini bozucu sonuçlar doğurur.

Karşı görüşte olanlar ise enflasyonu önlemenin iktisat politikasının temel amaçlarından birisi olduğunu belirtirler. Hangi kur sistemi benimsenirse benimsensin bu amaç değişmez. O nedenle bir ülkenin, dalgalı kur sistemine geçmesiyle enflasyonu mücadele amacını terk edeceğini düşünmek gerçekçi değildir. Ayrıca serbest döviz kurlarındaki değişimler, enflasyon için iyi bir gösterge veya erken uyan durumundadır. Çünkü, bu sayede enflasyon anında görülebilir (ulusal para piyasada değer kaybetmeye başlayacağı için) ve erken önlem alınarak başan şansı arttırılabilir.

f. Kısa Dönem Kur Değişmelerinde “Hedefi Aşma”

Kısa dönemde döviz kurlarının uzun dönem denge değerlerinin etrafında iniş ve çıkışlar göstermesine “hedefi aşma” (över shooting) olayı verilir. Değişken kur sistemine karşı olanlar denetimsiz bir dalgalanmanın, kaynakları gereksiz yere dış ticaret kesimleri (ihracat ve ithalata rakip sektörler) ile yurtiçi kesimler arasında, ileri geri kaydırarak bir kaynak israfı doğurabileceğine işaret ederler. Bu düşünceye göre, döviz piyasasına devlet müdahalesi gereklidir. Ancak bu müdahale, kurların kısa dönemli dalgalanmalarını önlemeye yönelik olmalı, uzun dönemli eğilimleri değiştirecek nitelik taşımamalıdır.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 325

C. SERBEST KUR SİSTEMİNİ DÜZENLEME YAKLAŞIMLARI

Yukarıda serbest dalgalanan kur sisteminin lehinde ve aleyhinde öne sürülen görüşleri kısaca gözden geçirdik. Akademik çevrelere ne kadar çekici görünürse görünsün, hükümet yetkilileri ve uygulamacılar sınırsız bir dalgalı kur sistemine fazla sempati duymazlar. Gerçek uygulamalara bakıldığında da sınırsız bir dalgalanmaya bazı olağan dışı durumlar dışında hemen hemen hiçbir ülkede başvurulmadığı görülür.

O yüzden bu sistemlere uygulanabilir bir nitelik kazandırabilmek amacıyla çeşitli uzlaştırıcı düzenlemeler yapılmıştır. Yeni taşanların bir kısmında dalgalı kur sistemine değişik ölçülerde müdahale edilerek daha istikrarlı bir model oluşturulmasına çalışılır. Bazıları ise sabit kur sisteminin yumuşatılarak ona daha esnek bir nitelik kazandırılmasına yöneliktir. Aşağıda, bugün uygulamada da rastlanan ve serbest değişken kur sistemi ile sabit kur sistemi arasında bir uzlaşma niteliği taşıyan başlıca düzenlemeler gözden geçirilecektir.

1. Yönetimli Dalgalanma

Günümüzde birçok sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkedeki kur uygulama alanı “yönetimli dalgalanma” (managed float) modeline dayanır. Bu sistemde kurlar ilke olarak serbest dalgalanmaya bırakılmıştır. Ancak bu, merkez bankasının denetimi altında yürütülen bir dalgalanma yaklaşımıdır. Başka bir deyişle kurlar, arz ve talebe göre değişir, fakat aşırı kabul edilen bazı değişimler, merkez bankasının piyasada döviz satış veya alımları ile giderilir.

Merkez bankası müdahaleleri kurlarda arzulanan istikrarın ölçüsüne bağlıdır. Piyasa mekanizmasına daha çok yer veren amaçlayan ülkelerde merkez bankası müdahaleleri minimum düzeydedir. Tersine, daha çok kur istikrarından yana olanlarda ise bu müdahaleler yoğunlaşır.

Görüldüğü gibi, yönetimli dalgalanma gerek serbest dalgalanan, gerekse sabit kur sistemlerinin belirli özelliklerini biraraya getiren karma bir uygulama niteliğindedir. Bu şekilde, her iki sistemin olumlu yönlerinden yararlanılması ve olumsuz yönlerinden kaçınılması öngörülür. Örneğin dalgalı kur sistemine benzer biçimde sistemin sahip olduğu esneklik, ülkenin dış denge sorunlarının çözümünü kolaylaştırır. Sabit kur sistemi gibi, kurların istikrarlandırılması ise, serbest kur değişimlerinin içerdiği belirsizlik nedeniyle ülkenin uluslararası ticaret ve mali akımları üzerinde doğuracağı caydırıcı etkiyi önler.

Yukarıda belirttiğimiz gibi, yönetimli dalgalanmada amaç kısa süreli aşırı dalgalanmaların giderilmesidir. Dolayısıyla, kurlardaki uzun dönemli değişme trendi merkez bankası müdahalelerinden etkilenmemelidir. Doğal olarak burada karşılaşılabilecek sorun döviz kurlarının uzun dönemli denge değerlerinin tahmini ile ilgilidir. Bu konuda hükümetlerin, mesleki spekülâtorlerden, dış yatırımcı veya dış ticaretle ilgili iş adamlarından daha ileri bir durumda olduklarını söylemek güçtür.

Ancak, bereket versin ki izlenecek olan ve “rüzgâra karşı durma” (leaning against the wind) diye adlandırılan bir politika ile bu güçlükten kurtulma olanağı vardır. Başka bir deyişle, sözü edilen politikalarla kurlardaki uzun vadeli değişme

326 ULUSLARARASI İKTİSAT

trendini bilmeye gerek olmadan, kısa süreli dalgalanmalar istikrara kavuşturulabilir. Rüzgâra karşı durma politikası aşağıdaki gibi özetlenebilir:

Döviz piyasasında kısa süreli bir talep fazlası ortaya çıkınca merkez bankası bu talep fazlasının belirli bir oranı kadar (tümü değil) piyasaya döviz satışı yapar, böylece ulusal paradaki değer kaybı (kurlardaki yükselme) yumuşatılmış olur. Bunun gibi, kısa süreli bir döviz fazlası durumunda da piyasadaki aynı oranda döviz satın alınarak ulusal paranın değerinde görülecek artış (kurlardaki düşüş) frenlenir.

Böyle bir politika uygulanması, kurlardaki uzun vadeli trendi etkilemeden kısa süreli dalgalanmaların şiddetini azaltır. Görüldüğü gibi, döviz piyasası müdahalelerine dayanması dolayısıyla, söz konusu politikanın izlenebilmesi merkez bankasının yeterli döviz rezervine sahip olmasını gerektirir.

Kısa süreli dalgalanmaların ne oranda yumuşatılacağı konusu, yukarıda da değinildiği gibi, hükümetlerin benimsedikleri liberal ekonomik felsefeye ve eldeki döviz rezervlerinin büyüklüğüne bağlıdır. Ülke ne derece büyük döviz rezervine sahip bulunuyorsa, o derece yoğun bir müdahale uygulama ve dolayısıyla kurları o ölçüde istikrarlandırma olanağına sahip olur.

Rüzgâra karşı durma adı verilen bu politikanın sakıncalı yönleri de vardır. Bunlardan birisi örneğin, girilen uygulamalar sonucunda, ihracatı özendirmek amacıyla döviz kurlarının yapay olarak yüksek tutulmasıdır (ulusal paranın eksik değerlendirilmesi). Kuşkusuz böyle bir politika, hele büyük sanayileşmiş ülkeler tarafından uygulanırsa, diğer ülkelere büyük zararlar verebilir. Çünkü ticaret ortaklarının ithalatını artırıp ihracatını azaltır. Dolayısıyla büyük bir olasılıkla karşı ülkeler bu tür politikalara misillemede bulunurlar. Dış piyasalarda rekabet gücünü yapay olarak artırmak için döviz piyasasına yapılan müdahalelere bazan “kirli dalgalanma” dendiğine daha önce değinmiştik.

Kısacası, rüzgâra karşı durma politikaları, uluslararası anlaşmalarla konulmuş davranış kuralları bulunmadığı sürece, dış ticaret ve uluslararası mali ilişkilerde sapmalara yol açabilir, ülkeler arasında anlaşmazlık ve zorlamalar doğurabilir.

1973’de Bretton Woods sistemi yıkılınca, dünya ülkeleri çoğunlukla yönetimli dalgalanmaya geçtiler. Ama bu, serbest irade ile seçilen bir politika değildi. Günün parasal kaos ortamında ülkeler için tek seçenek durumunda idi. Geçen zaman içinde bu uygulamaları düzenlemek üzere özellikle Uluslararası Para Fonu tarafından bazı davranış kuralları benimsenmiştir. Bu konularda ileriki bölümlerde ayrıntılı bilgi verilecektir.

2. Dalgalanma Sınırlarının Genişletilmesi (Geniş Marjlı Pariteler)

Diğer bir uzlaştırıcı tasan da dalgalanma sınırlarının genişletilmesi veya geniş marjlı parite sistemidir (wider band). Bu sistemde döviz kurlarının sabit paritelere bağlılığı sürdürülür. Fakat parite etrafında izin verilen dalgalanma sınırları genişletilir.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 327

Geniştirilmiş sınırlar içerisinde döviz kurları arz ve talep koşullarına göre belirlenir. Ufak kur ayarlamaları böylece piyasada kendiliğinden gerçekleşir. Döviz kurlarının uzun süre alt destekleme noktasına düşmesi veya üst destekleme noktasına çıkması, gelir ve fiyat değişimleri ya da kur ayarlamalarının *gerekliliğini* ifade eder.

3. Sürünen Pariteler

Sürünen pariteler (crawling peg), merkezi kurun (parite) otomatik biçimde, ufak ölçülerde ve sürekli değiştirilmesine dayanan bir yöntemdir. Döviz kurlarının parite etrafında, yine belirli sınırlar içinde (dar veya geniş) dalgalanmasına izin verilir. Fakat sistemin temel özelliği, merkezi kurun son birkaç hafta veya ayın ortalamasına göre düzenli olarak değiştirilir, Onun için bu uygulamalara bazan “göstergeye göre ayarlanan kur sistemleri”de denmektedir. Diyelim ki geçmişte belirli bir dönem boyunca, piyasa kuru alt destekleme veya ona yakın bir düzeyde sürünmüşse, bu durumda yeni merkezi kur aşağı doğru ayarlanır. Böylece belirli aralıklarla kurlarda yapılan ufak ayarlamalar sonucunda, uzun dönemli temel eğilimler engellenmeden kısa süreli dalgalanmalar giderilmeye çalışılır.

Bu sistemde, döviz kurlarında objektif göstergelere göre yapılacak ayarlamalar daha önceden belli olur. Dolayısıyla spekülasyon sermaye akımlarının özen- dirilmemesi için, bununla uyumlu bir faiz politikası izlemek gerekir. Örneğin göstergeler ulusal paranın yüzde 5 devalüe edileceğini ortaya koyuyorsa, ülkeden sermaye kaçışını önlemek amacıyla merkez bankasının faiz oranını yüzde 5'ten daha yüksek oranda yükseltmesi gerekir.

Sürünen pariteler çeşitli Latin Amerika ülkeleri ile Doğu Asya ülkeleri tarafından uzun süreler uygulanmıştır.

4. İstikrarlı Fakat Ayarlanabilir Kur Sistemi

Geçmişte, uluslararası para sisteminin reformu amacıyla öne sürülen taşanlardan birisi de “istikrarlı fakat ayarlanabilir” (stable but adjustable) kur sistemidir. Bu sistemde ulusal paralarla SDR arasında bir parite belirlenir. Fakat pariteler sabit olmayıp IMF'nin denetimi altında, kısa sürelerde ve ufak oranlarda değiştirilebilir nitelikte yapılacaktır. Sistemde uluslararası denkleştirme yükünün açık ve fazla veren ülkeler arasında simetrik bir şekilde dağılımı öngörülmüştür.

5. Ortak Para Alanları

Sabit ve değişken kur sistemleri arasında diğer bir uzlaşma modeli de “ortak para alanı” (currency areas) ya da “parasal birlikler”dir (monetary union). Para alanı, yakın ekonomik ilişkide bulunan bir grup ülkenin, ulusal paralarını sabit kurlarla birbirine bağlayıp öteki paralara karşı dalgalanmaya bırakılmaları ile oluşturulur. Bölge içerisindeki ülkelerin paraları arasındaki kurlar sabittir. Bu nedenle denkleştirme sorununun çözümü için birliğe girecek ülkelerin belirli özelliklere sahip olmaları gerekir.

“Optimum para alanı” teorisi 1960'larda Robert Mundell ve Ronald McKinnon gibi yazarlar tarafından geliştirildi. Optimum para alanı, sabit kurlara dayalı bir parasal birliktir, adı geçen yazarlar böyle bir parasal birliğe hangi ülke-

328 ULUSLARARASI İKTİSAT

rin katılmasının ekonomik açıdan uygun olacağını açıklamaya çalıştılar. Vardıkları sonuca göre, böyle bir birliğe girecek ülkelerin arasında ileri derecede bir faktör hareketliliği bulunmalıdır.

Avrupa Birliği ülkeleri 1973'ten itibaren böyle bir para alanı oluşturmuşlardı. Şöyle ki, ulusal paralarını sabit kurlardan ECU'ye bağlamışlar, dolar ve öteki paralar karşısında ise dalgalanmaya bırakmışlardı. Bu sistem 1999 başında tek para birimi EURO'ya geçişin de ön aşamasını oluşturmuştur.

Optimum para alanını, kuramsal yönden incelemek için söz gelişi Avrupa Birliği'ni ele alalım. Diyelim ki İngiltere'de, halkın yabancı mallara yönelik talep artışı dolayısıyla bir dış ödeme açığı, diğer AB ülkelerinde ise dış ödeme fazlası ortaya çıkmış olsun. Eğer serbest kur değişmelerine izin verilmiş olsaydı sterlin değer kaybedecek, diğer üyelerin paraları değer kazanacak böylece tüm taraflar için yeni bir denge sağlanmış olabilecekti.

İkinci bir olasılık da iç fiyatların değişmesidir. Yani İngiltere'de iç fiyatlar düşer, diğer ülkelerde yükselirse uluslararası denge yine gerçekleşir. Ama uygulamada ülkelerin para otoriteleri, fiyat değişmelerini engellemeye (fiyat istikrarını sağlamaya) çalışırlar.

O halde geriye üçüncü bir mekanizma kalıyor ki, o da gelir ve harcama değişmeleri yoluyla dış dengenin sağlanmasıdır. Parasal birliğe üye ülkelere açık olan tek yol da budur. Ele aldığımız örneğe göre bu durumda İngiltere harcama kısıcıcı, öteki ülkeler ise harcama genişletici yönde para ve maliye politikalar izlemelidirler. Fakat bu uygulamalar, İngiltere'de işsizlik, diğer ülkelerde ise aşırı işgücü talebi (aşırı istihdam) doğurur. Bu gelişmeler sonucunda ülkeler karşılaşılan istihdam sorunlarını nasıl çözümlenebilirler? İşsizlik sorunlarının çözümü bölge içinde faktör hareketliliğinin yüksek oluşuna bağlıdır. Böyle bir varsayım altında İngiltere'de işsiz kalan emek ve sermaye faktörleri, hızlı bir biçimde, Birlik içinde bu faktörlere talebin yüksek olduğu öteki yörelere göç edebiliyorsa istihdam sorunları çözümlenmiş olacaktır.

Avrupa Birliği ülkeleri bugün EURO'yu uygulamaya koymadan önce Avrupa Merkez Bankası'nı kurmuşlardır. Dolayısıyla AB içinde enflasyon, işsizlik, dış dengesizlik gibi sorunları çözmek için uygun para politikası önlemleri almak bireysel ülkelerin yetkisinden alınmış ve sözü geçen kuruluşa verilmiştir.

Parasal birlik için uygun bir diğer alan da Kuzey Amerika'dır. ABD, Kanada ve Meksika arasındaki coğrafi ve ekonomik yakınlık böyle bir para alanına gerekli ortamı yaratmaktadır. Nitekim üç ülkenin kurdukları Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi bu yöndeki bir gelişmenin ilk adımı olarak düşünülebilir.

ONÜÇÜNCÜ BÖLÜME EK DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

Bir dış ticaret işleminde en önemli sorunlardan birisi ihracatçı ile ithalatçı arasındaki güven konusudur. Birbirinden mal alıp satmak isteyen ihracatçı ile ithalatçı

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 329

farklı ülkelerde yerleşik bulunmaktadır; birbirlerini belki de hiç tanımazlar, farklı dilleri konuşur, farklı paraları kullanırlar. Birbirlerinin ticari ve mali güvenilirliği konusunda da yeterli bilgi sahibi olmayabilirler. Bir taraf sorumluluğunu yerine getirmediği takdirde, diğerinin onu zorlamasının güç olacağı bilinmektedir. Kısacası, tarafların birbirlerine güvenmediklerini söylemek her zaman doğru olmasa bile, ihtiyatlı davranmalarını gerektirecek bir çok neden bulunmaktadır.

İşlemler uzak mesafeler arasında yapıldığından, iç ticaretteki gibi bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın aynı anda ona ödemedede bulunması söz konusu değildir. İthalatçı, kendisini güvenceye almak için, önce malı devralmayı, daha sonra ödemeyi yapmayı arzularken, ihracatçı açısından en güvenceli yol, ödemenin peşin yapılması, malın sonra gönderilmesidir.

| Yabancı ülkede yerleşik karşı tarafa güvenememe sorunu, dış ticaret işlemine bir bankanın aracılık etmesi ile çözümlenir. Normal olarak bankanın güvenilirliği bireysel ithalatçı ve ihracatçıya göre daha yüksektir. Banka, ihracatçıya, ithalatçı adına ödemeyi yapacağı güvencesini verir; ithalatçıya da ihracatçının istenen nitelikte malı kendisine göndereceğini garanti eder. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da kuşku duymadan ödemedede bulunması sağlanmış olur. O bakımdan, bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır. Şimdi önce, dış ticarete farklı ödeme yöntemlerini gözden geçirelim.

A. ÖN ÖDEME

Ön ödeme (prepayment) peşin ödeme demektir. Bu yöntemde ithalatçı sipariş ettiği malın bedelini ödedikten sonra, ihracatçı tarafından mal kendisine gönderir. Ödeme genellikle ihracatçının hesabına bir telefon, faks, bilgisayar mesajı veya normal bir banka havalesi ile yapılır.

Kuşkusuz ki satıcıya en fazla güvence sağlayan yöntem budur. Çoğunlukla ilk kez mal alan ve tanınmayan müşterilere uygulanır. Bununla birlikte, ithalatçı ülkedeki iç karışıklık, ekonomik kriz, ya da kambiyo denetimi gibi nedenlerle döviz transferlerinin gecikmeli yapıldığı, hatta tamamen durdurulduğu durumlarda da ihracatçı peşin ödeme talebinde bulunabilir.

Peşin ödeme ayrıca, bir finansman yöntemi olarak da kullanılabilir. Malları ihracata hazırlamanın gerekli olduğu durumlarda ihracatçı, üretim veya tedarik işlemlerini finanse etmek üzere ithalatçıdan, verdiği siparişin belirli bir oranı kadar ön ödeme yapmasını isteyebilir. Bu tür ödemelere "prefinansman kredisi" denmektedir. Ön ödemenin bir yararı da ihracatçıya, pazarlama risklerine karşı güvence sağlamasıdır. Çünkü, peşin ödeme ithalatçının, ihracata hazırlanan malı satınalmaktan vazgeçmesine karşı caydırıcı etkide bulunur.

Bununla birlikte, ön ödeme yöntemi dış ticarete fazla yaygın değildir. Bunun nedeni ithalatçıların ön ödeme yaparak tüm riskleri kendilerinin yüklenmek istememeleridir. Dış pazarlardaki yoğun rekabet de satışlarda firmaların peşin ödeme talebinde bulunma olanaklarını sınırlandırır.

B. AKREDİTİF

Akreditif (Letter of Credit, veya kısaca L/C), dış ticarete yaygın olarak kullanılan ve oldukça güvenilir bir ödeme yöntemidir. Aşağıda akreditif hakkında bazı temel bilgiler verilecektir.

330 ULUSLARARASI İKTİSAT

Akreditif, ithalatçı tarafından yurt dışındaki ihracatçı adına bir bankaya açtırılan, malın sözleşme koşullarına uygun olarak gönderilmesi üzerine ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt eden, miktarı ve süresi belirli bir kredi hesabıdır. Taraflar satış sözleşmesinde ödemenin akreditifle yapılacağını kararlaştırmış olabilirler. Bunun üzerine ithalatçı firma, işleme aracılık eden bankasına (akreditif amiri) başvurarak yurt dışındaki ihracatçı (lehdar) lehine, belirli miktarda ve belirli vade için geçerli bir akreditif açılmasını ister. Bunun üzerine banka da ihracatçının ülkesinde bulunan muhabirine (muhatap) bir talimat göndererek, ihracatçı lehine böyle bir akreditifin açılmasını sağlar. Bundan sonra sıra ihracatçının, sözleşme koşullarına uygun olarak malı gemiye yüklemesine ve sevk evrakı adı verilen ve malı gemiden devralmaya yarayacak belgeleri muhabir bankaya sunmasına gelmiştir. Bu belgeleri kendi ülkesindeki muhabir bankaya teslim etmesinden sonra da banka tarafından kendisine ödeme yapılır. Yabancı ülkede bulunan ve aldığı talimat doğrultusunda akreditifi açan muhabir banka belgeler üzerinde gerekli incelemeleri yapar ve ihracatçının, sözleşme koşullarının gerektirdiği tüm belgeleri eksiksiz olarak sunduğundan emin olmadıkça ödemeyi yapmaz.

İthalatçılar yukarıda belirtildiği gibi, peşin ödemededen hoşlanmazlar, malın sözleşmeye uygun olarak gönderilmesini güvenceye almak isterler. Bunun gibi, ihracatçı da malını uygun koşullarda sevk edince, ödemenin yapılacağından emin olmak ihtiyacı vardır. İşte, araya bir (veya birkaç) bankanın girmesi ile bu endişeler büyük ölçüde giderilir; çünkü taraflar banka güvencesi altındadırlar.

Aslında akreditif yabancı ülkedeki satıcıya hitaben yazılmış bir kredi mektubudur (L/C). Bunu yazan ve onaylayan, ithalatçı adına hareket eden bankadır. Mektupta banka, kendi üzerinde, ayrıntıları kredi mektubunda belirtilen koşullara uygun bir poliçe çekilmesi durumunda, ödemeyi yapacağı taahhüdünde bulunur. Dolayısıyla akreditif yönteminde ithalatçının ödeme sorumluluğu yerine bu bankanın taahhüdü geçmiş olmaktadır.

O nedenle, dış ticarete akreditif, bazan kredi mektubu (letter of credit, L/C) diye de adlandırılır. Aslında kelime olarak akreditifin Türkçe karşılığı da budur. Akreditif yerine ayrıca, ticari kredi mektubu (commercial letter of credit), belgeli kredi mektubu (documentary letter of credit) veya yalnızca kredi hesabı gibi başka isimler de kullanılır.

Yukarıda da belirtildiği gibi akreditif, ödeme konusunda ithalatçı ile ihracatçı arasında uzlaşma sağlayıcı bir yoldur. Her iki tarafa da belirli avantajlar elde eder. Satıcı malını sevk edip gerekli belgeleri sununca, akreditifi açan bankadan parasını alacağından emindir. Burada şunu da belirtmek gerekir ki akreditif bir kez açılınca, banka, ithalatçının mali gücünden veya arzusundan bağımsız olarak ödemeyi yerine getirmek zorundadır. Diğer yandan ithalatçı da mal sevk edilip gerekli belgeler muhabir bankaya sunulmadan önce ihracatçıya ödeme yapılmayacağı güvencesini elde eder.

Fakat bunların yanında, gönderilen malların sözleşmede belirtilen niteliklere uygunluğu konusunda alıcı yine de satıcıya güvenmek zorundadır. Diğer bir deyişle akreditif, faturalanan ve gönderilen malların sözleşme koşullarına uygunluğunu tam olarak garanti etmez. Bunun nedeni, akreditif işlemlerinde bankaların, incelemelerini doğrudan doğruya mallar üzerinden değil, belgeler üzerinden yapmalarıdır.

Bir akreditif işlemi ile ilgili en az iki ayrı banka vardır. Bunlar ithalatçının bankası (akreditif amiri) ile ihracatçının bankası (muhabir banka)dır. Bazan ithalatçı adına akreditifi açan bankanın ödeme taahhüdü, ihracatçının endişelerini tam olarak gideremez. Çünkü ithalatçı adına hareket eden banka, ihracatçıya göre yabancı bir

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 331

ülkededir. Söz konusu banka dünya çapında tanınmış bile olsa, ilgili yabancı ülkenin döviz kontrolü uygulaması veya benzeri kısıtlamalara başvurması, akreditif açan bankanın ödemeyi yapmasını engelleyebilir. Sonra, ticari işleme ilişkin yasal bir anlaşmazlığın ortaya çıkması durumunda da ihracatçı yabancı bir ülkede dava açmanın güçlüklerini göze almak durumundadır.

Bu gibi nedenlerle, ihracatçı karşı tarafın açtığı akreditifi kendi ülkesindeki yerel bir bankanın onaylamasını ve akreditifi açanın tüm sorumluluklarını bu bankanın da yerine getirmeyi kabul etmesini isteyebilir. Bu durumda akreditifi onaylayan banka da, akreditifi açan banka gibi, ihracatçıya tüm ödemeleri yapmakla sorumludur.

Yukarıdaki açıklamalardan sonra şimdi bazı akreditif çeşitleri üzerinde duralım:

a. Belgeli ve belgesiz akreditif (documentary and non-documentary veya clean L/C): Uluslararası ticari işlemlerle ilgili olarak açılan akreditiflerin çoğu belgelidir. Belgeli L/C durumunda, satıcının kendi ülkesindeki aracı bankaya bir dizi belge sunması gerekir. Bu belgelere alışılmış deyimle sevk evrakı denir ve bunlar kredi mektubunun üzerinde bir liste halinde gösterilir. Söz konusu belgelerin bir kısmı zorunlu bir kısmı ise ithalatçının isteğine ve tarafların anlaşmasına bağlıdır. Konşimento, ticari fatura ve poliçe zorunlu belgelerdir, isteğe bağlı olanlar arasında örneğin sigorta poliçesi, konsolosluk faturası, menşe şahadetnamesi, çeki listesi, analiz belgesi, paketleme listesi, vs. yer alın. ■

Belgesiz veya "temiz" akreditiflerde ise eklenen herhangi bir belge yoktur. Bunlar genellikle ticari nitelikte olmayan işlemlerde kullanılırlar.

b. Dönülemez ve dönülebilir akreditif (Irrevocable and revocable L/C): Dönülebilir akreditif ithalatçı tarafından ihracatçıya (lehtar) haber vermeden her an iptal edilebilir. Güvenceli olmayan bir uygulamadır, o yüzden de pek yaygın kullanılmaz.

Dönülemeyen akreditifler ise ihracatçı ile birlikte ilgili tarafların tümünün onayı olmadan ne değiştirilebilir, ne de iptal edilebilir. Dolayısıyla akreditifi açan banka, ihracatçının tüm geçerli ödeme taleplerini yerine getirmek zorundadır. Uluslararası ticari işlemlerde akreditifler normal olarak dönülemez nitelikte olur, aksi durumda zaten ödeme taahhüdünün de bir anlamı kalmaz.

Bununla birlikte, dönülebilir akreditiflerin yararlı olduğu bazı durumlar olabilir. Şöyle ki, yerine göre, bir bankanın ithalatçı adına akreditif açması bile bazan onun kredi itibarının bir göstergesi sayılır. Sonra, dönülebilir nitelikte de olsa, ihracatçı açısından mallarım akreditifle satmak, örneğin bedeli sonra ödenmek üzere yapılan satıştan (konsinye satışlar gibi) daha iyidir. Ayrıca, şu da var: Akreditifi açılmış bir ithalat işlemi, alıcı ülkede sonradan bir döviz kontrolü uygulaması durumunda hükümetin döviz tahsisinde önceliğe sahiptir.

c. Onaylı ve onaysız akreditif (confirmed versus unconfirmed L/C): Bir bankanın açtığı L/C, diğer bir banka tarafından onaylanırsa (nezdinde akreditif açılan banka genellikle), her iki banka da akreditif koşulları uyarınca, ihracatçının çekeceği poliçeyi kabul etme ve ödeme zorunluluğu altına girmiş olur. Onaysız bir L/C ise yalnızca onu açan bankanın ödeme sorumluluğunu taşır, muhabirin bir sorumluluğu yoktur.

İhracatçı, yabancı ülkedeki bankanın ödeme yeteneği konusunda kuşkuya düşerse, L/C'nin kendi ülkesindeki muhabir banka tarafından da onaylanmasını isteyebi

332 UL USL ARAR ASI İKTİSA T

lir. Yukarıda değinildiği gibi, ithalatçının ülkesinde siyasal ve ekonomik koşulların istikrarlı olmaması, ihracatçıda bu tür kuşkular doğurmuş olabilir.

İhracatçı, muhabirin veya diğer yerel bir bankanın akreditifi onaylaması ile daha büyük bir güvence ve kolaylık elde eder. Artık yabancı bankanın ödeme taahhüdünü yerine getirmemesi de ihracatçı için önemli değildir. Çünkü bu durumda bile yerli banka ödemeyi yapmak zorundadır. Sonra, ticari işlemde bir güçlük veya anlaşmazlık ortaya çıktığında ihracatçı, yabancı ülkedeki ithalatçı veya onun bankası ile uğraşmak zorunda kalmaz, sorununu kendi ülkesinde onay veren banka ile çok daha kolay ve masrafsız biçimde biçimde çözümlenebilir.

d. Bir defalık veya dönen nitelikte akreditifler (revolving versus non revolving L/C): Çoğu akreditifler dönen ya da yenilenebilen nitelikte değildir, bunlar yalnızca bir tek işlem için geçerlidirler. Oysa dönen akreditiflerde, öngörülen belirli kredi limitleri vardır. Bu limitlere ulaşıncaya akreditif kendiliğinden yenilenir. Söz gelişi aylık 10.000 \$'lik dönen bir akreditif açılması demek, lehtara bir aylık süre içinde 10.000 \$ 'a kadar poliçe çekme olanağının verilmesi demektir. Bir aylık süre içinde bu miktar akreditif kullanılıncaya, gelecek ay yeniden aynı miktarda ve aynı koşullarda bir akreditif otomatik biçimde açılmış olur. Kuşkusuz öngörülen süreler aylık olabileceği gibi, üç aylık, altı aylık, yıllık vs. de olabilir.

Belirtmek gerekir ki dönülemez nitelikteki bir dönen akreditif (irrevocable revolving L/C) durumunda, ticari işlemdeki bir olumsuzluktan ithalatçının uğrayacağı zararlar artmış olur. Çünkü alıcı, gönderilen maldan memnun olmasa bile sonraki partiler için de taahhüdüne bağlı kalmak zorundadır. Bu nedenledir ki çoğu dönen nitelikteki akreditifler dönülebilir biçimde olurlar.

Diğer yandan, dönen krediler birikmesiz (noncumulative) veya birikmeli (cumulative) biçimde olabilirler. İkinci türde, belirlenen dönem içerisinde kullanılmayan miktar, izleyen dönemlere aktarılır ve o dönemin miktarıyla birleştirilir. Birincisinde ise tersine, bir dönemde kullanılmayan kısım yanar, sonraki dönemlere aktarılamaz.

e. Devredilebilen ve devredilemeyen akreditif (transferable L/C versus assignment): Devredilebilir akreditif durumunda, adına akreditif açılmış bulunan kimse (lehtar), ilgili bankaya bir talimat vererek, akreditifin başkasına aktarılmasını sağlayabilir. Devir işlemi bir kez yapılabilir ve gerekli belgeler de akreditif ile birlikte teslim edilir. Normal olarak eğer kredi mektubu (L/C) üzerinde belirtilmiş değilse akreditif devredilemez.

Diğer bir tür akreditifte ise (assignment), akreditif miktarının tümü veya bir kısmı başkasına devredilir, ama gerekli belgeler verilmez. Dolayısıyla bu yöntem devredilen açısından çok güvenilir değildir. Çünkü ilgili, mal veya belgeler üzerinde tam bir denetim yetkisine sahip değildir.

Akreditif kuralları Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından standartlaştırılmış ve bir yayın şekline getirilmiştir. Söz konusu yayının "Belgeli Kredilerin Yeknesak Usulleri ve Uygulaması" biçiminde Türkçe'ye de çevrilmiş bulunmaktadır.⁷

⁷İngilizce ismi şöyledir: *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*. Bu yayının Türkçesi, Milletlerarası Ticaret Odası'nın Türkiye'deki temsilcisi durumunda olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinden sağlanabilir.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 333

C. POLİÇE İLE SA TIŞ (VESAIK KARŞILIĞI İHRACA T)

Polİçe (draft, bill of exchange), uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracı veya belgedir. İhracatçı tarafından düzenlenen, ithalatçının hemen ya da ileriki bir tarihte, belirli miktarda ödeme yapmasını koşulsuz olarak emreden, yazılı bir ödeme emri niteliğindedir.

Polİçeyi çeken (drawer, keşideci), normal olarak malını satan ve gönderen taraf yani ihracatçıdır. Kendisine poliçe çekilen (drawee, muhatap), diğer bir deyişle, koşullara uygun olarak ödemeyi yapması istenen taraf da alıcı ya da ithalatçıdır. Polİçe ya doğrudan ithalatçının adına, ya da onun bankasına çekilir. İthalatçıya çekilen poliçeye ticari poliçe (trade draft), onun bankasına çekilene de banka poliçesi (bank draft) adı verilir. Banka poliçeleri, genellikle akreditifle ödeme koşulları çerçevesinde düzenlenirler.

Polİçe, onu taşıyana (bearer, hamiline) veya ödemenin kendisine yapılması istenen kişi adına göre düzenlenebilir. Adına ödeme yapılması istenen kişi ise (payee, alacaklı) poliçeyi çeken olabileceği gibi başkası da olabilir.

Polİçe ya bir akreditif hesabı ile ya da böyle bir hesap olmadan doğrudan çekilir. Akreditif hesabı ile birlikte çekilmesi durumunda ihracatçı, çektiği poliçeyi diğer sevk evrakı ile birlikte muhabir bankaya teslim eder ve poliçe, niteliğine göre ithalatçıdan veya onun bankasından hemen veya belirli bir süre sonra koşulsuz olarak ödemede bulunmasını emreder.

Akreditife bağlı olmadan doğrudan çekilen poliçe ile ödeme yapılması ise dış ticarete ayrı bir ödeme yöntemidir. Bu yöntem dış ticarete, açık hesaptan daha çok, akreditiften daha az bir güvence sağlar. Aşağıda görüleceği gibi bu yöntemde bankalar, L/C'de olduğu gibi, ithalatçı adına ödeme yapmak zorunda değildiler.

Polİçelerin, mali piyasalarda devredilebilir (negotiable) araçlar olmaları, bunların kullanımını yaygınlaştırır. Bir poliçenin devredilebilir olma niteliği kazanabilmesi için aşağıdaki koşullara sahip olması (Milletlerarası Ticaret Odası'nın belirlediği Yeknesak Ticaret Kodu'na göre) gerekir:

- a. Yazılı olmalı ve düzenleyen (keşideci) tarafından imzalanmalı,*
- b. Belli miktar paranın ödenmesiyle ilgili koşulsuz bir ödeme emri içermeli,*
- c. Talep edildiğinde veya gelecekte sabit veya belirlenebilen bir tarihte ödenebilir olmalı,*
- d. Belirli bir kişinin adına veya taşıyana göre düzenlenmiş bulunmalı.*

Bu koşullara uygun olarak düzenlenen bir poliçe devredilebilme özelliğine sahiptir. Bundan ötürü de çeşitli tipteki poliçeler, kişisel çekler dahil, yaygın bir kullanım alanına sahiptirler.

1. Polİçe Tipleri

Polİçeler iki türde olabilirler: Vadesiz poliçe (sight draft) ve vadeli poliçe (time draft). Vadesiz poliçeye, görüldüğünde ödenecek poliçeler de denebilir. Bu terim onların niteliğini daha iyi ortaya koyar. Vadesiz poliçeler, muhataba sunulduğunda derhal ödenmesi gereken araçlardır, aksi durumda ödeme yapılmamış sayılır.

Vadeli poliçeler ise bir süre sonra ödemeye olanak verirler. Ancak, vadeli poliçenin devredilebilir olabilmesi için ödeme tarihi sabit veya kesin olarak belirlenebilen nitelikte olmalıdır.

BÖLÜM 13: DÖVİZ PİYASASI 335

(time drafts, vadeli poliçeler) gerekir. Diğer yandan, bu belgelerle mallar gemiden teslim alınır. Belgelerin poliçenin alıcıya ödenmesi üzerine verilmesine "ödeme karşılığı teslim" (D/P draft, documents against payment) yöntemi, kabul etmesi üzerine verilmesine de "kabul karşılığı teslim" (D/A draft, documents against acceptance) adı verilmektedir. Şimdi poliçe ile ödemenin nasıl yapıldığını kısaca açıklayalım.

2. Poliçe ile Mal Şevki (Vesaik Karşılığı Ödeme)

Yukarıda belirtildiği gibi, poliçe satıcıya, açık hesap yoluyla satıştan daha fazla güvence sağlar. Ama akreditif kadar da güvenceli değildir.

Poliçeye dayalı dış ticaret işlemleri çoğunlukla bankalar tarafından yapılır, ihracatçı malını gönderdikten sonra çektiği poliçeyi sevk evrakı ile birlikte, yabancı ülkedeki alıcıya ulaştırmak üzere, kendi bankasına verir. Banka da bu belgeleri ihracatçının ülkesindeki muhabirine gönderir. İhracatçının ülkesindeki muhabir bankanın izleyeceği yol poliçenin türüne bağlıdır:

Eğer poliçe görüldüğünde ödenecek tipte ise, banka ithalatçıyı çağırır ve mal bedelini ödemesini ister, ithalatçının ödemeyi yapması üzerine de, malt teslim almaya yarayan belgeleri kendisine devreder. Tersine, eğer sevk bir vadeli poliçe ile yapılmışsa bu kez banka ithalatçıdan poliçeyi "kabul" etmesini talep eder ve kabul üzerine de belgeleri kendisine teslim eder. Türkiye'de her iki ödemeye de alışılan deyimle "vesaik karşılığı ödeme" adı verilmektedir.

Yukarıda bu yöntemin çok güvenilir olmadığını belirtmiştik. İhracatçının tek güvencesi, bankanın, alıcının ödemedede bulunmasından veya poliçeyi kabul etmesinden sonra belgeleri ona teslim etmesidir. Görüldüğünde ödenecek poliçe ile satış, bir vadesiz ödeme şekli olduğu için, biraz daha güvenilirdir. Ama burada da ithalatçı kalitesini uygun bulmadığından veya başka bir nedenle ödeme yapmaktan ve malı almaktan vazgeçerse ne olur? Her durumda ihracatçı zarara uğrar.

Vadeli poliçe uygulamasında risk daha da fazladır. Vade geldiğinde poliçeyi ödemek, ithalatçının sorumluluk anlayışına bağlı kalıyor. Burada işlemin iki ucunda da bankalar yer almakla birlikte, onların rolü yalnızca ticaret bedelinin tahsiline aracılık etmekten ibarettir, ödeme ile bir güvence vermeleri söz konusu değildir. O bakımdan poliçe ile ödeme, geçmişte karşılıklı iş deneyimleri olan ve birbirinin ticari ve mali itibarlarına güvenen firmalar arasında uygulanabilecek bir yöntemdir.

D. KONSİNYESATIŞ

Bir anlamda, iç ticaretteki veresiye satışlara benzer. İhracatçı, satılmak üzere malını yabancı ülkedeki firmaya gönderir ve malının kesin satışı yapıncaya kadar da malın mülkiyetini elinde bulundurur. Mallar satılincaya dek herhangi bir ödeme yapılmaz.

Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir. İhracatçı, mallar satıldığında paranın gönderileceğinden bir endişe duymamaktadır. İhracatçı eğer para gönderilmezse, alabileceği önlemlerin çok sınırlı olduğunu da bilmektedir. Çünkü, elinde bir poliçe bile yoktur, mallar ise satılıp gitmiştir. Taşdığı yüksek risk dolayısıyla konsinye satış yöntemi pek ender kullanılır. Türkiye'de belirli makamlardan izin alınarak konsinye satışa izin verilebilir.

Yine Türkiye'nin ihracat rejiminde yer alan diğer bir ödeme yöntemi de "müşterek hesap"tır. Bu bir tür konsinye satış yöntemidir. Burada da mülkiyet satıcıda olmak

336 ULUSLARARASI İKTİSAT

kaydıyla, mallar satılmak üzere yurt dışındaki bir firmaya gönderilir. Ancak fark şu noktadadır: Mal gönderilirken taraflar belli bir asgari fiyat üzerinde anlaşmışlardır, eğer mallar o fiyatın üzerinde satılırsa sağlanan kazanç iki firma arasında anlaşmada varılan oranda paylaşılır.

E. AÇIK HESAP

Bu tür satışlarda da önce mal gönderilir, sonra ödeme yapılır. Mallar partiler halinde ithalatçıya yollanır: her parti gönderildikten sonra veya sözgeşi her ayın sonunda faturalar yollanarak ithalatçının ödeme yapması sağlanır. Ödeme bir temiz poliçe veya ithalatçının düzenleyeceği bir çekle gerçekleştirilir.

İhracatçı yine ithalatçının dürüstlüğüne ve kredi itibarına güvenmektedir. Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbiriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır. Sürekli iş yapan firmalar arasında her defasında akreditif açtırmak gibi pahalı ve uzun işlemlere gerek bırakmaz.

Riskli bir yöntem olmasına karşın, açık hesap işlemleri uluslararası ticarete giderek yaygınlaşıyor. Bunun nedeni uluslararası pazarlamadaki yoğun rekabet koşulları ve yabancı firmalar hakkında bilgi toplamanın kolaylaşması gibi etkenlerle ilgilidir.

ÖZET VE SONUÇ

Döviz piyasası ile birlikte Uluslararası Parasal Ekonomi, ya da Uluslararası Finans konularının incelenmesine başlanmış olmaktadır. Günümüzde uluslararası mali akımların boyutları ticaret akımlarını aşmış durumdadır. Bu bölümde döviz piyasasının özellikleri, döviz arbitrajı, spekülasyon, bankaların bu piyasadaki etkinlikleri, konvertibilite, döviz kuru sistemleri, döviz kuru sistemlerinin olumlu ve olumsuz yönleri gibi konulara yer verildi. Bölümün sonunda ise dış ticarete ödeme yöntemleri konusunda tanıtıcı bazı bilgiler sunuldu.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Döviz piyasaları hangi ihtiyaçlardan doğmuştur, örgütlü olmayan piyasa ne demektir, borsadan farkları nelerdir ? Neden döviz piyasaları evrenseldir? Tam rekabet piyasaları ile döviz piyasalarını karşılaştırınız.

2. Efektif ve döviz kavramlarını açıklayınız. Efektif kuru ile döviz kuru her zaman birbirinin aynı mıdır, neden? Genel olarak döviz alış ve satış kurları arasındaki farkları etkileyen faktörler nelerdir?

3. Nominal kur ve reel kur nedir? Reel kurlar ne zaman nominal kurlardan sapma gösterirler? Reel kurda bir düşüş ülkenin dış ticaretini nasıl etkiler?

4. Bir uluslararası ödeme işlemi bankaların oynadığı rolü araştırınız. Peşin ödeme, akreditif, vesaik karşılığı ödeme, konsinye satış gibi yöntemler hakkında bilgi toplayınız.

5. Bankalar döviz pozisyonlarını nasıl denkleştirirler? Bir bankanın belli bir döviz üzerinden eksik ya da fazla pozisyon vermesi neden risklidir?

6. Arbitraj ve spekülasyon nedir? Aralarındaki benzerlik ve farkları açıklayınız. Neden Tek Fiyat Kanunu'dur?

BÖLÜM 13: DÖ VİZ PİYASASI 33 7

7. Üç uçlu arbitraj nedir? Piyasada fazla işlem görmeyen iki parayı birbirine dönüştürmenin en etkin yolu nedir? Araştırınız.

8. Hangi paralar konvertibildir? Konvertibilitenin koşulları ve yararları nelerdir? TL'nin konvertibilitesiyolunda nasıl bir gelişme olmuştur?

9. Serbest değişken kur sisteminin özellikleri nelerdir, gerçek yaşamda hiçbir müdahalenin yer almadığı sistemlere rastlamak olanağı var mıdır, neden?

10. Serbest değişken kur sistemini savunanlar bu sistemin ne gibi yararları üzerinde dururlar? Neden uygulamada sınırsız bir dalgalı kur sistemine izin verilmez?

11. Başlıca sabit kur sistemleri nelerdir? Altın para standardının özellikleri nelerdir? Neden bu sistem bugünkü koşullarda uygulanamaz? Bretton Woods Sisteminin dayandığı ayarlanabilir kur modelini açıklayınız. Bretton Woods Sisteminin yıkılmasında bu modelin ne gibi etkileri olmuştur? Günümüzde uygulanan başka ne gibi sabit kur sistemleri vardır?

12. Serbest dalgalanan kur sisteminin ve sabit kur sisteminin sakıncaları nelerdir? Bu sakıncaların önlenmesi için uluslararası para sisteminin reformu konusunda ne gibi karma modeller önerilmiştir? Bugün çoğu ülkelerce uygulanan yönetimli dalgalanmanın özellikleri nelerdir? Bu sistemi uluslararası mali krizlerin yayılmasını önleme açısından değerlendiriniz.

OKUMA LİSTESİ

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 397-444.

Dominick Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, 4th ed., New York, McGraw-Hill, 1996, Bölüm 7.

G. Tavlas, *On the International Use of Currencies: The Case of the Deutsche Mark*, Princeton Essays in International Finance, No. 181, Princeton University Press, March 1991.

G. Tavlas and Y. Ozeki, *The Internationalization of Currencies: An Appraisal of the Japanese Yen*, Occasional Paper No. 90, International Monetary Fund, January 1992.

Maurice D. Levi, *International Finance*, 2nd ed., McGraw-Hill, New York, 1990, ss. 25-50.

Ömer Abuşoğlu, *Döviz Kuru Politikası ve İhracat Üzerine Etkisi*, Odalar Birliği Yayını, Ankara, 1990.

Robert Z. Aliber, *The Handbook of International Financial Management*, Dow Jones, Irwin, Homewood, Ill., 1989.

Francisco L. Rivera-Batiz and Luis A. Rivera-Batiz, *International Finance and Open Economy Macroeconomics*, 2nd ed., Macmillan, 1994.

M. Taylor, "The Use of Exchange Rates," *Journal of Economic Literature*, March 1995, ss. 13-47.

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace, 1994.

P. Einzig, *The Dynamic Theory of Forward Exchange*, London, Macmillan,

ONDÖRDÜNCÜBÖLÜM GELECEĞE YÖNELİK DÖVİZ PİYASALARI

Döviz piyasaları dünyanın en büyük mali piyasalarıdır. Bu piyasalardaki günlük işlem hacmi, örneğin sermaye piyasası işlemlerinin onlarca katını bulur.

Önceki bölümlerde döviz piyasasının bir bölümünü inceledik. Bunlar, alınıp satılan dövizin hemen veya en geç iki işgünü içinde devrini gerektiren anında teslim (spot) döviz piyasaları idi. Anında teslim işlemleri döviz piyasasının en ağırlıklı bölümünü oluşturur.

Döviz piyasasının diğer bölümü geleceğe yönelik olarak yapılan alım satımları kapsar. Özellikle büyük mali merkezlerdeki döviz piyasalarının sahip olduğu geleceğe yönelik işlem olanakları oldukça gelişmiş ve çeşitlenmiş bir durumdadır. Bu bölümde döviz piyasalarının diğer bölümünü oluşturan bu tür işlemler üzerinde durulacaktır.

I. VADELİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARI (FORWARD MARKETS)

Dövizin, şimdiden kararlaştırılan bir fiyattan ileride bir tarihte teslim edilmek koşuluyla, bugünden yapılan sözleşmelerle alınıp satılmasına vadeli teslim işlemi (forward transactions) denir. Döviz piyasalarında yapılan anında teslim işlemlerinin yanında bir kısım işlemler de vadeli teslim işlemi biçiminde olur. Vadeli teslim işlemleri normal olarak ticari bankalarla yapılır. Ancak tipik olarak bu tür işlemlerin hacmi anında teslim işlemlerinin yanında çok daha düşük düzeydedir. Bazı ülkelerde ise vadeli döviz işlemleri hiç yapılamamaktadır, çünkü vadeli işlem piyasası (forward market) yoktur.

Yukarıdaki tanımdan da anlaşılacağı gibi, vadeli teslim işlemlerinin ayırıcı özelliği, döviz alım veya satım sözleşmesinin bugünden yapılması, dövizin tesliminin ve karşılığı olan ödemenin ise anlaşmada kararlaştırılan fiyattan, ileriki bir tarihte gerçekleştirilmesidir. Vadeli teslim sözleşmeleri standart nitelikte değildir. Bunlar banka ile müşterisi arasında istenen yabancı para üzerinden, istenen miktarda ve istenen tarihte teslim edilmek üzere yapılabilirler. Bununla birlikte, uygulamada vadeli sözleşmelerin daha çok dolar, mark gibi büyük ülke paraları ile yapıldığı ve vadenin de genellikle bir yıldan daha kısa olduğu görülmektedir.

Sözleşmede öngörülen süre sonuna kadar ilke olarak tarafların bir teslim veya ödeme yapması gerekmez. Bankalar, anında teslim kurlarında olduğu gibi,

(böl ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 339

örneğin 30 gün, 60 gün, vs. gibi süreler için belirledikleri vadeli kurları da alış ve satış kurları olarak ayrı ayrı belirlerler. Alış kurları yine satış kurlarından düşük olur ve aradaki fark işlem giderleriyle bankanın kârını oluşturur. Ayrıca bankalar, sözleşmenin süresi içinde müşterisinin cayma olasılığına karşı kendisinden bir güvence parası (teminat) yatırmasını isteyebilirler.

Vadeli teslim işlemleri gibi sözleşmelere gerek duyulmasının nedeni, döviz kurlarının gelecekteki belirsizliğidir. Eğer kurlarda ortaya çıkacak değişimler bugünden tam olarak bilinebilseydi, vadeli teslim işlemlerine gerek kalmazdı. Bu tür işlemlerden yararlananlar daha çok ithalatçı, ihracatçı veya dış mali yatırımcı ve dış kredi kullanan kişiler gibi gelecekte döviz cinsinden bir ödeme yapacak veya bir gelir elde edecek olanlardır. Fiyatlar önceden kararlaştırılmış olduğundan vadeli sözleşmeler, bu gibi işlemcilerle, öngörülen süre içerisindeki kur değişimi riskine karşı tam bir koruma sağlar.

Bir vadeli teslim sözleşmesinde süre, uygulanacak kur, döviz miktarı, ö-deme ve teslim yeri, banka hesap numarası, isim, vs. gibi bilgiler yer alır. Vadeli teslim işlemlerine uygulanan kurlara *vadeli teslim kuru (forward exchange rates)* adı verilir. Bu kurlar anında teslim kurlarından farklıdır. Yaygın uygulamaya göre vadeli teslim kurları da yabancı para birimi esas alınarak, yani bir birim yabancı para ile değiştirilen ulusal para miktarı biçiminde tanımlanır. Teslim için öngörülen zaman süresine bağlı olarak vadeli kurlar farklılaşır. Söz konusu kurlar daha çok 30,60, 90, ve 180 günlük sürelerle göre kote edilirler. Vadeli kurla birlikte bunun ait olduğu sürenin de belirtilmesi gerekir. Ayrıca yukarıda belirtildiği gibi, her bir vade ve döviz cinsine göre alış kurları ile satış kurları da birbirinden farklı olur. *

Vadeli kurlar genellikle anında kurlarla karşılaştırmalı olarak ifade edilir. Eğer vadeli teslim kuru anında teslim kurundan yüksekse, aradaki farka *vadeli teslim primi (forward premium)* adı verilir. Tersine, vadeli kurun anında teslim kurundan düşük olması durumundaki negatif farka da *vadeli kur iskontosu (forward discount)* denmektedir. Nihayet üçüncü bir olasılık da her iki kurun birbirine eşit olmasıdır ki bu durumda da “düz” (flat) kurlardan söz edilir. Vadeli kurlarla anında kurlar arasındaki fark, yani vadeli prim veya iskonto, Faiz Paritesi Teorisine göre, ilgili ülkelerin faiz oranları farkına eşittir. Bu teoriye göre kısaca, faiz oranı yüksek ülkenin ulusal parası, faiz oranı düşük olan ülkenin parası karşısında bu farkın tutar kadar iskonto yapar; faiz oranı göreceli düşük olan ülkenin parası ise tersine, o ölçüde primlidir.

Şimdi, faiz paritesi teorisini daha sonraya ayırarak vadeli prim ve iskonto konusunda yapılan tanımları sembolleştirelim. F_N vadeli teslim kurunu gösterecektir. Burada F döviz kurunu (örneğin dolar başına TL miktarı veya TL/\$ gibi), N de teslim süresini (F_M bir ay süreli şekilde) belirtir. Anında teslim kuru ise E olsun. Buna göre N kadar bir zaman süresi için vadeli teslim primi veya iskontosunu P_N aşağıdaki formülle gösterilebilir:

340 ULUSLARARASI İKTİSAT

$$FN - EPN =$$

Formülde P_N 'nin pozitif olması vadeli kurun anında teslim kuruna göre prim yaptığını, negatif olması da iskontolu olduğunu ifade eder. P_N 'nin sıfır olması ise iki kurun birbirine eşit olmasının bir sonucudur.

Formülün uygulanışı ile ilgili bir örnek verelim. Dolan anında TL kuru (E), 20.000 TL iken 90 günlük vadeli kuru (F_{90}), 22.000 TL olsun. P_N neye eşittir? Bu değerler formülde yerlerine konulursa,

$$f_{90} = \frac{22.000 - 20.000}{20.000} = 0.10 \text{ bulunur.}$$

Diğer bir deyişle, bu durumda 90 günlük vadeli teslim kum spot kura göre yüzde 10 oranında prim yapmaktadır.

Bu şekilde hesaplanan prim veya iskonto, genellikle birkaç aylık dönemleri kapsar. Bunların yıllık yüzde oranlara çevrilmesi pratik açıdan önemli yararlar sağlar. Örneğin bu yoldan prim ve iskontoyu faiz oranları ile karşılaştırma olanağı elde edilir.

Gün olarak belirli süreleri kapsayan prim veya iskonto miktarlarını yıllık standart oranlar biçimine dönüştürebilmek için, aşağıdaki gibi bir formülden yararlanılabilir:

$$PN = \frac{FN - E}{E} \times \frac{360}{N}$$

Formülde N yine gün olarak teslim süresini belirtir. Ancak yapılan ufak bir değişiklikle P_N şimdi günlük dönemlere ait prim (iskonto) tutarının yıllık yüzde karşılığı göstermektedir. Eğer teslim süresi gün olarak değil de ay cinsinden verilmiş olsaydı formüldeki 360'in yerine 12 sayısı yazılacaktı.

Buna göre yukarıda verilen örnekteki 90 günlük prim tutarının yıllık yüzde karşılığı şöyle hesaplanır:

$$P_{90} = \frac{22.000 - 20.000}{20.000} \times \frac{360}{90} = 0.40$$

Bulunan bu oran yıllık faiz oranı ile karşılaştırılarak çeşitli kârlılık analizleri yapılabilir. Prim veya iskonto oranına dayanarak, ilgili ulusal paraların değerlerindeki değişimleri yorumlarken yanlıya düşülmemelidir. Örneğin dolan vadeli piyasada TL'ye göre prim yapması, TL'nin dolara göre iskontosu anlamına gelir.

Yukarıdaki açıklamalarda, kolaylık sağlamak amacıyla belli bir döneme ait vadeli piyasa kurunu bir tek kurla ifade ettik. Oysa daha önce de değindiğimiz gibi gerçek uygulamalarda, vadeli kurlar alış ve satış kurları olmak üzere ayrı ayrı kote edilirler.

Anında teslim piyasaları aralardaki belirgin farklılıklara karşın, vadeli teslim piyasaları döviz piyasalarının genel özelliklerini taşırlar. Örneğin bu piyasanın başlıca aracı kuruluşları da bankalar ve öteki mali kurumlardır.

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 341

Bu piyasadaki görünen işlemler de bankalarla müşterileri arasında yapılanlardır (perakende piyasa), işlemlerin görünmeyen bölümü ise vadeli döviz pozisyonlarını denkleştirmek amacıyla bankaların kendi aralarında yapılır. Bu ikincisine *vadeli döviz interbankı* adı verilir. Bankalar, genellikle vadeli döviz pozisyonlarındaki eksik veya fazlayı denkleştirmek üzere interbank işlemlerine girişirler. *Bu* arada, interbank piyasasında uygulanan kurlar da, müşterilerle yapılan sözleşmelere uygulanan kurlara eşit olmayabilir. İlke olarak, bankalar bireysel müşterilerine, vadeli alış kurunu daha düşük, satış kurunu daha yüksek belirlerler.

Belli başlı dünya piyasalarında kote edilen anında ve vadeli teslim kurları ile aşağıda inceleyeceğimiz gelecek işlemleri ve döviz opsiyonları ulusal ve uluslararası mali basında (Wall Street Journal'da, diğer gazetelerde ve televizyonlarda) sürekli olarak yayımlanır. Genel olarak vadeli piyasada işlem gören dövizlerin sayısı anında teslim piyasasında alınıp satılanlardan daha azdır. Bunlar daha çok, büyük sanayileşmiş ülkelerin paralandır. Türkiye'de de henüz vadeli teslim piyasaları yerleşmiş değildir.

Belirtmek gerekir ki, döviz piyasası denilince ilk akla gelen anında teslim piyasalarıdır. Çoğu kimse, vadeli teslim piyasasının varlığından bile haberdar değildir. Bu belki de, döviz piyasası işlemlerinin ağırlıklı bölümünün anında teslim işlemlerini kapsamamasından ileri gelir. Fakat gerçekte vadeli piyasalar, aşağıda inceleneceği gibi, ilgililere önemli hizmetler sunar. Nitekim gelişmiş ülke piyasalarında vadeli işlemler gözardı edilemeyecek boyutlardadır.

Şunu da eklemek gerekir ki, vadeli teslim piyasaları yalnız dövizle sınırlı değildir. Daha öncelerden bu piyasalar altın, buğday, şeker vs. gibi mallar için geliştirilmişti. Fakat sözü edilen mallar üzerindeki vadeli işlemler belirli yerlerdeki mal borsalarında gerçekleştirilen işlemler durumunda oldukları için vadeli döviz piyasasından ayrılırlar.

A. FAİZ ARBİTRAJİ

Serbest piyasa koşulları altında girişimcileri yönlendiren temel etken kâr amacıdır. Gerek iç ekonomide, gerek uluslararası alanda belli bir ekonomik varlığın aynı anda iki farklı fiyatının ortaya çıkması, kâr olanakları yaratarak arbitrajcıları harekete geçirir. Arbitraja bu ekonomik varlığı ucuz olduğu piyasadan alıp pahalı olduğu piyasada satarak, bir risk üstlenmeden kâr sağlar.

Fakat arbitrajcının faaliyeti kendisine kâr sağlamanın yanında ekonomik açıdan önemli bir işlev yerine getirir. O da piyasalar arasındaki fiyat farkının ortadan kalkmasına ve aynı malın tüm piyasalardaki fiyat uyumunun sağlanmasına katkıda bulunmasıdır. Bu mekanizma döviz kadar, menkul değerlere, hatta bozulmayan, kolay taşınabilen ve depolanabilen tüm mallara da uygulanabilir.

İşte, arbitraj mekanizması sayesinde tüm piyasalarda aynı fiyatın geçerli olmasına tek fiyat kanunu adı verilir. Serbest girişimcilik ve fiyat mekanizmasının işleyişine bağlı olan bu kanun ulusal ve uluslararası ekonominin en temel ilkelerinden birisidir.

342 ULUSLARARASI İKTİSAT

Faiz arbitrajı arbitraj mekanizmasının kısa vadeli mali piyasalara uygulanmasıyla ilgilidir. Bilindiği üzere kısa süreli mali fonlar, banka mevduat hesabı, hazine bonusu, banka ve ticari firmaların çıkarttıkları finansman bonusu gibi mali araçlardır. Bunların vadeleri genellikle 30, 60, 90 gün biçiminde olur, ama çoğunlukla bir yıldan daha kısa vadeli dirler. Bu tür kısa süreli fonların arz ve talebi para piyasalarını oluşturur. Bu piyasaların orta ve uzun vadeli karşılığı ise sermaye piyasasıdır.

Mali araçlara yatırım yapan tasarrufluların amacı bu araçların sağladıkları faiz gelirlerinden yararlanmaktır. Bu araçları çıkartan kuruluşlar da fon ihtiyaçlarını en düşük faizle karşılamak amacındadır. Faiz bir anlamda mali sermayenin fiyatı sayılır. Ödünç verenler için sermaye geliri, ödünç alıcılar için de sermaye maliyetidir.

Bu genel açıklamalardan sonra şimdi faiz arbitrajına dönelim. Ellerinde yatırılabilir sermaye fonu bulunan ve bu fonları kısa vadeli olarak yatırmak isteyen kişiler (veya kurumlar), yerli ve yabancı para piyasası araçları üzerinde bir araştırma yaparlar; sonra da fonlarını kendileri için en kazançlı olan araçlara yatırır lar. Belli bir risk düzeyinde en yüksek faiz oranı sağlayan mali araçlar yatırım için en uygun olanlardır. Aynı durum tersinden, ödünç almak isteyenler için söz konusudur. Onlar da nereden borçlanacaklarına karar verirken, iç ve dış faizleri karşılaştırır ve faizleri daha düşük olanı tercih ederler.

Bununla birlikte, uluslararası alanda yatırım (veya borçlanma) faaliyetinin aynı ülke içindeki yatırımlara göre bazı özellikleri vardır. Şöyle ki önce, ulusal para ile, yani söz gelişi TL cinsinden tutulan sermaye fonlarının yatırım yapılmak istenen ülkenin parasına dönüştürülmesi, sonra da bu fonlarla kısa süreli bir mali aracın satın alınması veya bunların yabancı para cinsinden mevduat hesabı biçiminde bir bankaya yatırılması gerekir. Eurodolar piyasalarının gelişmesi dolayısıyla yatırımcı bugün, yabancı para cinsinden yatırım yapmak için fonlarını o ülkeye transfer etmek zorunda değildir. Çoğu kez kendi ülkesindeki bir bankada da ilgili döviz cinsinden hesap açtırıp o para üzerindeki uluslararası faiz oranından (Eurodolar faizi) yararlanma olanağına sahiptir.

İkinci sorun bundan daha da önemlidir. Şöyle ki, ulusal para fonları dövize çevrilip yurt dışındaki (veya yurt içindeki yabancı) kısa süreli mali araçlara yatırılırken, bu süre içinde kur değişmelerinden bir zarara uğramamak gerekir. Çünkü yabancı araçlara yatırılan fonlar, öngörülen sürenin sonunda yeniden ulusal paraya dönüştürülerek, ana ülkeye geri getirilecektir. Bu süre içinde yatırım yapılan yabancı paranın değer kaybetmesi (veya ulusal paranın değer kazanması) karşısında, yatırımdan elde edilen gelirler net olarak azalır, hatta bir zarara uğramak bile söz konusu olabilir. O halde dış yatırım yapmaya karar verilirken güvenceli hareket etmek en iyi yoldur. Ama nasıl?

Daha önce incelediğimiz vadeli teslim piyasaları bu konuda yardımcı olur. Şöyle ki, yatırımcı söz gelişi yabancı hazine bonolarına yatırdığı fonları süre dolduğunda ulusal paraya dönüştürerek ana ülkeye geri getirmek istemektedir. Yani

BÖLÜM 14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 343

bütün sorun, birkaç ay sonra elde edilecek döviz fonlarının (yatırımın ana para ve faiz geliri toplamı) ulusal para cinsinden değerinin bugünden nasıl sabitleştirileceğidir.

Bunu gerçekleştirmenin en dolaysız yolu vadeli teslim döviz piyasasını kullanmaktır. Başka bir deyişle, öngörülen yatırım süresine uygun bir vadeli döviz satış sözleşmesi yapılarak kur riski tamamen giderilebilir. Ancak belirtmek gerekir ki, bu durumda dış yatırıma karar verilirken iki işlemin bir arada yapılması gerekir. Şöyle ki, yatırımcı bir yandan anında teslim işlemi ile elindeki TL fonlarını örneğin dolara çevirip bunlarla sözcüğü 90 günlük bir Amerikan hazine bonusu satın alırken, diğer yandan da faizi ile birlikte bu dolar fonlarını 90 günlük bir vadeli teslim işlemiyle satar. İleride de göreceğimiz gibi, yapılan işlem aslında bir anında-vadeli döviz swapıdır. Önemle vurgulamak gerekir ki, her iki işlem de aynı banka ile ve eş anlı olarak yapılmıştır: Böylece döviz kuru riski tamamen giderilmiş olur. Bu tür işlemlere “*güvenceli faiz arbitrajı*” (*covered interest arbitrage*) denilmesinin nedeni budur.

Böylece yatırımcı fonlarını yurt dışındaki bonolara yatırmakla yüksek faizden yararlanırken diğer yandan dövize çevirttiği bu fonları vadeli piyasada satmakla buradan da bir kayba uğramış olabilir. Çünkü vadeli piyasa kuruna göre yatırım yapılan paranın vadeli kuru anında teslim kurundan daha düşük olabilir (yabancı paranın vadeli iskontosu).

O halde asıl sorun şudur: Acaba, yatırımcı açısından, fonların hangi koşullar altında yabancı para piyasasına, hangi koşullarda da ulusal piyasaya yatırılması daha kârlıdır? Faiz oranları farkı veri alındığında kuşkusuz ki bu vadeli piyasada iskonto veya prim oranına bağlıdır. Eğer dışarıdaki yüksek faiz farkından yararlanırken, o anda geçerli vadeli kura göre yabancı para da aynı oranda iskonto yapmakta ise fonları dışarıya yatırmanın bir avantajı kalmayacaktır. Yabancı para üzerindeki vadeli iskonto oranı faiz farkından düşük olduğu sürece de fonları dışarıya yatırmak yatırımcının lehinedir. Tersine, dövizdeki vadeli iskonto faiz farkından daha yüksekse fonları yurt dışına değil, ana ülkeye yatırmak daha kârlıdır.

Diyelim ki Türkiye ve ABD'nin faiz oranları karşılaştırıldığında, Türkiye'deki faizler yüzde 20 daha yüksek olsun. Bu durumda Amerikalı fon sahiplerinin Türkiye'deki menkullere yatırım yapmaları beklenebilir mi? Bunun cevabı, vadeli teslim piyasasında TL'nin dolar karşısındaki iskonto oranına bağlıdır. Öngörülen yatırım süresi için vadeli kurdan (90 günlük) TL, dolara karşı yüzde 10 iskonto yapmakta olsun (değer kaybı). Bu durumda Amerikalı için Türk hazine bonolarının satın alımı daha kârlıdır, çünkü net olarak (işlem giderleri sıfır) yüzde 10 oranında, ek bir kazanç elde edilir. İkinci bir durum olarak, faiz farkı Türkiye'de yüzde 20 daha yüksek iken, vadeli kurdan TL'nin aynı oranda bir iskonto yaptığını (dolara göre değer kaybettiğini) kabul edelim. Bu durumda bir faiz arbitrajı yapılmaz. Kur riskinin giderilmesi koşulları altında net bir faiz avantajı kalmamaktadır.

Özet olarak, ülke lehine olan faiz farkının ulusal paranın vadeli iskonto oranına eşit olması durumuna *faiz paritesi* (*interest parity*) ve bunu sağlayan vadeli

344 ULUSLARARASI İKTİSAT

teslim kuruna da *parite kuru* (*parity rate*) adı verilir. Bu durumun tersi de doğrudur; yani ülke aleyhine olan kur farkının vadeli prim oranına eşitlenmesi de yine faiz paritesinin gerçekleşmesi demektir.

Nihayet üçüncü olasılığı ele alalım. Faiz farkı Türkiye’de yüzde 20 daha yüksek iken, TL'nin vadeli piyasadaki iskonto oranı (dolar primi) örneğin yüzde 30 gibi bunun üzerinde bulunsun. Bu koşullar altında yine bir net kâr vardır, dolayısıyla arbitraj yapılacaktır. Ancak bu kez Türkiye'deki yatırımcılar için ABD'ye yatırım daha kârlıdır. Çünkü Türkiyeli yatırımcılar, faiz oranı daha yüksek olmasına karşın yatırımlarını kendi ülkelerindeki hazine bonolarına yapmamakla yüzde 20 bir kayba uğrarlar. Oysa Amerikan hazine bonolarını satın aldıkları takdirde, süre sonunda dolar fonlarını TL'ye çevirtip geri getirirlerken dolardaki vadeli primden ötürü, net olarak yüzde 10 bir kazanç sağlamış olacaktırlar.

Böylece güvenceli faiz arbitrajı mekanizmasının nasıl işlediğini açıklamış bulunuyoruz. Burada şu noktaya da açıklık getirmek gerekir: Acaba güvenceli faiz arbitrajı sonucunda vadeli piyasa iskontosu (veya primi) ile faiz farklılıkları bundan ne yönde etkilenecektir? Bunun için yukarıdaki örnekte değinilen birinci durumu ele alalım. Yani, faiz farkı yüzde 20 Türkiye'nin lehine olup TL'nin vadeli kurdan iskonto oranı yıllık yüzde 10'dur.

Bu durumda ABD'den Türkiye'ye doğru faiz arbitrajı gerçekleşirken bir yandan, piyasaya dolar arz edilip TL talep edildikçe anında piyasada doların TL kuru düşecek (TL değer kazanacak), vadeli piyasada ise TL arz edilip dolar talep edildikçe de doların vadeli TL kuru yükselecektir. Bu da doların TL kurundaki iskonto oranının düşmesi demektir.

Faiz yönündeki değişimler de şöyledir: Kısa vadeli sermaye fonlarının ABD'den Türkiye'ye doğru akması, birinci ülkede sermaye arzını azaltıcı, ikinci ülkede artırıcı bir etki yapar; bu da ABD'de faizleri yükseltici, Türkiye'de ise düşürücü sonuç doğurur. Diğer bir deyişle, bu mekanizma sonucunda faiz farklılığı azalır. Böylece bir yandan faiz oranları arasındaki farkın daralması, diğer yandan vadeli iskonto oranının büyümesi, net kârlılığı azaltır. Bu sürecin sonucunda faiz farklılığından doğan kârlılık tümüyle ortadan kalkar ve güvenceli faiz arbitrajı da o noktada son bulur. Faiz Paritesi Teorisinde öne sürülen görüş budur. Ancak daha sonra da belirteceğimiz gibi, yapılan araştırmalar vadeli iskonto (veya prim) oranlarının tam olarak faiz oranları farkına eşit olmadığını göstermektedir. Aşağıda bu farklılığın nedenleri üzerinde durulacaktır.

a. Faiz Paritesi: Matematik Analiz

Faiz paritesi ilişkisi yukarıda açıklandığı gibi, kâr olanaklarının doğurduğu güvenli faiz arbitrajının bir sonucudur. Türkiye ve ABD'den oluşan bir model üzerinde bunu aşağıdaki gibi gösterebiliriz. Önce kullanılan sembolleri tanıtalım:

i_{TR}: Türkiye'de faiz oranı

i_{US}: Amerika'da faiz oranı

E: Anında teslim kuru (Dolar başına TL miktarı, ya da TL/\$)

F: Vadeli teslim kuru (Dolar başına TL miktarı, ya da TL/\$)

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 345

Vadeli piyasa prim ve iskonto oranlarını faiz oranlarıyla karşılaştırabilmek için vadeli işlemlerde de süreyi bir yıl olarak almaktayız.

Şimdi, Türkiyeli yatırımcı fonlarını Türkiye'de yatırırsa, bir yılın sonunda her TL'nin karşılığında $1+i_{tr}$ elde eder. Ya da bunun yerine, elindeki TL fonlarını dolara çevirip Amerika'nın para piyasasına yatırabilir. Bu yolu izlediği takdirde, bir TL'nin dolar karşılığı $1/E$ olacaktır. Dolayısıyla Türkiye'deki yatırımcının Amerika'ya yatıracağı her TL karşılığında bir yılın sonunda elde edeceği dolar miktarı da $(1+i_{us})/E$ olacaktır. Yatırımcı Türkiye'de yerleşik bir kimse olduğuna göre, yatırımın ana parası ve kazanılan faizlerden oluşan dolar fonları süre sonunda yeniden TL'ye çevrilip ülkeye geri getirilecektir. Kur rizikosundan korunmak için yıl sonunda elde edilecek dolarlar vadeli piyasada bir yıl süreli vadeli teslim sözleşmesi ile satılır. Buna göre bir TL'nin karşılığını oluşturan doların vadeli satışından sağlanacak güvenceli getiri $(1+i_{us}) F/E$ miktar TL olur.

0 halde, Türkiye'deki yatırımcı TL'yi bir yıl kendi ülkesine yatırırsa $1+i_{tr}$ miktar, ABD'ye yatırırsa $(1+i_{us}) F/E$ miktar TL elde eder. Bu iki yatırım alanı arasındaki arbitraj olanakları aşağıdaki eşitlikle gösterilebilir:

$$1 + i_{tr} - (i + i_{us}) = \frac{F}{E}$$

Söz konusu eşitlik şöyle de yazılabilir:

$$1 + i_{tr} - F \\ 1 + i_{us} E$$

Bu son ifade, eşitliğin her iki tarafından 1 çıkartılır ve gerekli düzenlemeler yapılırsa aşağıdaki gibi daha kullanışlı bir denklem elde edilir:

$$i_{tr} - i_{us} = \frac{F}{E} - 1$$

Bu denklem bilinen faiz oranı farkını ifade eder. Ancak onun yerine, yaklaşık değerini ifade eden aşağıdaki ifade daha yaygın olarak kullanılmaktadır:

$$i_{tr} - i_{us} \approx \frac{F - E}{E}$$

Burada, i_{us} ' nin değeri ne kadar küçük olursa, yukarıdaki denklemin değeri bir öncekine o kadar yakın olur. Bu son ifade, Türkiye ile ABD'nin faiz oranları arasındaki farkın vadeli piyasada doların iskonto veya prim oranına eşit olması anlamına gelir.

Bu açıklamaları bir örnekle somutlaştıralım. Alış ve satış kurları arasındaki farkı ihmal edelim. Yıllık faiz oranının Türkiye'de yüzde 40 ve ABD'de yüzde 20 (benzer yatırım araçları için), anında teslim kurunun dolar başına 20.000 TL olduğunu kabul ederek, faiz paritesini sağlayan bir yıl vadeli kurun değerini hesaplayalım. Bu değerleri formülde yerlerine koyarsak,

$$0.40 - 0.20 = \frac{20.000}{E} - 1$$

346 ULUSLARARASI İKTİSAT

Buradan, aradığımız değer $F = 24.000$ olarak elde edilir. Yani bir yıl vadeli parite kuru dolar başına 24.000 TL'dir. Bu bize doların yüzde 20 oranında prim yaptığını ifade eder.

Şimdi, piyasada uygulanan 12 aylık gerçek vadeli teslim kurunun 24.000 TL'den düşük, örneğin 22.000 TL olduğunu varsayarsak, ABD yerine Türkiye'ye yatırım yapmak daha kârlı olur. Dolayısıyla hem Türkiyeli, hem de Amerikalı fon sahipleri, yatırımlarını Türkiye'deki para piyasası araçlarına yaparlar. Böylece yürütülen bu güvenceli arbitraj mekanizması sonunda, iki ülkenin faiz oranları aynı düzeye yönelecek, vadeli teslim kuru parite kuruna doğru yükselecek ve sonunda kârlılık olanakları ortadan kalkacaktır. Eğer gerçek vadeli dolar kurunun daha yüksek, örneğin 25.000 TL olduğunu varsayarsak bu kez fonların Amerika'ya yatırılması daha kârlı olur ve bu mekanizma da doğuracağı dengeleyici etkiler sonucu, kâr olanakları giderilinceye kadar işleyişini sürdürür.

b. Faiz Paritesini Grafikle Gösterimi

Faiz paritesi Grafik 14-1'deki gibi bir şekil üzerinde de gösterilebilir. Yatay eksen Türkiye'nin ABD'ye göre faiz oranındaki farklılık, dikey eksen de vadeli piyasada TL karşısında dolan yaptığını prim (yüzde olarak) gösterilmiştir. Buna göre yatay eksen boyunca orijinden sağa doğru bir hareket, faiz farkının Türkiye lehine arttığını ifade eder. Dikey eksen boyunca orijinden yukarı doğru çıktıkça doların TL karşısındaki prim oranı, aşağı doğru inildikçe de dolan iskonto oranı artmaktadır. Faiz paritesi koşulu, yukarıda gösterildiği gibi şöyledir:

$$\frac{F - E}{E} = \frac{A - ITR - IUS}{E} \text{ dir.}$$

Bu koşul grafik üzerinde, orijinden geçen 45 derecelik bir doğru ile temsil olunabilir. Doğru, eksenlere eşit uzaklıktaki noktalardan geçmektedir. O bakımdan üzerindeki her noktada faiz oranı farkı, yüzde prim veya iskonto oranına tam olarak eşitlenmekte, dolayısıyla faiz paritesi ilişkisi sağlanmaktadır. Doğrunun altındaki noktalarda,

$$\frac{F - E}{E} < \frac{A - ITR - IUS}{E}$$

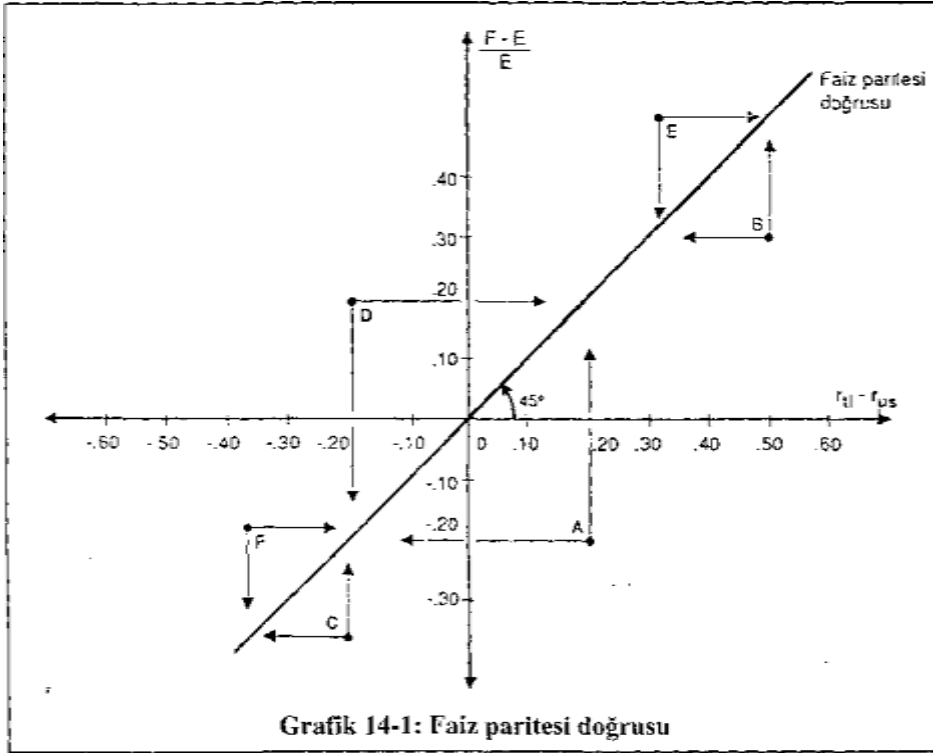
Bu da Türkiye'ye yatırımın yapılmasının kazançlı olması demektir. Örneğin A noktasını alalım. Bu noktada hem faiz farkı Türkiye'nin lehinedir, hem de vadeli piyasada dolar iskonto yapmaktadır. Her iki etki de Türkiye'ye yatırımı kârlı duruma getirir. B noktasında ise faiz oranı Türkiye'de daha yüksek olmakla birlikte, dolar vadeli piyasada primlidir. Ancak, dolan prim oranı Türkiye lehine olan faiz farkından daha düşüktür. O nedenle Türkiye'ye yatırım yapmak yine de kârlıdır. C noktasında ise faiz farkı ABD'nin lehinedir. Fakat dolar, bundan daha yüksek oranda iskonto olduğundan yatırımların yönü Türkiye'ye doğrudur. Bunun gibi, 45 derecelik doğrunun altındaki tüm noktalarda aynı özellik geçerli olacaktır.

Kırk beş derecelik doğrunun üzerinde kalan noktalarda ise durum bunun tersidir. Başka bir anlatımla,

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 347

$$i_{US} - \frac{F - E}{E} i_{TR} \text{ dir.}$$

Dolayısıyla bu noktalarda ABD'nin para piyasasına yapılacak yatırımlar daha kârlı olur. Örneğin D noktasını alalım. Bu noktada hem faiz farkı ABD lehinedir, hem de dolar prim yapmaktadır. İki neden de bu ülkeye yatırımı çekici duruma getirir. Diğer noktalar da buna benzer biçimde yorumlanır.



Grafik 14-1: Faiz paritesi doğrusu

Arbitraj faaliyeti diğer yandan, yukarıda belirtildiği gibi, faiz paritesi ilişkisinin yeniden kurulmasına yardımcı olur, çünkü kârlılık olanaklarını ortadan kaldırır. Grafik açısından bunun anlamı, faiz paritesi doğrusu dışında kalan noktaların, yeniden adı geçen doğruya yönelecek biçimde etkiler ortaya çıkartmasıdır.

Örneğin A noktasında Türkiye'ye yapılan yatırımlar bu ülkede sermaye arzını bollaştırarak faizleri düşürür, ABD'de de sermaye arzını azaltarak faizleri yükseltir. Böylece, Türkiye lehine olan faiz oranları farkı daralır. Bu durum A noktasından faiz parite doğrusuna çizilen yatay okla gösterilmiştir. Diğer yandan, Amerikan yatırımcılarının anında piyasada dolar satıp vadeli piyasada satın almaları da doların anında kurunu düşürür ve vadeli kurunu yükseltir. Bu da vadeli dolar priminin yükselmesine neden olur. A noktasından çizilen dikey ok bu etkiyi gösterir. Diğer noktalarda da bunun benzeri etkiler ortaya çıkar.

348 ULUSLARARASI İKTİSAT

Özetle, faiz paritesi doğrusunun altında, fonlar ABD'den Türkiye'ye doğru akar ve bunun doğurduğu etkiler ekonomiyi yeniden faiz paritesi doğrusuna yöneltir. Faiz paritesi doğrusunun üzerinde ise yatırımlar Türkiye'den ABD'ye kaydırılır, ekonomi gene faiz paritesi doğrusunda karar kılar.

c. Faiz Paritesinden Sapmalar

Döviz ticaretiyle uğraşan kuruluşlar vadeli kurlarını, faiz farklılıklarına ve geçerli anında teslim kurlarına göre kote ederler. Dolayısıyla vadeli kurun, faiz oranları farkına eşit bir vadeli primi temsil etmesi gerekir. Ancak şu soruyu yine de sormalıyız: Faiz oranı paritesi, uygulamadaki gerçek vadeli kurlara ne ölçüde uygunluk göstermektedir?

Faiz paritesinden bir sapma kârlı arbitraj olanakları doğurduğuna göre, arbitrajın herhangi bir sapmayı gidermiş olmasını bekleyebiliriz. Ama gerçek verilerin incelenmesi, bazı ufak sapmaların bulunduğunu göstermektedir. Acaba bu sapmalar yatırımcıların yararlanmadıkları bir tür kâr fırsatları mıdır? Öyle anlaşılıyor ki değil.

Vadeli piyasada faiz paritesi tam olarak gerçekleşmediği halde, bu farklılıktan bir arbitraj kân sağlanamamasının çeşitli nedenleri bulunabilir. En önemlisi piyasalardaki işlem giderleridir. Döviz ve uluslararası menkul değerlerin alım satımı bir masrafı gerektirir. O nedenle, faiz paritesinden bu farka eşit veya ondan daha küçük ölçüde bir sapma ortaya çıkacaktır.

İşlem giderlerinden ayrı olarak, faiz paritesinin tam olarak geçerli olmamasının başka nedenleri de vardır. Bunlar arasında örneğin, vergileme farkları, hükümet kısıtlamaları, politik riskler, kâr fırsatının doğuşu ile bundan yararlanılması arasındaki gecikmeler, vs. belirtilebilir. Eğer vergiler yatırımcının ülkesine göre değişiyorsa, aynı bir yatırım fırsatı, farklı ülkelerde yerleşik kişiler açısından farklı gelir oranlarını temsil edecektir. Dolayısıyla, kârlı arbitraj olanaklarının belirlenmesi için, vergi öncesi gelirleri dikkate almak yanıltıcı olabilir.

Mali piyasalara konulan hükümet kısıtlamaları, ulusal piyasalar arasında gerçek bir engel oluşturur. Eğer kişiler, bir ülkede döviz veya yabancı menkulleri alıp satma olanağından yoksun bulunuyorlarsa, gelir farklılıkları karşısında piyasa güçleri işlemeyecektir. Hatta olası hükümet kısıtlamaları veya uluslararası ticari ve mali ilişkileri etkileyen politik istikrarsızlıklar bile, o ülkeye yatırımları tamamen önleyici ölçüde riskler doğurabilir.

B. KUR DEĞİŞMESİ RİSKLERİNE KARŞI KORUNMA (HEDGING)

Vadeli teslim döviz piyasalarının temel fonksiyonlarından birisi dış ticaret işlemlerine, kur değişimlerinden doğacak risklere karşı güvence sağlamaktır.

Gerek ithalatçılar, gerek ihracatçılar kur değişimlerinin doğurduğu belirsizliklerle karşı karşıyadır! ar. İthalat siparişi verildikten sonra, henüz ödeme yapılmadan döviz kurunda beklenmedik bir yükselme, ithalatın ulusal para cinsinden maliyetini arttırır. Aynı şekilde, ihracatta da karşı tarafla satış bağlantısından sonra

BÖLÜM 14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 349

fakat ödemenin yapılmasından önce, döviz kurunda ortaya çıkacak bir düşme, ulusal para olarak satış gelirlerini azaltır.

İthalatçı ve ihracatçı gibi ticaret adamları, zaten ticaret hayatının normal risklerini yüklenirler. Buna bir de kur değişmesi riskinin eklenmesini arzu etmeyebilirler. Aynı çoğu kez bu kişiler, döviz konusunda uzmanlığa sahip olmadıkları için, dünya piyasalarındaki gelişmeleri sürekli izleyip buna uygun bir davranış göstermeleri de kendilerinden beklenemez. O nedenle kur riskinin giderilmesi, onlar için birinci derecede önem taşıyan bir konu olabilir.

Kur risklerini gidermenin en dolaysız yolu, vadeli teslim döviz piyasası işlemlerine başvurmaktır. Gelişmiş ülkelerde oldukça ilerlemiş vadeli döviz piyasaları vardır. Vadeli teslim işlemleri, istenen miktar ve vadeye (bir yıla kadar) göre yapılabilmektedir. Dolayısıyla ithalatçı ve ihracatçılar her zaman, yaptıkları ticaret işleminin niteliklerine uygun vadeli teslim sözleşmesi düzenleyebilirler.

Bir örnekle konuyu açıklayalım. Diyelim ki İstanbul'daki bir ithalatçı, Amerika'dan 1.000 dolar tutarında yedek parça ithal edecektir. Sipariş verildiğinde, dolan anında teslim kuru 20.000 TL'dir. Sipariştten sonra ödeme aşamasına kadar üç aylık bir zaman süresinin geçmesi beklenir. Eğer bu sürede döviz kurlarında bir değişme olmazsa, ithalatın TL cinsinden maliyeti 20 milyon TL'dir. Kur yükseldikçe bu rakam da büyür. Bu durumda ithalatçı vadeli döviz piyasasının güvence fonksiyonundan yararlanma kararı vermiş olsun. Bunun için, dış ticarete aracılık eden banka ile üç ay süreli ve 1.000 dolar tutarında bir vadeli teslim dolar satılmı sözleşmesi yapar. O gün geçerli üç ay vadeli dolar kuru 24.000 TL olsun. Sözleşmenin imzalanmasıyla ithalatçı açısından kur riski sorunu ortadan kalkmıştır. Çünkü gelecek süre içinde kurlar ne olursa olsun, ithalatçının 1.000 dolar karşılığında ödeyeceği TL miktarı bellidir: 24 milyon TL.

Yukarıdaki örnekte ithalatçı yerine bir ihracatçı olsaydı, yapılacak işlem bunun tersi olurdu. Yani ileride elde edilecek dövizler, bugünden banka ile bir vadeli teslim satış sözleşmesi yapılarak sabit bir fiyattan satılacaktı.

Döviz riskini gidermenin ikinci bir yöntemi ise, anında teslim piyasası yolundan hareket etmektir. Bu yol daha dolambaçlıdır. Yukarıdaki örneği yeniden ele alarak bunu şöyle açıklayalım: İstanbul'daki ithalatçı ödemede kullanacağı dövizleri bugünden anında teslim piyasasından satın alır ve üç ay süreyle bir bankaya yatırır. 1.000 dolar karşılığında anında teslim piyasasında 20.000TL öder (anında teslim kuru 1\$: 20.000TL). Ayrıca dolarlar bankada kaldığı sürece Eurodolar faizine bağlı bir faiz geliri elde eder. Ancak 20 milyonu TL cinsinden bankaya yatırabileceğinden, şimdi elde edebileceği bu faiz gelirinden yoksun kalmaktadır. Eğer TL fonları ödünç alınmış ise, o takdirde söz konusu TL fonlarına bir faiz ödemesi yapılacaktır. Bu durumda üç ayın sonunda bir dolanın kendisine olan maliyeti, anında teslim kuru ve bu kurun, iki ülkenin faiz oranları farkı ile çarpımının toplamına eşittir. Bu ilişki daha önce gördüğümüz faiz paritesi koşulundan da elde edilebilir. Hatırlanacağı gibi, faiz paritesi denklemi aşağıdaki gibidir:

350 ULUSLARARASI İKTİSAT

$$ITR - i_{US} = \frac{F - E}{E}$$

Buradan da, $F = E + (i_{US}) E$ elde edilir ki bu parite kuruna eşit olan vadeli teslim kurudur.

Eğer üç aylık faizleri Türkiye'de yüzde 50, ABD'de yüzde 30 ve anında teslim dolar kurunun 20.000TL olduğunu varsayarsak, $F = 20.000 + (0.50 - 0.30) \times 20.000 = 24.000$ TL bulunur. Kısacası, bu durumda 1.000 dolann kendisine maliyeti 24 milyon TL olur.

Görüldüğü gibi bu yöntem, doğrudan vadeli teslim işlemleriyle güvence sağlanması kadar pratik değildir. Bununla birlikte önemli bir fonksiyon yerine getirir. Döviz kuru riskini gidermede işlemciler bu iki seçeneğe sahip bulduklarına göre, bunlardan hangisi kendileri için daha hesaplı ise elbette onu tercih edeceklerdir. Bu konu üzerinde aşağıda daha ayrıntılı olarak durulacaktır.

Faiz paritesi koşulu, faiz oranları farkının tam olarak vadeli piyasa prim veya iskonto oranına (aynı süreyle belirtildiğinde) eşitliğini ifade eder. Bu eşitliği sağlayan vadeli teslim kuruna, parite kuru (parity forward rate) denmektedir. Arbitraj faaliyetlerinin yönü bakımından bu kuru büyük önemi vardır. Anında teslim piyasası kanalından hareket edilmesi durumunda da, öngörülen süre sonundaki döviz maliyeti parite kuruyla aynı olmaktadır.

a. Vadeli Piyasada mı, Anında Piyasada mı Korunma?

Şimdi, işlemcilerin hangi durumda vadeli piyasada işlem yapmayı, hangi durumda da anında piyasa yöntemini uygun bulacakları konusuna biraz daha yer verelim. İşlem giderlerinin ve diğer kısıtlamaların bulunmaması koşulları altında, vadeli kurlar genellikle faiz oranları farkı ve anında kurlara bağlı olarak kote edilir. Bununla birlikte, zaman zaman piyasa aksaklıkları nedeniyle gerçek vadeli kurlar, parite kurunun altında veya üstünde bulunabilir. Türkiye ve ABD ile ilgili yukarıdaki örnekte, faiz farkı Türkiye lehine yüzde 20 ve anında dolar kuru 20.000 TL varsayıldığından, parite kuru 24.000 TL olmaktadır.

Gerçek vadeli kuru bunun altına düştüğünü varsayalım, örneğin 23.000 TL olsun. Bu kurdan ithalatçılar, anında piyasa yoluyla hareket etmektense, vadeli piyasadan döviz satın almayı tercih ederler. Çünkü bu yol kendileri için daha ucuza gelir. Fakat parite kurunun altındaki fiyatlardan vadeli piyasada döviz satışı yapmak, ihracatçıların lehine değildir. Şöyle ki ihracatçılar üç ay sonra elde edecekleri dolarlara karşılık olmak üzere, bugün dolar kredisi alır ve bu dolarları anında piyasada TL'ye çevirtirler. Bu TL fonlarını faize yatırarak Türkiye'de geçerli yüksek faiz üzerinden bir gelir elde ederler. Böylece, her dolar karşılığında üç ayın sonunda 24.000 TL sağlamış olurlar. Görüldüğü gibi, bu da piyasada geçerli vadeli kurdan daha yüksektir.

İkinci bir durum olarak vadeli piyasa kurunun parite üzerinde bulunduğunu varsayalım. Bu kurlardan vadeli piyasada satış yapmak ihracatçıların lehinedir.

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 351

İthalatçılar ise daha ucuz olacağından, anında piyasa yoluyla hareket etmeyi tercih ederler.

Daha önce de belirtildiği gibi, kur rizikosundan korunmak isteyenlerin işlemlerini bir piyasadan diğerine kaydırmaları, vadeli kurların pariteden sapmasını önleyici etkide bulunur. Nitekim, vadeli piyasada kurlar paritenin altına düşünce, vadeli döviz satın alımları artar ve bu artış sonunda vadeli kur pariteye doğru yükselmeye başlar. Vadeli piyasa kurunun paritenin üzerinde yükselmesi durumunda ise, vadeli satışlar piyasa arzını artıracığından piyasa kurları pariteye doğru düşüş gösterir. Kısacası, döviz riskinden korunmak isteyenlerin piyasada her iki yönde yapacakları işlemler, vadeli kurların parite kurundan sapmasını önleyici etkide bulunur.

b. Kur Riskine Karşı Korunma Gerektirmeyen Durumlar

Acaba ithalatçı ve ihracatçı gibi dış ticaret işlemcileri gerçek uygulamada ne gibi durumlarda kur riskine karşı güvence aramaktadırlar, ayrı bir işlem yapmayı gerektirmeyecek durumlardan söz edilebilir mi?

Bu büyük ölçüde, beklenen kur değişmelerine ve yürütülen ticari faaliyetlerin niteliğine bağlıdır. Örneğin kurlardaki değişimin yönü önceden hemen hemen kesinlikle belirli ise, riskten korunmak için ayrıca bir işlem yapmaya gerek duyulmayabilir.

Diyelim ki ulusal para sürekli değer kaybediyor ve bunun oranı da yaklaşık olarak biliniyorsa, ticaret erbabı gelir ve maliyet hesaplarını ona göre yapacağından, ek bir güvence işlemine gerek duymayabilirler. Ancak belirsizliğin, dolayısıyla riskin yüksek olduğu dönemlerde güvence sağlayıcı işlemler zorunlu olabilir.

Ayrıca, çeşitli yabancı piyasalarla ve farklı dövizler kullanarak ticari işlemlerde bulunan işletmeler yabancı paralar yönünden mali pozisyonlarını çeşitlendirmiş olduklarından (işlem masrafları da göz önüne alındığında), güvence sağlayıcı işlem yapmaya gerek duymayabilirler.

Buna karşılık, ticari satışlarda devir hızları yüksek olan ve az bir kâr marjı ile çalışan firmaların güvence işlemi yapmaları daha uygun olur. Çünkü kurlarda beklenmedik bir gelişme, işletmeyi kolayca büyük zararlara sürükleyebilir. Genellikle standart nitelikte, işlenmemiş veya kaba hacimli mal ticaretiyle uğraşan işletmeler bu özelliktedir. Oysa, üstün kaliteli ve ileri teknoloji içeren mal ithal (veya ihraç) eden firmalar, satış fiyatlarını daha kolayca ayarlayarak, kur riskini bir ölçüde dengeleme olanağına sahip bulunurlar.

Bazı ülkelerde vadeli döviz piyasaları yoktur. Böyle bir piyasa bulunsa bile, çoğu işadamları bu konuda bilgisiz olabilirler. Bir grup ithalatçı veya ihracatçı ise işlemlerini yaparken kurların sabit kalacağını veya değişse de bu değişmeleri önceden tam ve doğru olarak tahmin edebildiklerine inanırlar. Gerçekte bu gibi kimselerin davranışları, profesyonel spekülörlerin davranışlarından pek farklı bir nitelik taşımaz.

C. DÖVİZ SWAPLARI

Döviz swap'ini sözleşmelerinde, anında teslim kaydıyla satılan dövizin gelecekte belli bir süre sonra tekrar satın alınması söz konusudur. Ya da tersine, anında teslim koşuluyla satın alınan bir dövizin gelecekte teslim edilmek üzere yeniden satılması öngörülür.

Bu tanımlamadan anlaşılacağı gibi, swap (değiş-tokuş) sözleşmelerinde bir anında teslim işlemi ile, buna ters yönde belirli süreli bir vadeli teslim işlemi birbirine bağlanmakta ve ikisi aynı anda yapılan tek bir işlem durumuna gelmektedir. Birinci işlem çoğunlukla bir anında döviz işlemi, İkincisi ise belirli süreli bir vadeli teslim işlemi olmaktadır. Ayrıca, işlemlerin yönü de birbirine terstir. İlk işlem bir satış ise, İkincisi bir alış işlemidir (veya tersi). Böylece bir ilk işlem, aynı sözleşme çerçevesinde ikinci bir işlemle adeta dengelenmiş olmaktadır.

Satılan bir dövizin sonradan geri alınması veya satılmalanan dövizin ileride satılması, hep ilk işlemle ona bağlı öteki işlemin dengelenmesi görünümündedir. O nedenle ki swap deyimine Türkçe karşılık olarak "süreli değiş tokuş işlemi" demekle sakınca yoktur.

En yaygın swap uygulamalarında, birinci işlem anında, ona bağlı olan da vadeli teslim işlemidir. Bunlara *anında-vadeli swaplan (spot-forward)* adı verilir. Bu tür döviz swaplarında anında teslim kuru ile vadeli teslim kuru arasındaki orana da swap oranı (swap rate) denmektedir ve bu oran genellikle yıllık olarak ifade edilir.

Anında-vadeli döviz swaplan bankalar tarafından döviz pozisyonlarını denkleştirmek amacıyla yaygın biçimde kullanılır. Bilindiği gibi, bankalar müşterileriyle yaptıkları döviz ticareti çerçevesinde anında veya belirli sürelerde teslim kayıtlı çeşitli dövizler alır ve satarlar. Bu faaliyetlerde bulunurken bankaların gözettikleri temel ilke güvenceli hareket etmek, yani döviz kurlarındaki değişimlerden doğabilecek risklere karşı kendilerini korumaktır. Bunun yolu ise, her para üzerinden ve belirli vadelere göre yapılan işlemlerden doğan eksik veya fazla pozisyonların denkleştirilmesidir.

Örneğin anında teslim kaydıyla sattığı dolar miktan anında teslim kayıtlı dolar tutanndan büyük olan bir bankayı ele alalım. Bu banka anında teslim dolarları üzerinden açık pozisyon veriyor demektir. Bu durumda anında teslim dolar üzerinden fazla pozisyon veren bir banka ile anlaşılırsa hem kendi sorunu, hem de karşı bankanın sorunu çözümlenmiş olur. Bankaların denkleştirme amacıyla kendi aralarında yaptıkları işlemlere döviz interbankı adı verilir.

Açık pozisyon veren banka, karşı bankanın dövizleri ile pozisyonunu denkleştirirken daha sonra bu dövizleri geri vermek üzere anlaşma yapar. Fazla veren banka da karşı tarafın kullanımına sunarken bunları daha sonra geri almak ister. Bu ise anında-vadeli teslim swapı ile gerçekleştirilir. Her iki işlem tek bir işlem biçiminde yapılır. Sonuç olarak bu durumda bir taraf diğer tarafa adeta ilgili döviz üzerinden kredi açmış gibi olur, çünkü devralman dövizler bir süre sonra geri verilir (devredilen geri alınır).

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 353

Bankalar döviz svaplarını yalnızca döviz pozisyonlarını denkleştirmek için yapmazlar. Bazan işlem giderlerinden tasarruf ve faiz farkından yararlanma gibi nedenlerle de bu yola başvurulabilir. Söz gelişi, bir Türk bankasına 1 milyon dolar tutarında bir ödeme yapılmış olsun ve bankanın bu dövize hemen değil üç ay sonra ihtiyacı bulunsun. Bu süre içinde de bu fonları İngiliz sterlinine yatırmak istesin. Bunun için birinci yol olarak, elindeki dolarları anında teslim döviz piyasasında sterline çevirtip İngiltere'de yatırır üç ay sonra bu sterlinleri karşılığında da dolar satın alabilir. Oysa bunun yerine, İngiltere'de bir banka ile anlaşarak üç aylığına elindeki dolarları sterlin karşılığında swap ederse iki işlem yerine tek bir işlem yapılmış olacağından işlem giderlerinden tasarruf sağlanmış olunur.

Ayrıca bankalar arasındaki denkleştirme işlemleri yalnızca anında-vadeli biçiminde de değildir. Denkleştirme bazan vadeli-vadeli de olabilir. Örneğin yukarıda, ele aldığımız bankanın söz gelişi, 30 gün vadeli işlemlerinde bir fazla pozisyon, 90 gün vadeli işlemlerinde ise bir eksik pozisyon vermesi durumunda olduğu gibi. O taktirde yine pozisyonu kendisine ters olan (90 gün vadeli işlemlerde fazla pozisyon, 30 gün vadeli işlemlerde eksik pozisyon veren) bir başka banka ile takas işlemleri yapılacaktır.

Döviz swapları ayrıca uluslararası faiz farkından yararlanmak için yabancı para piyasası araçlarına (kısa süreli banka mevduat hesapları, hazine bonoları, mevduat sertifikaları, büyük şirketlerin finansman bonoları, vs.) yatırım yapan veya bu piyasalardan borçlanan kimseleri de kur riskine karşı koruma amacıyla yapılmış olabilirler. Güvenceli faiz arbitrajı diye bilinen bu olay yukarıda ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Döviz swaplarını faiz swaplarıyla karıştırmamak gerekir. Faiz swapları (interest rate swaps), bir firmanın belli bir ulusal para üzerinden sabit faizle ve göreceli olarak ucuz sağladığı kredinin, başka bir firmanın elde edebildiği, fakat değişken faizli ve daha pahalı bir kredi işlemi ile değiş tokuş edilmesidir. Ucuz kredi sağlayan, diğerinin bulabildiği değişken faizli krediyi tercih etmektedir. Böylece aralarında bir kredi svapı ile kredileri birbirleri ile takas ederler. Ancak ucuz krediyi devralan, karşı tarafa bunu dengeleyecek ek bir ödeme bulur. Genellikle kredi svapları bir banka aracılığıyla yapılır.

D. DÖVİZ PİYASALARININ ETKİNLİĞİ

Bir piyasanın etkinliği, o piyasada fiyatları etkileyebilecek olan ve kamuya açık her türlü haber, bilgi, olay ve gelişmenin derhal piyasaya yansması ve fiyatların buna göre gerekli uyumu sağlaması demektir. Böyle bir piyasada hiç kimse erişilebilen bilgileri kullanarak sistematik biçimde aşırı kârlar elde edemez. Piyasa etkinliğiyle ilgili bu açıklamalara Rasyonel Bekleyişler Hipotezi adı da verilir.

Konuya ters yönden bakalım: Henüz hiç kimde bilgi sahibi değilken sırf tesadüfler sonucu veya yaptıkları görevler dolayısıyla piyasayı etkileyebilecek nitelikteki bilgileri öğrenen kimseler bu bilgileri kullanarak önemli kazançlar

354 VL USLARARASI İKTİSA T

sağlayabilirler. Söz gelişi yapılacak bir devalüasyonla ilgili kararın veya şirketin sermaye artırımına gideceğinin bazı kimseler tarafından önceden bilinmesi buna örnektir. Bu bilgilerin taşıdığı değer, kuşkusuz bunların henüz piyasaya yansımamış, dolayısıyla da piyasanın gerekli uyumları henüz yapmamış olmasından dolayıdır. “İçeriden bilgi” (insider information) adı verilen bu tür gizli bilgileri görevlilerin dışarıya sızdırması, çoğu ülkelerin yasalarında suç sayılmıştır.

Bu gibi özel veya gizli nitelik taşıyanların dışında kalanlar kamuya açık veya herkesin ulaşabileceği bilgi veya haberlerdir. Eğer bir piyasa yeni bilgi ve haberler karşısında anında tepkisini göstererek fiyat ayarlamaları yapıyorsa bu piyasa etkin piyasadır.

Bu açıklamalara göre, döviz piyasasının etkinliği, vadeli döviz kurunun gelecekteki anında kurun bir göstergesi olmasını, diğer bir deyişle döviz piyasasında beklenen her türlü gelişmeyi yansıtmasını gerektirir. Söz gelişi, gelecek aylarda faizlerde, enflasyonda ve döviz kurunda bir artış bekleniyorsa, etkin bir piyasada vadeli piyasa kurları bunu anında yansıtacaktır.

Bununla birlikte, etkin piyasanın gereği olarak vadeli kurun gelecekteki anında kuru yansıtması özelliği, bugünkü vadeli kurun ilgili vade sonundaki anında kura tam olarak kura eşit olması demek değildir. Burada geçerli ilke Matematikteki “beklenen değer” kavramıdır. Başka bir deyişle, gelecekteki anında kurların beklenen değeri, ya da aritmetik ortalaması bugünkü vadeli kura eşit olmalıdır. Söz gelişi üç aylık vadeli kurlarla üç ay sonra geçerli anında kurlar konusunda birkaç kez gözlem yapılmış olursa, anında kurların ortalaması vadeli kurlara eşit çıkmalıdır. Yapılan her gözlemlerde gelecekteki anında kur, bugünkü anında kurun, altında veya üstünde olabilir. Fakat vadeli kurdan sürekli bir sapma göstermemeli, diğer bir deyişle bunlar genel olarak vadeli kurun altında ya da üstünde bulunmamalıdır.

Piyasa etkinliği önemli bir kavramdır. Çünkü, ancak piyasaların etkin işlediği bir ortamda fiyatlar faktörlerin kıtlık değerini yansıtır ve kaynak dağılımında etkinlik gerçekleşir. Diyelim ki, her hangi nedenle olursa olsun, bir malın piyasa fiyatı, tüketicilerin ona vermiş olduğu değerden daha yüksektir. O takdirde söz konusu malın üretimine gerekenden fazla kaynak tahsis edilmiş, dolayısıyla tüketicilerin daha fazla tercih ettiği malların üretimi gereksiz yere kısılmış olacaktır.

Piyasa etkinliğini ölçmek konunun doğası gereği oldukça güçtür. Yukarıda belirtildiği gibi, döviz piyasasının etkinliği vadeli kurun her an gelecekteki kura tam olarak eşit olması biçiminde algılanamaz. Çünkü gelecekteki kurları da etkileyen, pek çok öngörülme faktör vardır. Ancak vadeli kurun üstündeki veya altındaki sapmaların toplamı sıfır olmalıdır. Eğer gelecekteki anında kurların ortalaması sürekli olarak vadeli kurun üstünde veya altında çıkıyorsa piyasa etkinliği yoktur ve bunun farkında olan işlemciler bu farklılıktan yararlanarak aşırı bir kâr sağlayabilirler.

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 355

Bu konuda yapılan çalışmalardan kesin bir sonuç elde edilememektedir. Bazıları döviz piyasalarının oldukça etkin işlediğini gösterirken, diğerlerinin sonuçları kuşkuludur. Bazıları da etkin döviz piyasası hipotezinin daha çok sanayileşmiş ülkeler için geçerli olduğunu az gelişmiş ülkeler için geçerliliğinin düşük olduğunu ortaya koymuştur.¹

II. DÖVİZ GELECEK İŞLEMLERİ (FUTURES)

Döviz gelecek işlemleri (foreign exchange futures), dünyadaki belirli bor- salarda yapılan, standart nitelikteki vadeli döviz alım ve satım sözleşmelerini kapsar. Bu piyasalar vadeli döviz alım ve satımıyla ilgili olmakla birlikte, vadeli mal borsalarının bir uzantısı durumundadır. Örneğin, dünyadaki belli başlı borsalarda gelecekte teslim kaydıyla işlem gören bazı mallar şunlardır: Pamuk, şeker, buğday, deri, yün, kauçuk, kakao, bakır, platin vs. Bu borsaların bazıları (borsanın mali işlemlerle ilgili bölümünde kuşkusuz) yukarıdaki mallardan ayrı olarak hazine bonoları ve devlet tahvilleri ile, asıl konumuzu oluşturan, standart nitelikteki gelecekte döviz işlemlerinin de alım satım sözleşmeleri yapılmaktadır.

Döviz ile ilgili gelecek işlemlerinin tarihçesi çok eski değildir. Bunlar ilk kez, 1972 yılında ABD'de Chicago Mal Borsası'na (Chicago Merchantile Exchange) bağlı olarak kurulan Uluslararası Para Piyasası (International Money Market-IMM)'nda çıkmıştır. Bu piyasa, geleneksel ticari mal bölümüne benzer biçimde bir gelecek işlemleri piyasası olarak faaliyet göstermek üzere kurulmuştur. Dolayısıyla mal borsası işlemleriyle birçok ortak yönleri vardır.

Döviz gelecek işlemleri, borsada belirli bir yabancı paraya bağlı, miktar ve teslim tarihleri yönünden standart sözleşmelerin alımı satılması biçiminde yapılır. Sözleşmeler borsanın denetimi ve güvencesi altındadır. Dünyada bu tür borsaların sayısı çok fazla değildir. Örneğin, IMM'ye benzer bir borsa da 1982 Eylülünde kurulan London International Financial Futures Exchange (LIFFE)'dir.

Gelecek işlemi sözleşmelerinde kullanılan dövizler sınırlı sayıdadır. Örneğin, halen IMM gelecek döviz işlemleri borsasında (Chicago) kullanılan dövizlerin sayısı altı olup, bunlar İngiliz sterlini, Avustralya doları, Kanada doları, Japon yeni, İsviçre frankı ve Alman markıdır. Her dövize bağlı sözleşmelerin de minimum bir alt düzeyi vardır. İşlem hacmi ancak bu miktarların tam katları biçiminde olabilir. IMM borsasında İngiliz, Japon ve Alman paralarına bağlı sözleşmeler için belirlenen minimum miktarlar sırasıyla, 62.500£, 12.5 milyon ¥ ve 125.000DM'dir. IMM'deki uygulamaya göre sözleşmedeki dövizin teslim tarihi ise yılın Eylül, Aralık ve Mayıs aylarının üçüncü Çarşamba günüdür.

IMM'de günlük en yüksek ve en düşük kur değişimleri için belirlenmiş sınırlar vardır. Bunun amacı örneğin bir günde ani bir yükselişle piyasada istikrarı

¹ R. M. Levich, "Empirical Studies of Exchange Rates: Price Behavior, Rate Determination and Market Efficiency," R. W. Jones and P. B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. II, Amsterdam, North-Holland, 1985, ss. 979-1040.

bozulmasını engellemektir. Bunun yerine ani bir olayın etkisi yavaş yavaş atlatılmaya çalışılır.

Bu tür işlemleri yapan alıcı ve satıcılar aracılık hizmeti karşılığında borsa- ya bir komisyon öderler. Ayrıca borsa açısından bir tür güvence parası niteliğinde olmak üzere sözleşmenin belirli bir oranı kadar yatırılan bir maj vardır.

Kurlardaki değişme ile birlikte, sözleşmenin temsil ettiği dövizin ulusal para (borsanın kurulduğu ülkenin parası) karşılığında yükseliş ve düşüşler ortaya çıkar. Kurdaki bir düşme karşısında, sözleşmenin toplam değeri belirli bir sınırın altına inerse, aradaki farkın sözleşme sahibi tarafından günlük olarak maj hesabına ödenmesi gerekir. Bu yükümlülük yerine getirilmediği takdirde sözleşme otomatik olarak iptal edilmiş sayılır ve borsa zararı yatırılan ilk marjdan karşılır. Kurdaki yükselme dolayısıyla ortaya çıkan kazançlar da yatırımcıya peşin olarak ödenir veya faizli olarak marj hesabında tutulur. Her gün yapılan bu hesaplaşmaya “günlük denkleştirme” (daily settlements) sistemi denmektedir. Günlük denkleştirme dolayısıyla sözleşmeler adeta her gün yenilenmiş olmaktadır.

Gelecek işlemlerinin istenen miktar ve süre için yapılamaması dolayısıyla bu tür işlemler ithalatçı, ihracatçı ve dış yatırımcı gibi ticari ve mali ihtiyaç sahipleri bakımından çok kullanışlı değildir. Fakat taşıdıkları standart özellikler, bu piyasaları özellikle spekülörler açısından oldukça çekici bir duruma getirir. Gerçekte profesyonel spekülörlerin asıl faaliyette buldukları piyasalar bunlardır. Spekülörler ilgili dövizlerin kurlarıyla ilgili bekleyişlerine göre bu sözleşmeleri alır veya satarlar. Böylece bir gelecek işlemi sözleşmesi ait olduğu teslim tarihine kadar birçok kez el değiştirir. Bir tek işleminin başından sonuna kadar sözleşmeyi saklayıp vade sonunda döviz tahsil etmesi sık rastlanan bir durum değildir.

Avrıça <i>^kp^dQy^J^i.?ö^^Me.lsrjn'n.iiüresj.doldupau^iir^eHİQgju-.. „ 'uış söyleşmesi siirifbine gerck'ı'ı miktar, döviz o'rank değil, ulusal para olarak ödenir, işlemci bu para ile gerekli döviz anında teslim piyasasından satın alır. Döviz satış sözleşmelerinde de teslim yine dövizin o günkü kurdan ulusal para karşılığının ö- denmesi biçiminde yapılır.

Gelecek işlemleri, yalnızca birkaç yabancı para ile yapılmaları, standart sözleşmelere bağlı olmaları, birkaç teslim tarihlerinin olması, kur dalgalanmalarında günlük sınırların bulunması ve yalnızca Chicago, New York, Londra ve Singapur gibi yörelerde kurulu bulunan borsalarda gerçekleştirilmeleri gibi yönlerden vadeli işlemlerden ayrılırlar. Fakat iki piyasa, kurların farklılık göstermesi durumunda ortaya çıkacak arbitraj yoluyla birbiriyle bağlantılıdır.

III. DÖVİZ OPSİY ONLARI

Geleceğe yönelik piyasalardan bir diğeri de döviz opsiyonlarıdır². Ne vadeli teslim işlemleri, ne de gelecek döviz işlemleri, ilgili kimselere sözleşmeyi süre-

²Opsiyon (option) kelimesi Latince kökenli olup, Batılı dillerde seçme, seçim, tercih gibi anlamlara gelir. Türkçe'de bunun yerine seçmeli döviz işlemi denebilir, ancak yabancı karşılığı dilimizde yaygın biçimde kullanılmaya başlanmıştır.

BÖL İM 14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 35 7

si içinde yerine getirmeme olanağı sağlar. Döviz opsiyonları bu ihtiyaçtan doğmuştur. Şöyle ki, vadeli bir döviz alım veya satım opsiyon sözleşmesi satın alan kimse, dilerse, sözleşmeyi uygulamaya koymayabilir, yani sözleşmede öngörülen döviz almaktan veya satmaktan vazgeçebilir. Kuşkusuz, sözleşme sahibi bu konuda karar verirken o anda piyasada geçerli kura ve ödediği opsiyon primine göre çıkarlarına uygun yolu seçecektir.

Uygulama süreleri açısından döviz opsiyonları ikiye ayrılırlar. Birinci sistemde sözleşmeler ancak öngörülen sürenin dolduğu tarihte uygulamaya konulabilirler. Bu sistem “Avrupa uygulaması” olarak bilinir. İkinci sistemde sözleşmeler, ait oldukları süre içinde istenilen bir tarihte uygulanabilirler. Yani sürenin bitişini beklemeye gerek yoktur. Buna da “Amerikan uygulaması” denmektedir. Bu yöntem kuşkusuz ki birinciye göre daha büyük bir esneklik sağlar.

Elinde vadeli bir döviz alış opsiyonu bulduran kimseyi göz önüne alarak açıklamaları sürdürelim. Eğer, sözleşmede belirtilen tarih geldiğinde, söz konusu döviz anında piyasada daha düşük fiyattan satılıyorsa, bu kimse sözleşmeyi bir yana bırakıp, ihtiyacı olan döviz anında teslim piyasasından sağlar. Tersine, eğer o tarihte anında piyasada geçerli olan kur, sözleşmede kararlaştırıldan daha yüksekse, sözleşmeyi uygulamaya koymak, yani döviz sözleşmeye taraf olan satıcıdan almak daha kârlıdır. Döviz alış opsiyon sözleşmelerinde de aynı ilke doğrultusunda hareket edilir.

Buna göre döviz opsiyonları, gelecekte belirli tarihte, üzerinde anlaşılan bir fiyattan, öngörülen miktarda döviz alım veya satım hakkı doğuran sözleşmeler biçiminde tanımlanabilir. Opsiyon sözleşmeleri de belirli bir borsaya bağlı olarak yapılanlar ve borsa dışı opsiyonlar diye ikiye ayrılır.

1. Borsa Opsiyonları

Borsa opsiyonları kullanılan yabancı paranın cinsi, döviz miktarı, vade tarihleri ve uygulanacak fiyatlar yönünden standartlaştırılmıştır. Bu yönüyle gelecek döviz işlemlerine benzetilebilirler. Borsa dışı opsiyon sözleşmeleri ise bankalarla yapılır, bunlar istenen miktar ve tarihe göre düzenlenebilirler.

Döviz opsiyon borsalarının ortaya çıkışı da oldukça yenidir. İlk kez ABD- 'de 1982 Aralık ayında Philadelphia Menkul Kıymetler Borsası'nda (Philadelphia Stock Exchange) döviz opsiyonu ticaretine başlanmıştır. Onu izleyerek Chicago Opsiyonlar Borsası (Chicago Board Options Exchange) kurulmuş, daha sonra da bu tür işlemler Avrupa'daki mali merkezlere yayılmıştır.

Opsiyon sözleşmelerinin en önemli niteliği bunların sağladığı esneklikle ilgilidir. Bunu somut bir örnekle açıklayalım. Diyelim ki bir Türk işlemci, opsiyon borsasından 10.000\$ değerinde ve 21 Mart tarihli Avrupa usulü bir dolar alım sözleşmesi satın almıştır. Bu sözleşmenin uygulama fiyatı (temel fiyat) 500.000TL olsun ve sözleşmeyi satın almak için toplam 50.000.000TL prim (opsiyon maliyeti) ödemiş olsun.

Böylece satın alınan opsiyon sözleşmesinde doların kendisine maliyeti 550.0 TL olmaktadır. Dolayısıyla vade dolduğunda piyasada geçerli anında kura

göre sözleşmeyi uygulayıp uygulamamaya karar verecektir. Söz gelişi, eğer piyasa kuru 550.000TL'nin üzerinde ise sözleşmeyi uygulayacak ve bundan da net (ödediği opsiyon priminden sonra) bir kazanç sağlayacaktır. Ama 500.000TL'nin altındaki fiyatlardan sözleşmeyi uygulamayıp ihtiyacı olan döviz piyasadan satın alması kendisi için daha kârlıdır. 500.000TL ile 550.000TL arasındaki piyasa fiyatlarından ise yine sözleşmeyi uygulamak kendi yararına olur. Çünkü, daha baştan dolar başına 50.000TL prim ödediği için bu fiyatlardan net bir zararı bulunmakla birlikte, hiç değilse yaptığı maliyetin bir bölümünü karşılamış olacaktır. Piyasa fiyatının 550.000TL'ye eşit olması durumunda ise ne bir kân, ne de zararı vardır. Diğer bir deyişle bu nokta başabaş noktasıdır.

Bir döviz satış sözleşmesi durumunda ise aynı analiz ters yönde yapılacaktır. Örneğin yukarıdaki işlemcinin aynı koşullarla bir döviz satış sözleşmesi satılmış olduğunu varsahm. Vade sonunda sözleşmenin uygulanması durumunda bir dolar karşılığı eline geçecek net miktar 450.000TL'dir. O bakımdan vade sonunda piyasada geçerli olacak bundan daha düşük fiyatlardan sözleşmeyi uygulaması yararınadır. 500.000 TL'nin üzerindeki fiyatlardan ise uygulamayıp dövizini piyasada satarsa (ödediği prime karşın) net bir kazancı vardır. 500.00 ile 450.000 arasındaki fiyatlardan ise baştan ödediği 50.000TL'nin bir bölümünü karşılayabileceği için, net bir kaybı olmakla birlikte sözleşmeyi uygulamak yararıdır. Tam 450.000TL fiyatı ise başabaş noktasıdır, bu kurun altındaki fiyatlardan ise uygulamak net kazanç sağlar.

Opsiyon sözleşmesi değişik uygulama fiyatlarından yapılabilir. Bunların bazıları diğerlerinden daha çok işlemcinin lehinedir. Sözleşmeye ödeyeceği prim (sözleşmenin maliyeti) seçilecek uygulama fiyatına göre değişir. Ayrıca sözleşmenin Avrupa veya Amerikan usulü oluşu, Avrupa opsiyonlarında uygulama için kalan süre, piyasa faiz oranı, kurda beklenen değişimler vs. de prim miktarını etkiler.

Borsada opsiyonlu bir döviz alış veya satış sözleşmesi edinmek isteyenler, bu sözleşmeleri borsaya kayıtlı bulunan satıcılardan (underwriters) satın alabilirler.

Opsiyon sözleşmeleri de sınırlı sayıda döviz üzerinden yapılır. Her ulusal para ile yapılabilen sözleşmelerin minimum miktarları vardır ve bu miktarlar genellikle gelecek borsası sözleşmelerinin yansı kadardır. Örneğin Philadelphia Opsiyon Borsası'nda sterlin sözleşmesinin en düşük değeri 12.500£'dir. Bu minimum değerlerin ancak tam katları borsada işlem görür. Sözleşme sürelerinin bitiş tarihleri de yine sabitleştirilmiştir. Örneğin adı geçen borsada bu tarihler Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarının üçüncü Çarşamba günleridir.

Opsiyon sözleşmelerinin standart olmaları, bunların süresi içinde kolayca el değiştirmelerine olanak sağlar. Standart miktar ve süreler için düzenlenmekte olmaları, gelecek işlemleri gibi, bunların da ihracatçı, ithalatçı ve dış yatırımcı gibi işlemcilerin ihtiyaçlarını tam olarak karşılayabilmelerini engeller. O bakımdan bunlar da özellikle spekülörlerin kullandıkları piyasalar durumundadır. Standartlaştırma, hem sözleşme alıcılarına bunları yeniden devretme olanağı sağlamakta, hem de opsiyon satıcılarına riskleri daha kolay dengeleme olanağı vermektedir.

Örneğin bir alım opsiyonunun satıcısı, borsaya satış opsiyonu alıcısı olarak girerek, uğraması olası bulunan zararları minimuma indirebilir.

2. Borsa Dışı Opsiyonlar

Yukarıda borsaya kayıtlı opsiyon işlemlerini incelemiş bulunuyoruz. Ancak belirtmek gerekir ki, 1980 başlarında bu örgütlü opsiyon borsaları ortaya çıkmadan önce de Batı Avrupa ülkelerinde büyük bankaların oluşturdukları, geniş kapsamlı bir “örgütsüz opsiyon piyasası” (over-the-counter option market) bulunuyordu. Bu piyasalar bugün de varlığını sürdürüyor, hatta buralardaki işlem hacmi örgütlü borsalardan çok daha büyüktür.

Örgütsüz banka döviz opsiyonlarının, örgütlü döviz opsiyon borsalarıyla bir arada yürütülmesinin nedeni, örgütlü borsa opsiyonlarının belirsizlik durumlarına tam olarak uymamasıyla ilgilidir. Bunu şöyle açıklayalım: Yapılan döviz sözleşmesinin uygulamaya konması, her zaman döviz kurunun ne olduğuna bağlı değildir. Bazı durumlarda önemli olan, uluslararası bir ticari işlemin tamamlanmasıdır. Örneğin, uluslararası bir ihalenin kazanılması, bir satımına teklifinin karşı tarafça değerlendirilip kabul edilmesi, ihracat sözleşmesinin imzalanması gibi durumlarda hep belirsizlik vardır.

Teklifin taraflarca görüşülüp karara bağlanması bir zaman alır ve bu süre içinde döviz kurunda bir yükselme olursa, teklif sahibi bundan zarara uğrayabilir. Böylece ödemeyi yapacak olan firma, işi şansa bırakıp görüşmelerin tamamlandığı günkü kurdan işlem yapmaktansa, teklifi verdiği gün bir bankadan gerekli miktarda döviz içeren bir alım opsiyonu satın alır. Yapılan ticari girişim olumlu sonuçlanırsa, opsiyon uygulamaya konur, tersi durumda uygulamaya konmaz ve yalnızca ödenen prim tutarında bir masrafa katlanılmış olunur.

Günümüzde geleceğe yönelik döviz araçlarında hızlı bir gelişme ortaya çıkmaktadır. Örneğin yeni bir uygulamaya göre, vadeli teslim sözleşmelerinde opsiyonun özelliklerine yer verilmektedir. Diğer bir deyişle, bu tür sözleşmeler, cayma veya geri dönme olanağı sağlayan vadeli teslim işlemleri niteliğindedir. Bunlara “dönülebilir vadeli teslim” (break fonvard) sözleşmeleri denmektedir. Böylece işlemciler vadeli teslim sözleşmelerinin güvence ve kolaylıklarından (istenen süre ve miktara göre düzenlenebilir gibi) yararlanmakta, fakat kurlarda ortaya çıkacak olumsuz gelişmelerin sonuçlarından kaçmabilmektedirler.

IV. VADELİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARINDA SPEKÜLASYON

Önceki bölümlerde belirtildiği gibi, spekülasyon, bir ekonomik varlığın gelecekteki değeri konusunda yapılan tahminlere dayanarak, ileride bir kâr sağlamak amacıyla, onu bugünden alım satım faaliyetidir. Spekülasyonu doğuran ana etken gelecekteki fiyat değişimlerinin belirsizliğidir. Spekülatör bu belirsizliğin doğurduğu riskleri yüklenerek (açık pozisyon alarak) kâr sağlamaya çalışır. Eğer bir kâr elde edilmişse bunu, yüklenilen risklerin karşılığı olarak düşünmek gerekir.

360 ULUSLARARASI İKTİSAT

Spekülatörler tahminlerine güvenerek hareket ederler. Bunun için de söz konusu olan mal, döviz veya menkul kıymetin gelecekteki değerini etkileyebilecek tüm gelişmeleri ve göstergeleri göz önüne alır ve yorumlar. Eğer bekledikleri durum gerçekleşirse kâr ederler, bu durum gerçekleşmez veya tersi olursa bir zararla karşılaşabilirler.

Döviz spekülasyonu dövizle ilgili tüm piyasalarda (anında teslim, vadeli teslim, gelecek işlemleri piyasaları) yapılabilir. Nitekim, döviz piyasası incelenirken, anında teslim piyasasında döviz spekülasyonu konusuna değinilmişti. Burada ise vadeli teslim piyasalarındaki spekülasyon üzerinde durulacaktır. Tekrar belirtmek gerekir ki, hangi piyasada yapılırsa yapılsın, spekülasyon olayının ana özellikleri değişmez.

Profesyonel döviz spekülatörleri, anında teslim piyasası yerine geleceğe yönelik piyasalarda işlem yapmayı tercih ederler. Bunun nedeni bu piyasalarda spekülasyonun daha kolay ve masrafsız oluşudur.

Vadeli piyasada faaliyette bulunan bir spekülatörün ilk karar vereceği konu ilerde döviz kurlarının ne olacağıdır. Sonra da gelecekte geçerli olacağını tahmin ettiği bu anında teslim kurlarını, aynı süreli vadeli teslim kurlarıyla karşılaştırarak bugünden vadeli alım veya vadeli satım sözleşmeleri yapar.

Diyelim ki bir spekülatör Türk ve Amerikan ekonomilerine ait tüm belirtilere dayanarak bugün 20.000 TL olan doların anında teslim kurunun, 90 gün sonra

25.0 TL'ye çıkacağını tahmin etmekte olsun. Diğer yandan vadeli piyasada 90 gün süreli dolar teslim kurunun da 23.000 TL olduğu varsayalım. Bu koşullar altında nasıl bir yol izleyecektir?

İşlem giderlerinin bulunmadığını kabul ettiğimiz bu durumda adı geçen spekülatör, üç ay sonraki anında teslim kurunu bugün geçerli üç ay vadeli dolar kurundan daha yüksek tahmin ettiği için, derhal üç ay süreli vadeli dolar alım sözleşmeleri yapmaya başlar. Bunu yaparken öyle ummaktadır ki vade dolduğunda

23.0 TL ödeyerek devralacağı bu dolarları o günkü beklediği 25.000 TL kurundan satacak ve dolar başına 2 bin TL bir kâr sağlayacaktır. Örneğin eğer 100.000 dolar satın almışsa toplam kâr 200 milyon TL olacaktır.

Ya da diyelim ki, söz konusu spekülatör üç ay sonraki dolar kurunu 25.000 TL tahmin ederken, piyasada uygulanan aynı süredeki vadeli teslim kuru 30.000 TL olsun. Bu durumda yukandakine ters bir davranış gösterecektir. Yani, gelecekteki anında teslim kurunun daha düşük olacağını beklediği için bugünden, üç ay süreli teslim kaydıyla dolar satış sözleşmeleri yapacaktır. Eğer yine tahminleri gerçekleşmişse sürenin dolusunda o günkü kur olan 25.000TL fiyatından dolar satın alacak ve müşterisine devredecektir. Dolar başına kendisine 30.000TL ödeneğinden birim kârı 5.000TL'dir.

İlginç olan bir nokta şudur ki, sözleşmede belirtilen sürenin dolmasına kadar taraflar öngörülen ödemeleri yapmazlar. Ancak sözleşmenin yapılması sırasında spekülatörün sözleşmenin diğer tarafını oluşturan mali kuruma ödemiş olduğu bazı masraflarla, ilgili kurumun müşterisinden tahsil ettiği bir güvence parası (te

BÖL ÜM14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 361

minat) bulunabilir. Dolayısıyla spekülâtör bir kazanç sağlamaya çalışırken bu işleme önemli bir sermaye bağlamış olmuyor. Bu piyasada spekülasyonun pratik olmasının başlıca nedeni budur.

Spekülâtörün davranışlarını tanımlamak için önceden tanışık olduğumuz bazı özel terimler kullanılır. Örneğin spekülâtörün vadeli satış faaliyetinde bulunmasına "eksik pozisyon" (short position) alması, vadeli alış sözleşmesi yapmasına da "fazla pozisyon"a (long position) girmesi denmektedir. Terimler zaten faaliyetin niteliğini belirticidir. Şöyle ki birincisinde spekülâtör henüz sahip bulunmadığı bir şeyi satmış olmakta, diğerinde ise karşılığını ödemediği bir varlığı satın almaktadır.

Yukanda hep spekülâtörün kâr ettiği yani tahminlerinin doğru çıktığı durumları inceledik. Fakat bazen bunun tersi de olabilir. Söz gelişi, birinci örneği yeniden ele alırsak, diyelim ki spekülâtör üç ay süreli dolar teslim kuru olan 23.000TL'den yine dolar alım sözleşmesi yapmıştır. Ama üç ay sonra dolar fiyatları tahmin ettiği gibi yükselmeyip 22.000TL'ye düşmüştür. O taktirde pahalıya aldığı dolarları düşük fiyattan satacak ve dolar başına bir TL kaybına uğrayacaktır. Ya da ikinci örnekte olduğu gibi, 30.000TL fiyatından dolar satış sözleşmesi yapmışken üç ay sonraki fiyatlar tahmin ettiği gibi 25.000TL değil, örneğin 35.000TL olmuştur. Bu durumda ise piyasadan yüksek fiyat ödeyerek satın alacağı dolarları ucuz fiyattan devredecek ve kaybı birim başına 5 bin TL olacaktır.

Belirtmek gerekir ki geleceğe ait tahminler, bu tahminleri yapan kişilere özgüdür. Örneğin bazıları, üç ay sonra anında teslim kurunun, bugünkü üç ay vadeli teslim kurundan yüksek olacağını hesaplayarak vadeli alım sözleşmesi yaparlarken, diğer bazıları bunun tersini düşünebilir ve satış sözleşmesi imzalamaya girişebilir. Doğaldır ki kim doğru tahminde bulunur ve ona uygun bir pozisyon alırsa net bir kâr elde eder, diğerleri ise zarara uğrarlar.

Yukanda geleceğe yönelik piyasalarda spekülasyon faaliyeti ile ilgili olarak vadeli teslim piyasalarını ele aldık. Fakat gerçekte bu piyasalar da spekülasyon için çok uygun piyasalar değildir. Bunun ana nedeni vadeli teslim sözleşmelerinin standart olmamasıdır. Hatırlanacağı gibi bunlar bir banka ile yapılan ve dış ticaret veya dış mali işlemin özelliğine göre düzenlenen sözleşmelerdir. Standart olmaları için de bunların piyasada el değiştirmeye olanakları daha sınırlıdır. O nedenle spekülâtörler standart sözleşmelerin alınıp satıldığı gelecek işlemleri borsası ile opsiyon borsalarını tercih ederler. Hatta denebilir ki bu iki borsanın temel işlevi dış ticaret işlemcilerine hizmet vermektir çok spekülâtörlere faaliyet alanı sağlamaktır.

V. DÖVİZ KURLARI, FAİZ ORANLARI VE ENFLASYON İLİŞKİLERİ

Yukanda faiz oranları parkesini inceledikten sonra şimdi, bu bilgilerden yararlanarak ülkeler arasındaki faiz oranları, enflasyon ve döviz kuru ilişkilerini ortaya koyabiliriz. Faiz oranları ile döviz kurları arasındaki ilişkileri anlamak için önce herbirinin enflasyonla olan ilişkilerini belirtmek gerekir.

Faiz oranları nominal faiz oranları ve reel faiz oranları diye ikiye ayrılır. Nominal faiz oranı piyasada görünen faiz oranıdır. Reel faiz ise nominal faizden

362 rnuSLARARASI İKTİSAT

enflasyon oram çıkartıldıktan sonra kalan orandır ve parasal fonlann sağladığı gerçek getiriyi ifade eder. Parasını ödünç veren kimsenin gerçek bir gelir sağlayabilmesi için, ona ödenen nominal faizin enflasyondan daha yüksek oranda olması gerekir. Tersine, diyelim ki ödünç verilen fonlara ödenen faiz yüzde 20 iken enflasyon, yüzde 30 ise bu kimsenin sahip olduğu fonlann gerçek satın alma gücü azalmış olur.

Bu demektir ki parasal fonlannı ödünç verenlere, bu fonlan kullanma karşılığında reel bir getiri sağlamış olabilmek için nominal faiz oranının beklenen enflasyon oranından daha yüksek olması gerekir. Beklenen enflasyonun nominal faiz üzerindeki etkisi *Fisher Etkisi* diye adlandırılır (faiz oranlannın belirlenmesi konusundaki öncü çalışmalarıyla tanınan ünlü İngiliz İktisatçısı Irvin Fisher'in isminden dolayı). Enflasyon ile faiz oranları arasındaki ilişki de *Fisher denklemi* diye bilinen aşağıdaki formül ile ifade edilir:

$$i = r + p$$

Burada *i* nominal faiz oranını, *r* reel faiz oranını ve *p* de beklenen enflasyon oranını gösterir. Dolayısıyla, beklenen enflasyon oram olan *p*'deki bir yükselme, *i* nominal faiz oranının da yükselmesine yol açar. Nitekim, 1970'lerde ve 1980'lerde dünyada faiz oranlannda görülen genel artışlar, bu dönemde yaşanan yüksek enflasyonun bir sonucu idi. Ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılırsa, genellikle enflasyon oranı yüksek ülkelerde, faiz oranının da yüksek olduğu görülür.

Şimdi Fisher denklemini faiz paritesi eşitliğiyle birleştirerek faiz oranlan, enflasyon ve döviz kurlannın birbirleriyle nasıl bir ilişki içinde olduklan belirlenebilir. Ancak önce Türkiye ve ABD'nin Fisher denklemlerini gösterelim:

$$i_m = r_{TR} + p_{TR} \quad i_{us} = r_{us} + p_{us}$$

Eğer reel faiz oranlannın uluslararası alanda aynı olduğu (arbitrajın etkisiyle) varsayımı yapılırsa $r_{TR} = r_{us}$ olur. Bu durumda nominal faiz oranları arasındaki fark beklenen enflasyon oranlan arasındaki farka eşit çıkar, yani:

$$i_m - i_{us} = p_{TR} - p_{us}$$

Faiz paritesi koşulu, faiz oranlan farkının aynı zamanda, vadeli prim oranına eşit olmasını ifade eder:

$$\frac{i_m - i_{us}}{E} = \frac{p_{TR} - p_{us}}{E}$$

Bu son eşitlik, faiz oranlan, enflasyon ve döviz kurlan arasındaki ilişkiyi (uluslararası parite koşullan, international parity conditions) göstermektedir. Buna göre, Fisher denklemi, faiz paritesi ve göreceli satmalma gücü parkesinin geçerli olması koşullan altında, ülkeler arasında reel faiz oranları da birbirine eşitlenir.

Yukarıdaki ilişki zincirinden çıkartılabilecek başka önemli sonuçlar da vardır. Buna göre, enflasyon oranı yüksek olan ülkede faiz oranlan da yüksek olmalı ve vadeli kur bu fark ölçüsünde prim (ulusal para iskonto) yapmalıdır. Eğer vadeli kurun, gelecekteki anında teslim kurunun sapmasız bir göstergesi olduğu

BÖLÜM 14: GELECEĞE YÖNELİK PİYASALAR 363

kabul edilirse enflasyon farkı, anında teslim kurlarında beklenen değişmeye eşitlenir.

Yukarıdaki eşitlikler, ekonomik politikadaki değişikliklerin etkilerini tahmin etmeye de yarayabilir. Diyelim ki Türkiye'de hükümetin izlediği açık bütçe politikası sonucunda, enflasyonun daha da yükseleceği beklenmektedir. Beklenen enflasyondaki artış, TL üzerindeki faiz oranlarını yükseltici etki doğurur. Diğer yandan, döviz kurları da faiz paritesini sürdürecektir biçimde değişecektir. Şöyle ki eğer gelecekteki anında teslim kuru değişmişse, F'nin de buna uyum sağlamasını bekleyebiliriz. Tersine, eğer gelecekte beklenen anında teslim kuru değişmemişse o taktirde asıl uyumun bugünkü anında teslim kurunda olması gerektiği söylenebilir.

Bazı ülkelerde, yüksek enflasyon oranlarına karşın, merkez bankasının piyasaya müdahaleleriyle döviz kurlarının yeterince yükselmesine (ulusal paranın değer kaybı) izin verilmeyebilir. Buna, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi (overvaluation) dendiğini biliyoruz. Böyle bir durumda, yukarıdaki formüle göre dövizin vadeli primi, enflasyon oranları ve dolayısıyla faiz oranları farkından daha küçük olur. Bu da kısa süreli fonların -ki uluslararası alandaki yüksek hareketliliği dolayısıyla bunlara "sıcak para fonları" (hot money) da denir- ülkeye girişini özendirici etki yapar. Döviz darboğazı içinde bulunan ülkelerde böyle bir durum dış denge sorunlarını geçici olarak rahatlatılabilir.

1990 başlarında bu politikaların Türkiye'de de uygulandığı görülmüştür. Döviz kurları enflasyon oranlarının altında tutulmuş ve bu şekilde kısa süreli yabancı fonların Türkiye'ye akması özendirilmeye çalışılmıştır. Bunu yapmaktaki amaç, dış dengesizlik sorununun yükünü hafifletmektir. Ancak, fiyatı yapay biçimde belirlenen her ekonomik varlıkta olduğu gibi, bunun da etkisi ülkenin kıt kaynak dengesinin bozulması şeklinde olmuştur. Diğer bir deyişle, bu gibi yapay politikalarla ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi, ihracatı caydırıcı, ithalatı özendirici etkiler doğurmuş, sonunda Hükümet 5 Nisan İktisadi İstikrar Kararları'nı almak zorunda kalmıştır.

ÖZET VE SONUÇ

Anında teslim işlemlerinin yanında döviz piyasasının diğer bölümünü geleceğe yönelik işlemler oluşturur. Geleceğe yönelik işlemlerin kapsamına vadeli teslim işlemleri ile gelecek döviz işlemleri ve opsiyonlar girmektedir.

Dövizin ulusal para karşılığında, gelecekte belirli bir süre sonra teslim edilmek üzere bugünden yapılan alım satım sözleşmelerine vadeli teslim işlemleri denmektedir. Bölümde faiz arbitrajı, kur riskinden korunma ve dövizswapları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Sonra da serbest ticaret ve mali ilişkiler çerçevesinde ülkelerin döviz kurları, faiz oranları ve enflasyon hızları arasındaki ilişkiler ortaya konmuştur.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Vadeli döviz piyasalarının özellikleri nelerdir? Bu piyasalar hangi ihtiyaçtan doğmuşlardır? Vadeli teslim kurunun prim veya iskonto yapması ne demektir ve yıllık yüzde oranlar biçiminde nasıl hesaplanır?

364 ULUSLARARASI İKTİSAT

2. İthalatçı, ihracatçı, dış yatırımcı veya dış ödünç alıcılar vadeli teslim piyasasının geleneksel müşterileridir. Bu işlemciler vadeli teslim piyasası yoluyla döviz kuru riskini nasıl gidebilirler, açıklayınız.

3. Faiz paritesi teorisine göre vadeli kur prim veya iskonto oranı faiz oranları farkına eşit olmalıdır. Bu mekanizmayı örneklerle açıklayınız. Piyasadaki gerçek vadeli kurun faiz paritesi kurundan düşük veya yüksek olması durumunda kısa süreli yatırım fonlarının yönü ülkeye doğru mu, yoksa ülke dışına doğru mu olur?

4. Döviz swapı işlemlerinin türleri ve özellikleri nelerdir? Bu işlemlerin yapıtış nedenlerini açıklayınız.

6. Gelecekte işlem döviz borsalarının özellikleri nelerdir? Bu tür işlemler ithalatçı ve ihracatçıların ihtiyaçlarını tam olarak karşılayabilir mi? Bu borsaları daha çok kullananlar kimlerdir? Bu borsanın özelliği olan günlük denkleme nasıl yapılır, ilgili taraflara ne yarar sağlar?

7. Döviz opsiyonları nasıl işlemlerdir? Vadeli teslim işlemleri ve gelecekte teslim işlemleri ile olan benzerlik ve farklılıklarını araştırınız.

8. Yabancı mali gazetelerden birisini bularak (Wall Street Journal, Financial Times, us, gibi) bunlarda anında teslim, vadeli teslim, opsiyon ve gelecek işlemleri kurlarını gösteren listeleri inceleyiniz ve bunları yorumlamaya çalışınız.

9. Faiz swapını açıklayınız. Döviz swapından farkı nedir, ilgili taraflara nasıl bir yarar sağlar? Bu işlemlerin özellikle Eeuropara kredilerine uygulanmasının nedenlerini araştırınız.

10. İthalatçı ve ihracatçı gibi işlemcilerin kur riskini önleyecek vadeli bir işlem yapmalarını gerektirmeyen bazı durumlar olabilir mi? Uygulamadan örneklerle açıklayınız.

11. "Sıcak para fonu" da denilen kısa süreli sermaye akımlarının yaygınlaşması ile mali küreselleşme arasında bir ilişki var mıdır? Bu fonların ülkeler arasında ani ve yoğun biçimde hareket etmesi nasıl açıklanabilir? Uluslararası mali krizlerin ortaya çıkmasında kısa süreli sermaye akımlarının etkilerini araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

M. Taylor, "The Economics of Exchange Rates," *Journal of Economic Literature*, March 1995, ss. 13-47.

P. Einzig, *The Dynamic Theory of Forward Exchange*, London, Macmillan, 1967.

Alan C. Shapiro, *Multinational Financial Management*, 4th ed., Allyn and Bacon, 1992, ss. 43-81.

J. A. Frenkel and M. L. Mussa, "The Efficiency of the Foreign Exchange Market and Measure of Turbulance," *American Economic Review*, May 1980, 22, 374-381.

Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, 2. Baskı, Güzem, İstanbul, 1997, ss. 71-93.

Abdurrahman Fettahoğlu, *Finansal Piyasalarda Yenilikler ve 1980 Sonrası Türkiye, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü*, Ankara, 1991.

Maurice D. Levi, *International Finance*, 2nd ed., McGraw Hill, New York, ss. 50-

ONBEŞİNCİ BÖLÜM KUR DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER

1973'de başlıca sanayileşmiş ülkelerin paralarını dalgalanmaya bırakmalarından sonra döviz kurlarının oluşumunu açıklamak Uluslararası Parasal Ekonomi'nin önemli ilgi konularından birisi durumuna gelmiştir. Bu ilgi aslında yalnızca kur değişmelerini açıklamaya yönelik olmayıp aynı zamanda döviz kurlarıyla genel fiyatlar, faiz oranları, çalışma düzeyi ve ulusal hasıla gibi değişkenler arasındaki ilişkilerin aydınlatılmasını da amaçlamaktadır.

Esnek kur uygulamalarına geçilmeden önceki dönemlerde döviz kurlarının sabit tutulması ana ilke idi. Ancak zorunlu koşullar altında ve oldukça seyrek biçimde yapılan kur ayarlamalarıyla da kurların uzun dönemli denge düzeylerini sürdürmesine çalışılırdı. Oysa yeni girilen dönemde kurlar hem her an değişebiliyor, hem de bu değişmeler normal ticaret akımlarına göre beklenenin çok üzerinde olabiliyordu. Daha da ilginç, dış ticaret bilançosu açık veren ülkenin parasında bir değer kaybı beklenirken, tam tersine bu paranın değeri yükselebiliyordu. Bunun gibi, dış ödemeler fazlasına sahip ülkelerin paraları da döviz piyasalarında değer kaybedebiliyordu.

O halde, döviz kurlarındaki değişmeleri nasıl açıklamak gerekir? Kuşkusuz bu sorunun yanıtı, aynı zamanda döviz kurlarında gelecekteki değişmelerin tahmini bakımından da önem taşır. Bu bölümde kurların oluşumunu açıklayan başlıca teoriler gözden geçirilecektir.

Geleneksel olarak kur değişmeleri ticaret akımlarına dayanan ve uzun dönemdeki değerleri tahmine yarayan teorilerle açıklanmıştır. Oysa 1960'ların sonlarından itibaren geliştirilen teoriler ise konuya salt bir mali olay gibi bakarlar. Bunlar, içinde bulunduğumuz dönemde kurlarda görülen ani ve çoğu kez aşırı ölçülerdeki değişmeleri açıklamaya çalışırlar.

1980'lerde ülkeler mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaları kaldırarak uluslararası sermaye akımlarını serbestleştirdiler. Bu gelişme iletişim teknolojisindeki hızlı ilerlemelerle de desteklenince uluslararası sermaye akımlarının hacminde büyük artışlar oldu. Bugün uluslararası sermaye akımları ticaret akımlarından çok daha büyük boyutlardadır. Böyle bir ortamda kur değişmelerini açıklamada asıl ilginin ticaret akımlarından sermaye akımlarına doğru kayması da doğaldır.

366 ULUSLARARASI İKTİSAT

Döviz kurlarının oluşumunu açıklayan teoriler dış ticaret akımları yaklaşımı, satınalma gücü paritesi yaklaşımı, parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımı (veya mali varlık)ndan oluşur. İlk ikisi geleneksel açıklamalardır. Son ikisi ise yeni, ya da çağdaş teoriler olarak bilinirler.

Bu teorileri daha yakın biçimde ele almadan önce, eski ve yeni teoriler arasındaki temel farkı oluşturan akım değişkeni ile stok değişkeni kavramlarını gözden geçirelim.

I. AKIM DEĞİŞKENİ VE STOK DEĞİŞKENİ

Akım (flow) değişkenleri, belli bir zaman süresi boyunca ortaya çıkan değişmelerle ilgilidir. Örneğin yıllık (ya da mevsimlik, aylık) ihracat, ithalat, yatırım, üretim ve tüketim değerleri, vs. gibi. Nitekim bu tür değişkenlerin değeri, ait oldukları zaman süresi ile birlikte belirtilmelidirler. Örneğin 1999 yılının ihracatı, yatırımı, ya da enflasyon oranı gibi.

Oysa stok (stock) faktörleri durağan değerleri, ya da belli bir andaki mevcutları gösterir. Bunlar başlangıçtan o ana kadar olan birikimi veya toplamı yansıtmakta olup değişmeyle ilgili değildirler. Örneğin, bir yatırımcının belli bir anda sahip olduğu yatırım portfolyosu, ülkenin belli bir tarihteki dış borçları, vs. stok değişkenleridir. Fakat söz gelişi, yatırımcının portfolyosunda yaptığı yeniden düzenlemeler, dış borçlar artışları, gelir, tasarruf, vs. akımla ilgilidir.

Durağan değerler ve akım değişkenleri ayırımı ekonominin diğer alanlarında olduğu gibi, kur oluşumunu açıklamada da büyük önem taşır. Mal ve hizmetlerin ihraç ve ithali (veya genel olarak arz ve talebi) akım niteliğinde olduğundan, kurları dış ticaret dengesi ile açıklamaya çalışan modeller akım değişkenlerine dayanırlar. Satınalma gücü paritesi modelleri de bu niteliktedir. Para ve sermaye stokundaki değişmelere dayalı olarak geliştirilen parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımı ise stok teorileridir.

II. DIŞ TİCARET AKIMLARI YAKLAŞIMI

Dış Ticaret Akımları Teorisine göre bir ülkenin parasının değerini belirleyen etken o ülkenin mal ihracat ve ithalatıdır. İhracatın ithalattan büyük olması (dış ticaret bilançosunun fazla vermesi) durumunda ulusal paranın dış değeri yükselir. T ersine, ithalatın ihracatı aşması da ulusal paranın değer yitirmesine neden olur.

Bu teori açısından ülkenin ihracatını ve ithalatını etkileyen tüm faktörler aynı zamanda paranın dış değerini etkiler. Bunlar arasında örneğin, yerli ve yabancı malların göreceli fiyatları, iç ve dış ekonomilerdeki reel gelir artışları, tüketici tercihlerinin yerli veya yabancı mallara doğru kayması, teknolojik gelişme, faktör stokundaki artışlar, vs. gibi faktörler sayılabilir.

Örnek olarak, reel gelir artışlarının ya da ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki etkisini gözden geçirelim. Ülkedeki reel gelir artışları ithal malları

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 367

talebinin artmasına (ithalatın gelir talep esnekliğine bağlı olarak) neden olur. Bu da sonuçta döviz kurunu yükseltici (ulusal paranın değerini düşürücü) etkide bulunur.

Eğer incelenen ülke ile birlikte onun ticaret ortakları da büyümekte i- seler bu kez, kişi başına artan gelirler dolayısıyla, onlar da daha çok yabancı mal tüketirler; böylece birinci ülkenin döviz arzı artar (döviz arzı eğrisi sağa doğru kayar). Bu durumda döviz kurundaki değişimin ne olacağı ülkenin ihracatının ithalatından daha hızlı mı, yoksa daha yavaş mı arttığına bağlıdır. Özetle, dış dünyaya göre daha hızlı büyüyen ülkenin ulusal parası döviz piyasalarında değer kaybına uğrayacak, tersine, dış dünyadan daha yavaş büyüyen ülkenin ulusal parası değer kazanacaktır.

Yukarıda verilen örnek ekonomik ticaret akımları modeline göre ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki olası etkilerini açıklamaktadır. Ama gerçek hayatta çoğu kez hızla büyüyen ülkelerin paralarının da değer kazandığını, durgunluk içindeki ülkelerde ise paranın değer kaybettiği görülmektedir. Bu da ticaret akımları yaklaşımının her zaman gerçek durumu açıklayamadığını gösterir.

Ayrıca bu yaklaşıma göre dış ticaret bilançosu açık veren ülkelerin ulusal paralarının değer kaybetmesi gerekirken, yine bu durumdaki ülkeler için çoğu kez ulusal paranın değerinde bir düşme olmadığı, hatta paranın değer kazandığı görülmüştür. Bütün bu örnekler ticaret akımları yaklaşımının eksikliklerini ortaya koyuyor ki, o da aşağıda inceleyeceğimiz gibi bu modelin sermaye akımlarının güçlü etkisini ihmal etmesidir.

III. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ YAKLAŞIMI

Satılma gücü paritesi (SGP-purchasing power parity), ünlü “tek fiyat kanunu”nun döviz piyasalarına uygulanmış şeklidir. SGP Teorisini ve bu yaklaşıma dayanarak kur tahminlerini belirtmeden önce, *tek fiyat kanunu (law of one price)* hakkında bazı açıklamalarda bulunalım.

Alıcı ve satıcıların çok sayıda bulunduğu piyasa koşullarına ilişkin bilgilerin çok ufak maliyetlerle sağlanabildiği serbest rekabet piyasalarının doğal bir sonucu şudur: Ticarete konu olan bir malın (veya başka bir ekonomik varlığın), mevcut döviz kurundan belirli bir ulusal paraya çevrilmiş fiyatının dünyanın her yerinde aynı olması gerekir. Farklı piyasalarda bu malın fiyatları arasında doğabilecek farklılık, bu malı bir piyasadan diğerine ulaştırmak için gereken taşıma giderlerinden daha büyük olamaz.

Tek fiyat kanunu adı verilen bu olay, uluslararası arbitraj faaliyetlerinin bir sonucudur. Arbitrajcı risk yüklenmeden, belli bir anda ortaya çıkmış bulunan fiyat farklılıklarından kâr sağlamaya çalışır. Bunun için de “ucuza al, pahalıya sat” ilkesine göre hareket eder. Bu mekanizma ise fiyatların çok dar sınırlar içinde birbirinden sapmasına engel olur.

368 ULUSLARARASI İKTİSAT

Türkiye ve ABD'yi ele alarak mal piyasalarında tek fiyat kanununun işleyişi konusunda bir örnek verelim. Diyelim ki, gümrük tarifeleri ve taşıma giderleri gibi engellerin bulunmaması durumunda, halen geçerli kur 10TL: 1\$ iken buğdayın tonu Amerika'da 100\$ ve Türkiye'de 1.100TL'dir. Türk lirasına çevrildiğinde, bunun anlamı buğdayın ABD'de 1.000TL ve Türkiye'de 1.100TL (ya da dolar cinsinden sırasıyla 100\$ ve 110\$) olması demektir. Görüldüğü gibi, buğday fiyatları ABD'de Türkiye'den daha ucuzdur. Bu farklılık kâr peşinde koşan arbitrajcıyı derhal harekete geçirir. Buğday ABD'den alınıp Türkiye'de satılınca ton başına 100TL (veya 10\$) bir kâr elde edilir.

Arbitraj cinin kâr sağlamasının yanında, yukarıdaki mekanizma, iki ülkede fiyatları aynı düzeye getirici etki yapar. Şöyle ki, buğdayın ABD'den satın alınması bu piyasada fiyatları yükseltici, Türkiye'de satılması da burada fiyatları düşürücü etkide bulunur, böylece uluslararası piyasalar arasında bozulmuş olan fiyat uyumu yeniden sağlanmış olur.

Tek fiyat kanunu, uluslararası ticarete konu olan tüm ekonomik varlıklara uygulanabilir. Örneğin mal piyasalarına uygulanırsa aynı malın, döviz piyasalarına uygulanırsa belli bir yabancı paranın, sermaye piyasalarına uygulanırsa aynı paraya bağlı tahvillerin faiz oranlarının, bütün piyasalarda aynı olması gerekir.

Şimdi SGP Teorisine daha yakından bakalım. SGP birisi mutlak, diğeri de göreceli (nisbi) olmak üzere iki ayrı şekilde ele alınır. Önce birincisine bakalım.

1. Mutlak Satınalma Gücü Paritesi

Mutlak satınalma gücü (absolute purchasing power parity) yaklaşımına göre, bir ülkedeki fiyatlar, cari döviz kurlarından diğer ülke paralarına dönüştürüldüğünde tüm bu ülkelerde de aynı olmalıdır. Başka bir açıdan bunun anlamı, herhangi bir ulusal para biriminin satınalma gücünün, dünyanın her yerinde aynı olması demektir. Mutlak SGP'de öngörülen bu sonucu sağlayan yine arbitraj mekanizmasıdır.

Yukarıda, mutlak SGP Teorisi tek bir mal yönünden incelendi ve teoriye göre, cari kurlardan ulusal paraya dönüştürüldüğünde belli bir malın tüm ülkelerdeki fiyatının aynı olması gerektiği belirtildi. Burada ise bu kanunun ülkedeki tüm mallar için geçerli olacağı belirtiliyor. Malların tümünün fiyatlarını ifade etmek için de, doğal olarak fiyat indeksleri kullanılır. Eğer iç fiyat indeksini P_i , dış fiyat indeksini P_d ve döviz kurunu da E (bir birim, yabancı para karşılığı ulusal para miktarı olarak) ile gösterirsek, mutlak SGP aşağıdaki gibi bir denklemle ifade edilebilir:

$$P_i = E \times P_d$$

Yani, ortak bir yıl temel alınarak düzenlenen (ve kapsam olarak birbi- riyle karşılaştırılabilen) fiyat indekslerinin tüm ülkelerde aynı sayıyı göstermesi gerekir.

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 369

Sözü edilen bu ilişkiden, iki ülke arasındaki döviz kurunun ne olması gerektiğini hesaplayabiliriz. Buna göre ulusal para ile yabancı para arasındaki değişim oranı (döviz kuru), ilgili ülkelerin fiyat indeksleri oranına bağlıdır. Yani iç fiyat indeksi, yabancı ülkenin fiyat indeksinden ne kadar yüksekse (düşükse), bir birim yabancı paranın ulusal para fiyatını ifade eden döviz kuru (E) da o kadar yüksek (düşük) olur. Diğer bir deyişle,

$$E = P_i / P_j$$

Özetle, mutlak anlamda SGP'nin döviz kurlarındaki değişimleri açıklayan bir gösterge olduğu düşünülebilir. Bununla birlikte, gerçekte mutlak SGP bu amaçla kullanılmamaktadır. Bunun yerine, daha uygun bir kavram olan, aşağıda inceleyeceğimiz göreceli SGP tercih edilir. Mutlak SGP'nin kullanılması neden sakınca yaratır?

Bunun nedeni uygulamada mutlak SGP'nin geçerliliğine duyulan kuşkuyla ilgilidir. Gerçek dünyada tek fiyat kanunu bir tek mal için geçerli olsa da ülkedeki malların tümü için geçerli olmayabilir. Önce, tüm ülke için fiyat indeksleri kullanmak gerekeceğine göre, iki ülke arasında birbiriyle tam olarak karşılaştırılabilecek fiyat endeksleri bulmak güç olmaktadır.

Bu amaçla toptan eşya fiyatları indeksi, tüketici fiyatları indeksi, GSMH deflatörü vs. gibi çeşitli indeksler kullanılabilir. Ama, her ülkede fiyat indekslerinin kapsamına girecek mallar ve bunlara verilecek ağırlıklar farklıdır. Sonra, gerçek dünyada farklı ülkeler tarafından üretilen benzer mallar arsında önemli kalite farklılıkları bulunur.

Ayrıca mutlak SGP yalnız mal ve hizmet ticaretini denkleştirecek kurları belirlemekle ilgilenirken sermaye akımlarını tümünden ihmal ediyor. Böylece kur düzeyi mal ve hizmet ithal ve ihracını denkleştirecek bir düzeyde olsa da yine de sermaye çıkışı olan ülkenin ödemeler bilançosu açık, sermaye girişi olan bir ülkenin ödemeler bilançosu da fazla verecektir.

Bundan başka, hemen her ülkede üretilen birçok mal veya hizmet ilgili fiyat indekslerinin kapsamına girdiği halde, dış ticarete konu olmamaktadır (ticaret dışı mallar). Dolayısıyla, SGP yaklaşımı, ticaret-dışı mal ve hizmetler dolayısıyla yine de mal ve hizmet ticaretini dengeleyen kuru göstermeyebilir. Bütün bunların da ötesinde ülkeler arasında fiyat eşitliğini engelleyebilecek doğal, ya da yapay birçok engel ve müdahaleler (taşıma giderleri, gümrük vergileri, kotalar, idari düzenlemeler, standartlar, vs.) vardır.

Mutlak SGP'nin doğurduğu bu ve benzeri güçlükler karşısında bu yaklaşım yerine onun alternatif durumu olan göreceli SGP yaklaşımı daha yaygın olarak kullanılır. Şimdi bu ikinci yaklaşım üzerinde duralım.

2. Göreceli Satınalma Gücü Paritesi

SGP'nin bu yaklaşımında fiyat ve kurların mutlak büyüklüğü değil, bunlardaki göreceli değişimler ele alınır. Başka bir deyişle, göreceli SGP (relative purchasing power parity)'ye göre, kurlardaki değişme iki ülke arasın

370 ULUSLARARASI İKTİSAT

daki enflasyon (fiyatlardaki artış) oranlarına bağlıdır. Yabancı ülkeye göre ulusal ekonomide enflasyon ne derece yüksekse, döviz kurunun da o ölçüde artması gerekir. Söz gelişi, belli bir başlangıç yılı esas alınarak, Türkiye’de fiyat artışlarının ABD’nin iki katı olması, doların TL kurunun da iki katına çıkmasını gerektirir.

Bugünkü dönemi 1, başlangıç dönemini 0 ile ifade eder, enflasyon oranlarını f, Türkiye’yi T ve ABD’yi de A alt yazıları ile gösterirsek doların TL kurundaki değişme oranı aşağıdaki gibi olur:

$$\frac{E_1 - E_0}{E_0} = r_f - J_T - J_A$$

Formülün kullanılmasını bir örnekle gösterelim. Diyelim ki 1999 yılında döviz kuru 1\$: 10.000TL olup bu yıla ait enflasyon oranları Türkiye’de yüzde 75 ve ABD’de yüzde 5 olmuştur. Bu koşullar altında, göreceli Satınalma Gücü Paritesi Teorisi açısından 2000 yılında doların TL kuru ne olmalıdır?

İlgili değerler formülde yerlerine konulduğunda $(E_1 - 10.000) / 10.000 = 0.75 - 0.05$ olur ve buradan da $E_1 = 17.000$ TL olarak bulunur.

Hatırlatmak gerekir ki bu hesaplamalar yukarıdaki gibi geçmişe dönük olarak (tarihi değerlerin tahmini), ya da geleceğe ilişkin yapıldı. Ama bunun yerine bugünkü kur ve beklenen enflasyon oranlarına dayanılarak geleceğe ait kur tahminleri de yapılabilir. Göreceli SGP’nin bir kur tahmin aracı olarak kullanılması daha çok bu anlamdadır.

Yukarıda mutlak SGP’yi incelerken değinmiş olduğumuz kısıtlayıcı faktörler (karşılaştırılabilir indeks bulunmaması, sermaye akımları, kalite farklılıkları, ticaret dışı mallar, gümrük tarifeleri ve benzeri engeller) göreceli SGP durumunda da vardır. Ancak, bu engellerin varlığı mutlak anlamda SGP’yi geçersiz kılarken göreceli SGP’de belki ufak sapmalar doğurabilir. Örneğin, gümrük vergileri iki ülke arasında, malın mutlak fiyatını farklılaştırır. Ama gümrükler sabitken fiyattaki değişimler ülkelerdeki enflasyon oranlarını yansıtır ve ülkeler arasında karşılaştırılabilecek durumdadır. Kısacası mutlak anlamda SGP’nin geçerli olduğu durumda göreceli anlamda SGP de geçerlidir; ama göreceli SGP geçerli iken mutlak SGP’nin geçerli olması gerekmez.

Satınalma Gücü Paritesi Teorisi düzenli bir biçimde ilk kez İsveçli iktisatçı Gustav Cassel tarafından 1918’de ortaya atılmıştı.¹ Cassel, teorinin I. Dünya Savaşı sonrasında altın standardına dönülürken yeni resmi kurların belirlenmesinde temel bir gösterge olarak kullanılabileceği düşüncesindeydi. II. Dünya Savaşı’ndan sonra uygulanan sabit kurlu Bretton Woods sisteminde de hükümet yetkililerinin, devalüasyon veya revalüasyon oranının belirlenmesinde teoriden yararlanabilecekleri kabul edilmekteydi.

¹Gustav Cassel, “Abnormal Deviations in International Exchanges,” *Economic Journal*, dec. 1918, ss. 413-415.

BÖL ÜM15: DÖ VİZ KUR U TEORİLERİ 3 71

SGP'nin geçerliliği konusunda yapılan uygulamalı çalışmalar farklı sonuçlar ortaya koyuyor. Genellikle kısa dönemlerde SGP'nin geçerliliğinin daha düşük olduğu görülmüştür. Bunun önemli bir nedeni, kur değişimleri ile fiyat değişimleri arasındaki zaman süresi farklılıklarıdır. Başka bir deyişle, dışsal olarak ortaya çıkan bir olaya kurlar aniden tepkide bulunurken, fiyatların gerekli uyumu göstermesi uzunca bir zaman alır. Ayrıca, hükümetlerin döviz piyasasına yaptıkları müdahaleler de kurların beklenene uygun çıkmasını engelleyebilmektedir.

Bununla birlikte, uzun dönemlerde ve özellikle de enflasyon oranlarının yüksek olduğu durumlarda, kur değişimleri ile SGP arasında büyük bir uyum olduğu görülmüyor. O halde genel olarak belirtmek gerekirse, göreceli SGP'nin ekonominin reel faktörlere bağlı uzun dönemli denge döviz kurlarını gösteren bir araç olduğu söylenebilir. Kısa dönemlerde ise, özellikle sermaye akımlarının etkisine bağlı olarak, döviz kurlarında uzun dönemli bu denge değerlerinin etrafında şiddetli biçimde değişebilmektedir. O bakımdan kurlarda anlık olarak ortaya çıkan ve uzun dönemli denge değerlerine göre daha şiddetli olan bu değişimleri açıklamak üzere yeni yaklaşımlar gerekmiştir. Bu çağdaş teoriler aşağıda ele alınacaktır. Ancak önce SGP'ye dayanarak, kurlardaki "aşırı değerlenme" ve "eksik değerlenme" konularını gözden geçirelim.

3. Aşırı veya Eksik Değerlenmiş Ulusal Paralar

Yukarıda SGP'nin uzun dönemde göreceli fiyat ilişkilerine bağlı denge kurlarını gösteren bir araç olarak kullanılabileceğini belirttik. Bununla birlikte, uzun dönemlerde bile özellikle iradi hükümet politikalarının bir sonucu olarak döviz kurlarında SGP'den sapmalar olamaz mı? Yapılan araştırmalar bu tür sapmaların çoğu ülkede rastlanan bir uygulama olduğunu gösteriyor.

Örneğin, bir veya iki yıl gibi süreler dikkate alındığında, enflasyon oranları göreceli biçimde yüksek olan bir ülkede hükümet, döviz kurunun bu ölçülerde yükselmesine izin vermeyebilir. Böyle bir durumda önceki bölümlerde belirtildiği üzere, reel kurlar nominal kurun altına düşer ve ulusal para yapay olarak aşırı değerlendirilmiş (over-valuation) olur. Hükümetler, döviz piyasası müdahaleleriyle, başka bir deyişle merkez bankasının piyasada yaptığı döviz satışlarıyla böyle bir duruma neden olabilirler.

O halde, döviz kurlarının hükümet müdahaleleriyle, ülkedeki göreceli enflasyon oranlarından daha düşük ölçülerde yükseltilmesine *ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi (dövizin eksik değerlendirilmesi)* olayı denmektedir.

Tersine, döviz kurlarının iç ve dış enflasyon oranları farkından daha yüksek oranda artırılması da reel kurun nominal kurun üzerine çıkması ve *ulusal paranın eksik değerlendirilmesi (dövizin aşırı değerlendirilmesi)* olayıdır.

Ülkenin, ulusal paranın aşırı değerlendirilmiş olduğu bir kur politikası uygulamasında çeşitli nedenler etkili olabilir. Örneğin sanayileşmekte olan bir ülkede, döviz kurları düşük tutularak, sanayiye ucuz yabancı girdi sağlanması düşünülebilir. Veya ihraç mallarının yüksek yabancı fiyatlardan satılarak, ticaret

372 ULUSLARARASI İKTİSAT

hadlerinin ülke lehine geliştirilmesi amaçlanmış olabilir. Ya da dışarıdan ülkeye kısa süreli yabancı sermaye fonlarını çekebilmek için bu yola başvurulabilir. Yüksek faiz oranlarından yararlanmak için dışarıdan gelen bu fonlar, ulusal paraya dönüştürülerek faize yatırılır ve yatırım süresinin sonunda tekrar yabancı paraya çevrilerek ülkeyi terk eder. Geri gönderme işlemi sırasında geçerli kurdan ulusal paranın aşırı değerlenmiş olması, yabancı yatırımcıların faiz oranına ek bir gelir elde etmelerine olanak sağlar.

IV. PARASALCI YAKLAŞIM VE KURLARIN OLUŞUMU

Parasalcı yaklaşım (monetarist approach) ileriki bölümlerde de inceleneceği gibi, 1970'lerde Robert Mundell, Harry Johnson ve Jacob Frenkel gibi Chicago Üniversitesi profesörleri tarafından geliştirildi.

Parasalcı yaklaşımın ana amacı, dış dengeyi sağlama mekanizmasını açıklamaya yöneliktir. Ancak aynı zamanda kurların oluşumuna da yeni bir açıklama getiriyor. Aslında öngörülen mekanizma oldukça basittir. Çünkü, herhangi bir malın fiyatının, o malın arz ve talebine bağlı olduğu şeklindeki genel ilkenin ulusal paralar için de geçerli olduğunu savunmaktadır. Başka bir deyişle, ulusal paranın fiyatı demek olan döviz kurları, ulusal paranın arz ve talebine göre belirlenir. Arz edilen para miktarı talep edilen miktarı aşarsa, o para döviz piyasasında değer kaybeder, tersine, talep arzı aşarsa değer kazanır.

Para arzı merkez bankası tarafından ayarlandığı için, parasal yaklaşımda asıl ağırlık para talebine ve onun belirleyicilerine verilir. Para talebi, bir ekonomide bireylerin, servetlerinin ne miktarını yanlarında nakit olarak tutmak istediklerini ifade eder. Nakit para tutma arzusu günlük harcamalardan kaynaklanır. Ancak nakit şeklinde tutulan paralar, gelir getiren araçlara yatırılarak bir faiz geliri elde etme olanağı vardır. O bakımdan yeterli miktarın ötesinde para tutulması arzu edilmez.

Nakit biçiminde tutulacak para miktarı, reel gelir düzeyi ve fiyatlar genel düzeyi ile doğru, faiz oranı ile ters orantılıdır. Para arzı ise merkez bankası tarafından ekonominin içinde bulunduğu ihtiyaçlara göre artırılır veya azaltılır.

Parasalcı yaklaşım açısından döviz kurlarındaki değişim, para talep ve arzı arasında dengesizlik doğuracak gelişmelerin bir sonucudur. Diyelim ki para talebini belirleyen faktörlerde bir değişim yokken, merkez bankası piyasaya yeni para sürmüş olsun. Böylece para stokundaki bu artış dolayısıyla para arzı genişler ve halkın eline, tutmak istediğinden daha fazla miktarda para geçmiş olur. Elde tutulmak istenmeyen bu fazla para stoku ile ne yapılır?

Fazla paranın (para arzındaki artış) bir kısmı mal ve hizmetlere harcanır. O arada bir bölümü yabancı mal ve hizmetlere gitmiş olur. Diğer kısmı da, faiz geliri elde etmek için yerli ve yabancı menkul değerlere yatırılır. Demek oluyor ki, para arzındaki bir artış durumunda hem yabancı mal ve hizmet ithali, hem de sermaye ihracı dolayısıyla döviz talebi artıyor. Cari işlemler ve sermaye

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 373

bilançosundan kaynaklanan bu talep artışları ise cari döviz kurunun yükselmesine, diğer bir deyişle, ulusal paranın değer kaybetmesine yol açar.

Para talebi sabitken para arzının artması durumunda da yukarıdakilere ters sonuçlar doğar. Yani merkez bankasının piyasadaki para stokunu daralttığı durumda, eline tutmak istediğinden az para geçeceği için halk, mal ve hizmet satınalmalarını ve menkul değerlere yapacağı yatırımları azaltır. Böylece de döviz talebi azalır ve döviz kuru düşer, ya da ulusal para değer kazanır.

Para arzı kadar para talebindeki değişimler de döviz kurunu etkiler. Örneğin yurtiçi reel gelir artışları, faizlerdeki bir düşme ve fiyatlar genel düzeyindeki artışlar nominal para talebini yükseltir ve para arzının sabit tutulması varsayımı altında, döviz talebinde ve döviz kurunda düşüşlere yol açar.

Parasalcı yaklaşımda kur değişimleri para arz ve talebi arasında oluşacak dengesizliklere bağlanırken, karşı ülkelerdeki gelişmeleri de dikkate almak gerekir. Örneğin, para talebi sabitken Türkiye’de para arzının artması, TL’nin değerini düşürücü bir etkidir. Ama söz gelişi, eğer ABD’de de para arzı aynı oranda artırılıyorsa (talep sabitken) TL’nin bu paraya karşı değer kaybına uğraması gerekmez. O halde, burada önemli olan ülkelerin birbirlerine oranla para arz ve taleplerindeki değişimler, ya da enflasyon oranlarındaki farklılıklardır. Göreceli arz artışları kuru yükseltici, talep artışları ise düşürücü yönde etkiye bulunur. Diğer bir deyişle, enflasyon oranı göreceli yüksek ülkelerde ulusal para değer kaybeder, düşük ülkelerde ise ulusal para değer kazanır.

Parasalcı yaklaşım modeline, geleceğe yönelik bekleyişleri de katmak gerekir. Buna göre, bireyler ne miktar para tutacaklarına karar verirken yalnızca ilgili değişkenlerin bugünkü değil, gelecekte bekledikleri değerlerini de göz önünde bulundururlar. Örneğin bir yabancı paranın değerinde değişme beklemekte iseler, o yabancı paraya bağlı menkullerin satınalmını artırırlar. Dolayısıyla, bugün mevcut faktörlerde bir değişiklik olmasa bile, o paranın değerinde aniden bir artış ortaya çıkabilir. Kısacası, bireyler elde edilebilen tüm bilgileri kullanarak tahminlerini oluşturur ve bu tahminler doğrultusunda hareket ederler. Söz konusu düşünceler döviz kurlarının oluşumunda tahminlerin taşıdığı önemi ortaya koymaktadır.

Yukarıdaki açıklamalarda eksik kalan bir nokta vardır; şöyle ki, para arz ve talebi arasındaki bir uyumsuzluk ilk aşamada kurların değişmesine yol açarken acaba sonunda para arz ve talebi arasında nasıl yeni bir denge sağlanır? Bu mekanizma fiyat değişimleri yoluyla ortaya çıkar. Örneğin aşırı para arzı dolayısıyla kurların yükseldiği bir durumda ekonomide fiyatlar genel düzeyi yükselmeye başlar. Bu da kişilerin ellerindeki parasal fonların yetersiz olması sonucunu doğurur ve para talepleri artar. Sonunda fiyat düzeyi tam olarak yükseldiğinde başlangıçta para arzındaki artışın tamamı nakit para stoku olarak tutulmaya başlanır.

Yukarıdaki açıklamalar kuşkusuz döviz kurlarının döviz arz ve talebine bağlı olarak serbestçe değişebildiği esnek kur sistemlerine aittir. Oysa ilerdeki

374 ULUSLARARASI İKTİSAT

bölümlerde görüleceği gibi, sabit kur sistemlerinde döviz arz ve talebindeki değişimler karşısında kurlardaki değişmelere izin verilmez. Bunun yerine merkez bankası piyasadan döviz alıp satarak kuru sabit bir düzeyde sürdürmeye çalışır. Bu da sabit kur sistemlerinde kur değişimleri yerine ülkenin resmi döviz rezervlerinin artma veya azalma göstermesi demektir. Dış rezervlerdeki değişimler ise ülkenin para arzını etkiler. Şöyle ki, bir rezerv azalışı durumunda merkez bankası, ulusal para karşılığında piyasada döviz satmakta olduğundan para arzı azalır. Rezerv artışı durumunda da ulusal para arz edilerek döviz satın alındığı için para arzı artar. Böylece, bu sistemi uygulayan ülkelerde para arzı dış denge durumuna bağlı olarak sürekli değişir. Bu da para otoritelerinin (merkez bankasının) para politikası üzerinde etkin bir denetim sahip olmamaları anlamına gelir.

Oysa esnek kur sistemlerinde kurlar otomatik biçimde değiştiği için dış rezervler değişmez, böylece de para arzı ödemeler bilançosu durumundan etkilenmez ve hükümet yetkilileri para politikası üzerinde tam bir denetim elde ederler.

Esnek döviz kuru sistemi dış dünyayı, bazı ülkelerde para arzında görülen aşırı büyümeden de bir ölçüde korumuş olur. Böyle bir sistem altında para arzı aşırı ölçüde artan ve ulusal parası sürekli değer kaybeden bir ülke, doğrudan para veya rezerv ihracı yoluyla değil, ancak ithalatındaki artışlar kanalıyla kendi enflasyonist baskılarını dış dünyaya yayabilir. Bunun ortaya çıkması ise hem zaman alır, hem de dünya ekonomisinde yaşanan durgunluğa ve dışarıdaki öteki yapısal koşullara bağlıdır.

Bugün birçok ülkede geçerli olan yönetimli dalgalanma sisteminde ise kurlarda bir ölçüde değişmeye izin verildiği için kur değişmelerinin yanında resmi rezervlerde ve dolayısıyla para arzında sınırlı bir değişim ortaya çıkar. Bu sistemlerde para politikası üzerindeki denetim etkinliği de sınırlıdır.

Böylece parasal yaklaşıma göre kurların oluşumunu açıklamış olduk. Bu yaklaşım daha önce incelediğimiz geleneksel modellerle çelişkili bazı sonuçlar ortaya koyuyor. Örneğin, ödemeler bilançosu yaklaşımında ekonomik büyümenin (reel gelir artışları) dış açığa yol açacağı (artan gelirin ithalatı özendirilmesi dolayısıyla) ve böylece de ulusal paranın değer kaybına neden olacağı belirtiliyordu. Oysa parasalcı yaklaşıma göre, yukarıda açıklandığı gibi, bu durumda ulusal paranın dış değeri yükselir.

V. PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI

Portfolyo dengesi yaklaşımı (portfolio-balance approach), döviz kurlarında görülen günlük dalgalanmaları yabancı menkul değerlerin arz ve talebindeki değişmelerle açıklamaya çalışan oldukça yeni bir teoridir. Yukarıda incelenen parasalcı yaklaşım da portfolyo dengesi teorilerinin kapsamı içinde düşünülebilir. Ancak orada üstü kapalı biçimde, yerli TnenküTdeğerlerle yabancı menkullerin birbiri yerine tam ikame edilebilir oldukları kabul ediliyor. Yani,

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 375

yatırımcı açısından yabancı menkul değer tutmakla yerli menkul değer tumanın risk yönünden hiç fark etmeyeceği, dolayısıyla yatırımcının yabancı menkul tuttuğu için ayrı bir risk primi talep etmeyeceği varsayılıyor.

Gerçek hayatta bireyler, servetlerini çeşitli mali varlıklar arasında dağıtırlar. Örneğin, tahvil, hisse senedi, altın, bina, arazi, vs. satın alırlar, nakit para olarak tutarlar ya da vadeli banka hesabı açtırlar. Servet edinmenin amacı, bugünkü satınalma gücünü geleceğe aktarmak ve bunu daha da büyültmek arzudur. Bunun altında yatan neden de geleceği güvence altına alma düşüncesiyle ilgili olabilir.

Biz burada kolaylık olsun diye, daha sınırlı sayıda yatırım araçlarını kapsayan bir portfolyoyu göz önüne alacağız. Şöyle ki portfolyoların yerli ve yabancı (dövizle bağlı) menkullerle nakit şeklindeki ulusal ve yabancı paralardan (efektif döviz) oluştuğunu varsayacağız. Menkul değerler ise işletmelerin sabit borcunu temsil eden tahvillerle, işletmeye ortaklık sağlayan hisse senetlerini kapsar.

a. Portfolyo Teorisi

Portfolyo Teorisinin temel görüşüne göre belirli bir sermaye fonuna sahip olan yatırımcı, bu fonların çeşitli menkul değerler arasında o şekilde dağıtacaktır ki, kabul edilecek bir risk düzeyinde portfolyosundan elde etmeyi beklediği gelir oranını maksimum yapsın. Bu amaç doğrultusunda yatırımcı portfolyosunu oluştururken, her menkul değeri teker teker ele alır ve bunların risk ve beklenen gelir oranlarını karşılaştırır. Gelir oranları yüksek menkullerin öncelikle tercih edilecekleri beklenebilir. Ancak bu konuda riski de hesaba katmak gerekir, (aenellikle beklenen gelirleri yüksek olan mali araçların risk oranları da yüksek olur. Başka bir deyişle, çoğu kez yüksek gelirler, yüksek riskin bir karşılığıdır.

Gelir-risk dengesi konusunda yatırımcıların değişik davranış özelliklerine sahip olabileceklerine işaret edelim. Bazı yatırımcılar güvenceli hareket etmeyi tercih ederler. Bunlar, beklenen gelir oranları düşük de olsa, en az riskli menkullere yatırım yaparlar (riskten kaçınanlar: risk aversers). Bazıları ise daha cesur hareket eder ve gelir oranları yüksek olmak kaydıyla, riski yüksek mali araçlara yatırımdan kaçınmazlar (risk almaktan hoşlananlar: risk takers). Kısacası, risk ve getiri durumlarına göre ne tür menkullere yatırım yapılacağı fon sahiplerinin zevklerine ve kişisel tercihlerine bağlıdır.

Satılmaması düşünülen bir menkul değere ilişkin gelirler henüz gerçekleşmiş olmayıp ilerde elde edilecektir. O nedenle bunları ifade için “beklenen getiri oranı” (expected rate of return) deyiimi kullanılır. Bir menkulün beklenen getirisi, faiz veya temettü gelirleri ile yatırım süresi içinde ortaya çıkacak sermaye kazanç veya kayıpları toplamından oluşur. Tahviller sabit bir faiz geliri sağlarlar. Hisse senetlerinin getirisi olan temettüler (dividends) ise şirket kârından dağıtılan paylardır. Faaliyet dönemi içinde şirketin kâr ve zarar durumu önceden bilinemediği için temettülerde de bir belirsizlik vardır. Bir menkulün

376 ULUSLARARASI İKTİSAT

satılacağı tarih ile satıldığı tarih arasındaki sürede, piyasa değerinde ortaya çıkan değişimler, onun sermaye kazanç ve kayıplarını oluşturur. Hisse senetlerinin değeri, borsadaki arz ve talep gelişmelerine bağlıdır. Tahvil satın alındıktan sonra piyasa faiz oranındaki değişimler de tahvillerin sermaye değerini etkiler. Örneğin piyasa faiz oranının düşmesi, eldeki tahvillerin sermaye değerini yükseltir.

Yabancı tahvil ve hisse senetlerinin beklenen getirisini etkileyen önemli bir faktör vardır ki o da kur değişimleridir. Örneğin, yatırım süresi içinde kurlarda ortaya çıkan bir yükselme, hem yatırımcının ulusal parası cinsinden faiz gelirlerinin, hem de (eğer varsa) sermaye kazançlarının artmasına neden olur. Kurlardaki bir düşüş de tersine, yatırım gelirlerinin düşmesine yol açar. Aşağıda da tekrar belirteceğimiz gibi, kurların yabancı menkullerin ulusal para getirisini etkilemesi ve kur değişmelerinin önceden tam olarak görülememesi, yabancı menkul yatırımlarında ayrı bir risk doğurur. Bunun önemi şuradadır ki, gelir riskin bir karşılığı olduğuna göre, riskten kaçınan bir yatırımcının yabancı menkullere yatırımda bulunması, bu ek riski karşılayacak ayrı bir prim talep etmesini gerektirebilir. Bu da yabancı menkullerden beklenen getirinin ancak yerli menkullere göre yeteri ölçüde yüksek olması durumunda, bunların talep edileceği anlamına gelir.

Daha önce incelenen parasal teorinin de bir mali varlık yaklaşımı sayıldığına işaret etmiştik. Oysa söz konusu yaklaşımda yerli ve yabancı menkullerin tam ikame edilebilir oldukları varsayılır. Çünkü burada, yerli menkullerle karşılaştırıldığında, yabancı menkul tutmanın doğurabileceği ek riskler hesaba katılmaz. Oysa eğer mali varlık yaklaşımında varsayıldığı gibi yatırımcı, yabancı menkullerin bir risk artışına yol açtığına inanmakta ve o nedenle artan riski dengeleyecek ek bir gelir aramaktaysa, yabancı menkullere olan talep ve asıl açıklamaya çalıştığımız kur değişimleri bundan etkilenecektir.

Genel olarak menkul değer yatırımlarının içerdiği riskleri ticari riskler, kur riski ve siyasal risk olarak sınıflandırabiliriz. Ticari riskler, yerli ve yabancı tüm menkul değerler için söz konusudur. Bunlar tahvili (hisse senedini) çıkartan şirketin iflas etmesi veya başka nedenlerle borcunu ödeyememesi durumunu ifade eder. Kur riski ile siyasal risk yabancı menkul değer yatırımlarıyla ilgilidir. Birincisini yukarıda gördük. Siyasal riske bir örnek ise yatırım yapılan ülkede, hükümetlerin yabancıların alacaklarını dondurma (yurt dışına fon transferini yasaklama) kararı alabilmeleridir.

Portfolyoda nakit şeklinde ulusal para tutmak risksizdir; ama nakit para fonları bir gelir getirmez. Dolayısıyla bunları tutmanın bir fırsat maliyeti vardır. Bu da söz konusu fonları, örneğin tahvillere yatırmakla elde edilebilecek olan faiz gelirlerine eşittir. Nakit şeklinde tutulan yabancı paralar ancak kurlardaki bir yükselme durumunda portfolyo sahibine bir gelir (kur riskine tabi olarak) kazandırır.

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 377

Çoğunlukla yatırım portfolyolarının bir bölümü nakit ulusal para, geri kalanı da menkul değer biçiminde tutulur. Acaba birey ya da firmaların servetlerinin bir bölümünü tahvil olarak değil de nakit para olarak tutmak istemeleri hangi nedenlerden ileri gelir? Bu nedenler daha önce incelendiği gibi, paranın işlem talebiyle, yani kişilerin günlük işlemlerini görebilme amacıyla ilgilidir. Nakit para talebi ise faiz oranıyla ters orantılıdır. Faizler yükseldikçe tahvil satınalmaları artar ve nakit olarak tutulan para azalır.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, servetinin büyüklüğüne bağlı olarak belirli bir yatırım portfolyosu oluşturmak isteyen kimsenin amacı, yüklenilecek risk düzeyinde en yüksek beklenen getiri oranının elde edilmesidir. Tek tek menkuller ve diğer yatırım araçları hakkında inceleme yapıldıktan sonra, sıra bunların hangilerinin ne miktarlarda portfolyoya katılacağına karar vermeye gelmiştir. Portfolyo teorisinde çok önemli bir ilke *portfolyo çeşitlendirmesi'* dir (*portfolio diversification*). Riskin dağıtılması için, portfolyoya girecek menkullerin farklı olması gerekir. Başka bir deyişle, iyi bir yatırımcının “bütün yumurtaları aynı sepete koymaması” gerekir (!).

Portfolyo çeşitlendirmesi dolayısıyla bir menkul en yüksek getiriyi sağlamakta olsa bile, tüm portfolyo yalnız bu menkulden oluşturulamaz. Portfolyosunu oluştururken yatırımcı, tamamen kendi zevk, tercih, tahmin ve hesaplamalarına göre hareket eder. Davranışını yönlendirecek temel ilke alınacak her menkulün, toplam portfolyo getirisi ve portfolyo riskine ne oranda etki yaptığının incelenmesidir. Böyle hareket etmekle sonunda kendi tercihlerine en uygun bir portfolyo dengesine ulaşmayı başarır.

Portfolyo' Teorisinde dikkati çeken bir özellik, çeşitlendirmenin hem yerli menkullerle, hem de yerlilerle yabancı menkuller arasında yapılabileceğidir. Kur oluşumu bakımından asıl önem taşıyan portfolyonun bu yabancı menkuller bölümüdür. Portfolyoya yabancı menkullerin katılması, toplam riskin azaltılması yönünde daha güçlü bir etki sağlar. Bunun nedeni açıktır: Ulusal tahvil ve hisse senetleri, ayrı firma veya kuruluşlara ait olsalar bile, ekonominin tümünü veya yalnız belirli kesimlerini etkileyen olumsuz gelişmelerin etkisi altındadır. Örneğin ekonomide başgösteren genel bir işsizliğin veya bir endüstri dalındaki piyasa daralmasının ulusal ekonomideki firmaların büyük bir bölümünü etkilemesi gibi. Oysa yabancı menkuller, ulusal ekonomide genel veya kısmi olarak yaşanabilecek bu gibi olumsuzlukların kapsamının dışında kalırlar. Dolayısıyla yerli menkullerin getiri oranlarında görülebilecek bir düşüşü dengeleyici etki yaparlar. Bu da portfolyoya istikrar kazandırır, gelir dalgalanmaları riskini önler.

b. Portfolyo Teorisi ve Kur Değişmeleri

Portfolyo dengesi, hem kısa süreli uluslararası sermaye akımlarını, hem de döviz kurlarında görülen günlük iniş ve çıkışları açıklayan oldukça yeni bir teoridir. Kısa süreli sermaye ve dolayısıyla döviz kurlarındaki değişmeleri a- çıkılmak için teoride bunların hem *sürekli akımlar* 'la ilgili kısmı (continuing-

378 ULUSLARARASI İKTİSAT

flow component), hem de *stok düzenlemeleri* bölümü (stock-adjustment component) üzerinde durulur.

Belli bir anda portfolyo dengesi sağlanmışken eğer *tahsis faktörlerinden* birisinde değişme olursa, yatırımcı yeni bir dengeye ulaşmak için derhal portfolyosunda stok düzenlemelerine (stock adjustment) girişir. Tahsis değişkenleri, portfolyoda hangi menkule ne oranda yer verileceğini belirleyen, diğer bir deyişle menkullerin beklenen getiri ve risk oranlarını etkileyen faktörün tümüdür.

Değişmelere tepki niteliği taşıyan portfolyo düzenlemeleri çok hızlı ve anında gerçekleştirilir. Ayrıca, yatırımcının portfolyosundaki mali varlıklar oldukça uzun süreler boyunca biriktirildikleri için, bunların toplamı göreceli olarak büyük hacimlere ulaşmıştır. O nedenle, portfolyo düzenlemeleri döviz kurlarında ani ve şiddetli değişmelere yol açmaktadır.

Diğer yandan yatırımcıların servetlerindeki büyümeden (veya ekonomik gelişmeden) kaynaklanan gelirler sürekli bir kısa süreli sermaye akımı doğurur. Yatırımcının portfolyosundaki menkullerin beklenen gelir ve risk düzeylerinde (tahsis faktörleri) bir değişme olmadıkça, servette yeni yaratılan artışlar, yerli ve yabancı menkullere bunların halen portfolyo içindeki payları oranlarında dağıtılır. Bu sürekli artışların yarattığı kısa süreli sermaye akımları, stok düzenlemelerinden kaynaklanan akımlara göre daha düşük olduğundan bunların kurları değiştirici etkileri de daha sınırlı olacaktır.

Portfolyo dengesi modelinin nasıl işlediğini göstermek amacıyla portfolyoda yapılan bazı ayarlamaların etkilerini araştıralım: Birinci olarak ülkenin merkez bankasının devlet tahvil satışına giriştiğini varsayalım. Bu durumda para arzı azalır, çünkü halk parasal fonlarını kullanarak tahvillerin bedelini öder. Böylece tahvil fiyatları düşer ve ülkenin faiz oranı yükselir. Yurtiçi faizlerdeki artış sonucunda ise ülkede halk daha çok yerli tahvil satın alırken ulusal para fonlarını ve yabancı tahvilleri azaltır. Yabancı yatırımcılar da kendi ulusal tahvilleri ve ulusal para fonlarını azaltarak fiyatı düşen bu tahvillerden satın alımlarını artırır. Yabancı tahvillere olan talebin azalması bunların fiyatını düşürerek, yabancı faizleri yükseltir. Fonların böylece ele aldığımız ülkeye doğru akmaya başlaması bu ülkedeki faiz yükselişini yavaşlatır. Ayrıca gerek yerli, gerek yabancı yatırımcılar tarafından yabancı tahvillerin satışı ve yerli tahvil almalarının artması, yabancı paranın satışını ve ulusal paranın satın alınmasını gerektirir ki bu da esnek kur sistemleri altında ulusal paranın değer kazanmasına ya da yabancı paranın değer kaybetmesine yol açar.

Dışsal değişmeler karşısındaki portfolyo ayarlamalarına bir başka örnek olarak da döviz kurunu daha önce beklendiğinden daha fazla yükselmeye başlamış olduğunu varsayalım. Bu ise ulusal para ve ulusal tahvillere olan talebi azaltır, yabancı tahvillere olan talebi ise artırır. Ulusal para fonlarına ve yerli tahvillere olan talebin düşmesi de yurtiçi faiz oranını düşürür. Fakat yerli yatırımcıların yabancı tahvil satın alımından dolayı dışarıya doğru ortaya çıkan fon

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 379

akımları yabancı ülkenin faiz oranını azaltıcı ve ulusal faiz oranındaki düşüşü de yavaşlatıcı etki yapar. Yerli ülke halkının yabancı tahvil alımlarındaki artış, diğer yandan yabancı para talebini yükselterek yabancı paranın değer kazanmasına yol açarken aynı zamanda yabancı paranın değerinde beklenen artışın yavaşlamasına neden olur.

Görülebileceği gibi, portfolyo dengesi yaklaşımında kısa dönemli kur değişimleri, hem gerçekleşen değişimlere, hem de gelecekteki beklentilere dayalı olarak yapılacak portfolyo ayarlamaları ile açıklanmaktadır. Cari işlemler dengesi, para arzındaki artışlar, vs. gibi değişkenler, piyasa beklentilerini etkiledikleri ölçüde, döviz kurlarında değişmeye neden olurlar.

c. Döviz Kurlarında Hedefi Aşma

Yukarıda açıklandığı gibi, portfolyonun risk ve getirisini etkileyen veya ilerde etkilemesi beklenen bir olaya karşı yatırımcılar derhal portfolyolarında yeni düzenlemeler yaparak tepkide bulunurlar. Bu da döviz kurlarının dışsal bir gelişme karşısında neden anında değişme gösterdiğini açıklamaktadır.

Ayrıca yine daha önce değinildiği üzere, geçmişten beri biriktirilmiş olduğu için yatırımcıların portfolyolarındaki toplam mali varlıklar stoku, tasarruf ve yatırım yoluyla yapılan yıllık akımlardan (toplam stoka eklenen miktarlar) çok daha büyük hacimlidir. Bu da bize kur değişimlerinin ani ve hızlı olmasının yanında neden çok şiddetli biçimde ortaya çıktığını açıklamaktadır.

Oysa gerçekleşen veya beklenen bir olaya mal piyasalarının (reel piyasaların) tepkisi çok daha yavaş ve düşük ölçülerde ortaya çıkmaktadır. Mali piyasalarla reel piyasalar arasındaki bu hız ve hacim farkı zaman içinde kurların değişme ve uyum mekanizması bakımından çok önemlidir. Diğer bir deyişle, kısa dönemde döviz kurları üzerinde mali piyasalarda ortaya çıkan ve Portfolyo Teorisi ile açıklanan değişimler etkili olmakta, reel piyasalardaki uyum ise ancak uzun dönemlerde ortaya çıkmakta ve uzun dönemde kurları reel piyasalardaki etkiler belirlemektedir.

Örneğin, merkez bankasının piyasadaki para stokunu beklenmedik biçimde artırması, yerli tahvillerin fiyatını yükselterek faizleri düşürür. Mali yatırımcılar ise portfolyolarındaki yerli menkulleri azaltıp yabancı menkulleri artırarak buna derhal tepkide bulunurlar, bu da döviz kurunu anında yükseltir. Oysa faiz oranındaki bir düşme karşısında reel ekonomideki gelişmeler bu kadar hızlı olmamaktadır. Faizlerdeki düşme reel ekonomide yatırımları artırır, bu da milli geliri ve ithalatı artırırken bir ölçüde de fiyatlar genel düzeyini yükseltir. Buna bağlı olarak da sonuçta döviz kuru yükselir. Bu mekanizmanın böyle işlediği varsayılsa bile bu etkilerin ortaya çıkması oldukça uzun bir zaman alır. Kısa dönemde reel kesimdeki gelişmelerin kurlar üzerinde doğurabileceği ufak değişimler ise portfolyo ayarlamalarının ve çok daha büyük etkileri tarafından adeta yutulmaktadır. Ancak uzun dönemlerde kurlar üzerinde reel kesimden kaynaklanan değişimler etkili olmaktadır.

380 ULUSLARARASI İKTİSAT

Belirtmek gerekir ki belli bir dışsal gelişme karşısında reel kesimde ortaya çıkan değişimler uzun dönemli denge değerlerine ulaşmadan muhtemelen yeni bir dışsal olay ortaya çıkar ve bu mekanizma sürekli olarak böyle işler.

Bu açıklamalar bize döviz kurlarının kısa dönemlerde neden uzun dönemli denge değerlerinin sık sık üzerine çıktığını veya altına düştüğünü açıklamaktadır. Uluslararası İktisat literatüründe kısa dönemlerde döviz kurlarının uzun dönemli denge değerinin etrafında dalgalanmasına "döviz kurlarında hedefi aşma" (exchange rate overshooting) olayı denmektedir. Eğer reel piyasalar herhangi bir dışsal gelişmeye hemen tepkide bulunabilseydi, kısa dönemli kurlarla uzun dönemli kurlar hep aynı düzeyde bulunacak ve kurlarda hedefi aşma diye bir olay söz konusu olmayacaktı.

Böylece döviz kuru değişmelerine yönelik yaklaşımları gözden geçirdik. Buna göre geleneksel teoriler reel faktörleri göz önüne almakta ve kurlardaki uzun süreli denge değerlerini açıklamaktadırlar. Daha yeni geliştirilen teoriler ise mali piyasalar üzerinde durmakta ve döviz kurlarının kısa ve çok kısa sürelerde (günlük) uzun dönem denge değerleri etrafındaki dalgalanmalarını aydınlatmaktadırlar. Analitik açıdan yapılması gereken, bunları daha tutarlı genel bir model içinde toplamak olmalıdır. Fakat bu konudaki analizler henüz yeterli bir olgunluk düzeyine ulaşmış değildir.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde döviz kurlarındaki değişimleri açıklamaya yönelik teoriler gözden geçirildi. 1973'de başlıca sanayileşmiş ülkelerin paraları dalgalanmaya bırakıldıktan sonra, döviz kurlarında günlük ani ve şiddetli değişimler görülmeye başlandı. Bu da dış ticaret gibi reel etkenler üzerinde durarak kur değişmelerini açıklamaya çalışan geleneksel iki yaklaşımın, yani dış ticaret dengesi yaklaşımı ile satınalma gücü paritesinin yetersizliklerini ortaya koyuyordu.

Kur değişmelerini açıklamaya yönelik iki yeni yaklaşım ise parasalcı teori ile portfolyo dengesi teorisidir. Yeni teoriler ticaret akımları yerine, mali akımlar üzerinde durarak kurlardaki ani değişimleri açıklamaya çalışırlar. Uluslar arası mali sermaye akımlarını ise stok değişkeni olarak değil, akım değişkeni olarak ele alırlar.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Kur değişmelerini tahmine yönelik teorilerin özellikle 1970'lerden sonra geliştirilmeye başlanması hangi nedenle ilgilidir?
2. Akım değişkenleri ile stok değişkenleri arasında ne fark vardır? Kur değişmelerini açıklamaya yönelik teorilerden hangileri akım, hangileri stok değişkenlerine ağırlık verir?
3. Dış ticaret bilançosu yaklaşımına göre döviz kuru değişimleri nasıl açıklanır? Dış ticaret dengesi durumunun ve uluslararası sermaye akımlarının kur değişimleri bakımından taşıdığı önemi belirtiniz. Bu yaklaşımın eksikliği nedir?

BÖLÜM 15: DÖVİZ KURU TEORİLERİ 381

4. Satınalma gücü paritesi teorisi nedir, hangi değişik yaklaşımları vardır? Bu yaklaşıma göre döviz kurları nasıl tahmin edilir? Döviz kurlarında ortaya çıkan anlık değişimler bu yöntemle açıklanabilir mi?

5. Parasalci yaklaşıma göre para talebi, para arzı ve parasal taban neyi ifade eder? Buna göre parasal çarpan nasıl etkide bulunur?

6. Parasalci yaklaşıma göre döviz kurlarındaki değişimler nasıl açıklanır? Bu yöntemin geleneksel yaklaşımdan ne gibi farkları vardır?

7. Portfolyo teorisinin kur değişmelerini açıklamaya yönelik yaklaşımı nedir? Bu yaklaşım hangi yenilikleri getirmiştir?

8. Portfolyo dengesi yaklaşımında parasalci yaklaşımdan farklı olarak bir risk priminin bulunması kur değişmeleri açısından nasıl bir sonuç doğurur?

9. Portfolyo dengesi yaklaşımına göre geleceğe dönük beklentiler kurları nasıl etkiler? Açıklanmış tüm haber ve bilgileri yansıtan piyasa etkin bir piyasadır. Bu ifadeyi nasıl yorumlayabiliriz?

10. Döviz kurlarında "hedefi aşma" olayı nedir, nasıl açıklanabilir ve ne gibi sonuçlar doğurur?

OKUMA LİSTESİ

R. MacDonald and M. P. Taylor, "The Monetary Approach to the Exchange Rate: Rational Expectations, Long-Run Equilibrium, and Forecasting," *IMF Staff Papers*, March 1993, ss. 80-108.

N. C. Mark, "Exchange Rates and Fundamentals: Evidence on Long-Horizon Predictability," *American Economic Review*, March 1995, ss. 200-220.

Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, İstanbul, Güzem Yayınları, Geliştirilmiş 2. B., İstanbul, 1996, ss. 151-170.

K. K. Lewis, "Puzzles in International Financial Markets," in G. Grossman and K. Rogoff, eds., *The Handbook of International Economics*, Vol. III, North Holland, 1995, ss. 1913-1971.

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 238-255.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, 1990, ss.443-462.

Alan C. Shapiro, *Multinational Financial Management*, 4th ed., 1992, ss. 82-101

Maurice Levi, *International Finance*, 2nd ed., McGraw-Hill, 1990, ss. 514-

ON ALTINCI BÖLÜM DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU

Parasal uluslararası iktisat teorisinin en temel konularından birisi dış ödemeler bilançosudur. Ülkenin uluslararası ekonomik ve mali işlemlerinin gruplandırılarak incelenmesi, dış ödemeler açık ve fazlası, dış dengesizliklerin giderilmesi, iç ve dış dengenin birlikte sağlanması bu çerçevede ele alınan başlıca konulardır. Bu bölümde dış ödemeler dengesi kavramı, ödemeler bilançosunun yapısı, etkileri, yararları ve taşıdığı sınırlandırmalar gibi alanlarda açıklamalarda bulunulacaktır.

Dış ödemeler bilançosu ya da dengesi (balance of payments) ülkelerin belirli bir dönem içerisindeki dış ekonomik ve mali ilişkilerinin durumunu gözler önüne serer. Ülkenin mal, hizmet ve sermaye akımları gibi işlemler dolayısıyla dış dünyadan sağladığı gelirlerin dışarıya yaptığı ödemelere eşit olup olmadığını ortaya koyar. Bir ülkenin dış ödemeler bilançosundaki denge ya da dengesizlik, o ülkenin uluslararası ödeme gücündeki iyileşme ya da bozulmaları yansıtır, dolayısıyla da çoğu kez o ülkenin uluslararası alandaki ekonomik ve mali itibarının bir göstergesi olarak yorumlanır. Dış ödemeler dengesi, uygulanan ekonomik ve mali politikaların bir sonucudur. O bakımdan hükümetlerin ekonomik politika uygulamalarındaki başarılarının bir göstergesi olarak değerlendirilmesi doğaldır.

Dış ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazla ülke ekonomisi üzerinde oldukça geniş kapsamlı etkiler doğurur. Örneğin ülkedeki milli gelir ve çalışma düzeyi, kalkınma hızı, döviz kurları, enflasyon oranı, ücret artışları, gelir dağılımı ve dış borçlar gibi temel ekonomik değişkenler dış ödemeler dengesiyle sıkı sıkıya ilişkilidir. Dolayısıyla, ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin sağlıklı bir yolda olup olmadığının belirlenmesi, bir sorun varsa gerekli önlemlerin zamanında alınması ve politika düzenlemelerinin yapılması için, ödemeler bilançosu istatistiklerinin sürekli olarak izlenmesi gerekir.

Taşıdığı büyük önem dolayısıyla ülkenin ticari, mali ve parasal politikalarını belirleyen veya uygulayan kuruluşlar (örneğin Maliye Bakanlığı, Hazine, Merkez Bankası, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı, vs. gibi) dış ödemeler dengesindeki gelişmelerle yakından ilgilidirler. Bazı Hükümet uygulamaları ise doğrudan dış denge durumundaki gelişmelere tepki niteli-

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 383

ğindedir. Örneğin bir dış açık veya fazlanın döviz kurlarını etkilememesi için merkez bankasının döviz piyasasına müdahalede bulunması örneğinde olduğu gibi. Aslında, ekonomik ve mali politikaların belirlenmesinde yalnızca ülkenin kendi dış denge durumunun izlenmesi de yeterli değildir. Bu amaçla dünya ekonomisinin genel gidişi ve ülkenin yakın ekonomik ilişkide bulunduğu ülkelerdeki gelişmeler de gözden uzak tutulmamalıdır.

Dış ödemeler bilançosu yalnızca hükümet yetkilileri açısından değil, dış ticaret ve yatırımlarla ilgili tüm kişi, firma ve kuruluşlar bakımından da önemli bir göstergedir. İthalatçı ve ihracatçı firmaların ulusal para cinsinden gelir ve gider hesapları kur değişimlerinin dolaysız etkisi altındadır. Ayrıca, ana ülkenin veya onun ticaret ortaklarının bir döviz darboğazı içinde bulunmaları, dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarını gündeme getirebilir. Bu ise iş adamlarının maliyet, kâr hesaplamaları ve yatırım planları üzerinde beklenmedik etkiler doğurur.

Bunun gibi, yabancı tahvil, hisse senedi, hazine bonusu, banka mevduatı biçimindeki uzun veya kısa vadeli mali varlıklara yatırımda bulunmak isteyenlerle yabancı ülkelere dolaysız yabancı sermaye yatırımı yapmayı planlayanlar da, ödemeler dengesindeki gelişmelerle ilgilendirler. Örneğin yabancı bir menkul değer satın alan yerli yatırımcılar, ilgili menkulün bağlı olduğu dövizin kurunda beklenmedik bir düşüşten zarara uğrarlar. Buna benzer biçimde, yatırım yapılan ülkede şiddetli bir döviz darboğazı yaşanması, yabancı şirketlerin kâr transferleri üzerine sınırlamalar konulması ile sonuçlanabilir.

Geleneksel teoriye göre, bir ülkenin parasının dış değerindeki değişimlerle (döviz fiyatlarının tersi) ile onun gerçekleştirdiği uluslararası ticaret akımları arasında sıkı bir ilişki vardır. Dış ticaret fazlası veren ülkelerin paraları döviz piyasalarında değer kazanır, ticaret bilançosu açık veren ülkelerin paraları da değer kaybeder. Bugün ise ulusal paranın dış değerindeki değişimler açısından ülkenin uluslararası ticaret akımlarının yanında sermaye akımlarına da büyük önem vermeye başlanmıştır. Bu alandaki gelişmeleri de yine ödemeler bilançosundan izlemek gerekir.

Verilen bu örnekler sanırız, çeşitli ülkelerde kamuoyunun, iş çevrelerinin ve hükümetlerin en son yayımlanan ödemeler bilançosu istatistiklerine neden büyük bir duyarlılık gösterdiklerini ortaya koymaya yeterlidir. Ama bunların da ötesinde konunun bir de uluslararası ekonomik ve mali örgütlerle ilgili yönü vardır. Dünya Bankası veya Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi kuruluşlara kredi için başvuran ülkelerin, dış ödeme bilançoları ve genel olarak izledikleri iç ve dış ekonomik politikalar, bu kuruluşların uzmanları tarafından ayrıntılı olarak incelenir, gereğinde kendilerine iç ve dış dengeyi sağlamaya yönelik politika değişiklikleri önerilir.

Hatırlatalım ki ödemeler dengesine karşı duyulan bu büyük ilgi yalnızca günümüze özgü bir özellik değildir. Önceki bölümlerde de değinildiği gibi, daha 17. ve 18. asırlarda Merkantilistler de dış denge durumuyla yakından ilgileniyorlardı. Onların ana amacı bir dış fazla oluşturacak şekilde altın ve gümüş

384 UL USLARARASI İKTİSA T

stoklarını artırmaktı. Çünkü değerli madenleri, ulusal servetin kaynağı olarak görüyorlardı.

Giriş niteliğindeki bu açıklamalardan sonra aşağıda ödemeler bilançosunun temel niteliklerine, ana hesap gruplarına, ödemeler bilançosu muhasebesine, dış açık ve dış fazla kavramlarına daha yakından bakacağız. Ödemeler bilançosunun denkleme mekanizmaları ise gelecek bölümlerde incelenecektir.

I. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ÖZELLİKLERİ

Ödemeler bilançosu genellikle, bir ülkede yerleşik kişilerin belirli bir dönem boyunca yabancı ülkede yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ek'ohormk |ş- lemelerin sonucunu gösteren sistematik bir kayıt biçiminde tanımlanır. Ödemeler bilançosu kayıtları genellikle yıllıktır. Ancak bu tabloları daha kısa süreler için hazırlayan ülkeler de vardır. Örneğin, ABD'de ve diğer bazı ülkelerde ödemeler bilançosu üç aylık (mevsimlik) olarak da yayımlanıyor.

Ödemeler bilançosunun belirli bir dönem boyunca gerçekleştirilen işlemleri göstermesi, bunun bir stok değil, akım kavramı olmasını ifade eder. Örneğin, ödemeler bilançosu, ülkenin birikmiş dış borç veya varlıklarının tutarını göstermez, ama bunlardaki yıllık değişimleri göz önüne serer. Diğer bir deyişle örneğin, bir^yıla ait dış ödeme açıklan o yıl sonunda ülkenin dış borçlarının artmasına ya da dış fazlalarının azalmasına neden olur. O bakımdan dış ödemeler bilançosu kavramı ticari işletmelerin bilançolarına değil, kâr zarar hesaplarına benzerler.

Şimdi ödemeler bilançosu ile ilgili bazı kavramların açıklamalarına göz atalım. Bu amaçla aşağıda ekonomik işlem, ülkede yerleşik olma, alacaklı işlem ve borçlu işlemler tanıtılacaktır.

a. Ekonomik işlem ve ülkede yerleşik olma: Ödemeler bilançosu tanımındaki şu iki kavram dikkati çekiyor: Ekonomik işlem (economic transaction) ve ülkede yerleşik olma (resident). Uluslararası ekonomik işlemler ele alınan ülke ile dış dünya arasındaki mal, hizmet ve faktör akımlarını içerir. Faktör a- kımları da sermaye, emek ve teknoloji den oluşur. Geleneksel olarak uluslararası ekonomik işlemler içinde mal ve hizmet ticareti ilk sırada gelir. Fakat özellikle iletişim teknolojisinin gelişmesi ve sermaye piyasalarının küreselleşme ile birlikte, çoğu ülkeler için uluslararası sermaye akımları ticaret akımları kadar ö- nem taşımaya başlamıştır.

Uluslararası ekonomik işlemlerin sonucunda genellikle parasal bir ö- deme vardır; ilke olarak mal, hizmet veya teknoloji ihraç ya da yabancı sermaye ithal eden bir ülkeye döviz girer, tersi durumlarda ise ülkeden döviz çıkar. Bununla birlikte, gerçekleştirilen tüm ekonomik işlemler karşılığında bir ödeme yapıldığı sanılmamalıdır. Söz gelişi, ülkede faaliyet gösteren bir yabancı petrol şirketinin, dışarıdaki ana şirketinden bir delme matkabı getirmesi, ülkedeki yabancı sermaye işletmesinin o ülkedeki kârlarını kullanarak yaptığı dolaysız sermaye yatırımları, açlık sorunu dolayısıyla bir yabancı ülkeye gıda yardımı ya

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 385

pılması, takas veya kliring biçimindeki dış ticaret gibi işlemlerde herhangi bir parasal ödeme yoktur.

Oysa ödemeler bilançosunun tanımına göre, dış dünya ile yapılan ekonomik işlemler ister parasal bir ödeme gerektirsin, isterse gerektirmesin, ödemeler bilançosuna kaydedilmelidirler. Bu açıklama bize, dış ödemeler bilançosu deyiminin kullanım amacına çok da uygun düşmediğini gösteriyor. Bu deyim yerine örneğin, *uluslararası ekonomik işlemler dengesi (statement of international economic transactions)* kavramının kullanılması amaca daha uygun olabilirdi.

Ödemeler bilançosu tanımındaki “ülkede yerleşik olma” (ülke sakini) deyiminden normal olarak ekonomik faaliyetlerini o ülkede yürüten kişiler, firmalar ve kamu kuruluşları anlaşılır. Hatırlatmak gerekir ki, uluslararası ekonomik ilişkiler açısından ülkede yerleşik olma kavramının, sahip olunan yurttaşlıkla aynı olması gerekmez. Farklı bir ülkenin yurttaşı olsalar da, genel olarak sürekli oturdukları veya işlerini yürüttükleri ülkede yerleşmiş kabul edilirler. Buna göre, örneğin Almanya’da uzun süreli oturan Türk işçileri bu ülkede yerleşik kabul edilirler. Bir ülkede geçici olarak bulunan kişiler diyelim ki turistler, o ülkede yerleşik değildirlere, dolayısıyla bunların gezide buldukları ülkede yapmış oldukları harcamalar, bir dış ekonomik işlem sayılarak ilgili ülkenin ödemeler bilançosuna kaydedilir.

Bununla birlikte, ülkede yerleşik olma ilkesinin istisnaları da vardır. Örneğin, ülkede sürekli oturan yabancı ülke temsilcileri (yabancı elçilik ve konsolosluk görevlileri, diplomatlar gibi), yabancı silahlı kuvvetler mensupları, vb. oturdukları değil yurttaşı buldukları ülkede yerleşmiş kişiler olarak işlem görürler. Buna göre diyelim ki Ankara’da sürekli görevle oturan bir yabancı diplomatın satın aldığı bir halı, Türkiye açısından bir ihracat işlemidir. Bunun gibi, ülkedeki uluslararası kuruluşlarda çalışan kişiler de görev yaptıkları ülkede yabancı sayılırlar.

Şirketlerin ise tüzel kişiliği vardır. Bir şirket normal olarak, kurulduğu ülkede yerleşik sayılır. Ana merkezin dışında açılan şubeler ise normal olarak faaliyetini yürüttüğü yabancı ülkede yerleşmiş kabul edilir. Buna göre, söz gelişi Türkiye’de kurulu Amerikan şirketleri, ödemeler bilançosu açısından yerli şirketlerle aynı işlemi görürler; söz gelişi bunların iç piyasadaki satışları, hammadde veya ara malı alımları Türkiye’nin dış ticaretine girmez. Ancak bunların ana ülkelerine transfer ettikleri dövizler veya yurt dışına yaptıkları satışlar Türkiye’nin ödemeler bilançosuna kaydedilir.

b. Alacaklı ve borçlu işlemler: Yukarıda belirtildiği gibi, bir ülkenin dış dünya ile yaptığı her türlü ekonomik işlem ödemeler bilançosuna kaydedilir. Fakat mal, hizmet, sermaye, emek ve teknoloji akımları üzerindeki bu işlemler sayıca binleri, hatta on binleri bulmaktadır.

Ancak bu dağınıklığa karşılık, bunların ortak yönleri de vardır. Örneğin, bunlar dış dünyaya karşı ya bir alacak hakkı, ya da bir borç doğururlar. Bi

rinci gruptakiler alacaklı işlemler (eredit items)'dir ve bunlar ödemeler bilançosunun aktif kısmına kaydedilirler. Diğerleri ise borçlu işlemler (debit items) olup ödemeler bilançosunun pasif yanında yer alırlar.

Genel olarak alacaklı işlemlerülkeve bir döviz girişi sağlarlar, örneğin mal veya hizmet ihracı veya yabancı sermayedarların ülkede menkul değer satınalmaları durumunda olduğu gibi. Bazan da alacaklı bir işlem yapıldığı halde, ülkeye döviz yerine bir mal girmesi veya ülkede yerleşik kişilerin dışarıda vadeli bir alacak hakkı (yabancılara açılan krediler) elde etmeleri de söz konusu olabilir. Ülkeye mal şeklinde gelen dolaysız yabancı sermaye ile vadeli ihracat satışları bu duruma örnektir.

Bunun gibi, borçlu işlemler de genellikle ülkeden döviz çıkışı sonucu doğurur veya dışarıya karşı borçlanırlar. Örneğin, mal ve hizmet ithali, yabancı tahvil veya hisse senedi satmaması veya yurt dışına karşılıksız yardım yapılması gibi. Böylece, ödemeler bilançosu, alacaklı ve borçlu işlemlerin kaydedildiği genel bir hesap görünümündedir.

Belirtmek gerekir ki, yukarıdaki tanımlamalarda bir ölçüde keyfilik ve karışıklıklar vardır. Örneğin, geçici olarak yurt dışına çalışmaya gidenler o ülkede sürekli kalmayı düşünmüş olabilirler. Örneğin, Batı Avrupa'ya çalışmaya giden Türk işçileri için böyle bir durum söz konusudur. İlk zamanlar bu kimselerin geçici işçi oldukları düşünülerek ödemeler bilançosu açısından onlara yabancı gibi işlem yapılmış, oysa zamanla bunların o ülkelerde oturmaları süreklilik kazanmıştır. Dolayısıyla söz gelişi bugün, Almanya'da çalışan Türk işçilerinin o ülkelerdeki bankalarda tuttıkları tasarruflar yabancı sermaye olarak kabul edilmez.

Sonra bazan ödemeler bilançosuna kaydedilen işlemlerin farklı ülkelerde yerleşik kişiler arasında yapılması da söz konusu değildir. Örneğin, merkez bankasının piyasada yaptığı döviz satışları yine o ülkedeki kişilere veya mali kuramlara yöneliktir. Bunun gibi, ülkenin mali piyasalarına yatırılan yabancı para fonlarının da her zaman yurt dışından giriş yaptığı doğru değildir. O ülkedeki tasarruflular da dövizle yatırım yapmakta olabilirler. Söz gelişi Türkiye'de yerleşik kişilerin de bankalarda Döviz Tevdiat Hesabı açtırabilmeleri buna bir örnektir. Ancak yurt dışından gelen sermaye gibi bu tür yabancı para fonlarının da ödemeler bilançosuna kaydedilmesi gerekir.

c. Uluslararası ticari işlemlerin "ikilik" özelliği: Her uluslararası ekonomik işlem, ilgili ülkelere birine fiziki mal ve hizmetlerin devrini, diğerine de bunun karşılığı olan parasal kaynakları talep etme hakkını sağlar. Örneğin, mal ihracatı durumunda ihracatçı ülke ödemenin yapılmasını, ithalatçı ülke de malın devrini isteme hakkına sahip bulunur. Bunun gibi, yabancı tasarruf sahipleri ulusal sermaye piyasasından bir tahvil satın alınca, yabancı ülke bu değerli kağıdın mülkiyetini, ev sahibi ülke de bunun karşılığı olan dövizleri elde eder.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 387

Uluslararası ekonomik ve mali işlemlerin çoğunda böyle bir “ikilik” (duality) vardır. Bir kayıt tekniği olarak, ödemeler bilançosu Çift Kayıtlı Muhasebe Sistemi’ne (double entry book keeping) göre tutulur. Bu yöntemde, ikilik özelliğine uygun olarak örneğin bir borçlu işlem, ilgili hesabın borçlu yanına kaydedildikten sonra, başka bir hesabın da alacaklı yanına kaydedilir. Bir alacaklı işlem de ilgili hesabın alacaklı, başka bir hesabın da borçlu kısmında gösterilir. Böylece aynı işlemin iki ayrı hesabın ters yanlarına kaydedilmesi bunların denkleştirilmesi sonucunu doğurur.

Aşağıda işlemlerin ödemeler bilançosuna kaydedilişi konusunda örnekler verilecektir. Fakat özet olarak belirtmek gerekirse, çift kayıtlı muhasebe tekniğinin bir özelliği olarak ödemeler bilançosunun alacaklı yanının toplamı, daima borçlu yanının toplamına eşit çıkmalıdır. Bu ise ödemeler bilançosunun muhasebe kayıtları anlamında her zaman denk olması demektir. Ama elbette bu, ekonomik anlamda dış dengenin sağlanmış olduğu anlamına gelmez. Ekonomik anlamda ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazlanın bulunabilmesi için, bazı teknik işlemler yapmak gerekir. Bu konu daha sonra aşağıda ele alınacaktır.

d. Otonom ve denkleştirici işlemler: Aşağıda ayrıntılı biçimde inceleneceği gibi, ödemeler bilançosunun temel hesap grupları şunlardır: Cari işlemler hesabı, sermaye hesabı ve resmi rezervler hesabı. Bir de istatistik farklar veya net hata ve unutmalar diye bilinen tek kalemlik bir hesap vardır. Aşağıda ayrıntılı biçimde değineceğimiz gibi bu kayıt, hesaplar arasında denklik sağlamak amacıyla kullanılır.

Cari işlemlere mal ve hizmet akımlarıyla ilgili işlemler ve sermaye hesabına da sınır ötesi sermaye işlemleri kaydedilir. Resmi rezervler hesabı ise merkez bankasının piyasaya müdahalede bulunarak yaptığı döviz alım ve satımları sonucu ülkenin resmi uluslararası rezervlerindeki net değişmeyi gösterir.

Bu açıklamalara göre cari işlemler ve sermaye hesabına kaydedilen işlemler otonom niteliktedir. Çünkü bunların yapılış nedenleri ödemeler bilançosu dengesini sağlamakla ilgili değildir. Bunlar ekonomik hayatın normal işleyişine göre yapılan işlemlerdir. Ödemeler bilançosunda ekonomik anlamda bir açık veya fazla doğuran işlemler bunlardır. O bakımdan bunlara *otonom işlemler* (autonomous transactions) adı verilir; bazan da *dengesizlik doğuran (gap-making) işlemler* denir.

Buna karşılık, resmi rezerv değişimleri *delikleştirici işlemleri (accommodating transactions)* oluşturur. Merkez bankasının bu tür işlemler yapması dış dünya ile yürütülen mal, hizmet ve sermaye akımlarının, yani otonom işlemlerin sonucuna bağlıdır. Bunlar merkez bankasının döviz piyasasına müdahaleleri biçiminde gerçekleştirilir ve resmi döviz rezervlerinde net bir artış veya azalışa neden olurlar.

Diyelim ki, mal veya sermaye biçimindeki otonom işlemlerin sonucu olarak piyasada döviz talebi döviz arzını aşmaktadır. Bu durumda kurlar yük

388 ULUSLARARASI İKTİSAT

selmeye başlamıştır ve merkez bankası kurların bu ölçüde yükselmesini önleme amacındadır. Böylece merkez bankası resmi döviz rezervlerini kullanarak piyasada döviz satışı yapar ve döviz rezervleri azalır. Bunun tersine, otonom işlemler dolayısıyla döviz arzının döviz talebini aştığı durumlarda da merkez bankası bu döviz arzı fazlasını satmalararak resmi rezervlere ekler.

Ülkenin uluslararası resmi rezervlerinin tutulması, iç ve dış piyasa değişikliklerine göre bu rezervlerin yönetimi ve uygulanan kur politikasına uygun olarak döviz piyasasında istikrar sağlanması gibi faaliyetler merkez bankasının normal görevleri arasındadır. Bir ülkenin uluslararası rezervleri genellikle döviz, altın, SDR veya IMF net rezerv pozisyonu biçiminde olur. Altın ve öteki döviz dışı rezervlerin piyasaya müdahale amacıyla kullanılabilmesi için bunların öncelikle piyasa koşullarında dövize dönüştürülmeleri gerekir.

O halde özet olarak, merkez bankası müdahaleleri, piyasada bağımsız biçimde yürütülen otonom işlemlerin doğurduğu dengesizlikleri karşılamak için yapılır. O nedenle, bu tür döviz işlemlerine denkleştirici veya *dengesizlik giderici (gap-filling) işlemler* adı verilmektedir. Ödemeler bilançosunda bu çok sayıdaki müdahaleler teker teker değil, bunların net sonucu resmi rezervlerde bir artış veya azalış biçiminde gösterilir.

Ödemeler bilançosu hesaplarında bazan işlemlerin nitelik farklarını göstermek için otonom ve denkleştirici işlemler arasına bir çizgi çizildiği varsayılır ve otonom işlemler bu çizginin üstüne, denkleştirici olanlar da bunun altına kaydedildiği kabul edilir. O nedenle otonom olanlar için *çizgi üstü (above the line) işlemleri*, denkleştirici olanlar için *çizgi altı (below the line) işlemleri* de kullanılabilir.

Daha sonra de belirtileceği gibi, ödemeler dengesi işlemlerinin otonom (veya çizgi üstü) ve denkleştirici (çizgi altı) diye gruplandırılması dış açık ve dış fazlaların belirlenmesi bakımından büyük önem taşır. Çünkü bir dengesizlik doğuranlar otonom işlemlerdir. Denkleştirici olanlar ise bu dengesizliklere bağlı olarak merkez bankasının gerçekleştirdiği dış rezervleri doğrudan etkilerler. Şimdi ödemeler bilançosunun ana hesap gruplarını daha yakından incelemeye geçebiliriz.

II. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAP GRUPLARI

Ödemeler bilançosunun kolayca anlaşılabilir ve yorumlanabilir bir araç olarak kullanılabilmesi için, ülkenin dış dünya ile yaptığı borçlu veya alacaklı işlemler ortak özelliklerine dayanarak belirli hesap gruplarına kaydedilirler.

1. Cari İşlemler Hesabı

Geleneksel olarak ödemeler bilançosu içinde en fazla önem verilen bölüm cari işlemler hesabı (current transactions account)'dır. Ülkenin ihraç ve ithal ettiği mallar ve hizmetler bu hesaba kaydedilir.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 389

Cari işlemlere kaydedilen işlemler de kendi arasında üç alt bölüme ayrılırlar: Mal ticareti, hizmet ticareti ve tek-yanlı (karşılıksız) transferler. Şimdi bunları ele alalım.

a. Mal Ticareti

Mal ticareti yerine bazan *görünür ticaret (visible trade)* deyimi kullanılır. Mal ithalat ve ihracatı çoğu ülkelerin uluslararası ekonomik işlemleri içinde en büyük yeri tutar (genellikle 1/2 ile 2/3 arasında). Ayrıca mal ticareti reel e- konomideki gelişmelerin en somut bir göstergesidir. Çünkü ülke ekonomisinde üretim, teknoloji, verimlilik, vs. gibi alanlarda gerçekleşen uzun dönemli gelişmelerin bir sonucu olarak düşünülebilir.

Mal ihracatı ülkeye döviz kazandıran başlıca işlemdir. Kayıt tekniği açısından alacaklı bir işlem olarak aktif kısmına kaydedilir (başka bir hesabın, örneğin döviz hesabının, pasif yanına düşürülen borçlu kayıtlarla denkleştirilir). Bunun tersine, mal ithalatı yabancılar lehine alacak hakkı doğurması dolayısıyla borçlu bir işlem olarak kaydedilir.

Toplam mal ithalatı ile toplam mal ihracatı arasındaki farka *dış ticaret bilançosu (balance of trade)* adı verilir. Bu kavram dış ödemeler bilançosu ile karıştırılmamalıdır. Ödemeler bilançosu ülkenin tüm uluslararası gelir ve giderlerini, dış ticaret dengesi (bilançosu) ise yalnızca dar anlamda mal ithal ve ihracatını kapsar.

b. Uluslararası Hizmetler

Ülkenin hizmet ithali ve ihracatından kaynaklanan ödeme akımları da cari işlemler bilançosunun hizmetler bölümünde yer alır. Hizmet ithal ve ihracatına *görünmez ticaret (invisible trade)* de denir.

Uluslararası hizmetler kapsamındaki bazı işlemler aşağıdaki gibidir:

Dış turizm: Yabancı turistlerin ülkede yaptıkları harcamaları belirtir. Yabancı turistler gezi, otel, yiyecek, müze ziyaretleri, hediyelik eşya vs. gibi dış hizmetleri karşılamak amacıyla dövizle ödemede bulunurlar. Bu kaynaktan sağlanan gelirler, ele alınan ülke için aynen mal ihracatına benzer. O nedenle dış turizm, geleneksel benzetme ile, "bacasız fabrika" sayılmaktadır. Tersine, ülkede yerleşik kişilerin yabancı ülkelerde yapmış oldukları geziler de mal ithalatı gibi cari işlemler bilançosunun borçlu işlemleri arasında yer alırlar.

Uluslararası taşımacılık: Kara, deniz ve hava yolu araçlarıyla yabancı ülkelere yolcu ve yük taşımacılığından kazanılan dövizler veya yabancılarla yapılan taşımacılık işlemleri dolayısıyla ödenen dövizler bu grupta yer alır.

Uluslararası bankacılık ve sigortacılık. Ulusal banka ve sigorta şirketlerinin uluslararası faaliyetlerinden kazandıkları dövizler veya bu hizmetler için yabancı kuruluşlara yapılan ödemeler bununla ilgilidir.

Yabancı sermaye yatırımlarının kazançları'. Yurtiçindeki yabancı sermaye şirketlerinin faaliyetlerinden kazanıp yurt dışına transfer ettikleri kârlar, ülkedeki uzun ve kısa süreli mali sermaye yatırımlarının geliri olarak (faiz, ve

390 UL USLARARASI İKTİSA T

temettü) dışarıya gönderilen paralar ve resmi dış borç faizleri bu grupta yer alır. Aşağıda da belirtileceği gibi, uluslararası dolaysız yatırımlar ve portfolyo yatırımları, ödemeler bilançosunda sermaye hesabına kaydedilirler. Oysa bu yatırımların gelirleri (kâr, faiz veya temettülerin transferi) sermaye faktörünün hizmetlerinden yararlanmanın bedeli sayılır. O nedenle de cari işlemler bilançosunda yer alırlar.

Yurtdışı işçi gelirleri: Yurt dışında çalışan işçilerin anayurda gönderdikleri paralar (remittances) da emek hizmetleri ihraç etmenin karşılığıdır. Dolayısıyla işçi gelirleri alacaklı işlem olarak cari işlemler hizmetler bölümünde gösterilirler.

Lisans bedelleri, kiralar, komisyonlar, vs.: Yurt dışındaki çeşitli şirket ve kuruluşlara, sağlanan özel hizmetler karşılığında yapılan ödemeleri kapsar. Örneğin, royalti'ler, lisans ödemeleri, leasing bedelleri, danışmanlık ve mühendislik ücretleri, yabancı filmlerin kiraları, mümessillik ve banka komisyonları, uydu kiralan, uluslararası bilgisayar, telsiz, telefon ve radyo hizmetlerinin bedelleri, vs. gibi.

Yurtdışı resmi hizmetler. Yurtdışında ülkeyi temsil eden elçilik veya konsolosluk görevlilerinin ücret ve maaşları, devlete ait bina ve arazilerin bakım ve onarımı, dışarıdaki askeri birlik ve görevlilerin harcamaları, vs. gibi resmi harcamalar bu grupta toplanır.

Daha bunlar gibi çok değişik uluslararası hizmet işlemlerine rastlanabilir. Toplam uluslararası hizmet gelir ve gideri arasındaki farka **hizmetler (görünmez işlemler) bilançosu** adı verilir. Bazan mal ve hizmet işlemleri bir arada ele alınmakta ve ikisini birden kapsayacak biçimde **mal ve hizmetler bilançosu** terimi kullanılmaktadır.

c. Tek-Yanlı Transferler

Ülkeler arasında bağış ve hibe şeklinde yapılan işlemler bu gruba girer. Karşılığında hiçbir ödemede bulunmak gerekmediği için, bu tür işlemlere tek yanlı veya karşılıksız transfer (unilateral transfer) denmiştir. Bağışta bulunanın kişiliğine göre tek-yanlı transferler resmi ve özel nitelikte olabilirler.

Örneğin hükümetlerin hibe şeklindeki parasal yardımları, gıda ve ilaç gibi aynı (mal) yardımları, eğitim, sağlık, kültür gibi ticaret dışı alanlarda faaliyet gösteren uluslararası kuruluşlara ödedikleri aidatlar, bütçelerine yaptıkları katkılar, vb. resmi tek-yanlı transferler grubuna girerler.

Benzer şekilde, özel kişi veya işletmelerin yabancı ülkelerdeki kişi veya kuruluşlara yaptıkları bağışlar veya gönderdikleri hediyeler de özel tek-yanlı transfer işlemleridir. Ülkemizde ise yurt dışında çalışan işçilerin gönderdikleri dövizlerle sürekli oturmak üzere ülkeye göç edenlerin beraberinde getirdikleri paralar karşılıksız transfer kabul edilerek bu hesaba kaydedilir.

Yapılan bir karşılıksız transfer, bağışta bulunan ülke açısından borç işlemi niteliğindedir. Dolayısıyla bu tür işlemler tek-yanlı transferler hesabının

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 391

borçlu yanma kaydedilirler. Muhasebe kaydını denkleştirmek için de başka gruptaki bir hesaba aynı miktar bir alacak kaydı düşürülür. Söz gelişi, yapılan bağışın mal şeklinde olması durumunda, tek-yanlı transferler hesabındaki borçlu işlem, mal hesabına bir alacak kaydıyla denkleştirilir (aynen mal ihracatı yapılmış gibi). Eğer bağışlanan para ise, yine tek-yanlı transferlerin borçlu kısmına kaydedilir, sermaye ya da resmi rezervler hesabına denkleştirici bir alacak kaydı düşürülür.

d. Cari İşlemler Dengesi

Böylece yukarıdaki açıklamalarla ödemeler bilançosunun önemli hesap gruplarından birisi olan cari işlemler hesabını gözden geçirmiş bulunuyoruz. Cari işlemlerin alacaklı ve borçlu kısımları toplamı arasındaki farka *cari işlemler bilançosu* (*current transactions balance*) adı verilir. İki taraf toplamının birbirine eşit çıkması cari işlemler bilançosunun dengede olmasını, alacaklı kısım toplamının borçlu kısımdan büyük olması cari işlemler bilançosunun fazla vermesini, tersi de cari işlemler açığını ifade eder.

Alt bilançolar açısından ele alacak olursak, cari işlemler dengesi net mal ve hizmetler bilançosu ile tek-yanlı transferler bilançosu toplamına eşittir. Daha da ayrıntıya inilecek olursa, Tablo 16-1'de görüldüğü gibi, cari işlemler bilançosu dış ticaret bilançosu ile, uluslararası hizmetler bilançosu ve karşılıksız transferler bilançolarını kapsar.

Cari işlemler hesabı, cari yılda üretilen mal ve hizmetlerin ithal ve ihracı ile yatırım gelirlerini ve tek yanlı transferleri kapsadığı için ülkenin uluslararası işlemleri ile milli geliri arasında doğrudan bir ilişki kurmaktadır. Diğer bir deyişle, ülkede üretilip yabancılara satılan mallar, ülkenin Gayrı Safi Yurtiçi Hasılası (GSYİH)'nin bir bölümü durumundadır.

Açık ekonomilerde milli gelirin oluşumu açısından cari işlemler bilançosunun önemli bir yeri vardır. Milli gelir hesaplamalarında ihracat (X) toplam harcama akımına bir katılım, ithalat (M) ise toplam harcamalardan ayrılan bir sızıntı durumundadır. Buna göre ihracat ve ithalat farkı denge milli gelirinin (GSYİH) oluşumunu doğrudan etkiler:

$$GSYİH = C + I + (X-M).$$

Formülde C tüketimi, I da yatırımı ifade eder, (X-M) ise ihracat ve ithalat farkını, yani dar anlamda dış ticaret, geniş anlamda cari işlemler bilançosunu gösterir. Buna göre, ihracatın ithalattan büyük olması ekonomide toplam harcamaların genişlemesine ve dolayısıyla çalışma düzeyinin artmasına (işsizliğin azalması) katkıda bulunur. Tersine, ithalatın ihracattan büyük olması da toplam talebi azaltarak milli geliri ve çalışma düzeyini düşürücü etkide bulunur. O nedenle cari işlemler bilançosunda ve özellikle dış ticaret bilançosunda ortaya çıkan bir gelişme gerek hükümet çevrelerinde, gerekse iş dünyası ve ülke kamuoyunda önemli yankılar uyandırır.

Tablo 16-1
Ödemeler Bilançosunun Şematik Yapısı

<i>işlem grupları</i>	<i>Alacak</i>	<i>Borç</i>
I. CARİ İŞLEMLER HESABI		
<i>A. Mal ihracat ve ithalatı</i>	(+)	(-)
DIŞ TİCARET BİLANÇOSU	(+)	(-)
<i>B. Hizmet ihracatı ve ithalatı</i>	(+)	(-)
<i>C. Tek yanlı transferler</i>	(+)	(-)
<i>1. Özel bağış ve hediyeler</i>	(+)	(-)
<i>2. Hükümet transferleri</i>	⁺ K	(-)
CARİ İŞLEMLER BİLANÇOSU	(+)	(+)
II. SERMAYE HESABI		
<i>A. Uzun süreli sermaye</i>	(+)	(-)
<i>1. Dolaysız yabancı sermaye yatırımları</i>	(+)	(-)
<i>2. Özel portfolyo yatırımları</i>	<+)	(-)
<i>3. Resmi sermaye işlemleri</i>	f+)	(-)
<i>B. Kısa süreli sermaye (denkleştirici olmayan)</i>	(+)	(-)
SERMA YE İŞLEMLERİ BİLANÇOSU		
III. İSTATİSTİK FARKLAR		
<i>Çizgi üstü işlemleri IV. RESMİ REZERVLER HESABI</i>		
<i>1. Kısa süreli resmi sermaye</i>	(+)	(-)
<i>2. Döviz</i>	(+)	(-)
<i>3. Parasal altm</i>	(+)	(-)
<i>4. SDR ve IMF rezerv pozisyonu</i>	(+)	(-)
RESMİ REZERVLER BİLANÇOSU		

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 393

Bunun diğer bir nedeni de ödemeler dengesinin çeşitli alt bilançoları içinde diğer ülkelerle en iyi karşılaştırma yapılabilenin cari işlemler ve dış ticaret bilançoları olmasıdır. Dolayısıyla ülkenin yıllık (veya mevsimlik) olarak yayımlanan mal ve hizmet bilançoları, öteki ülkelerin benzer dengeleri ile karşılaştırılarak ülkedeki temel ekonomik gelişmelerin ne yönde olduğu, örneğin ülkenin verimlilik, teknolojik gelişme ve dış rekabet alanlarında diğer ülkelerden ne ölçüde ileri veya geri durumda bulunduğu belirlenmeye çalışılır.

2. Sermaye Hesabı

Uluslararası ekonomik işlemlerin öteki grubunu da sermaye ithali ve ihracı oluşturur. Sermaye işlemleri, genelde bir ülkede yerleşik kişi ve kuruluşların yabancı bir ülkede yaptıkları fiziki yatırımlarla (üretim tesisleri, bina, arazi, vs.), sınır ötesine aktarılan mali fonlardan (yabancı tahvil, hisse senedi, hazine bonosu, vs. ahm-satımı, yabancı ülke bankalarında vadeli hesap açtırılması gibi) oluşur.

Ödemeler bilançosu açısından, yurt dışından ülkeye sermaye girişi bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir. Dikkat edilirse bu özellik mal ve hizmet akımlarındaki durumun tersinedir. Bununla birlikte, her iki işlem grubunun dayandığı düşünce birbirinden farklı değildir. Gerek mal ve hizmet ihracatı, gerekse yabancı sermaye girişi ülkeye döviz kazandırmakta ya da dış dünya üzerinde bir alacak hakkı doğurmaktadır. Bunun tersine, mal ithali ve sermaye ihracı da ülkeden döviz çıkışına ya da yabancılara karşı borçlanılmasına yol açmaktadır.

Sermaye işlemlerinin dönüşüm hızı çok yüksektir, yani sermaye kısa aralıklarla ülkeye girebilir veya ülkeyi terkedebilir. O nedenle her giren veya çıkan sermaye ödemeler bilançosunda ayrı ayrı değil, bunların net bakiyesi tek bir kalem olarak gösterilir.

Günümüzde uluslararası sermaye işlemleri oldukça çeşitlenmiş ve çok karmaşık bir nitelik almıştır. Bunun önemli bir nedeni mali, teknik kurum ve faaliyetlerdeki hızlı gelişmelerle ilgilidir. Bu karmaşıklığa karşın, sermaye işlemleri yine de bazı gruplara ayrılabilir. Bunlardan birisinde örneğin, işlemler vadelerine göre kısa ve uzun süreli, diğerinde de işlemi yapanın kişiliğine göre özel ve resmi diye gruplandırılır.

Uzun süreli sermaye: Ülkenin, vadesi bir yıldan daha uzun olan sınırdışı sermaye işlemleri bu bölümde yer alır. Bunlar arasında, örneğin yabancılardan ülkede yaptıkları ya da ulusal firmaların yurt dışında gerçekleştirdikleri **dolaysız yabancı sermaye yatırımları (direct foreign investments)** önemli bir yer tutar. Bunun gibi, yabancı tahvil ve hisse senetlerinin alım satımı da yine bu gruba girer. Söz konusu sermaye akımlarına da **uluslararası portfolyo yatırımı (portfolio investments)** adı verilmektedir.

Uzun süreli sermaye işlemleri özel şirketler veya resmi kuruluşlar (hükümetler, uluslararası kurumlar veya öteki hükümet kuruluşları) tarafından gerçekleştirilmiş olabilir. Buna göre, Dünya Bankası veya IMF gibi uluslararası

394 ULUSLARARASI İKTİSAT i\

finansman kuruluşlarının ülkeye açtıkları krediler veya diğer devletlerden alınan ya da onlara sağlanan krediler birer uzun-sürelî resmi sermaye işlemi niteliğindedir. Doğal olarak hükümet kuruluşlarının uluslararası sermaye piyasalarında tahvil satarak sağladıkları fonlar da yine bu grupta ele alınır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bu tür sermaye işlemleri ödemeler bilançosunun sermaye hesabı bölümünde gösterilirken, bunların karşılığında yapılan faiz, kâr ve temettü (dividant) ödemelerine cari işlemlerin hizmetler bölümünde yer verilir.

Kısa süreli sermaye: Vadesi bir yıla kadar olan özel ve resmi nitelikteki uluslararası sermaye akımlarıdır. Uygulamada bu tür sermaye yatırımlarının süresi çoğunlukla 30, 60 veya 90 gündür. Günümüzde kısa-sürelî mali yatırım araçları çok çeşitlenmiştir. Örneğin bunlardan bazıları şunlardır: Ticari bonolar, finansman bonoları, hazine bonoları, mevduat sertifikaları, vadeli banka mevduatları, ihracat kredileri, prefinansman kredileri, muhabir açıkları, vs.. - - * <J.

Sermaye işlemlerinin uzun ve kısa-sürelî olarak gruplandırılması, aslında bunların paraya dönüştürülebilme (likidite) özelliklerinden. Kısa-sürelî mali araçlar (banka mevduatı, hazine bonusu, mevduat sertifikası, ticari bonolar, vs.) oldukça likit varlıklardır. Buna karşılık günümüzde sermaye piyasalarında yaşanan gelişmelerin sonucunda bazı uzun vadeli tahviller ve hisse senetleri de istenildiği anda kolayca paraya dönüştürülebilmektedir. Dolayısıyla belirli türdeki yatırım araçları için bu vade ayırımının büyük bir önemi yoktur.

.. *

Sermaye hesabındaki toplam alacaklı ve borçlu işlemlerin net bakiyesine *sermaye bilançosu (balance of Capital account)* adı verilir. Sermaye bilançosunun borçlu bakiye vermesi, ülkenin bilanço dönemi içerisinde net olarak dış dünya üzerindeki mali veya fiziki sermaye yatırımlarının arttığını, alacaklı bakiye vermesi ise dışarıya gönderdiğinden daha fazla yabancı sermayeyi ülkeye çekebildiğini ifade eder.

Sermaye hesabı da bazı alt bilançolara ayrılabilir. Örneğin dolaysız sermaye yatırımları dengesi, portfolyo yatırımları dengesi, kısa-sürelî sermaye dengesi, vs. gibi. Bu gibi alt bilançolar belirli türdeki sermaye akımlarından doğan sonuçları izlemeye yarar.

Sermaye hesabına ilişkin açıklamaları bitirmeden önce son bir noktaya değinmekte yarar var. Bu da yurt içi bankaların yurt dışındaki muhabirleri üzerinde tuttıkları mevduat hesaplarındaki değişimlerdir. Yukarıdaki açıklamalara göre bu hesaplardaki değişimler, kısa süreli sermaye akımının kapsamına girer. Örneğin muhabir hesaplarındaki bir azalma kısa süreli sermaye çıkışı, artma da sermaye girişi niteliğindedir.

3. Resmi Rezervler Hesabı ^

Bu hesapta merkez bankasının döviz piyasasına yapmış olduğu müdahalelerin sonucunda ülkenin uluslararası resmi rezervlerindeki değişimler gösterilir.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 395

Piyasada döviz talebinin arzı aşması durumunda, eğer kur istikrarının sağlanması amaçlanıyorsa, merkez bankası döviz satışında bulunur. Böylece resmi rezervler eksilir. Döviz arzının talebin üzerine çıkması durumunda da kur düşüşünü önlemek için piyasadan döviz satılmalarıyla resmi rezervlere eklenir. Merkez bankasının yaptığı bu işlemler dolayısıyla, ülkenin uluslararası rezervlerindeki değişmelerin net sonucu ödemeler bilançosunun *resmi rezervler hesabı* 'nda (*official reserves account*) gösterilir.

İleride ayrıntılı olarak göreceğimiz gibi, bir ülkenin uluslararası rezervleri, döviz (ileri sanayi ülkelerinin konvertibil paraları), altın ve IMF kaynaklarından (net alacaklı rezerv pozisyonları ve Özel Çekme Hakları-SDR) oluşur. Çoğu ülkeler bakımından bunlar içinde en önemli yeri tutan döviz rezervleri, özellikle Amerikan dolarıdır. Geleneksel olarak daha sınırlı ölçüde de İngiliz sterlini rezerv para olarak kullanılmıştır. Merkez bankaları döviz piyasasındaki alım-satım işlerinde genellikle Amerikan doları kullanırlar. Ancak son zamanlarda Alman markı, Japon yeni ve Fransız frankı gibi gelişmiş ülke paralarının da bu amaçla kullanılmaya başlandığı görülmektedir.

Daha önce de değinildiği gibi, otonom işlemler ekonomik hayatın normal işleyişinin sonucudurlar. Bunlar bağımsız veya kendiliğinden yapılan işlemlerdir. Cari işlemler ve çoğu sermaye işlemleri bu türdendir. Bunlar çizgi üzerinde (above the line) yer alırlar.

Oysa denkleştirici işlemlerin ortaya çıkış nedeni, ödemeler bilançosunun durumudur. Başka bir deyişle, dış dünyadan sağlanan otonom gelirlerle o- tonom giderler arasında bir dengesizlik bulunması ya da kabaca bir yaklaşımla piyasa işleyişinden kaynaklanan toplam döviz arz ve talebi arasındaki dengesizliklerdir. Resmi rezervler hesabındaki işlemler bu açık veya fazlalıkların bir sonucudurlar. Yani bunlar denkleştirici işlemlerdir ve çizgi altında yer alırlar. E- ğer bu otonom işlemler grubunun alacaklı ve borçlu kısımları birbirine eşit olsaydı, resmi rezervlerde herhangi bir değişmeye de gerek kalmazdı.

Muhasebe tekniği açısından resmi rezervlerle ilgili işlemlerin ödemeler bilançosuna kaydedilişi ise şöyledir: Resmi rezervlerde bir azalma (merkez bankasının döviz satışları) alacak, rezervlerdeki bir artma da (merkez bankasının döviz alımları) borç işlemi niteliğindedir.

a. Kur sistemi, dış ödeme dengesizliği ve rezerv değişmeleri: Belirtmek gerekir ki, dış ödemeler dengesizliği ile resmi rezervlerdeki değişme arasındaki ilişkinin niteliği uygulanan kur sistemine bağlıdır.

Sabit kur sisteminde amaç döviz arz ve talep güçlerindeki bir değişme karşısında kurlarda ortaya çıkması söz konusu olan bir değişimin tümüyle önlenmesidir. Bu da ancak merkez bankasının piyasada dış açık miktarında döviz satması ile gerçekleşebilir. Dış fazla durumunda ise bunun tersi söz konusudur. O halde, resmi rezervlerdeki değişme (AR), dış dengesizlikle aynı ölçüdedir. Buna göre bir dış açık aşağıdaki eşitlikle temsil olunabilir:

$$- B = + AR$$

396 UL USLARARASI İKTİSA T

Burada, dış açık (- B) ile, rezervlerdeki bir azalış da (+AR) ile ifade e- dilmektedir. Bir dış fazla durumunda ise eşitlik şöyle olacaktır:

$$+ B = - AR$$

Burada da (+B) dış fazlayı (- AR) de rezervlerdeki artışı temsil etmektedir. Eşitliklerde rezerv azalışının artı, artışının da eksi ile gösterilmesi okuyucuyu yanıltmamalıdır. Çünkü, daha önce belirtildiği gibi muhasebe uygulamalarından ileri gelmektedir.

Her iki eşitlikte de dikkat edilirse dış dengesizlik ile rezerv değişimleri eşit olmakla birlikte, işaretler birbirine terstir. Bunun nedeni, sabit kur sistemlerinde bir dış açığı aynı miktar rezerv azalışının, bir dış fazlayı da aynı miktar rezerv artışının izlemesidir.

Sabit kur sisteminin tam karşıtı ise serbest değişken kur sistemidir. Bu sistemde döviz kurlarının oluşumu arz ve talep güçlerinin işleyişine bırakılmış olup piyasa üzerinde merkez bankasının herhangi bir müdahalesi yoktur.

Kısacası, serbest değişken kur sisteminde kurlar arz ve talebin etkisine göre tam olarak dalgalandığı için, döviz rezervlerinde herhangi bir değişme olmaz (merkez bankası müdahalelerinin bulunmaması dolayısıyla). Başka bir deyişle, yukarıdaki formül açısından, bu sistemde $AR = O$ 'dır.

Gerçek hayatta ise bu iki karşıt sistem arasında çeşitli uygulamalar vardır. Şöyle ki, bir yandan piyasa koşullarına göre kurlarda değişmeye izin verilirken, diğer yandan da aşırı dalgalanmalar merkez bankası müdahaleleri ile önlenmeye çalışılır. Nitekim günümüzde birçok ülke tarafından benimsenen "yönetimli dalgalanma" böyle bir sistemdir. O halde "karma sistem" adı verebileceğimiz bu uygulamalarda hem döviz kurları, hem de resmi rezervler değişmektedir. Hükümet müdahaleleri ne derece azsa, söz konusu uygulamalar serbest değişken kur sistemine o derece yaklaşacak ve resmi rezervlerdeki değişimler göreceli olarak o kadar düşük olacaktır.

Yukarıda belirttiğimiz gibi, bir ülkenin uluslararası rezervleri döviz, altın ve IMF kaynaklarından oluşur. Piyasa müdahaleleri ise genellikle Amerikan doları ile yapılır. Ama merkez bankası elindeki öteki rezerv araçlarını (ör-' neğin altın rezervlerini) istediği an piyasada dolara dönüştürebilir. Eğer eldeki rezervler piyasaya müdahale için yeterli olmazsa, o taktirde IMF gibi finansman kuruluşlarından veya öteki ülkelerden borçlanma yolları araştırılabilir.

b. Altın rezervlerinin kaydedilişi: Konuyu bitirmeden önce son olarak altının resmi rezervler hesabına kaydediliş özelliğine kısaca değinmekte yarar vardır. Altın, geleneksel rezerv araçlarından birisidir. Birçok ülke bugün halâ dış rezervlerinin oldukça büyük bir bölümünü altın cinsinden tutmaktadır. Bununla birlikte, günümüzde altının bir uluslararası ödeme aracı rolü önemli derecede azaltılmıştır. Bu çerçevede altın için resmi sabit fiyat uygulamasına son verilmiş bulunmaktadır. Altın fiyatları özel piyasalardaki arz ve talep gelişmelerine bırakılmıştır.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 397

Altın bir rezerv aracı olmasının yanında, aynı zamanda bir sanayi ham maddesidir. Bu ikili fonksiyon altının ödemeler bilançosuna kaydı bakımından özel bir durum ortaya çıkarır. Acaba altınla ilgili işlemler resmi rezervler hesabına mı, yoksa mal ticareti gibi cari işlemlere mi kaydedilmelidir ?

Bu konuda gerek IMF, gerekse birçok ülke tarafından benimsenen uygulamaya göre, sanayide kullanım amacıyla yapılan altın ithal ve ihracı, mal ticareti gibi cari işlemler içinde gösterilir. Kayıt yöntemi de diğer mallarda olduğu gibidir. Dış ödeme amacına bağlı altın işlemleri ise resmi rezervler hesabında yer alır. Buna göre, merkez bankasının altın ihracı resmi rezervler hesabının alacaklı yanına, altın ithali de borçlu yanına kaydedilir.

Yeri gelmişken belirtelim ki “altın hareketleri” deyiminden fiziki anlamda bir hareket anlaşılmalıdır. Çünkü günümüzde, geçen asırda olduğu gibi, altının gemilere yüklenip bir ülkeden diğerine gönderilmesi, sanayideki bazı kuifanım amaçları dışında, hemen hemen hiç söz konusu değildir. Bugünkü uygulamaya göre çeşitli ülkeler, altın stoklarını güvenirliliği yüksek belirli merkezlerde tutarlar. Buralar örneğin Fort Knox, Londra, Paris ve Bern gibi yerlerdeki banka kasalarıdır. Altın rezervleri buralarda yoğun güvenlik önlemleri altında muhafaza edilir ve bu hizmetlerin karşılığında belirli bir ücret alınır. Bu külçe altınların mülkiyeti kağıt üzerine düşürülen kayıtlarla bir ülkeden diğerine geçirilir.

4. İstatistik Farklar

İstatistik farklar (statistical discrepancy), ödemeler bilançosu istatistiklerini muhasebe kayıtları anlamında denkleştirmek amacıyla kullanılır ve bir tek kalemden ibaret bir kayıttır. Buna bazan net hatalar ve unutmalar hesabı da denir.

Bilindiği üzere, ödemeler bilançosunun otonom veya çizgi-üstü işlemlerinin net bakiyesi ile denkleştirici ya da çizgi-altı işlemlerin ters yönlü (işareti ters) bakiyesi birbirine eşit olmalıdır. Bununla birlikte, uygulamada çoğu kez cari işlemlerle sermaye işlemlerinin kaydedilişindeki hata, eksik, gecikme ve unutma gibi nedenler dolayısıyla bu eşitlik kendiliğinden sağlanmamaktadır.

İthalat ve ihracatla ilgili bilgiler, mallar sınırdan geçerken ilgililer tarafından doldurulup Gümrük İdarelerine verilen mal bildirim formlarından sağlanır. Bu formların düzenlenişi sırasında malların değer ve miktarlarıyla ilgili bilgiler yanlış kaydedilmiş olabilir. Bazı durumlarda da ithalatçı ve ihracatçılar kasıtlı olarak yanlış bilgi verebilirler. Örneğin kambiyo rejiminin koyduğu kısıtlamalardan kurtulmak için malın değeri, ihracat faturasında olduğundan düşük, ithalatta ise olduğundan daha yüksek gösterilmiş olabilir.

Bir kısım işlemler de döviz piyasasında arz ve talep yarattıkları halde, ödemeler bilançosuna kaydedilmezler. Bu, özellikle mal veya sermaye kaçaklığı durumlarında söz konusudur. *Kaçakçılık (smuggling)*, resmi makamların bilgisi ve izni olmadan, yasa dışı biçimde yapılan ekonomik işlemlerdir. Böyle-

ce yasal ve idari engeller aşılr ve örneğın ithalatta gerekli gümrükler ve öteki vergiler ödenmeden mal ÷lkeye sokulur.

Bazı işlemlerin değeri ise tahmin yoluyla elde edilmeye çalışılır. Örneğın turizm gelirlerini belirlemek için anket yoluna başvurulur. Bunun gibi, ÷lkeler arası hediye alışverişlerini (karşılıksız transferler), dış yatırım gelir ve giderlerini tam olarak tahmin etmek de oldukça güçtür.

Bir kısıım mallarda malın fiilen ÷lkeye girmesi veya ÷lkeden çıkması ile, bunun karşılığı olan ödemenin yapılması farklı bilanço dönemlerine rastlamış olabilir. Örneğın kredili ihracatta, mal bu yıl gönderilirken ödeme gelecek yıla kalabilir. Ya da tersine peşin ödeme durumunda ödemenin bugün yapılmasına karşılık malın şevkinin gelecek yıllarda gerçekleştirilmesi gibi.

Yukarıda değinilen, veya benzeri nedenler dolayısıyla ödemeler bilançosu kayıtlarından elde edilen otonom işlemlerin net bakiyesi, denkleştirici işlemler hesabının bakiyesine (işareti ters yönde) tam olarak eşit çıkmamaktadır. İşte, aradaki bu farkı denkleştirmek için kullanılan tek kalem hesaba *istatistik farklar adı verilir*. Bazan istatistik farklar yerine, *net hatalar ve unutmalar (net errors and omissions)* deyiimi de kullanılmaktadır.

Yapılan açıklamaların ışığı altında, bir dış açık veya dış fazla şu iki yoldan birisi ile belirlenebilir: Ya otonom işlemlerin net bakiyesinin hesaplanması ile, ya da resmi rezervler hesabının bakiyesi ile. Eğer ödemeler bilançosu kayıtlarında hiçbir hata, eksik veya unutma olmasaydı bu iki yöntemle bulunacak sonuçlar birbirinin aynı olurdu.

Bu açıklamaları daha da somutlaştıralım. Kolaylık, olsun diye cari işlemlerle sermaye hesabının tümünü otonom (oysa gerçekte sermaye hesabındaki kısa süreli sermayenin bir bölümü otonom, bir bölümü de denkleştiricidir), resmi rezervler hesabını da denkleştirici kabul edelim. Hiçbir eksik ve hatanın bulunmaması durumunda genel bir ödemeler bilançosu dengesizliği (B), cari işlemler bilançosu (B_c) ile sermaye hesabı bilançosunun (B_k) toplamından oluşur. Yani matematiksel olarak:

$$B = B_c + B_k = AR$$

Genellikle ÷lkelerin resmi rezerv değışmelerine (AR) ilişkin istatistikleri oldukça güvenilir niteliktedir. Çünkü bunlar merkez bankasına ait verilerdir. Oysa cari işlemler bilançosu (B_c) ve sermaye hesabı bilançosuna (B_k) ilişkin istatistikler bu derece güvenilir değildir. Bunlar, yukarıda da belirttiğımız gibi, çeşitli ölçme ve kayıt hatalarını içerirler. O nedenle de iki hesap arasında bir farklılık olunca, resmi rezervler bilançosuna ait verileri, ödemeler bilançosundaki açık veya fazlaların göstergesi olarak kabul etmek daha doğru olur. Buvar- şayım yapıldığında da cari işlemler bilançosu ile sermaye hesabı bilançoları toplamını, resmi rezervlerin bakiyesine eşitlemek üzere çizgi üstüne bir kalem eklemek gerekir ki, bu da istatistik farklar hesabıdır.

Bunu bir örnekle gösterelim. Yıl sonunda ödemeler bilançosu düzenlemeleri yapılırken resmi rezervlerdeki azalmanın 200 milyon dolar (AR = +200)

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 399

bulduğunu varsayalım. Bunun yanında cari işlemlerde 25 milyon dolar tutarında bir açık ($B_c = -25$), sermaye bilançosunda da 100 milyon dolarlık bir açık ($B_k = -100$) görülmekte olsun.

Demek oluyor ki, otonom işlemlere göre hesaplanacak dış açık 125 milyon dolar iken resmi rezervlere göre açık 200 milyon dolardır. Yukarıdaki düşünce ile, gerçek açığın 200-milyon dolar olduğu kabul edilirse* dengeyi sağlamak için, çizgi üstü işlemlerine 75 milyon dolarlık bir kayıt (istatistik farklar) eklemek gerekecektir. Demek ki, eğer işaret farkını göz önünde bulundurmazsak, $200 = 25 + 100 + 75$ olacaktır.

Belirtmek gerekir ki eşitliğin iki yanı arasındaki farklar bazan çok önemli boyutlara ulaşabilmektedir. Bu da istatistik farklar hesabının dış dengesizliklerin tahmininde oynadığı rolü gösterir. Çeşitli ülkeler üzerine yapılan ekonometrik çalışmalar da sermaye hesabının cari işlemlere göre çok daha büyük hatalar içerdiğini göstermiştir.

III. ÇİFT KAYITLI MUHASEBE YÖNTEMİ UYGULAMALARI

Çift kayıtlı muhasebe sisteminin temel özelliği, bir işlemin bir hesabın alacaklı veya borçlu kısmına kaydedildikten sonra başka bir hesabın ters yanına kaydedilerek denkleştirilmesidir. Diğer bir deyişle, bir uluslararası işlem aynı miktarda olmak üzere bir kez borçlu, bir kez de alacaklı olarak kaydedilir. Bunun nedeni uluslararası işlemlerde genellikle görülen ikilik özelliğiyle ilgilidir. Şimdi bu konuda bazı örnekler verelim.

Cari işlemlerde ve sermaye işlemlerinde ülke açısından döviz girişi (veya alacak hakkı) doğuran işlemler alacaklı işlemler olup aktif yanına; döviz çıkışı (veya borç) doğuran işlemler de pasif yanına kaydedilirler. Oysa resmi rezervler hesabındaki uygulama bunun tersidir. Denkleştirme amacıyla ülkeye döviz girişi (veya kısa süreli borçlanma) pasif, döviz çıkışı (veya kısa süreli borçlardaki azalma) ise aktif işlemi olarak muhasebeleştirilir.

Ömek 1: Bir Türk ihracatçısı ABD'ye 1 000 dolar tutarında bir ihracat yapmıştır. Satış bedeli döviz olarak ödenmiştir.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
<i>Mal ihracatı</i>	1.000	
<i>Döviz girişi</i>		1.000

Ihracat yabancılar üzerinde bir alacak hakkı doğurduğu için mal ticaretinin aktif kısmına kaydedilir. Ülkeye döviz girişi ise döviz hesabının borçlu kısmında yer alır.

Ömek 2: Bir Türk ithalatçı Almanya'dan 5 000 dolarlık bir makine ithal etmiş ve karşılığında ihracatçının çektiği vadeli bir poliçeyi kabul etmiş olsun.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>	'*
<i>Mal ithalatı</i>		5 000	
<i>Kısa süreli sermaye girişi</i>	5 000		

400 ULUSLARARASI İKTİSAT

İthalat ülkede yerleşik kişiler için bir borç işlemidir. Poliçe ile ödeme ise vadeli satış işlemidir. Dolayısıyla ülkeye bu miktar kısa süreli sermaye girmiştir. Bu da bir alacaklı işlemidir.

Örnek 3: Bir yabancı turist Türkiye’de bir bankada 500 dolar bozdurmuştur.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>	
<i>Turizm geliri</i>	500		<
<i>Döviz girişi</i>		500	

Yabancı turistlerin ülkeyi ziyareti aynen mal ihracatı gibi ülkemiz açısından bir alacak işlemidir. Döviz girdisi ise borçlu bir işlem olarak kaydedilir.

Örnek 4: Türk Kızılay’ı Kosova’ya yardım olarak 3 000 dolar tutarında bir gıda bağışında bulunmuştur.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
<i>Gönderilen tek yanlı transfer</i>		3 000
<i>Mal ihracatı</i>	3 000	

Tek yanlı transferler karşılıksız olarak yapılır. Yapılan yardımlar Türkiye açısından bir borç işlemidir, o nedenle tek yanlı transferler hesabının borçlu kısmına kaydedilir. Yardım mal şeklinde olduğu için ihracat hesabının alacaklı kısmına yazılarak denkleştirilir.

Örnek 6: Bir Amerikalı yatırımcı aracı kuruluş kanalıyla İMKB’den 2 000 dolar tutarında bir hisse senedi satın almış ve karşılığını New York Bankası üzerine çektiği çekle ödemiştir.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
<i>Sermaye ithali</i>		2 000
<i>Döviz girişi</i>	2 000	

Yabancıların menkul değer satın almaları Türkiye açısından aynen ihracat gibi alacaklı bir işlemidir. Ödemenin çekle yapılmış olması bir döviz girişi niteliğindedir.

Örnek 7: Bir Türk yatırımcı 1.000 dolar değerinde bir Amerikan Hazine bonusu satın almış, karşılığı yatırımcının bankası durumundaki İş Bankası’nın ABD’deki muhabiri üzerinde tuttuğu hesaptan ödenmiştir.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
<i>Sermaye ihracı</i>		1000
<i>Dış alacaklarda azalma</i>	1 000	

Satın alınan yabancı hazine bonusu Türkiye açısından bir borç işlemidir. Ödemenin dışarıda tutulan fonlardan karşılanması kısas süreli dış alacakların azalması demektir ki, bu da alacaklı bir işlem olarak kaydedilir.

IV. DIŞ AÇIK VE DIŞ FAZLA

Yukarıdaki açıklamaları özetlersek, dış ödemeler bilançosu dengesizlikleri dış açık (deficit).veya dış fazla (surplus) şeklinde kendini gösterir. Bu dengesizlikler bilanço dönemi içinde yapılan otonom ekonomik işlemlerin sonucudur. Otonom kalemler, bölümün girişinde de belirtildiği üzere, ekonomik ve ticari hayatın normal işleyişi ile kendiliğinden gerçekleşen işlemlerdir. Oysa

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 401

denkleştirici işlemler, otonom işlemlerin yol açtığı bir açık veya fazlayı dengeleme amacıyla ortaya çıkarlar. O bakımdan otonom işlemlere “açık-yaratıcı” (gap-making), denkleştirici olanlara “açık-kapayıcı” (gap-filling) işlemler denildiğini biliyoruz.

Ödemeler bilançosunun ana hesap gruplarına bu açıdan bakıldığında cari işlemlerin otonom, sermaye işlemlerinin genellikle otonom, resmi rezerv işlemlerinin de denkleştirici nitelikte oldukları görülür. Örneğin, cari işlemlerde yer alan mal ve hizmet akımları, benzer malların iç ve dış fiyatları (göreceli rekabet durumu), döviz kurları, iç ve dış gelir düzeyleri (göreceli satınalma gücü) veya doğal kaynakların arzı gibi faktörlerin etkisine bağlı bulunmaktadır. Sermaye hesabındaki dolaysız yabancı sermaye ve portföy yatırımları ise iç ve dış gelir oranları ve risk düzeyleri gibi faktörlerden etkilenir. Bunlar da ekonomik ve politik nedenlerle ilgilidir. Kısa-sürelili sermaye fonlarının bir bölümü de otonom nitelikte olup, genelde faiz farklarından yararlanmak için mali merkezler arasında dolaşır dururlar. Fakat diğer bir bölümü (örneğin satıcı ülkedeki bir ihracat finansmanı kuruluşunun ithalatçıya açtığı kredi durumunda olduğu gibi) denkleştirici nitelik taşır.

Resmi rezervlerdeki artış veya azalışlar ise merkez bankasının piyasada döviz alım ve satımlarının bir sonucudur. Bu da dış ödemelerdeki bir dengesizlik dolayısıyla döviz kurlarında ortaya çıkacak değişimleri sınırlandırmak amacıyla yönelik olduğundan, denkleştirici niteliktedir.

Unutmamak gerekir ki uluslararası ekonomik işlemler çok sayıda tüccar, işadama ve yatırımcı kuruluşlar tarafından ve farklı nedenlere dayalı olarak yapılır. O bakımdan, ödemeler bilançosunun her an dengede olmasını bekleyemeyiz. Hatta bir an için dengede olduğunu varsaysak bile, bu dengenin sürüp gitmesi beklenemez. Çünkü, işlemlerin yapılışını etkileyen faktörler sabit kalmamakta, sürekli değişmektedir. Toplam alacaklı ve borçlu işlemlerin net sonucu sıfır olmadıkça ödemeler bilançosunda bir dengesizlik var demektir. Bilanço dönemi sonunda dış dengenin tam olarak sağlanması az rastlanan, bir açık veya fazlanın ortaya çıkması ise daha sık rastlanan özelliklerdir.

Teorik yönden bir dış açık veya fazlanın belirlenmesi oldukça kolaydır. Bununla birlikte, uygulama açısından bazı önemli sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu karışıklık, aslında ödemeler bilançosuna kaydedilen bir işleme bakarak bunun otonom veya denkleştirici olduğunu belirlemenin güçlüğünden ileri gelir. Bunun için kayıtların ötesine geçip, işlemlerin hangi nedenlerle yapıldığı konusunda bilgi sahibi olmak gerekir ki bu bilgilerin de istatistiklerden elde edilmesine olanak yoktur. Bu konuda yerleşik muhasebe alışkanlıklarına ve geçmişin deneyimlerine göre hareket edilir.

Fakat durum tamamen ümitsiz de değildir. Yukarıda belirtildiği gibi belirli hesap gruplarının genel nitelikleri konusunda az çok bilgimiz vardır. Belirsizlikler daha çok kısa-sürelili sermaye akımlarında kendini gösterir. Diğerlerinde böyle bir belirsizlik yoktur. Kısa-sürelili sermayenin bir kısmı otonom, bir

402 ULUSLARARASI İKTİSAT

kısmı ise denkleştiricidir. İstatistik verilere bakarak bunun tam olarak ne kadarının otonom, ne kadarının denkleştirici olduğunu belirlemek hemen hemen olanak dışıdır.

İşlemlerin niteliğindeki bu farklılıklar, dış ödemeler dengesi konusunda da farklı kavramların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu alanda başlıca üç ayrı dış denge tanımı vardır. Bunlar temel denge, likidite dengesi ve resmi rezerv işlemler dengesidir.

Temel denge (*basic balance*): Bu tanım, cari işlemler bilançosu ile uzun süreli sermaye bilançolarının toplamından oluşur. Başka bir deyişle, hı_dj\$_den- ge kavramına göre mal ve hizmetler, tek yanlı transferler ve uzun süreli sermaye, otonom işlemler olarak çizgi üstüne kaydedilir.. Buna karşılık, kısa süreli sermayenin tümü ve resmi rezerv değişimleri de denkleştirici kabul edilerek çizgi-altında gösterilir.

Temel denge kavramında, ödemeler dengesinin ekonomideki yapısal değişimleri yansıtması amacı vardır. Burada, ödemeler bilançosundaki temel (basic) işlem gruplarıyla, gelip geçici veya rastlantı niteliği taşıyanlar arasında bir ayırım yapılabileceği düşüncesinden hareket edilir. Temel işlemlerin ekonomideki uzun-dönemli değişimleri yansıttığı, ya da ekonomideki temel güç ve eğilimlere tepki niteliğinde olduğu varsayılır. Cari işlemlerle uzun süreli sermayenin bu şekilde temel işlem oldukları kabul edilir. Kısa süreli sermaye ile resmi rezerv işlemlerinin ise, “geçici” oldukları düşünülür ve bunlar çizgi altına konurlar.

Türkiye gibi bazı ülkeler dış ödemeler dengesizliklerinin tahmininde temel denge tanımını kullanırlarken, diğerleri bu kavramı yeterli bulmamaktadır. Örneğin ABD, son yıllarda kısa ve uzun süreli sermaye ayırımlarıyla ilgili istatistik yayımına son vermiş ve ödemeler bilançosuyla ilgili temel denge hesaplamalarından vazgeçmiştir.

Likidite dengesi (*liquidity balance*): Temel dengeye kısa süreli resmi sermaye dengesinin eklenmesiyle elde edilir. Başka bir deyişle, bu tanımlamada resmi rezervlerle resmi kısa süreli sermaye denkleştirici, bunların dışındakiler yani cari işlemler, uzun süreli sermaye ve kısa süreli özel sermaye otonom işlem olarak kabul edilir.

Bu tanımlama geçmişteki sabit kur sistemleri sırasında ABD tarafından uzunca bir dönem uygulanmıştı. Söz konusu denge kavramının ABD'nin resmi rezervleri üzerindeki baskının iyi bir göstergesi olacağı düşünülüyordu. Çünkü, ABD hükümetinin tüm likit borçları (dolar ve kolayca dolara çevrilebilen öteki borçlar) çizgi altına konularak yabancıların ellerindeki dolarların toplamı ortaya konmuş olmaktadır.

Bu dolarların yabancılar tarafından diğer dövizlere dönüştürülmesi veya o günkü sistem içinde, altına dönüştürülmek üzere Federal Reserve Bank'a arz edilmesi, ABD'nin resmi rezervleri üzerinde beklenmedik baskılara yol açabilirdi. Ancak elbette bu teorik bir olasılıktı. Amerika'nın kısa süreli veya belli bir

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 403

süresi olmayan resmi borçlarını (dolar) yabancıların derhal öteki rezerv biçimlerine dönüştürerek bu ülkenin birikmiş rezervlerini tümüyle eritmeleri elbette gerçekçi değildir.

Resmî rezerv işlemleri dengesi (official reserve transactions balance): Bu dış denge tanımında, ülkenin yabancı resmi kuruluşlara olan kısa süreli ser- mave borçları ile resmi rezerv işlemleri denkleştirici olarak çizgi altına kaydedilir. - ■ ,

Böylece resmi rezerv işlemleri dengesinde bütün özel işlemler çizgi üstüne konmuş olmaktadır. Görüleceği gibi bu tanımlama, döviz piyasasında ulusal para üzerindeki olası bir baskıyı ölçen bir araç durumundadır. Aslında bu da dolar için geliştirilmiş bir kavramdır. Şöyle ki, yabancı resmi kuruluşların ellerindeki dolar stokları arttıkça, bunların fazlası piyasada satılır. Bu ise doların değerini aşağı doğru iter.

Bir önceki durumla aynı eleştiriler burada da yapılabilir. Dolar rezervlerine talep o kadar yüksek olabilir ki, yabancı para otoritelerinin biriktirdikleri dolar stokları doların değeri üzerinde herhangi bir baskı doğurmayabilir. Ayrıca günümüzde yabancı resmi otoritelerin ellerindeki toplam dolar stoklarını belirlemek de kolay değildir. Çünkü, merkez bankaları, ABD'nin resmi borçları durumunda olan bu fonları Eurodolar piyasası kanalıyla kolayca özel ellere devredebilmektedirler.

V. DIŞ ÖDEME AÇIKLARININ NEDENLERİ

Ödemeler bilançosu dengesizliklerinin uygulanan döviz kuru politikası ile yakın ilişkisi-vardır. Serbest dalgalanan kur politikası altında döviz arz ve talebi arasındaki denge kur değişimleri ile otomatik biçimde sağlanır. Böylece bu sistemde uluslararası rezervlere de gerek kalmaz. Sabit kur sistemlerinde ise kur değişmelerine izin verilmediği için dış dengesizlikler oluşmakta, bu da rezerv değişmelerini zorunlu duruma getirmektedir.

Bu ifadeler genellikle doğru olmakla birlikte, bazı düzeltmeler gerektirir. Bunun bir nedeni ödemeler bilançosu ile döviz piyasasının tam olarak birbiri ile uyumu olmamasıdır. Ülkenin dış ekonomik ilişkileri arasında yer alan bir grup işlem bir döviz giriş ve çıkışıyla ilgili bulunmadığı halde ödemeler bilançosuna kaydedilirler. Takas, kliring, hediyeleşme eşya alış veriş, vs. gibi. Dolayısıyla ülkenin döviz piyasasında denge sağlanmış olsa da ödemeler bilançosunda yine de bir dengesizlik görülebilir.

Bu nokta göz önüne alınmasa bile dış dengesizliğin kur değişimleriyle tamamen giderilebilmesi olanağını sınırlandıran bazı nedenler vardır. Bu da kısa ve uzun dönem farklılığıyla ilgilidir. Kur değişimleri yeterince uzun bir dönemde arz ve talep değişmelerini uyararak bu dış dengesizliği giderici etki doğurabilir. Oysa daha kısa dönemlerde bu olanak da sınırlıdır. Döviz arz ve talebinin kurlara karşı esnekliğinin düşük olduğu bu durumlarda mevcut bir dış dengesizlik uzun sürede ortadan kalkmayabilir.

404 UL USLARARASI İKTİSA T

Görüleceği gibi salt kur değişmeleriyle dış dengenin sağlanması konusunda bazı kavramsal sorunlar bulunmaktadır. Fakat ortada bu tür güçlükler bulunmasa bile uygulamadan doğan sorunlar vardır. Çünkü, hemen hiçbir ülkede tümüyle serbest piyasanın işleyişine terk edilmiş bir kur politikası uygulamasına rastlanmaz. Bazı ülkeler geçmişteki Bretton Woods sistemi altında olduğu gibi sabit kur sistemi uygulamaktadır. Bunlar ulusal paralarını ya bir başka ülkenin parasına, ya da bir para sepetine bağlamışlardır. Bazılarında ise kurlar piyasanın işleyişine terk edilmiş olsa da merkez bankası müdahaleleri ile kurlarda istikrar sağlanmasına çalışılır (yönetimli dalgalanma). Bu gibi istikrarlı kur uygulamaları da bir tür sabit kur uygulaması gibidir ve bu sistemlerde de dış dengenin sağlanması iktisat politikasının başlıca hedeflerinden birisidir.

Dolayısıyla aşağıdaki açıklamalar sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde dış dengesizliklerin ortaya çıkışını açıklama amacına yöneliktir.

Sabit döviz kuru rejiminde ödemeler bilançosundaki sürekli açıklar ülkenin birikmiş rezervlerinin ve sağlayabileceği dış kaynakların tükenmesine yol açabilir. O nedenle, köklü etkenlere dayalı dış açıkları giderici önlemlerin alınmasında bir zorunluluk vardır. Oysa rezerv biriktirmenin bir üst sınırı bulunmaz. O bakımdan ödemeler fazlası veren ülkeler, dış fazlaların giderilmesinde bu derece önemli bir baskı ile karşı karşıya değildirlir.

Sık sık vurguladığımız gibi, ödemeler bilançosu açıkları ülkenin otonom dış dünya giderlerinin otonom dış dünya gelirlerinden daha büyük olması demektir. Cari işlemler ve sermaye işlemlerinin bir bölümü otonom niteliktedir. Bu işlemlerin yapılışı çeşitli nedenlere dayanır. Örneğin ithalat ve ihracat a- kımları uluslararası fiyat farklılıkları, zevk ve tercihler, üretim teknolojisi, faktör donatımı vs. gibi etkenlere bağlıdır. Sermaye hareketleri de uluslararası a- landa yatırımların kârlılığı, göreceli faiz farklılıkları, döviz kurlarında beklenen değişiklikler, ülkelerin siyasal ve ekonomik istikrarı gibi faktörlerle açıklanabilir.

Doğaldır ki, bütün bu etkilerin zaman içinde sabit kalması beklenemez. Bunların her birisindeki değişmelere bağlı olarak ülkenin dış denge durumu da değişir. O halde, bir ülkenin ödemeler bilançosu başlangıçta dengede olsa bile, zamanla bu denge sürüp gidemez. Normal olanı zaman içinde bir dış açık veya fazlanın ortaya çıkmasıdır.

Şu noktayı hemen belirtmek gerekir ki, ödemeler bilançosunun her gün, her hafta ya da her ay dengede olması gerekmez. Gerçekte üretimin ve dış piyasaların özellikleri dolayısıyla, yıl içinde belirli dönemlerde gelirlerle giderler arasında mevsimlik dengesizlikler bulunabilir. Örneğin Türkiye'de ihracat, genellikle güz ve kış aylarında yapılmakta, dolayısıyla döviz gelirlerinde bu aylarda göreceli bir artış ortaya çıkmaktadır.

Dış denge bakımından önemli olan, belirli bir dönem boyunca (tercihen bir yıl içinde) toplam gelir ve giderlerin birbirine eşitlenmesidir. Bazen dış dengenin sağlanması bir yıldan daha uzun, örneğin iki, ya da üç yıllık dönemleri

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 405

kapsayabilir. Bu, özellikle konjonktür dalgalanmaları durumunda görülür. Konjonktürün genişleme aşamasında ödemeler bilançosunda bir açık, daralma aşamasında ise bir fazla ortaya çıkar. Fakat dönem içerisinde ortalama olarak dış fazlalıklarla dış açıklar birbirini karşılıyorsa, yine de ciddi bir dış açık veya fazla sorunu yaşanmaz.

Dış dengesizlik doğuran faktörler bazı genel gruplara ayrılabilir: Yapı-sâLnedenler, iktisadi dalgalanma, geçici nedenler ve döviz spekülasyonu gibi.

Yapısal nedenler. Bu etkenler ekonominin bünyesinden kaynaklanırlar. Bir bölümü enflasyon ve ona bağlı olarak ulusal paranın aşırı değerlenmesiyle ilgilidir.

Ulusal ekonomide uygulanan harcama genişletici politikalar (tüketim ve yatırım harcamalarının artırılması), hem ihraç mallarına, hem de ithal mallarına olan iç talebin yükselmesine neden olur. Bu da dış ödeme açıklarına yol açar veya mevcut açıkları daha da büyütür. Ayrıca, içeride fiyatlar artarken merkez bankası müdahaleleriyle kurların yeterince yükselmesine izin verilmemesi, ulusal paranın aşırı değerlenmesiyle sonuçlanır. Aşırı değerlenme ise yabancı para cinsinden ihracatı pahalılaştırdığından ihracat gelirlerini azaltıcı, ulusal para cinsinden yabancı malları göreceli olarak ucuzlattığından da ithalat talebini uyarıcı etki doğurur.

Kalkınma hızı da dış dengeyi etkiler. Az gelişmiş ülkeler genellikle, yeterli bir kalkınma hızını gerçekleştirebilmek için, önemli hacimlerde makine, donatım ve ara malları ithal etmek zorundadırlar. Oysa bu ülkelerin döviz gelirleri, genellikle ihtiyaçlarına oranla oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla kalkınma hızının göreceli olarak yükseltilmesi dış ödeme açıklarının ve dış borçların büyümesine yol açabilir.

Ekonomik verimlilikteki değişimler de önemli bir etkidir. Teknolojideki gerilik ve ekonomi yönetimindeki beceriksizlikler, uluslararası rekabeti güçleştirerek ihracat gelirlerinin düşmesine neden olur. Teknolojik gelişme hızı yüksek ve üretim yönetiminde çağdaş yöntemleri uygulayan ülkeler ise, dış rekabet güçlerini yükselterek dış denge durumlarını olumlu yönde etkilemeyi başarabilirler.

Bazı kritik ham maddeler yönünden aşırı derecede dışa bağımlı olunması da bir başka etkidir. Bu gibi ülkeler, kendi denetimleri dışında dünya hammadde fiyatlarında ortaya çıkabilecek artışlardan şiddetle etkilenirler. Dünya Petrol Buhranı sırasında petrol ithalatçısı durumundaki az gelişmiş ülkelerin büyük dış açık ve dış borç sorunlarına saplanmaları bunun açık bir örneğidir.

Halkın tercihlerindeki kaymalar da bu grupta ele alınabilir. Tercihlerde yabancı mallar yönünde bir değişiklik olursa, dış denge bundan olumsuz yönde etkilenir.

İktisadi dalgalanma'. İktisadi dalgalanmalar (economic cycles), ilgili ülkelerin dış denge durumları bakımından önemli sonuçlar doğurabilir. Ulusal ekonomiden kaynaklanan bir dalgalanmanın genişleme aşamasında gelir ve har

camalar artıp fiyatlar yükseleceğinden ödemeler bilançosu açık verir. Daralma aşamasına girildiğinde, bu faktörlerde tersine bir gelişme görülür ve bir dış fazlalık ortaya çıkar. Eğer dalgalanma boyunca görülen bu açık ve fazlalar birbirine eşitlenmiyorsa ülke ciddi dış ödeme sorunları içine sürüklenebilir.

Bir ülkenin dış dengesi, yabancı ülkelerdeki dalgalanmalardan da etkilenebilir. Şöyle ki, karşı ülkenin yüksek konjonktür içinde bulunması, onun ticaret ortağının dış denge durumunu olumlu, karşı ülkenin durgunluk veya gerileme içinde bulunması ise olumsuz yönde etkiler. Kuşkusuz iki ülkenin, konjonktürün aynı veya değişik aşamalarından geçmeleri her birinin ödemeler bilançosunu farklı şekillerde etkileyecektir.

Gecici Faktörler: Dış dengeyi bozan bir grup gelişme de geçici (arızı, occasional) faktörler diye nitelendirilebilir. Bunlar beklenmedik şekilde ortaya çıkan ve ilgili ülkelerin denetimleri dışında kalan olay, durum veya faktörlerdir.

Bir kısmı kendi kendini giderici nitelikte ('reversible) olup, anormal koşullar ortadan kalkınca dış denge üzerindeki baskılar da yok olur. Diğerleri ise daha köklü etki yaparlar. Bunlar hem dolaysız, hem de dolaylı yünden dış açıkların artmasına neden olabirler. Dünya hammadde fiyatlarındaki yükselme bu grupta düşünülebilir. Petrol fiyatlarındaki şiddetli artışlar ithalatçı ülkelerin dışalım giderlerini doğrudan ve dolaylı yoldan yükseltmişti.

Ayrıca bir yıl kötü hava koşulları, su baskını, kuraklık .vs, gibi nedenlerle ihracatın azalması veya ithalatın beklenmedik şekilde artması da geçici faktörler arasında belirtilebilir. Bu koşullar düzelince dış denge üzerindeki olumsuzluklar da ortadan kalkar.

Döviz spekülasyonu ve mali krizler: Spekülatif amaçlı, kısa süreli sermaye fonlarının ülkeye giriş ve çıkışları da dış dengeyi ciddi olarak etkiler. Örneğin, ulusal parada değer kaybının beklendiği durumlarda yoğun biçimde döviz satmaması, veya dışarıdaki yüksek faiz oranlarından yararlanmak için fonların kitleler halinde yurtdışına ihraç edilmesi, dış açık sorununun boyutlarını büyültür.

Son yıllarda mali küreselleşme ile birlikte mali krizler de sık sık ortaya çıkmaya başlamıştır. Bunun önemli bir nedeni, kısa süreli sermaye akımlarının faiz ve kur değişmesi olasılıklarına anında ve şiddetli biçimde tepkide bulunmasıdır. Özellikle yaşanan bütçe açıklarının yüksek faiz politikası izlenerek kısa süreli borçlanma ile karşılanması bu ülkeleri mali krizlere karşı açık bir durumda bırakır. Uygulanan aşırı değerlenmiş kur politikası ve bankacılık kesimindeki denetim ve düzenleme eksiklikleri ülkeden kısa süreli sermaye çıkışının bir mali krize dönüşmesini kolaylaştırmaktadır.

Bu gibi durumlarda, sorunun büyümesini önlemek için makro ekonomik dengesizliklerden (aşırı değerlenme, yüksek enflasyon, ödemeler bilançosunda aşırı büyüme, sürdürülemez dış borçlar, vs. gibi) kaçınılması, yeterli ölçüde döviz rezervi bulundurulması, sermaye giriş ve çıkışlarının kotaya tabi tutulması gibi önlemler düşünülebilir.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 407

VI. DIŞ AÇIKLAR KARŞISINDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR

Ödemeler bilançosundaki açıklar karşısında ülkelerin izleyecekleri yol bu açıkları finanse etmek, baskı altına almak, ya da tedavi edici önlemler üzerinde durmak şeklinde özetlenebilir. Açıkların finanse edilmesi, yukarıda belirtildiği gibi resmi döviz rezervlerini kullanılmasını gerektirir. Böyle bir yol a- açıkların düzeltilmesi yönünde önlem almaya gerek duyulmaması demektir.

Fakat ülke kaynakları sınırsız değildir, sahip olunan dış rezervler ne kadar büyük olursa olsun, er geç tükenebilirler. Ayrıca dış borçlanmaların da bir sınırı vardır. O bakımdan uzun süreli açıkların finanse edilmesi değil, tedavi edilmesi gerekir.

Bu anlatılanlar kuşkusuz sabit kur rejimine özgü niteliklerdir. Serbest değişken kur sistemlerinde, döviz kurları arz ve talep gelişmelerine karşı gerekli uyumu sağlayarak dengesizlikleri kendiliğinden giderici etkide bulunur.

Dış açıklar durumunda izlenebilecek diğer bir yöntem de dış ticaret ve kambiyo politikası araçlarını harekete geçirmektir. Yani, hükümetler gümrük vergileri, kotalar ve yasaklamalarla ithalatı kısıtlamaya çalışırlarken, bu arada kambiyo denetimi ile de ülkeden döviz ve sermaye çıkışını kısıtlarlar. Fakat bütün bu önlemler dış açıkları ancak baskı altına almaya yarar. Gerçekte ise a- açıklar giderilmiş olmazlar.

Dış^ödeme açıkları görünür (fiili) açık ve potansiyel açık diye ikiye ayrılır. Potansiyel açık, uygulanan dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarının kaldırılmasıyla ortaya çıkabilecek dengesizlikleri gösterir. Gerçek açıklar bunlardır. Ödemeler bilançosundaki fiili açıklar ise görünür dengesizlikleri yansıtır. Bunlar uygulanan fiyat ve miktarlar¹ ama l arına göre, bir anlamda ortaya çıkmasına izin verilmiş ya da planlanmış olan açıklardır.

Üçüncü yol da açıkların tedavisi ya da düzeltilmeğidir. Bu yol en güç, fakat en güvenilir olanıdır. Açıkların tedavisi, önce uygulanan kur politikasının gözden geçirilmesini gerektirir. Dış dengesizliklerin önemli bir nedeni çoğu kez uygulanan kur politikasıdır. Merkez bankasının kur istikrarını sağlamak gerekçesiyle piyasaya yaptığı müdahaleler ulusal paranın aşırı değerlenmesi (döviz kurunun düşük tutulması) sonucunu doğurmuş olabilir. Dolayısıyla eğer ortada böyle bir durum varsa merkez bankası, döviz kurunun piyasada denge değerini bulacak düzeyde değer kaybetmesine izin vermelidir.

Bunun yanında ihracatın artırılabilmesi için kısa ve uzun dönemde alınabilecek önlemler vardır. Kısa dönemde örneğin, ihracatçının dış piyasalar konusunda bilgilendirilmesi, ihracat üretimine ucuz girdi ve kredi sağlanması, ihracat bürokrasisinin önlenmesi, vs. üzerinde durulabilir.

Uzun dönemde konu daha çok kalkınma politikalarıyla ilgilidir. İhracata yönelik bir kalkınma modeli, kaynakların dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere göre dağıtımını, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesini ve uluslararası işbölümüne gidilerek ekonominin dünya piyasası ile bütünleştirilmesini gerektirebilir.

VII. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN SINIRLANDIRMALARI

Ödemeler bilançosu bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin çok yararlı bir göstergesidir. Şöyle ki, ülke ithalatını dış dünya gelirleriyle karşılayabilmekte midir, yoksa borçlanmakta veya döviz rezervlerinden mi ödeme yapmaktadır? Sanayileşmeyle birlikte dış ticaretin bünyesi nasıl değişmektedir? Dış ticaret hacmindeki yıllık büyüme oranı ne olmaktadır? Ülkeye ne kadar yabancı sermaye girmekte, turizm, dış yatırım ve yurt dışında çalışan işçilerden yılda ne miktar gelir sağlanmaktadır? Bu ve bunlara benzer daha birçok önemli soru, ancak ödemeler bilançosundaki bilgilerle cevaplandırılabilir.

Bununla birlikte, ödemeler bilançosu bilgilerinin taşıdığı bazı sorunlar vardır. Önce, bütün diğer istatistiklerde olduğu gibi ödemeler bilançosu istatistiklerinde de verilerin doğruluğu konusu ile karşılaşılır. Mallar sınırdan geçerken bunların kaydını tutmak oldukça kolaydır. Fakat örneğin hizmet hareketlerini, portfolyo ve dolaysız sermaye yatırımlarını izleyebilmek önemli güçlükler doğurabilir.

Ancak bu sakıncadan arındırılmış olsa bile ödemeler bilançosu tekniğinden ileri gelen diğer bazı sınırlandırmalar bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

Ödemeler bilançosu, belirli bir ana kadar ülkenin birikmiş dış borç^ veya dış alacaklarını göstermez. Ödemeler dengesi bir akım kavramıdır, ancak bir yıl içindeki ekonomik ve mali işlemlerin doğurduğu net açık veya fazlayı ortaya koyar.

Bir ülkenin o güne kadar birikmiş dış borç ve dış alacaklarını gösteren tablo **uluslararası borçluluk dengesi (balance of indebtedness)** adını alır. Uluslararası borçluluk dengesi dış borç veya varlıkları sürelerine, türlerine, alacaklı ve borçlulara göre ayırır. Örneğin özel dış borçların (varlıkların) hangi oranlarda dolaysız yatırımlardan, portfolyo yatırımlarından (tahvil ve hisse senedi) veya kısa süreli para piyasası araçlarından oluştuğunun bilinmesinde yarar vardır. Sonra, resmi borç veya varlıkların ne kadarının diğer ülke ya da uluslararası kuruluşlarla ilgili olduğunu, bunların hangi yabancı paralara bağlı olduklarını bilmek de büyük önem taşır. Oysa bu ve benzeri bilgiler ödemeler bilançosu istatistiklerinden elde edilemez. Bunun için ülkenin uluslararası borçluluk dengesi göstergesini oluşturmak gerekir.

Ödemeler dengesi açık ve fazlaları dış ekonomik ilişkilerdeki “gerçek” bir dengesizliği de~göstermemektedir. Ülkeler gümrük tarifeleri, kotalar ve kambiyo denetimi gibi kısıtlamalarla uluslararası mal ve sermaye akımlarını sınırlandırır. Dolayısıyla ödemeler dengesinin gösterdiği açıklar “fiili” (görünür) açıklardır. “Potansiyel” açıkların saptanabilmesi için ödemeler dengesi kayıtlarının ötesine geçilip uygulanan ticaret ve kambiyo politikalarının kısıtlayıcı etkilerini tahmin etmek gerekir.

Ödemeler bilançosu dış ticaretin bileşimi ve ülkelere göre dağılışı konusunda da bilgi vermez. Oysa bir ülke, ülke grupları veya para alanlarıyla ya

BÖL ÜM16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 409

pılan ticaretin incelenmesinde büyük yararlar olabilir. Bunun gibi, ödemeler bilançoiundân dışıicaretin bünyesindeki değişmeler de izlenemez. Ama örneğin kalkman bir ülkede, ihracatta sanayi ürünleri payının artırılması, ithalatta ağırlığın tüketim mallarından hammadde ve yatırım mallarına doğru kaydırılması gibi gelişmelerin sürekli biçimde incelenmesi gerekir.

VIII. TÜRKİYE'NİN DIŞ ÖDEMELER DENGESİ

Ödemeler bilançosundaki bilgiler bir ülke ekonomisinin aynası durumundadır. Ekonomik yapıdaki uzun dönemli değişmeleri yansıtmaları bakımından özellikle dış ticaret bilançosundaki gelişmeler büyük önem taşır.

Türkiye, uyguladığı dışa açık ekonomi politikaları çerçevesinde gerek ihracatında, gerek ithalatında, önemli sayılabilecek artışlar gerçekleştirmiştir. Nitekim bu gelişmelerin sonucunda bugün ihracat ve ithalatın birlikte GSMH içindeki payı yüzde 40'lar dolayına yükselmiştir. Bununla birlikte, sanayileşme yolunda bir ülke olarak ara ve yatırım malları ithalatındaki artışlar, ödemeler dengesi açıklarını sorunlarını daima ülke gündeminin ilk sıralarına yerleştirmiştir. Dış ticaret rejimindeki liberalleşmenin özellikle tüketim malları ithalatında yol açtığı hızlı artışları da bu arada belirtmek gerekir.

Günümüzde ortaya çıkan önemli bir gelişme de Türkiye'nin sınır ötesi kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgilidir. Dünyada yaşanan küreselleşme olayına paralel olarak Türkiye de kambiyo rejiminde ve dış sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamaları kaldırmış ve dünya piyasaları ile bütünleşme yoluna gitmiştir.

Böylece Hükümet, resmi kuruluşlar ve birçok özel şirket, uluslararası mali piyasalarda borçlanmaya başlamıştır. Bu arada yerli tasarruf sahiplerine yurtdışında serbestçe yatırım yapma olanağı tanınırken, yabancı tasarrufluların da İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) kanalıyla Türkiye'ye portfolyo yatırımı yapmaları veya banka mevduat hesabı açtırma, hazine bonosu satın alma gibi kısa vadeli yatırımda bulunmaları sağlandı.

Bu arada Hükümetin yabancı ülkelerden ve uluslararası kuruluşlardan yaptığı borçlanmalar da sürdü ve her yıl ödenecek faiz ve dış borç ana parası toplamı ihracat gelirlerinin önemli bir payına ulaştı. Bütün bu gelişmeler, Türkiye'de cari işlemler dengesinin yanında sermaye bilançosunun giderek artan önemini ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin 1996-1998 yıllarına ait ödemeler dengesi istatistikleri Tab- 1016-2'de gösterilmiştir. Tablo daha ödemeler bilançosuna ilişkin olarak yapılan teorik açıklamaları uygulama ile de desteklemiş olmaktadır. Buna göre tabloda ana hesap grupları olarak cari işlemler ve sermaye hareketleri ile rezerv hareketleri görülmektedir. İlk ikisi otonom üçüncüsü denkleştirici niteliktedir. Otonom ve denkleştirici işlemlerin net sonucu, yani ödemeler bilançosu dengesi tabloda genel denge adı altında yer almıştır. Dikkat edilirse otonom ve denkleş-

410 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tablo 16-2: Türkiye'nin Ödemeler Bilançosu, 1996-1998 (milyon dolar)

	1996	1997	1998
A. CARI İŞLEMLER DENGESİ			
Mal ihracatı (fob)	32 446	32 647	31 128
Ihracat (fob)	23 225	26 261	26 881
Bavul ticareti	8 842	5 849	3 689
Transit ticaret	379	537	558
Mal ihracatı(fob)	-43 028	-48 005	-45 540
İthalat (Cif)	-43 627	-48 559	-45 921
Altın İthalatı(CiJ)	-1 672	-1 867	-1 861
Transit ticaret	-347	-492	-514
Navlun ve sigorta	2 618	2 913	2 756
DIŞ TİCARET DENGESİ	-10 582	-15 358	-14 412
Diğer Mal ve Hizmet Gelirleri	14 628	21 273	26 702
Turizm	5 650	7 002	7 177
Faiz gelirleri	1 577	1 900	2 481
Diğer Mal ve Hizmet Giderleri	-10 930	-13 419	-15 325
Turizm	1 265	-1 716	-1 754
Faiz giderleri	-4 200	-4 588	-4 823
TOPLAM MAL VE HİZMETLER	-6884	-7504	-3 035
Karşılıksız Transfer Girişleri (Özel, net)	3 892	4 552	5 568
İşçi Gelirleri	3 542	4197	5 356
Karşılıksız Transfer (Resmi,net)	555	-314	159
CARI İŞLEMLER DENGESİ	-2 437	-2 638	2 692
B. SERMAYE HAREKET. (Rezerv hariç)			
Dolaysız Yatırımlar (Net)	612	554	573
Portföy Yatırımları (Net)	570	1634	-6 386
Diğer uzun vadeli sermaye hareketleri	1 636	4 788	3 985
Kullanımlar	6 048	9 905	11 505
Ödemeler	-5 685	-6095	-8174
Mevduat (KMDTH)	1 273	978	654
Kısa vadeli sermaye hareketleri	5 945	1 761	2 601
Varlıklar (Net)	331	-1 750	-1464
Verilen krediler	-125	-358	-261
Bankalar rezen'i	456	-1 392	1203
Yükümlülükler	5 614	3 511	4 065
Sağlanan krediler	4 320	3 613	1 842
Mevduatlar	1294	-102	2 223
C. NET HATA VE NOKSAN	-1 781	-2 755	-3 018
GENEL DENGE	4 545	3 344	447
D. REZERV HAREKETLERİ	-4 545	-3 344	-447
IMF	0	-28	-231
Resmi Rezervler	-4 545	-3 316	-216

Kaynak: Başlıca Ekonomik Göstergeler,

1999 Mart-Mayıs, D.

T. Müsteşarlığı,

Ankara, s.37

BÖL ÜM16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 411

tirici işlemlerin- net bakiyesini birbirine eşitlemek (işareti ters yönde olarak) için otonom işlemler arasına net hata ve noksan diye bir kalem (istatistik farklar) konulmaktadır.

Dış ticaret bilançosunu oluşturan ihracat ve ithalat kalemleri dökümleriyle birlikte gösterilmiştir. Böylece bavul ticareti ve transit ticaret de ihracatla birlikte ele alınır.

Son yıllarda başta Rusya Federasyonu olmak üzere yeni bağımsızlığına kavuşan cumhuriyetlerle ülkemiz arasında “bavul ticareti” adı verilen bir ticaret ortaya çıkmıştır. Bu ticaretin özelliği, yolcu beraberinde getirilen eşyaları kapsamı ve dolayısıyla tümüyle kayıt dışı nitelikte olmasıdır. Trabzon’da, Edirne’de ve diğer yörelerde de yapılmakla birlikte, bu tür ticaretin merkezi İstanbul’da Laleli piyasasıdır. Bu tür ticaret daha çok tekstil, giyim ve deri konfeksiyon ürünleri üzerinde yapılır. 1996’da resmi ihracatın dörtte biri dolaylarına ulaşan bavul ticareti Rusya ve öteki ülkelerin koydukları sınırlamalar dolayısıyla ertesi yıl azalma göstermiş ve 1998’de Rusya’da yaşanan kriz dolayısıyla önemli ölçüde düşmüştür. Transit ticaret serbest bölgelerden yapılan ihracat ve ithalatı içerir.

Daha önceki açıklamalardan hatırlanacağı gibi FOB satış, geminin güvertesinde yapılan teslim biçimindedir, navlun ve sigorta ödemelerini kapsamaz. İthalat hem FOB, hem CIF değerler olarak verilmekle ithalattaki navlun ve sigorta payı ayrı olarak gösterilmek istenmiştir.

Bu arada ithalat kalemleri arasında altın ithalatına da yer verilmiştir. Bu, parasal amaçlar dışında, yani sanayide kullanılmak üzere ithal edilen altın miktarını gösterir. Parasal amaçlı altın hareketleri rezerv hareketleri hesabında yer alır.

Tablodan görüleceği gibi, Türkiye’nin dış ticaret dengesi önemli ölçülerde açık vermektedir. Ticaret bilançosu açığının ihracat gelirlerine oranı son yıllarda yüzde 50’lerin üzerindedir.

Hizmet kalemleri arasında ise en önemli yeri tutmaları dolayısıyla turizm ve faiz ödemeleri ayrı olarak gösterilmişlerdir. Son yıllarda Türkiye turizmden önemli bir döviz geliri elde etmeye başlamıştır. Ancak yaşanan deneyimler de turizmin çok duyarlı bir kesim olduğunu, ülke içindeki olumsuz gelişmelerden kolayca etkilenebildiğini göstermektedir.

Daha önce de değinildiği gibi, sınır ötesi sermaye hareketleri sermaye hesabına, fakat yabancı sermayenin yurt dışına transfer ettiği gelirler hizmetler bilançosuna kaydedilir. Tablodan anlaşılacağı gibi, Türkiye’den yalnız faiz geliri olarak yurt dışına transfer edilen fonlar önemli hacimlere ulaşmaktadır. Tabloya göre, hizmetler bilançosu ayrıca gösterilmiş olmayıp toplam mal ve hizmetler biçiminde verilmiştir. Bunun içinde ticaret bilançosu da vardır. Özellikle turizmden sağlanan gelirlerin etkisi ile toplam mal ve hizmetler bilançosundaki açığın dış ticaret bilançosundan daha düşük olduğu anlaşılmaktadır.

412 ULUSLARARASI İKTİSAT

Karşılıksız transferler ise özel ve resmi olarak verilmektedir. Karşılıksız transfer girişleri içinde işçi gelirlerinin ağırlıklı bir yeri vardır. Aslında işçi gelirleri 1960'ların ortasından itibaren Türkiye için daima önemli bir kaynak oluşturmuştur. Burada kayıt tekniğindeki bir değişikliği hatırlatmakta yarar vardır. Önceleri işçi dövizleri iş gücü ihracının bir karşılığı olarak hizmetler bilançosuna kaydedilirdi. Ancak geçen zaman içinde yurt dışındaki işçilerin oralarda geçici olarak oturmadıkları anlaşılacak şekilde gönderilen bu paralar karşılıksız transferler içine kaydedilmeye başlanmıştır. Bu şekilde gönderilen işçi dövizlerini de kapsadığı için cari işlemler bilançosundaki açık daha da azalmış, hatta 1998 yılının cari işlemler bilançosunda bir fazlalık görülmüştür.

Sermaye hareketleri de çeşitli özelliklerine göre gruplandırılarak verilmektedir. Yapılan ana ayırım vade yapısına göredir. Buna göre uzun vadeli sermaye akımları doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları ve diğer diye alt bölümlere ayrılır. Doğrudan yatırımlar üretime dönük dolaysız yabancı sermaye yatırımlarıdır. Portföy yatırımları ise tahvil ve hisse senedi biçiminde yapılan yatırımları ifade eder. 1998 yılında portföy yatırımları çıkışındaki büyük çıkış dikkat çekicidir. Bunun nedeni o yıl Rusya'da yaşanan mali krizdir.

Diğer uzun vadeli sermaye hareketleri kaleminde kullanılan kredilerle yapılan ödemeler yer alır. Burada ödemelerin her yıl kullanılan miktarların önemli bir payını karşılamakta olduğu görülmektedir. Buraya kaydedilen uzun vadeli mevduat Kredi Mektuplu Döviz Tevdiat Hesabı'ndan oluşur. Buna Dresdner hesabı da denebilir. Bu hesap, varılan anlaşma gereği Almanya'daki Türk işçilerinin Dresdner Bank'ta açtırdıkları mevduat hesabından TC. Merkez Bankası'na kullanılan uzun vadeli kredileri ifade eder.

Kısa vadeli sermaye hareketleri de varlıklar ve yükümlülükler biçiminde ayrı ayrı gösterilmiştir. Varlıklar da verilen kredilerle banka rezervlerinden oluşuyor. Yükümlülükler arasında ise sağlanan kredilerle mevduatlar yer alıyor. Buradaki mevduatlar Türkiye'deki bankalarda açtırılan döviz mevduat hesaplarını kapsar. Ödemeler bilançosunun bu şekilde düzenlenişinden Türkiye'de kısa vadeli sermaye akımlarının tümüyle otonom işlemler biçiminde kabul edildikleri anlaşılmaktadır.

Denkleştirici işlemleri oluşturan rezerv hareketleri ise IMF kaynakları ile resmi rezerv değişmelerinden oluşmaktadır. İşlemin negatif işaretli olması rezerv artışını, pozitif işaretli olması ise rezerv azalışını ifade eder.

ÖZET VE SONUÇ

Bir ülkenin dış dünya ile yaptığı tüm ekonomik işlemler belirli bir sistem izlenerek, o ülkenin ödemeler bilançosuna kaydedilir. Ödemeler dengesindeki bir açık veya fazla ülkenin büyüme hızı, enflasyon oranı, işsizlik oranı gibi temel değişkenlerini yakından etkiler. Bu bölümde ödemeler dengesi kavramının çeşitli yönleri tanıtıldı. Alacaklı ve borçlu, otonom ve denkleştirici işlemler açıklandı ve ödemeler bilançosunun ana hesap grupları incelendi.

BÖLÜM 16: DIŞ ÖDEMELER DENGESİ 413

Bu arada, ödemeler bilançosu dengesi ile alt bilançoları hakkında bilgi verildi. Bir dış açık ve dış fazlanın nasıl hesaplandığı belirtildi ve başlıca dış denge tanımlarına işaret edildi.

Bu bölümde yapılan açıklamalarla okuyucu, ödemeler bilançosu kayıtlarının tutulması, ödemeler bilançosundaki gelişmelerin yorumlanması, ödemeler bilançosu karşısında ne gibi önlemler alınabileceği, vs. konularında bilgilendirilmiş olacaktır.

ARAŞTIRMA SORULARI

- 1. Gerek kamu oyunun , gerekse hükümet yetkililerinin en son yayımlanan ö- demeler bilançosu istatistiklerine verdikleri büyük önem hangi nedenlerden ileri gelmektedir?*
- 2. Bir işlemin alacaklı veya borçlu olması ne demektir? Muhasebe tekniği açısından ödemeler bilançosunun alacaklı ve borçlu taraflarının toplamı neden birbirine eşit çıkmak zorundadır? Bunun ekonomik anlamdaki denge ile ilgisi var mıdır?*
- 3. Ödemeler bilançosunun başlıca hesap grupları nelerdir? Kamu oyununda dış ticaret bilançosundaki gelişmeler neden yakın bir ilgi uyandırır? Dış ticaret bilançosu ile cari işlemler bilançosu ve dış ödemeler bilançosu arasında nasıl bir ilişki vardır? Cari işlemlerin ülke milli geliri ile ilişkisi nereden ileri gelir?*
- 4. Delikleştirici ve otonom işlem ne demektir? Dış dengesizliklerin oluşumunda otonom işlemler nasıl bir rol oynar? Genelde hangi hesaba kaydedilen işlemler otonom, hangileri denkleştiricidir, bu açıdan sorun doğuran işlemler hangileridir?*
- 5. Cari işlemler bilançosuna kaydedilen bazı hizmet işlemleri nelerdir? Yurt dışına transfer edilen yabancı sermaye faiz veya temettü gelirleri neden hizmetler grubu içinde yer alır?*
- 6. Dış açık veya dış fazlalıkla resmi rezervlerdeki değişme arasında nasıl bir ilişki vardır? Bu konuda, uygulanan döviz kuru sisteminin sabit, serbest değişken veya sınırlı değişken nitelikte olmasının önemi nedir?*
- 7. Otonom işlemlerin bakiyesi ile delikleştirici işlemlerin bakiyesi (işareti ters yönlü olarak) birbirine eşitlenmezse denklığı sağlamak için ne tür bir hesap kullanılır?*
- 8. Ödemeler bilançosunda dengesizliğe yol açan etkenleri araştırınız. Gelişmekte olan ülkelerdeki en önemli etkenler neler olabilir?*
- 9. Ödemeler bilançosu dengesizlikleri ile uygulanan döviz kuru sistemi arasında nasıl bir ilişki vardır? Sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde dış dengesizlik karşısında izlenebilecek politikalar nelerdir?*
- 10. Ödemeler bilançosu neleri göstermez? Uluslararası borçluluk dengesi ile ödemeler bilançosu arasındaki benzerlik ve farkları araştırınız.*
- 11. Türkiye'nin son yayımlanan ödemeler bilançosu istatistiklerini bulunuz, başlıca kalemlerdeki gelişmeleri yorumlamaya çalışınız.*
- 12. Ülkenin dış ekonomik ilişkilerdeki durumunu değerlendirmek için ne gibi göstergeler kullanılır? Örneğin son beş yıllık dönemi ele alarak Türkiye 'nin durumunu inceleyiniz.*

414 ULUSLARARASI İKTİSAT

OKUMA LİSTESİ

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Dryden Press, 1994, ss. 501-531.

Dominick Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, 4th ed., MacGraw-Hill, 1996, Bölüm 7.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 444-471.

James E. Meade, *The Balance of Payments*, Oxford University Press, 1951, ss. 15-75.

D. C. Kemp, "Balance of Payments Concepts-What Do They Really Mean?" Federal Reserve Bank of Chicago, *Reading in International Finance*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1987, ss. 13-30.

International Monetary Fund, *Balance of Payments Manual*, IMF, Washington, 1993.

Jürg Niehans, *International Monetary Economics*, John Hopkins, 1984, ss. 105-120.

Holley Ulbrich, *International Trade and Finance: Theory and Policy*, Prentice-Hall, 1983, ss. 226-248.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 329-347.

Emin Ertürk, *Türkiye Ekonomisinde Yeni Bir Boyut: Para ikamesi*, Uludağ Üniversitesi yayını, Bursa, 1991

ONYEDİNCİ B ÖL ÜM ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: OTOMATİK MEKANİZMALAR

Ödemeler bilançosundaki açık veya fazlalıkların belirli bir süre içinde giderilmesi ve dış dengenin sağlanması gerekir. Çünkü, dış açıklar er veya geç ülkenin sınırlı döviz rezervlerinin tükenmesine ve dış kredi itibarının yitirilmesine yol açabilir. Dış ödeme fazlalarının kronikleşmesi de bu durumdaki ülkelerde enflasyon hızını yükseltici etkide bulunabilir. Ayrıca bazı ülkelerin biriktirdikleri dış ödeme fazlaları, onların ticaret ortaklarının dış ödeme açığı vermeleri demek olduğundan, genel anlamda uluslararası ticaret ve ödeme sistemini zayıflatıcı rol oynarlar.

Dış ödemeler dengesini sağlayıcı mekanizmaları ik'i ana grupta toplayabiliriz: Otomatik denkleşme mekanizmaları ve denkleştirme politikaları. Otomatik denkleşme mekanizmaları bir dış açık veya fazlanın ortaya çıkması durumunda kendiliğinden işlemeye başlar. Oysa dış denkleştirme politikaları durumunda hükümetlerin aldıkları politika kararları ile dış dengenin sağlanmasına çalışılır. İkisi arasındaki en önemli fark hükümet müdahaleleriyle ilgilidir, otomatik mekanizmalar hükümet müdahalesine gerek olmadan devreye girerler; dış denkleştirme politikaları ise hükümetlerin iradi kararlarına bağlıdır.

Otomatik denkleşme mekanizmaları fiyat denkleşmeleri, gelir denkleşmesi ve parasal denkleşme olmak üzere üçe ayrılabilir., Otomatik fiyat denkleşme mekanizmaları da değişken kur sistemi ile “fiyat-altın para akımı” ve faiz oranlarında uyum mekanizmalarını kapsamaktadır. Bu mekanizmaların bazıları altın para standardı altında dış denkleşmeyi açıklamak üzere ortaya atılmışlardır, örneğin fiyat-altın para akımı mekanizması gibi. Ancak daha sonraları bu mekanizmaları günümüz ekonomilerine uygulamak üzere yeni teoriler geliştirilmiştir. Parasalcı yaklaşımın temelinde klasik fiyat-altın para akımı mekanizmasına dayanması gibi.

Bir dış dengesizlik durumunda ilk işlemeye başlayan otomatik mekanizmalardır. Bununla birlikte, çoğu kez bunların yetersiz kalması veya bunların etkilerinin ancak uzun zaman sonra görülmesi, dış denge amacına yönelik hükümet müdahalelerini kaçınılmaz duruma getirmektedir. Dış dengenin sağlanması konusuna, bu bölümde otomatik denkleşme mekanizmalarının incelenmesi ile başlıyoruz. Gelecek bölümde ise denkleştirme politikaları ele alınacaktır. Aşağıda sırasıyla fiyat denkleşme, gelir denkleşme ve parasal denkleşme mekanizmaları üzerinde durulacaktır. Uygulamada çoğu kez bu mekanizmaların işle-

416 UL USLAR ARASI İKTİSAT

yişini birbirinden ayırmak güç olsa da anlaşılmayı kolaylaştırmak açısından, biz bunları teorik olarak ayrı ayrı inceleme yoluna gideceğiz.

I. OTOMATİK FİYAT DENKLEŞME MEKANİZMALARI

Bölüme giriş niteliğindeki açıklamalarda da belirttiğimiz gibi, otomatik fiyat denkleşme mekanizmaları (automatic price adjustment mechanisms) değişken kur sistemi altında dış denkleşme, fiyat-altın para akımı mekanizması ve faiz oranlarında uyum mekanizmasından oluşur.

A. DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİNDE DİŞ DENKLEŞME

Önceki bölümlerde de açıklandığı gibi, serbest değişken kur sistemlerinde döviz kurları piyasa arz ve talebine bağlıdır. Döviz kurları döviz arz ve talebini eşitleyecek biçimde sürekli değişir ve böylece dış ödemeler bilançosundaki bir dengesizlik kendiliğinden giderilir. Örneğin piyasa gelişmeleri dolayısıyla döviz talebi döviz arzını aşacak olursa, yani ödemeler bilançosunda bir açık ortaya çıktığında, döviz kuru derhal yükselir ve bu yüksek kurdan arz talep eşitliği yeniden sağlanır. Ya da tersine, döviz arzı talebin üzerine çıkarsa (dış ödemeler açığı), bu kez kurlar düşer ve bu düşük kur düzeyinde yeni bir dengeye ulaşılır.

Değişken kur sistemlerinde, hiçbir hükümet müdahalesinin bulunmaması varsayımı altındaki otomatik dış denkleşme mekanizması yukarıda açıklandığı gibidir. Bununla birlikte konunun biraz daha ayrıntılarına inmek ve ortaya çıkabilecek bazı özel durumlara işaret etmek gerekir. Bu amaçla aşağıda önce döviz talebi ve döviz arzı eğrilerinin elde edilişi üzerinde durulacak, sonra da piyasa denge koşulları gözden geçirilecektir.

Bilindiği üzere, döviz talep ve arzını oluşturan faktörler, uluslararası mal ve hizmet ticaretiyle sermaye akımlarıdır. Sermaye akımları, uluslararası faiz ve kârlılık oranlarıyla portfolyo çeşitlendirmesi gibi etkenlere bağlıdır. Oysa mal ve hizmet ticareti ile döviz kurları arasında dolaysız bir ilişki vardır. O bakımdan biz önce analizlerde basitlik sağlamak amacıyla mal ve hizmet ticaretinden doğan döviz arz ve talebi üzerinde duracağız. Başka bir deyişle, dış ticaret dengesinin sağlanması konusunu inceleyeceğiz.

a. Döviz talebi eğrisi: İthalatçıların mal ve hizmet ithal etmek için talep ettikleri döviz miktarı ile döviz kurları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Yani döviz kuru yükseldikçe döviz talebi azalır, döviz kuru düştükçe de döviz talebi artar. Bunun nedeni kur değişmelerine bağlı olarak yabancı malların ulusal para fiyatlarındaki değişmelerle ilgilidir. Döviz kurları yükseldikçe, ithal mallarının ülkedeki ulusal para (TL) fiyatları da yükselir. Dolayısıyla yabancı malların talebi azalır, bu ise döviz talebinin düşmesi demektir.

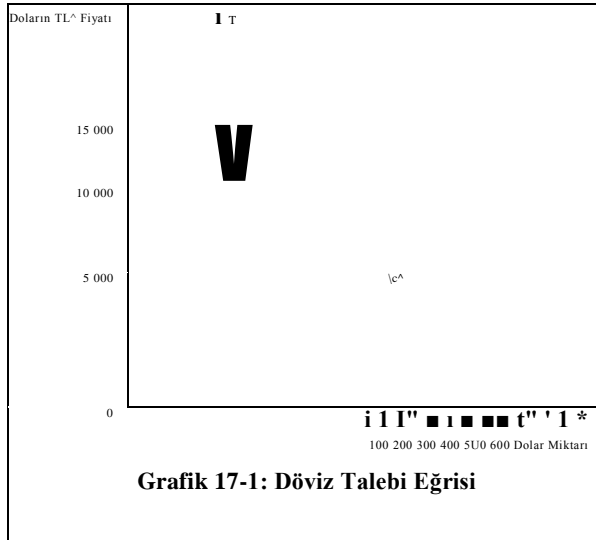
Mal ticaretine dayalı döviz talebi ile döviz kurları arasındaki ilişkileri somut biçiminde ortaya koymak üzere aşağıda bir örnek verilmiştir. Bunun için ABD'de fiyatı 1.000 dolar olan bir malın çeşitli döviz kurlarından Türkiye'deki

BÖL ÜM17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 417

TL fiyatları ile talep edildiği varsayılan miktarlar ve toplam döviz giderleri bir tablo üzerinde sunulmuştur. Tabloda görüleceği gibi, her yükselen döviz kurundan yabancı mallar Türkiye'de pahalılaşmakta ve talep edilen döviz miktarı azalmaktadır. Veya tersine, döviz kuru düştükçe yabancı mallar ucuzlamakta ve döviz talebi artmaktadır.

Amerika'daki fiyatı \$	Döviz kuru TU\$	Türkiye 'de fiyatı TL,	Talep edilen mal miktarı	Talep edilen dolar
1.000	5 bin	5 milyon	600	600 bin
1.000	10 bin	10 milyon	300	300 bin
1.000	15 bin	15 milyon	200	200 bin

Dikkat etmekte gerekir ki kurlardaki bir değişimin döviz talebini ne ölçüde etkileyeceği, ilgili malın yurtiçi talep esnekliğine bağlıdır. Söz konusu ithal malının yurtiçi talep esnekliği ne derece yüksekse kurdaki bir yükselmenin talebi düşürücü etkisi o derece büyük olur. Talep esnekliğinin düşük olması durumunda durum bunun tersidir. Normal talep kanunu uyarınca fiyatı yükselen malın talebi azalacağına (veya fiyatı düşen malın talebi artacağına) göre, döviz talebi eğrisinin de negatif eğimli olmasını bekleyebiliriz.



Yukarıda veri en örneğe göre çizilen döviz talep eğrisi Grafik 17-1'de gösterilmiştir. Talep esnekliğinin daha düşük olduğu durumlarda talep eğrisi dikleşir, esnekliğin yüksek olduğu durumlarda da eğri yatıklaşır. Mikro ekonomiye ilişkin analizlerden hatırlanacağı gibi, talep esnekliğinin sıfır olduğu varsayıldığında talep eğrisi yatay eksene dik, sonsuz olduğu varsayıldığında ise yatay eksene paralel bir doğru biçimini alır. Bu iki aşırı

durum dışında döviz talep eğrisi, yukarıda belirtildiği gibi, negatif eğimli bir eğri durumundadır. Normal koşullar altında eğrinin bu şekilde olmasını bekleyebiliriz.

b. Döviz-arzı eğrisi: Mal ve hizmet ihraç ederek döviz geliri elde eden ihracatçıların, bu dövizleri ulusal paraya dönüştürmek üzere döviz piyasasına sunmaları dış ticaretten kaynaklanan döviz arzını oluşturur. Normal koşullar altında döviz kuru ile döviz arzı arasında pozitif bir ilişki beklenebilir. Yani,

418 UL USLARARASI İKTİSA T

döviz kuru yükseldikçe ihracat gelirleri artacak, döviz kuru düştükçe de döviz gelirleri azalacaktır.

Bu sonucun hangi varsayıma dayandığını belirtmeden önce, kur değişimleri ile döviz arzındaki değişim arasındaki ilişkinin mekanizmasını hatırlatmakta yarar vardır. Örneğin döviz kurundaki bir yükselme, ihracat malının yabancı para cinsinden fiyatının düşmesi demektir. Bu da söz konusu malın yabancı talebinin artmasına ve dolayısıyla da ihracatçı ülkenin döviz arzının genişlemesine neden olur. Döviz kurundaki bir düşme karşısında bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Yani düşen döviz kuru nedeniyle yerli malların yabancı para cinsinden fiyatları yükselir, böylece ihracat mallarının dış talebi ve ülkenin döviz arzı azalır.

<i>Kumaşın Türkiye 'de fiyatı, TL</i>	<i>Döviz kuru</i>	<i>Kumaşın ABD'deki fiyatı \$</i>	<i>ABD 'ün talep</i>	<i>Türkiye 'de dolar arzı</i>
<i>1</i>	<i>TU\$</i>	<i>(1:2)</i>	<i>miktarı</i>	<i>(3x4)</i>
	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>600 bin</i>	<i>5 bin</i>	<i>120</i>	<i>100</i>	<i>12.000</i>
<i>600 bin</i>	<i>10 bin</i>	<i>60</i>	<i>250</i>	<i>15.000</i>
<i>600 bin</i>	<i>15 bin</i>	<i>40</i>	<i>400</i>	<i>16.000</i>

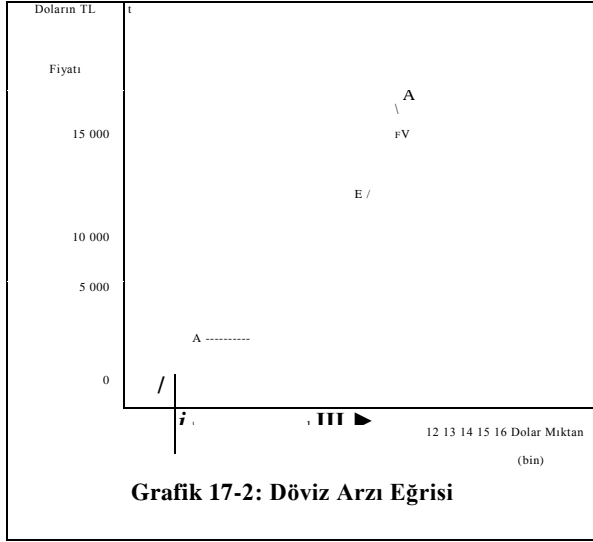
Döviz arzı ile ilgili somut bir örnek yukarıdaki tablo üzerinde gösterilmiştir. Sözgelimi Türkiye, ABD'ye kumaş ihracat etmektedir ve kumaşın Türkiye' deki metre fiyatı 600 bin TL'dir. Bu durumda doların TL fiyatının 5, 10 ve 15 bin TL oluşuna göre Türk kumaşının ABD'deki fiyatları ve her fiyattan Amerikan halkının talep ettiği varsayılan kumaş miktarları ile bunun sonucunda Türk ihracatçıların kazandıkları dolar gelirleri (dolar arzı) tablodan izlenebilir. Buradan çıkartılan sonuç, döviz kurunun yükselmesi ile birlikte Türkiye' de dolar arzının artması, dolayısıyla da dolar arz eğrisinin pozitif eğimli olmasıdır.

Döviz arz eğrisinin şekli ile ilgili kritik bir varsayım yine ihracat mallarının dış talep esnekliğidir. Bu eğrinin pozitif eğimli olması, teknik deyimle, ihracat mallarının dış talep esnekliğinin bir'den yüksek olmasının bir sonucudur. Döviz kurlarındaki değişim ülkenin ihracat gelirleri (döviz arzı) üzerinde biri olumlu, diğeri olumsuz iki etki doğurur. Olumsuz etki, kurdaki yükselme nedeniyle ihracat mallarının döviz fiyatlarındaki düşmedir. Bu etki döviz arzını azaltıcı yönlüdür. Olumlu etki ise, ihracat mallarının ucuzlaması sonucu bunların dış talebinin genişlemesi nedeniyle ortaya çıkar. Dolayısıyla belirli bir fiyat düşüşü karşısında talep hacminde ne ölçüde genişleme olursa döviz arzındaki artış da o ölçüde yüksek olacaktır. Grafik açısından bunun anlamı döviz arzı eğrisinin o derece esnek olması ya da eğrinin o ölçüde yatıklaşmasıdır.

Esnekliklerin önemini bir örnekle vurgulayalım: Dolar kuru 5 bin TL'den 10 bin TL'ye yükselmekle kumaşın ABD'deki fiyatı 120 dolardan 60 dolara düşmüş, yani Türk ihracat malları yarı yarıya ucuzlamış olsun. Buna karşılık Amerikan halkının kumaş talebi de diyelim ki iki kat artarak 100 birimden 200 birime çıksa idi ne olacaktı? Kuşkusuz bu durumda Türkiye'nin döviz arzında herhangi bir değişiklik olmazdı. Türkiye'nin döviz arzının net olarak artış

BÖLÜM 17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 419

gösterebilmesi için dış talebin bundan daha yüksek oranlarda artmış olması gerekir. Teknik deyimle ifade etmek gerekirse, birinci durumda ihraç malının dış talep esnekliği bir'e eşit (birim esneklik), ikinci durumda ise bir'den büyük yani esnek bir talep söz konusudur.



Nihayet burada üçüncü bir olasılıktan söz edilebilir. Bu da ihraç malının talep esnekliğinin düşük olmasıdır. Örnek olarak, diyelim ki yukarıdaki tabloya göre fiyatlar 120 dolardan 60 dolara inmekle ihraç malları yarı yarıya ucuzlarken, ABD'de talep edilen miktar iki kattan daha az, örneğin 100 birimden 150 birime çıkmış ya da yüzde 50 oranında artmış olsun. Bu durumda ilginç bir sonuçla karşılaşmakta, döviz kuru yük-

selirken döviz arzı artmayıp azalmaktadır. Bu olasılık döviz arzı eğrisinin pozitif değil, talep eğrisine benzer biçimde negatif eğimli olmasını ifade eder.

O halde tekrar belirtmek gerekirse, denebilir ki döviz arzı eğrisinin pozitif eğimli olması ihraç mallarının dış talebinin esnek (talep esnekliği 1'den büyük) olması varsayımına dayanır. Eğer sözü edilen esneklik düşükse (talep esnekliği 1'den küçük) döviz kuru yükseldikçe, döviz arzı azalacak, yani döviz arzı eğrisi negatif eğimli olacaktır.

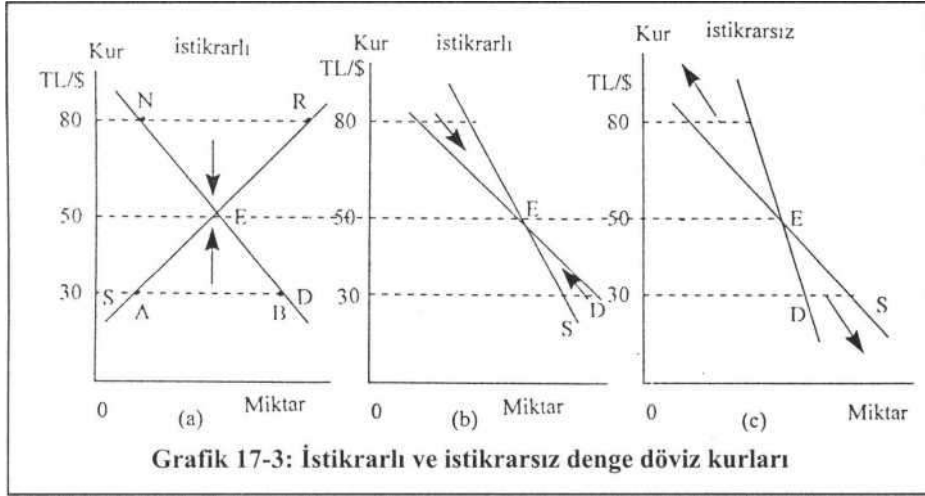
Döviz arzı eğrisinin şekli piyasa dengesinin niteliğini de etkiler. Negatif eğimli bir arz eğrisi durumunda piyasa dengesi istikrarsız olabilir. Bu durumda örneğin döviz talebinin döviz arzını aşması durumunda kurlarda ortaya çıkan yükselişler, dış dengeyi sağlayıcı değil onu daha da bozucu yönde etki doğurur. Şimdi piyasa dengesi konusunu incelemeye geçelim.

c. *Piyasa Dengesi*: Serbest değişken kur sistemi altında piyasa dengesi döviz arzı ve talebini eşitleyen kur düzeyinde gerçekleşir. Arz ve talep edilen döviz miktarları birbirine eşit olduğuna göre bu kur-düzeyinde piyasa dengesi sağlanmış olur.

Piyasa dengesinin istikrarlı veya istikrarsız olması bu bakımdan büyük önem taşır. Eğer denge istikrarlı ise ortaya çıkan bir döviz talebi fazlası (dış ticaret bilançosu açığı) kurları yukarı yönde iterek, bir döviz arzı fazlası da kurlara aşağı yönde baskı yaparak denge kuruna yeniden ulaşılmasına (dolayısıyla dış ticaret bilançosu dengesinin sağlanmasına) neden olur.

420 ULUSLARARASI İKTİSAT

Grafik 17-3'de, farklı esneklikleri yansıtan üç ayrı döviz arz talep eğrisi gösterilmiştir. Hepsinde de denge kuru (TL/\$) aynıdır: 50.000TL. İlk ikisinde denge istikrarlıdır. Örneğin birincisinde döviz kuru herhangi bir nedenle 80.000TL düzeyine çıkacak olursa NR miktarında bir döviz arzı fazlası (dış ticaret fazlası) oluşur ve bu fazlalık kuru aşağı yönde bastırarak denge düzeyi olan 50.000TL'ye inmesine neden olur. Eğer tersine kuru 30.000TL düzeyine düştüğü varsayılırsa bu kez, ortaya çıkan AB miktarındaki talep fazlası (dış ticaret bilançosu açığı) kuru denge düzeyine doğru yükseltir.



Başka bir deyişle, istikrarlı denge koşulları altında kur dengesi ancak arz ve talebin eşitlendiği (dış ticaret dengesinin sağlandığı) kur düzeyinde gerçekleşir. Demek oluyor ki böyle bir durumda, bir dış ticaret açığı ulusal paranın değer kaybı (depreciation), dış ticaret fazlası da ulusal paranın değer kazanması (appreciation) ile otomatik biçimde giderilir.

Grafik 17-3'deki (a) grafiğinde talep ve arz eğrileri normal şekildedir (talep eğrisi negatif, arz eğrisi pozitif eğimli), dolayısıyla denge de istikrarlıdır. Buna karşın (b) grafiğinde arz eğrisi de negatif işaretlidir, ama denge yine istikrarlıdır. Bunun nedeni arz eğrisi esnekliğinin talep eğrisi esnekliğinden daha yüksek olması (negatif işaret dikkate alınarak) ya da arz eğrisinin talep eğrisini alttan kesmesidir. Dolayısıyla bu durumda da ortaya çıkan bir dış açık veya dış fazla otomatik olarak kurların denge düzeyine yönelmesiyle ortadan kalkar.

Oysa aynı şey (c) grafiği için söylenemez. Burada bir arz fazlası kuru giderek yükselmesine, bir talep fazlası da kuru daha da düşmesine yol açar. Böylece her iki durumda da dengeden giderek uzaklaşırlar. Başka bir deyişle, istikrarsız denge koşulları altında bir dış açık gidermek için ulusal paranın değer kaybı (döviz kuru yükseltilmesi) bu açığı kapamaz, daha fazla büyütür. Yapılması gereken, ulusal paranın değerinin yükseltilmesidir (döviz kuru)

BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 421

düşürülmesi). Bunun gibi, bir dış ödeme fazlası da ulusal paranın değerinin düşürülmesini gerektirir.

d. Denge koşulları: Döviz talep ve arz eğrilerinin gerçek şekli bilinsey- di belli bir durumda döviz piyasasının istikrarlı ya da istikrarsız olduğu kolayca anlaşılabilirdi. Ayrıca da bir dış ticaret dengesi açığını gidermek için kurlarda gerekli artış (ulusal paranın değer kaybı veya devalüasyon) oranını belirlemek de bir sorun olmazdı.

Bununla birlikte, ülkenin ithalatının ve ihracatının talep esnekliklerine ait tahminler bu konuda yardımcı olabilir. Bununla ilgili olarak geliştirilen bir kıstas Marshall-Lerner koşulu diye bilinir. Buna göre, ithal ve ihraç mallarının arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı altında döviz piyasasının istikrarlı olup olmadığı, ithal mallarının yurtiçi talep esnekliği (E_m) ile ihraç mallarının dış talep esnekliğinin (E_x) toplam değerine bağlıdır. Bunların mutlak değerleri toplamı 1 veya daha büyük olursa döviz piyasası istikrarlıdır.

Marshall-Lerner koşuluna göre döviz piyasası istikrarı formülle şöyle gösterilebilir:

$$E_m, E_x > 1$$

Demek oluyor ki, yukarıdaki formüle göre ithal ve ihraç mallarının arz esneklikleri sonsuzken talep esneklikleri toplamının birden büyük olması durumunda ulusal paranın değer kaybı (devalüasyon) dış ticaret açığını, ulusal paranın değer kazanması (revalüasyon) da dış ticaret fazlasını giderici etkide bulunur. Ancak formülü dar anlamda ele almayıp, mutlak talep esneklikleri değeri 1'den ne kadar büyükse kur değişmelerinin dış dengeyi sağlayıcı etkisinin o derece güçlü olacağı şeklinde yorumlamak gerekir.

Böylece serbest değişken kur mekanizması altında ticaret dengesinin otomatik olarak nasıl sağlanacağını göstermiş olduk. Ancak bu açıklamalar yalnızca dış ticaret bilançosu ile ilgilidir. Uluslararası sermaye akımları bu analizlerin dışında tutulmuştur. Oysa özellikle sermaye piyasalarının küreselleştiği günümüzde birçok ülke için sermaye akımları önemli bir yer tutmaktadır.

Sermaye akımları analize katıldığında toplam döviz arz ve talebi eğrilerinin yalnız mal ve hizmet akımlarını yansıtacak biçimde değil, aynı zamanda sermaye akımlarını da kapsayacak biçimde çizilmesi gerekir. Çünkü, sermaye ihracı da aynen mal ve hizmet ithali gibi döviz talebi yaratır. Bunun gibi yabancı sermaye girişleri de döviz arzını artırır. Bununla birlikte, uluslararası sermaye akımları büyük çeşitlilik göstermekte olup farklı nedenlerden kaynaklanmaktadır. Bu konularda ilerideki bölümlerde daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

Ancak son yıllarda ortaya çıkan gelişmelere göre uluslararası sermaye konusunda akım kavramı ile stok düzenlemeleri kavramları arasında bir ayırım yapmak gerekir. Bireyler, örneğin tercihlerine bağlı olarak artan gelirlerinin belli bir payı ile her yıl bazı yabancı menkuller satın alabilirler. Bu bir akım değişkenidir. Fakat beri yandan bireylerin yıllardır biriktirdikleri, yerli ve yabancı menkulleri kapsayan portfolyoları vardır. Dolayısıyla iç ve dış kârlılık

oranlarında beklenen değişmelere göre yerli ve yabancı menkullerden birinin payını artırır, diğerini azaltır.

Böyle olunca birikmiş portfolyoda yapılan düzenlemelerin yol açacağı uluslararası sermaye hareketleri, yıllık akımlara göre çok daha büyük boyutlarda oluşmaktadır. Dolayısıyla bu görüşe göre, kurlardaki anlık değişmelere yol açan asıl faktör mal ve hizmet akımlarından çok, uluslararası sermaye akımları ve özellikle de portfolyo ayarlamasından kaynaklanan sermaye hareketleridir.

B. Fİ YAT-ALTIN PARA AKIMI MEKANİZMASI İLE DENKLEŞME

Otomatik fiyat denkleşme mekanizmalarından bir diğeri de klâsik "fi- yat-altın para akımı" mekanizmasıdır (Price-Gold Specie-Flow Mechanism). Klasik İktisatçılar, ödemeler bilançosunun denkleşmesinde para arzındaki değişmelerle fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkilere büyük önem vermişler ve bu amaçla fiyat-para akımı mekanizmasını geliştirmişlerdir. Bu mekanizmayı ilk kez ortaya atan düşünür ünlü İngiliz filozofu David Hume'dur (1711-1776).

Hume'nin açıklamaları ve dolayısıyla klasik denkleşme mekanizması, temelde uluslararası altın standardına dayanır. Gerçekten de klasiklerin yaşadığı dönemlerden XX. asrın başlarına kadar dünyada altın para standardı uygulanıyordu. Bu sistemde altın hem iç ekonomik işlemlerde kullanılan bir ulusal para, hem de bir uluslararası ödeme aracı fonksiyonu görüyordu. Her ülkenin parasının değeri altın cinsinden tanımlandığı ve altının ithal ve ihracı serbest bırakıldığı için, ulusal paralar otomatik olarak sabit kurlardan birbirine bağlanmış oluyordu. Dolaşımdaki para da ya doğrudan doğruya altın sikkelerden ya da altına dönüştürülebilen "kağıt paralar"dan (banknot) oluşuyordu. Kağıt para kullanılması sistemin işleyişi bakımından herhangi bir farklılık yaratmıyordu. Çünkü bu paralar, altın karşılığı olan yani sabit fiyatlardan istenildiği zaman altına dönüştürülebilen paralardı.

1. Klâsik Denkleşme Mekanizması

Klasik denkleşme mekanizması... Dönemden 17. yüzyıla kadar...



BÖL ÜM17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 423

ihraç edilen altın tutarı kadar olur. Buna *tam karşılık sistemi* denir. Tersine, piyasaya çıkartılan banknot miktarının belirli bir oranı kadar (örneğin yüzde 30, yüzde 40 gibi) altın tutuluyorsa buna da *kısmi karşılık sistemi* adı verilir. Kısmi karşılık sisteminde iç para arzındaki daralma ihraç edilen altın miktarının birkaç katı kadar fazla olacaktır.²

Para arzındaki daralma Klasik İktisatçılar'a göre yurtiçi fiyatların düşmesine neden olur. Klasik denkleme mekanizmasının en önemli özelliklerinden birisi bu noktada yatmaktadır. Klasikler para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasında dolaysız bir ilişki bulunduğunu varsayarlar. Şöyle ki para arzı artınca fiyatlar yükselir, para arzı düşünce fiyatlar da düşer.

Klasik iktisatçılar para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri *Miktar Teorisi (Quantity Theory of Money)* diye bilinen ünlü bir teori ile açıklarlar. Miktar Teorisi aşağıdaki gibi bir formülle ifade olunur:

$$M.V = P.y$$

Burada M para miktarını, V bir birim paranın yılda kaç kez el değiştirdiğini (paranın dolaşım hızını), P ülkenin ortalama fiyat düzeyini, y ise toplam işlem (milli gelir) hacmini gösterir. O halde bu ifadenin sol yanı ekonomideki toplam para arzını sağ yanı ise toplam para talebini gösterir. Bu, bilinen bir gerçeğin ifadesinden başka bir şey değildir. Yani bir ekonomide para arzının toplamı ile para talebinin toplamı daima birbirine özdeşdir.

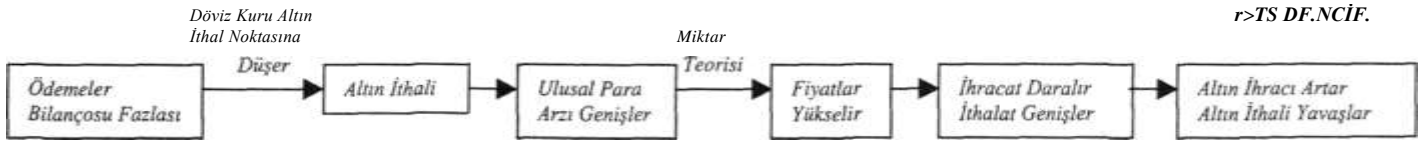
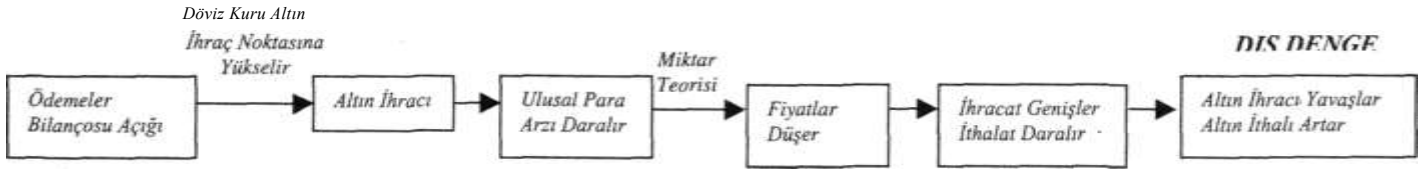
Yukarıdaki formül Klasik İktisatçılar'm görüşlerini açıklamada kullandıkları önemli bir araçtır. Şöyle ki, Klâsikler'e göre, paranın el değiştirme hızı, halkın para kullanma alışkanlığına ve toplumun ekonomik ve mali örgütlenmesine bağlı olduğundan, kısa dönemde değişken değildir. Ekonomi sürekli tam çalışma düzeyinde bulunduğu için toplam üretim miktarı da sabittir. O halde değişken faktörler olarak, geriye yalnız para miktarı ile ortalama fiyatlar kalmaktadır. Para arzındaki bir artma ortalama fiyatların yani fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine yol açar. Bunun gibi, para arzındaki bir azalma da fiyatlar genel düzeyini azaltır.

Ancak, Klasik İktisatçılar para arzındaki değişme ile fiyatlardaki değişimin ölçüsü konusunda aynı görüşte değildirler. Bazıları fiyatların para arzı ile aynı oranda değişeceğini öne sürerken, bazıları da fiyat değişmelerinin daha düşük olacağını savunmuşlardır.

O halde, dış ödeme açıklarının Miktar Teorisi uyarınca iç fiyatları düşürmesi, ihraç mallarını yabancılara ucuzlatıp, ithal mallarını yerli kullanıcılara pahalılaştırır ve böylece dış ticaret bilançosunu düzeltici etkide bulunur. Yani, ülkeden altın çıkışı azalır ve altın girişi artar. Dolayısıyla başlangıçtaki altın kaybı karşılanarak dengeye yeniden ulaşılır. Görüldüğü gibi, mekanizma dengenin otomatik biçimde sağlanmasına dayanmaktadır.

²Örneğin karşılık oranının % 25 olması durumunda daralmanın üst sınırı 1: 0.25 = 4 kat, % 20 olması durumunda da 1: 0.20 = 5 kattır.

Diyaqram 17-1: Fiyat-Altın Para Akımı Mekanizması



BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 425

Bir dış ödeme fazlası durumunda denkleşme mekanizması bu kez yukarıda anlatılanların tersine işler. Yani döviz fiyatları altın ithal noktasına düşer ve dışarıdan ülkeye altın girer. Bu ise Miktar Teorisi'ne göre ülkenin fiyatlar genel düzeyini yükseltir ve böylece ithalatı geliştirip ihracatı caydırır. Sonuç olarak da dış ticaret bilançosunu bozucu etkide bulunur. Diğer bir deyişle, ülkeden altın çıkışı hızlanır ve ülkeye altın girişi yavaşlar. Kısacası, başlangıçta dış fazla sonucu biriken altın stoku erir ve denge yine kendiliğinden sağlanır.

David Hume, aslında yukarıda açıklanan fiyat-altın para akımı mekanizmasını, Merkantilist felsefeyi çürütmek için ortaya atmıştı. Merkantilizm ithalat kısıtlamaları ve ihracat sübvansiyonları ile dış ödemeler fazlası oluşturmayı, dolayısıyla da ülkenin altın ve gümüş gibi değerli maden stokunu artırmayı amaçlıyordu. Oysa parasal denkleşme mekanizmasında bunun adeta geriye tepen bir silah olduğu savunulmaktadır. Çünkü teoride dış fazlalıkların bir süre sonra kendiliğinden ortadan kalkacağı kanıtlanmaya çalışılmaktadır.

Klasik denkleşme mekanizmasının dayandığı iki kritik varsayım vardır. Birincisi, ödemeler bilançosu durumu ile para arzı arasında, ikincisi de para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasında dolaysız bir ilişki bulunmasıdır. Birinci varsayıma göre, dış ödemeler bilançosu açık veren bir ülkenin para arzı otomatik olarak azalır, fazla veren ülkenin ise otomatik olarak artar. Yani, hükümetler ödemeler bilançosunun para arzını etkilemesini engellememelidirler. Çünkü *oyunun kuralları (rules of the game)* bunu gerektirir. O halde Klasikler'e göre, ekonomik politikanın ana amacı dış dengenin sağlanmasıdır, iç ekonomik denge ikinci sırada gelir. Onun için de hükümetler para arzına müdahale etmezler yani para politikası tamamıyla pasif bir durumdadır.

Oysa daha sonraları Keynes'le gelen yeni anlayış bunun tersine olmuştur. Hükümetlerin uyguladıkları ekonomik politikalara göre, dış dengeden çok iç ekonomik denge, diğer bir deyişle işsizlik ve enflasyonun önlenmesi, birinci sıraya geçmiştir. O nedenle de para politikası pasif bir araç olmaktan çıkmıştır. Örneğin işsizlik içinde bulunan ülkede genişletici bir para ve maliye politikası izlenerek, enflasyon durumunda da toplam harcamalar daraltılarak, iç ekonomik denge sağlanmaya çalışılmıştır. Dış ödemeler bilançosunda ortaya çıkan dengesizlikleri önlemek için kur değişimleri gibi önlemlerden yararlanılmıştır.

İkincisi, toplam harcama ve fiyat ilişkileri konusunda da Klasiklerle Keynesçi görüşler arasında temel farklılıklar vardır. Klasikler, para arzındaki değişmelerin fiyatlar üzerindeki etkilerini açıklarlarken ekonominin sürekli olarak tam istihdam düzeyinde bulunduğu varsayımından hareket ediyorlardı. Oysa Keynes Teorisi'ne göre, ekonomi eksik çalışma düzeyinde de dengeye gelebilir. Toplam harcamalardaki bir değişimin fiyatlar genel düzeyini mi yoksa reel milli geliri mi etkileyeceği de ekonominin içinde bulunduğu duruma bağlıdır. Örneğin eksik çalışma koşulları altında para arzındaki (toplam harcamalarda) bir artış fiyatları değil, reel milli geliri artırır. Tam çalışmaya ulaşıldıktan sonra para arzındaki artışlar reel milli gelir yerine, milli gelirin parasal ifadesi olan fiyatlar genel düzeyini yükseltir.

426 UL USLARARASI İKTİSA T

Klasiklerle Keynes'çi iktisatçılar arasındaki farklılıklardan bir diğeri de daha önce değinildiği gibi, fiyatların değışmesi konusunda kendini gösterir. Keynes ve onu izleyenlere göre fiyat hareketleri tek-yönlüdür ve o da artış doğrultusundadır. Çeşitli kurumsal faktörlerin etkisiyle fiyatlar aşağı yönde esnek değildir.

2. Uygulamada Klâsik Denkleşme Mekanizması

Altın standardında denkleşme mekanizmasını yukarıda inceledik. Bu sistemde para otoritelerinin oyunun kuralları gereğince tamamen pasif bir rol oynamaları öngörölmüştür. Yani para otoriteleri, dış dengesizliklere bağılı olarak altın rezervlerindeki değışmelerin para arzı üzerindeki etkilerini engelleyici bir tutum izlememelidirler. Acaba altın standardının uygulandığı dönemlerde hükümet otoriteleri gerçekten oyunun kurallarına bağılı kalmışlar mıydı?

Yapılan uygulamalı çalışmalar durumun böyle olmadığını göstermiştir³. Bu çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlara göre ülkeden altın çıktığında para otoriteleri genellikle bu altın kaybının etkilerini gidermek için genişletici para politikaları izlemişlerdir. Tersine, ülkeye altın girince para arzını sabit tutmak için bu kez de giren altınlar kısırlaştırılmıştır.

Bununla birlikte, XIX. asrın ikinci yarısından sonra altın standardı şaşılacak bir etkinlikle işlemişti. Birçoklarının deyimiyle sistem bu dönemde adeta “altın çağı”nı yaşamıştır. Uluslararası ödemelerde uzun-sürelili bir açık veya fazla sorununa çok ender rastlanıyordu. Acaba bu çelişkiyi nasıl açıklamak gerekir?

Araştırmacılar bu konuda uluslararası sermaye akımları üzerinde durmaktadırlar. XIX. asırda dünyanın belli başlı mali merkezleri arasında sıkı bir ilişki bulunmaktaydı. Hükümetler, uluslararası sermaye akımlarına çok az kısıtlama uygulamaktaydılar. Londra dünyanın en büyük mali merkezi, Paris, New York ve Roma diğeri önemli sermaye piyasalarıydı. Zamanın gelişmekte olan ülkeleri bu piyasalarda tahvil satarak kolayca uzun-sürelili sermaye fonları sağlayabilmekteydiler. Bu tür uluslararası sermaye akımları oldukça önemli hacimlere ulaşıyordu.

Uzun-sürelili sermaye akımları aslında otonom nitelikte olup, ödemeler bilançosu durumuyla ilgili değildir. Fakat dışarıdan sağlanan bu fonlar sayesinde ülkeler iç tasarruflarından daha büyük oranda yatırım yapabilmekte, böylece de dış ödemeler dengesi üzerinde doğabilecek baskıları yumuşatmış olmaktaydılar. Buna ek olarak, açık veren ülkeler faiz oranlarını yükseltmekle dışarıdan önemli miktarda kısa-sürelili sermaye çekebiliyorlardı. Bu da açığın kapatılması için gerekli önlemlerin alınmasında ülkelere zaman kazandırıyordu.

Demek oluyor ki, altın standardı dönemlerinde uluslararası uzun ve kısa süreli sermaye akımları çok önemli bir yer tutuyordu. O nedenle, teoride varsa- yıldığı gibi, dış ödemeler dengesizliklerine bağılı olarak para arzında ve özellikle

³Bakınız örneğin, Arthur Bloomfield, *Monetary Policy Under International Gold Standard*, Federal Reserve Bank of New York, 1959.

BÖLÜM 17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 427

iç fiyatlarda önemli değişimler olmamıştır. Hükümet yetkilileri, sanıldığıının tersine, iradi para politikaları izlemişlerdir. Çünkü uluslararası sermaye akımları dış dengesizliklerin çözümünü kolaylaştırmış, böylece de milli gelirden hafif bir düşme, açığın giderilmesine yeterli olmuştur. İktisat politikasının başlıca amacı, dış dengeyi sağlamaktı, ama oyunun kurallarına uymak zorunluluğu da yoktu. Uluslararası sermaye akımları denkleşmenin güçlüklerini azaltıyordu.

C. OTOMATİK FAİZ DEĞİŞMELERİ İLE DENKLEŞME

David Hume zamanından beri ekonomik koşullarda kuşkusuz büyük değişimler oldu. Her şeyden önce altın standardı yeryüzünden kalktı. Bugünkü sistem kâğıt para standardıdır. Hükümetlerin para arzındaki değişmelere karşı pasif bir tavır takınmaları da söz konusu değildir. Artık para politikası ekonomik politikanın önemli araçlarından birisi durumuna gelmiştir. Günümüzde merkez bankası para arzını ekonominin ihtiyaçlarına göre ayarlamaktadır.

Yani, geçmiş dönemlerin tersine, dış ödeme fazlalarının para arzını artırıcı ve dış açıkların da daraltıcı etkileri para politikasını yürütmekle görevli merkez bankası tarafından kısırlaştırılabilmektedir. Kısacası, iç dengenin sağlanması artık dış dengeden sonra gelen bir amaç olmaktan çıkmıştır. Zamanla her iki dengenin birden sağlanması, hatta önceliğin iç dengeye verilmesi yönünde politika değişikliği olmuştur.

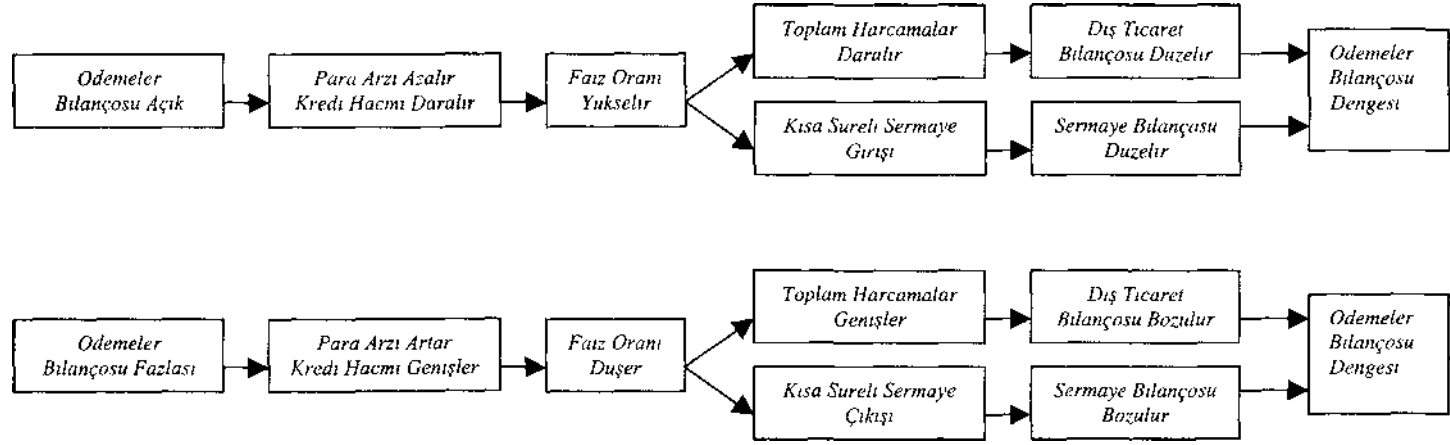
Bununla birlikte, Klasik mekanizmanın öngördüğü otomatik denkleşme mekanizmasının, bir yönüyle modern kâğıt para ekonomileri için de söz konusu olacağını belirtebiliriz. Ancak bu, Klasiklerin varsaydıkları gibi, dış açık veya dış fazla dummunda iç fiyatların otomatik değişmesi yoluyla değil, faiz oranlarındaki değişmelerle kendini gösterir. Ayrıca sistemin işleyişi için sabit veya istikrarlı bir kur sisteminin uygulanması gerekir.

Bugünkü mekanizma merkez bankasının döviz piyasasına yaptığı döviz alım ve satım müdahaleleri ile ortaya çıkar. Bir dış açık dummunda merkez bankası dövizdeki yükselişi önlemek için piyasada döviz satar yani piyasadan ulusal para çeker. Bu ise para arzının daralması demektir ve piyasa faiz oranını yükseltici etki doğurur. Tersine, bir dış ödeme fazlası dummunda merkez bankasının kur düşüşünü önlemek için piyasadan döviz satılması da ulusal para arzını genişletici ve faizleri düşürücü etkide bulunur. Kuşkusuz burada da klâsik varsayıma benzer biçimde, merkez bankasının döviz piyasasına yaptığı müdahalelerin iç para arzı üzerindeki etkilerini kısırlaştırmadığı varsayımı vardır.

Dış dengesizliklere bağlı bu faiz oranı değişmelerinin otomatik denkleştirici etkileri iki ayrı yönde kendini gösterir. Her iki etki de birbirini destekleyici yöndedir:

a. Faizlerin yatırım harcamaları yoluyla ticaret bilançosunu etkilemesi: Bu etki temelde aşağıda inceleyeceğimiz Keynes'in gelir denkleşme mekanizmasından farklı değildir.

Diyagram 17-2: Otomatik Faiz Değişimleri İle Dış Dengenin Sağlanma Mekanizması



BÖL ÜM17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 429

Özetle şöyle belirtebiliriz: Faiz oranındaki bir yükselme yatırım harcamalarını kısarak toplam talebi ve milli geliri daraltıcı etki yapar. Bu da mal a- kımları yoluyla (ithalatı kısıp, ihracatı genişleterek) dış açığı giderici yönde bir eğilim doğurur.

b. Faiz oranlarının sermaye bilançosunu etkilemesi!. Yurtiçi faizlerin uluslararası faiz oranına göre yükselmesi yabancı portfolyo sahiplerinin yerli menküller satmalarına özendirir. Böylece ülkeye giren bu yabancı mali sermaye nedeniyle sermaye bilançosu fazlası oluşur. Sonuç olarak bir yandan dış ticaret bilançosundaki düzelme, diğer yandan da sermaye bilançosu fazlalıkları, dış ödemeler bilançosunu olumlu yönde etkiler.

c. Parasalcı yaklaşım!. Parasalçılara göre bireyler reel gelir düzeylerine ve faiz oranına bağlı olarak belirli bir reel para talebinde bulunurlar. Para arzının daralması onların bu para stoklarının azalması demek olduğundan bu azalmayı gidermeye çalışırlar. Bunun için de yerli ve yabancı mal ve menkul değer alımlarını azaltırlar. Böylece ithalat giderleri ve sermaye çıkışları azalmış olur. Bu da başlangıçtaki dış açıkların denkleştirilmesi demektir. Görüleceği gibi parasalalar da aynı sonuca ulaşmakla birlikte yaklaşımları öncekilerden farklıdır.

Otomatik faiz değişimleriyle dış dengenin sağlanması Diyagram 17-2 üzerinde gösterilmiştir.

II. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI

Otomatik dış denkleşme mekanizmalarının ikincisi de gelir denkleşme mekanizmasıdır. Gelir denkleşme mekanizması tümüyle Keynes'in milli gelir ve istihdam teorisine dayanır. O bakımdan bu bölümde önce Keynes ekonomisine göre milli gelirin oluşumu incelenecek, sonra da dış ticaret ile toplam harcamalar ve milli gelir arasındaki ilişkiler üzerinde durulacaktır.

Bir ülkede milli gelir dış ticareti etkileyebildiği gibi, dış ticaret akımları da milli geliri etkileyebilmektedir. O bakımdan, örneğin hükümetlerin uyguladıkları harcama politikaları, her ne kadar yurtiçi amaçlara hizmet etseler de ülkenin dış ticaret dengesini olumlu veya olumsuz biçimde değiştirebilir. Bunun gibi, özel yatırım harcamalarındaki artış veya azalışlar da benzer sonuçlar doğurabilir. İthalat ile milli gelir arasındaki ilişkiler dolayısıyla dünya ülkeleri adeta birbirleriyle kenetlenmiş durumdadır. Birinin milli gelirinde başgösteren bir değişme dış ticaret yoluyla kolayca diğerlerine yayılabilmektedir.

A. MİLLİ GELİRİN OLUŞUMU

Aşağıda Keynes'in milli gelir ve istihdam teorisine göre önce kapalı ekonomilerde, sonra da açık ekonomilerde milli gelir dengesinin koşulları gözden geçirilecektir. Bununla birlikte, milli gelirin oluşumuna geçmeden milli gelirle ilgili bazı makro ekonomik kavramları gözden geçirmekte yarar vardır. A- aşağıda önce bu tanımlar üzerinde durulacaktır.

1. Ulusal Hasıla ve Gelir Tanımları

Bir ekonomide belirli bir yd içinde üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin toplam değerine *Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH-Gross National Product)* denmektedir. GSMH ait olduğu dönem içerisinde ekonomide yeniden yaratılan *mal (ve hizmet) akımları'm* ifade eder. Gayri safi milli hasıladan sermaye stokundaki aşınma ve eskime payının , yani amortismanların çıkartılması ile net gayri safi milli hasıla (NNP-Net National Product) kavramı elde edilir. Bundan da dolaylı vergilerin çıkartılması ile Milli Gelir (National Income)'e ulaşılır ki bu üretime katılan faktörlerin gelirleri (ücret, faiz, rant ve kâr) toplamına eşittir.

Fakat milli gelir henüz kişilerin bir kısmını tüketip, bir kısmını tasarruf edecekleri gelir miktarına yani kullanılabilir gelire (Disposable Income) eşit değildir. Kullanılabilir gelirin elde edilebilmesi için milli gelirden ödenmesi gereken gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergilerle dağıtılmamış durumdaki temettü gelirlerinin çıkartılması ve buna transfer ödemelerinin eklenmesi gerekir. Bu şekilde bulunan harcanabilir gelirin ise bir bölümü tüketim amacıyla kullanılacak, kalanı ise tasarruf edilecektir.

Gayri safi milli hasda bir ekonomide bir yd içinde gerçekleştirilen toplam ekonomik faaliyet hacmini ölçmeye yarayan temel bir makro ekonomik kavramdır. Bu amaçla yine yaygın olarak kullanılan bir kavram da Gayri safi Yurtiçi Hasıla (GDP-Gross Domestic Production)'dır. İkisi arasındaki fark açık ekonomilerdeki faktör akımlarından kaynaklanır. Diğer bir deyişle, bir kısım ulusal faktörler yurt dışında üretime katılırken, bazı yabancı faktörler de ulusal ekonomide faaliyet gösterirler. Dolayısıyla bu gibi uluslar arası faktör akımları dolayısıyla ülkeye giren, ya da ülkeden çıkan faktör gelirleri vardır. Buna göre GSMH'ye net yurt dışı faktör geliri (ülkeye giren ve ülkeden çıkan faktör gelirleri arasındaki fark) eklenirse Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya ulaşılır.

Diğer bir deyişle GSMH, yurtiçi ve yurt dışı farkı gözetmeksizin nerede olurlarsa olsunlar, ulusal faktörler tarafından yapılan üretimin toplam değerini ifade eder. Oysa GSYİH, faktörler yerli veya yabancı olsunlar, ulusal ekonomide gerçekleştirilen toplam üretim değerini göstermektedir. Buna göre örneğin, Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı sermaye işletmelerinin gerçekleştirdikleri üretim Türkiye'nin GSMH'sinin bir bölümüdür. Buna karşılık, yurt dışında faaliyet gösteren Türk müteahhitlerinin orada yarattıkları gelir Türkiye'nin GSYİH'sine değil, GSMH'sine girmektedir. Makro ekonomik analizlerde GSMH kavramı kadar GSYİH kavramı da yaygın olarak kullanılmaktadır.

Analizde kolaylık sağlamak amacıyla ilk durumda hükümet kesimi ve dış ticaret kapsamı dışı bırakılmıştır.

2. Kapalı Ekonomide Milli Gelir

Aşağıda önce dış ticarete kapalı bir ekonomide milli gelirin denge koşulları üzerinde durulacaktır. Ancak bunu yaparken bazı basitleştirici varsayımlardan hareket edilecektir. Önce hükümet kesimi ihmal edilecek, yani kamu

BÖL ÜM17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 431

harcamaları ile vergilerin bulunmadığı kabul edilecektir. Sonra, amortismanlar analiz dışında bırakılacaktır.

Bu varsayımlar altında yukarıda vermiş olduğumuz tanımların hepsi birbirine eşit olur. Diğer bir deyişle, Gayri Safı Milli Hasıla, Net Milli Hasıla, Milli Gelir ve Harcanabilir Gelir kavramları aynıdır.

Buna göre bir ekonomide üretilen nihai mal ve hizmetlerin toplam değeri milli gelire, o da yapılan toplam harcamalara eşittir. Keynes modelinin temelini oluşturan bu eşitlikler bir ekonomide toplam faaliyet hacmini belirleyen üç tür akım olduğunu ifade eder. Bunlar, üretim, gelir ve harcama akımlarıdır.

Toplam harcamalar yapılan basitleştirici varsayımlar altında (kamu harcamaları ve vergilerin yokluğu) tüketim harcamaları (C) ile yatırım harcamalarından (I) oluşur. Buna göre Keynes modelinde ulusal gelir ve hasıla düzeyinin dengesi için toplam hasılanın (Y) planlanan tüketim ve planlanan yatırım toplamına eşit olması gerekir:

$$Y = C + I$$

Yatırım harcamalarının gelirden bağımsız olduğunu kabul edelim. Bu tür yatırımlara *otonom yatırım (autonomous investments)* adı verilir. Otonom yatırımlar I ile gösterilmektedir. Fakat ekonomide temel bir ilişkiye göre tüketim harcamaları gelirin artan bir fonksiyonudur; gelir arttıkça tüketim artar, gelir azaldıkça tüketim azalır. Tüketim ile milli gelir arasındaki bu doğru yönlü ilişki *tüketim fonksiyonu (consumption function)* adını alır ve şu şekilde gösterilir:

$$C = C(Y)$$

Yukarıdaki milli gelir denge koşulu bu tanımlamalara göre yeniden yazılırsa şu şekli alır:

$$Y = C(Y) + I$$

Milli gelirin tüketilmeyen kısmı tasarrufa (S-saving) gider. Buna göre tasarruf denklemini şöyle olur:

$$S(Y) = Y - C(Y)$$

Tüketim gibi tasarruf da milli gelirin artan bir fonksiyonudur. Buna da *tasarruf fonksiyonu (saving function)* adı verilir.

Gelirdeki bir artışın tamamı tüketilmeyip bir kısmı tasarruf edildiğine göre buradan şu tanımları yapabiliriz: Tüketimdeki artışın (AC), buna neden olan gelir artışına (AY) oranına (yani AC/AY'ye), *marjinal tüketim eğilimi (MPC- marginal propensity to consume)* adı verilir. Diğer bir deyişle, marjinal tüketim eğilimi, gelirdeki bir birimlik artışın ne kadarının tüketildiğini gösterir. Bunun gibi, tasarruftaki artışın (AS) gelirdeki artışa (AY) oranı (AS/AY) da *marjinal tasarruf eğilimi (MPS-marginal propensity to save)* adını almaktadır. Hükümet kesiminin bulunmaması varsayımı altında AY = (AC + AS) özdeşliği marjinal tüketim eğilimi ile marjinal tasarruf eğilimi toplamlarının bir'e eşit olmasını gerektirir: MPC + MPS = 1.

Yukarıda, bir ekonomide birbirinin özdeşi üç makro akımdan söz etmiştik. Bunlar mal ve hizmet üretim akımları, toplam harcama akımları ve top

432 ULUSLARARASI İKTİSAT

lam gelir akımları idi. Şimdi gelir akımlarını dikkate alalım. Gelir sahipleri bu gelirlerin bir kısmını tüketime yöneltir, bir kısmını da tasarruf ederler. O bakımdan milli geliri kullanım yönünden aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$Y = C(Y) + S(Y)$$

Harcama yönünden milli gelir aynı zamanda tüketim ve yatırım harcamaları toplamından oluştuğu, yani $Y = C(Y) + I$ olduğu için, bu iki denklemden şu eşitlik elde edilir:

$$I = S(Y)$$

Tasarruf-yatırım eşitliği adı verilen bu denklem milli gelir dengesini değişik açıdan ifade eden temel bir koşuldur. Buna göre, kapalı bir ekonomide milli gelir, yatırımların (planlanan) tasarruflara eşitlendiği düzeyde dengeye ulaşır.

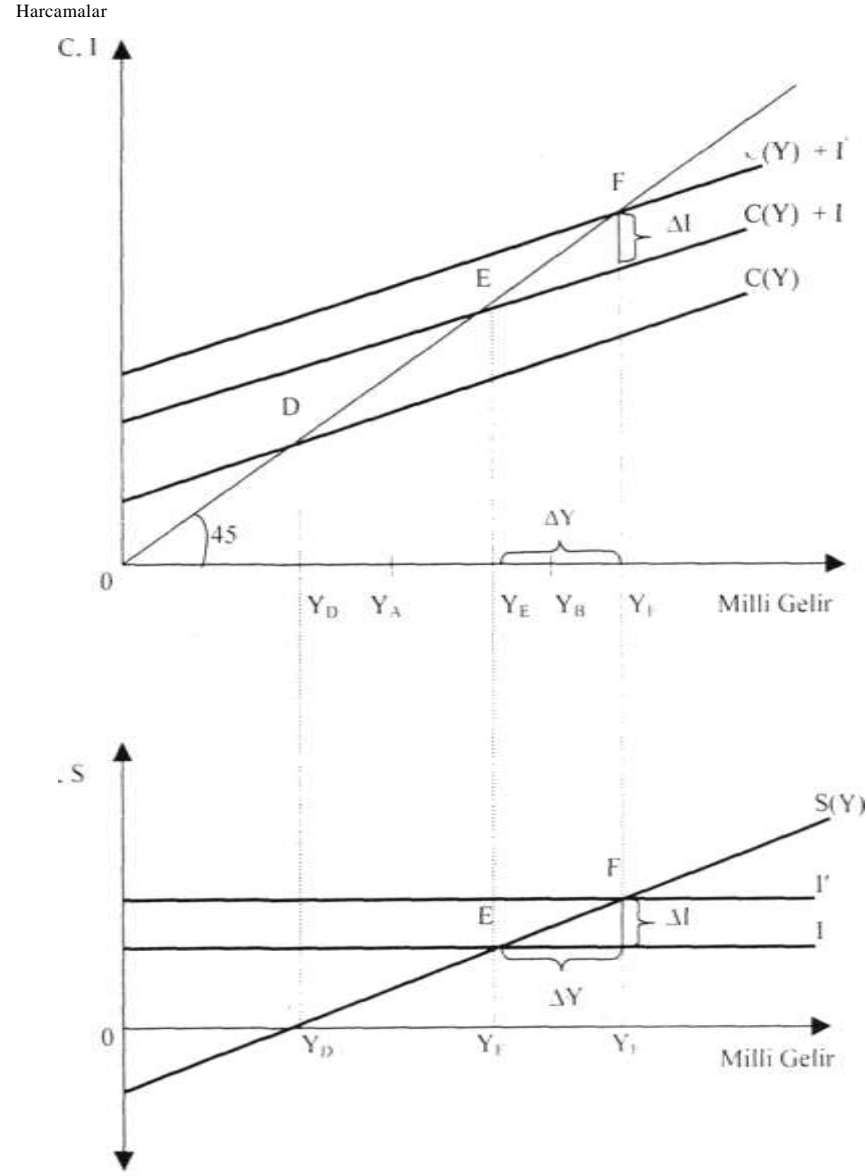
Yatırımlar ekonomideki toplam harcama akımına yapılan *eklentiler (injections)*, tasarruflar ise harcama akımından ayrılan *sızıntılar (leakages)* durumundadır. O bakımdan milli gelirin temel denge koşulu toplam harcama katılımlarının toplam sızıntılara eşitlenmesi biçiminde de ifade edilebilir.

Milli gelir denge koşulunun ekonomik anlamı şöyle açıklanabilir: Milli gelir, toplam harcamaların toplam üretime (GSMH) eşitlenmesiyle dengeye ulaşabilir. Bu da ancak planlanan yatırımların tasarruflara (veya toplam harcamaya yapılan katılımların ondan ayrılan sızıntılara) eşitlenmesiyle gerçekleşebilir. Bir an için dönem başında planlanan harcamaların yapılan üretimden daha düşük (tasarrufların yatırımlardan büyük) olduğunu varsayalım. Bu durumda ekonomide bir *talep yetersizliği* sorunu var demektir. Diğer bir deyişle, firmalar ürettikleri malları satabi¹ m/;lcJnç,erli ,^lea,^1JaraaK?/.aldaniiif*. Saffian3aK?/u. mallar stoka atılır, böylece stoklarda aşırı birikimle karşılaşılır. Ancak talep yetersizliği sürdükçe giderek üretim kısıllanacak ve işçilere yol verilecektir. Bu da ekonominin bir durgunluğa girmesi yani milli gelirin daralması anlamına gelir.

Toplam harcamaların üretimi aşması (planlanan yatırımların tasarruflardan büyük olması) durumunda ise bu mekanizma yukarıdakine ters yönde işler: Üretim talebe cevap veremeyince aşırı talep önce stoklardan satış yapılarak (stokların erimesi), sonra da yeni işçiler işe alınıp üretim artırılarak karşılanacaktır. Böylece milli gelirdeki artış, toplam üretimin toplam harcamalara (planlanan yatırımların tasarrufa) eşitlenmesine kadar sürecek ve bu eşitliğin sağlandığı düzeyde dengeye ulaşılmış olacaktır.

3. Kapalı Ekonomide Milli Gelir Dengesi: Grafikte Gösterim Kapalı bir ekonomide kamu kesiminin analiz dışı bırakılması durumunda milli gelir dengesi Grafik 17-4 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğin üst kısmı toplam planlanan harcama ve ulusal hasıla yaklaşımı, alt kısmı ise planlanan tasarruf ve yatırım eşitliği ile milli gelir dengesini yansıtmaktadır.

Üst grafiğin yatay ekseninde milli gelir ve hasıla düzeyleri, dikey ekseninde de harcamalar ölçülmektedir. Orijinden geçen 45 derecelik doğru üzerin-



Kapalı
Grafik 17-4: Ekonomilerde Milli Gelir Dengesi

434 UL US LA RAR ASI İKTİSA T

deki her noktada toplam planlanan harcamalar planlanan üretime eşit bulunduğundan milli gelir dengesi bu noktalarda gerçekleşir.

Tüketim, milli gelirin artan bir fonksiyonu olduğundan $C(Y)$ tüketim fonksiyonu pozitif eğimli bir doğru durumundadır. Bu doğrunun eğimi, tüketimdeki bir artışın gelirdeki artışa, yani marjinal tüketim eğilimine eşittir. Yatırımların milli gelire bağlı olarak değişmediği, diğer bir deyişle otonom olduğu kabul edilmektedir. O nedenle I gibi belli bir otonom yatırım miktarını tüketim fonksiyonuna eklediğimizde elde edilen $C(Y)+I$, ya da toplam harcama doğrusu, $C(Y)$ 'ye paralel biçimde yukarı doğru kayar. Toplam harcama doğrusunun 45 derecelik doğruyu kestiği noktaya rastlayan Y_E gelir düzeyi denge milli gelirini temsil eder. Çünkü bu gelir düzeyinde toplam planlanan harcamalar planlanan ulusal üretime eşitlenmektedir.

Yukarıdaki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, milli gelirin dengede olması, ulusal geliri daralma veya genişleme yönünde harekete geçirecek bir etkinin bulunmaması demektir. Örneğin grafiğe göre Y_E nin altında Y_A gibi bir noktada toplam planlanan harcamalar, planlanan ulusal üretimden büyük olduğu için bu gelir düzeyinde denge sağlanmamıştır ve milli gelir, Y_E düzeyine ulaşmaya kadar genişler. Tersine, Y_E nin üzerinde örneğin Y_B gibi bir noktada planlanan harcamalar planlanan ulusal üretimden küçük olduğundan milli gelir daralmaya başlar ve bu daralma Y_E denge düzeyine ulaşmaya kadar sürer.

Grafik 17-4'ün alt kısmı üsttekinin bir tekrarı gibidir. Burada da yatay eksen milli gelir düzeylerini gösterir, dikey eksen ise tasarruf ve yatırımlar yer alır. Yatırımların otonom olması dolayısıyla I planlanan yatırım miktarı, yatay eksene paralel olarak çizilen bir doğru ile temsil edilmektedir. Fakat tasarruf milli gelirin artan bir fonksiyonu olduğundan tasarruf fonksiyonu pozitif eğimli bir doğru biçimindedir. Bu doğrunun eğimi yine marjinal tasarruf eğilimini ifade etmektedir. Milli gelir dengesi planlanan tasarrufların planlanan yatırımlara eşit olduğu Y_E düzeyinde gerçekleşir ki bu gelir, üst grafikteki denge düzeyi ile aynıdır.

Çarpanın sözlü açıklaması şöyle yapılabilir. İlk aşamada 100 TL tutarında bir harcama yapılması, başkalarının gelirinin bu miktar artması demektir. Onlar da, marjinal tüketim eğilimlerinin 0.80 olduğunu kabul ettiğimize göre, bu gelirin 20 TL'sini tasarruf olarak tutacak 80 TL'sini tüketime harçayacaklardır. Böylece ikinci aşamanın sonunda gelir artışı 180 TL'yi bulmuş olacaktır. Bu aşamadaki kişiler de 80 TL'lik gelirlerinin 16 TL'sini tasarruf edip, 64 TL'sini tüketeceklerdir, vs. Bu aşama aşama artışların sonucunda gelirdeki toplam artış 500 TL'yi bulmuş olacaktır.

Dikkat edilirse tasarruflar harcama akımından ayrılan sızıntılar durumunda olduğundan, marjinal tasarruf eğilimi ne derece yüksek (marjinal tüketim eğilimi küçük)'se her aşamada tüketime yöneltilecek miktar o derece düşük olacağından toplam gelir artışları da buna paralel olarak düşük olacaktır.

BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 435

Normal koşullar altında marjinal tasarruf eğiliminin değeri sıfırdan büyük ve 1'den küçük olduğu için, yani sembollerle $0 < MPS < 1$ olduğundan çarpanın değeri 1 'den büyük olacaktır.

Ayrıca, yukarıda verilen örnekte otonom yatırımlardaki bir artışın yaratacağı çarpan etkisi üzerinde duruldu. Oysa gelirden yaratacağı artış açısından yatırımlardaki artış ile öteki harcama kalemleri arasında bir değişiklik yoktur. Aynı etkiyi örneğin otonom tüketim harcamaları, ya da aşağıda belirtileceği üzere ihracat veya kamu harcamaları da yapabilir. O nedenle yatırım çarpanı yerine genel bir ifade ile harcama çarpanı deyimini de kullanılabilir. ; »fBif »nj •

5. Açık Ekonomiler: İhracat ve İthalat İşlemleri

Açık ekonomiler ihracat ve ithalatın yapıldığı ekonomilerdir. Kapalı ekonomilerde milli gelir dengesinin oluşumuyla ilgili analizler bu tür ekonomilere de uygulanabilir. Buna göre açık ekonomilerde de milli gelir dengesi toplam planlanan harcamaların ulusal hasılaya eşitlendiği düzeyde sağlanır. İkinci olarak denge koşulu harcama akımına toplam planlanan katılımların ondan ayrılan toplam planlanan sızıntılara eşit olması biçiminde de ifade edilebilir.

Ancak şimdi toplam talep, yurtiçi ve yurtdışı olmak üzere iki bölüme ayrılır. Yurt içi talep tüketim harcamalarıyla, yatırım harcamaları ve kamu harcamalarını kapsar. İhracat (X) ile ithalat (M) ise dış talep kaynaklarını oluşturur.

İhracat, bizim mal ve hizmetlerimize yabancıların yapmış oldukları harcamalardır. Dolayısıyla ülkemizdeki harcama akımına bir katkı oluşturur ve milli gelirimizi artırıcı etki yapar. Oysa, ithalat yabancı mal ve hizmetlere yaptığımız ödemelerdir. O nedenle ülkemizin harcama akımından ayrılan bir sızıntı niteliğinde olup Keynes modeline göre milli gelirimizi düşürücü etki yapar.

O halde dış ticaret kesiminin ülkemizin harcama akımı ve milli geliri üzerindeki net etkisi ihracat ile ithalatın farkına (X-M) eşittir. Bu bildiğimiz dış ticaret bilançosudur. Bu farka net dış yatırım da denebilir, çünkü bir ihracat fazlası, ülkenin dış varlıklarının artması anlamına gelir. Eğer ihracat ithalattan büyükse dış ticaret kesimi net olarak ülkedeki harcama akımını artırıcı yönde etkide bulunacak; ithalatın ihracattan büyük olması (negatif dış yatırım) durumunda ise toplam harcama akımından net bir azalma ortaya çıkacaktır.

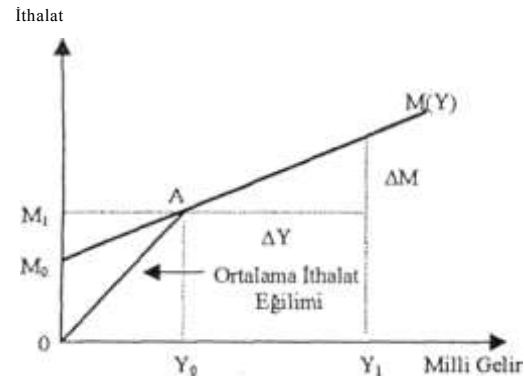
İhracat, ticaret yapılan yabancı ülkelerdeki milli gelire bağlıdır; yani bizim ülkemizdeki gelir düzeylerine göre değişmez. O bakımdan milli gelir grafiğinde ihracat öteki otonom değişkenler gibi yatay eksene çizilen paralel bir doğru ile gösterilebilir. Oysa ithalat ile ülkemizin milli geliri arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Aynen tüketimde (veya tasarrufta) olduğu gibi, milli gelir büyüdükçe ithalat artmakta, milli gelir küçüldükçe ithalat azalmaktadır. O bakımdan aşağıda gösterileceği gibi, ithalat fonksiyonu milli gelir eksenine göre pozitif eğimli bir doğrudur.

6. İthalat Fonksiyonu

İthalatla milli gelir arasındaki pozitif yönlü ilişkiye *ithalat fonksiyonu* (*import function*) adı verilir. İthalat fonksiyonu $M(Y)$ biçiminde ifade edilebilir.

Uygulamalı çalışmalarla ortaya konan bu ilişkinin nedenleri şöyle açıklanabilir: Önce, ulusal hasılanın üretimini gerçekleştirebilmek için bir kısım yatırım malı, ham madde ve ara mallarının yurt dışından ithal edilmesine gerek vardır. Ayrıca tüketimin bir bölümü de yabancı mallara yöneliktir. Böylece hem üretim, hem de tüketim yanından gelen etkilerle ülkenin ithalatı artar.

İthalat fonksiyonu Grafik 17-5 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğe göre milli gelir sıfırken ithalat pozitif bir değerdedir (M_0 gibi). İthalat fonksiyonu doğrusunun pozitif eğimli olması milli gelir arttıkça ithalatın da artmakta olduğunu ifade eder.



Grafik 17-5: İthalat Fonksiyonu

ithalatın milli gelire bağlılığı ortalama değerler olarak da tanımlanabilir. Buna göre, ithalatın milli gelire oranına *ortalama ithalat eğilimi* (*average propensity to import: APM*) denir: MA . Bu kavram toplam milli gelirin ne oranda ithalata harcandığını gösterir. İthalat fonksiyonu üzerindeki A gibi bir noktadaki ortalama ithalat eğilimini bulmak için o noktadan eksellere birer dikme çizilerek M ve Y değerleri bulunur ve sonra bunlardan birincisi ikincisine oranlanır. Bunun diğer bir yolu da A noktasından orijinden geçecek şekilde bir doğru çizmek ve bu doğrunun eğimini (yatay eksenle yaptığı açının tanjantı) hesaplamaktır.

Üçüncü bir tanımlama da *ithalatın gelir esnekliği*' dir (*income elasticity of imports*). Bu kavram gelirdeki yüzde değişme karşısında ithalattaki yüzde değişmeyi ifade eder ve formülle aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$e = \frac{AM/M}{AY/Y} = \frac{AM/AY}{M/Y} = \frac{MPM}{APM}$$

Formülden de anlaşılacağı gibi ithalatın gelir esnekliği aynı zamanda marjinal ithal eğiliminin ortalama ithal eğilimine oranına eşittir. Bu son kavram büyüme ile birlikte ülkenin ithalata bağlılığındaki değişmeleri de gösterir. Örnek olarak, eğer milli gelir yüzde 10 artarken ithalat da yüzde 10 oranında artıyorsa, (e) bir'e eşittir ve ülkenin ithalata bağlılık durumunda bir değişme olmaz.

Milli gelir ile ithalat arasındaki ilişki artışlar biçiminde tanımlanabilir. Diğer bir deyişle ithalattaki bir artışın (AM) ona neden olan gelir artışına (AY) oranına marjinal ithal eğilimi (Marginal Propensity to Import: MPM) adı verilir:

$$MPM = AM/AY$$

Söz gelişi eğer milli gelirde 100 TL'lik bir artış karşısında ithalat 20 TL artıyorsa $MPM = 20/100$ veya 0.20 olacaktır.

BÖLÜM 17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 43 7
Eğer ithalattaki artış oranı milli gelirdeki artıştan daha yüksekse $e > 1$ olup, ithalata bağımlılık artar. Tersine, eğer $e < 1$ ise büyüme ile birlikte ülkenin kendi kendine yeterliliği yükselir.

Özet olarak denebilir ki, açık bir ekonomide milli gelirdeki artışın bir kısmı yurtiçi mallara ve bir kısmı ithal mallarına harcanır, geriye kalan ise tasarruf edilir: $AY = AC + AM + AS$. Eşitliğin iki tarafı AY ile bölünürse $AY/AY = AC/AY + AM/AY + AS/AY$ olur. Demek oluyor ki, açık ekonomilerde marjinal tüketim, marjinal ithalat ve marjinal tasarruf eğilimlerinin toplamı bir'e eşit olmalıdır: $MPC + MPM + MPS = 1$.

İthalatın milli gelire bağıllığı, dış ödemeler bilançosu dengesinin sağlanmasında gelir değişimleri mekanizmasının temelini oluşturur. Örneğin, bir dış açık durumunda toplam harcamaların kısılması milli geliri, dolayısıyla da ithalatı azaltarak bu açıkları giderebilir. Aşağıda bu mekanizma ayrıntılı olarak gözden geçirilecektir. Ancak önce açık ekonomilerde milli gelirin oluşumuna ilişkin açıklamaları tamamlayalım.

7. Açık Ekonomilerde Milli Gelir Dengesi

Milli gelir dengesi için gerekli olan planlanan toplam harcamaların toplam hasılaya eşitlenmesi koşulu açık ekonomilerde aşağıdaki gibi olacaktır.

$$Y = C(Y) + I + X - M(Y)$$

Formülden anlaşılacağı gibi, kapalı ekonomi durumundan farklı olarak ihracat toplam harcamalara bir katılım, ithalat ise toplam harcamalardan bir sızıntı biçimindedir.

Milli gelirin denge koşulu toplam katılımların toplam sızıntılara eşit olması biçiminde de yazılabilir. Bunun için yukarıdaki formülü yeniden düzenleyelim ve $Y - C(Y)$ 'nin yerine onun eşiti olan $S(Y)$ yazalım. Böylece

$$I + X = S(Y) + M(Y) \text{ elde edilir.}$$

Eşitliğin sol yanı açık ekonomideki toplam katılımları, sağ yanı da toplam sızıntıları gösterir. Dikkat etmek gerekir ki, milli gelirin denge koşulu dış ticaret bilançosunun dengede olmasını gerektirmez. Ancak $S = I$ durumunda $X = M$ olur ki bu da dış ticaret bilançosu dengesini ifade eder.

Yukarıdaki formülü yeniden düzenlersek şu şekli alır:

$$X - M = S - I$$

Bu formül, milli gelirin denge düzeyinde ülkenin dış ticaret bilançosundaki bir açık veya fazlanın o ülkenin tasarruf yatırım farkına eşit olduğunu ortaya koyar. Başka bir deyişle, ülkenin dış ticaret bilançosundaki açık, o ülkede yatırımların tasarrufları aşan miktarına eşit olur. Tersine, dış ticaret bilançosundaki bir fazla da, tasarruf düzeyinin yatırımdan büyük olan kısmına eşittir.

Yukarıdaki formülde yer alan I'yı eşitliğin sol tarafına aktarırsak milli gelir denge koşulunun oldukça yararlı bir başka ifadesi elde edilir:

$$I + (X - M) = S$$

438 UL USLARARASI İKTİSA T

Yukarıda $(X - M)$ 'in net dış yatırımı (ticaret bilançosu) gösterdiğini belirtmiştik. O halde bu formül, ulusal gelirin denge düzeyinde yurtiçi yatırımlarla dış yatırımlar toplamının yurtiçi tasarruflara eşit olacağını ortaya koymaktadır. Eğer ithalat ihracattan büyükse, $(X - M)$ negatif işaretlidir ve yurtiçi yatırımlar yurtiçi tasarrufları bu negatif fark ölçüsünde aşmaktadır.

8. Açık Ekonomilerde Milli Gelir Dengesinin Grafikte Gösterilişi

Yukarıda açık ekonomilerde milli gelirin denge koşullarını ifade etmek üzere verilen matematik formüller burada grafik üzerinde açıklanacaktır. Bunun için çizilen Grafik 17-6, kapalı ekonomi için açıklananın yakın bir benzeridir. Grafik yine iki bölümden oluşur; üsttekinde denge geliri, toplam hasıla toplam planlanan harcama yaklaşımı ile ifade edilir. Altta ise toplam planlanan katılımlar ve toplam planlanan sızıntılar eşitliğinin değişik bir biçimi olan dış ticaret dengesi ve tasarruf yatırım farkı eşitliğine göre çizilmiştir.

Katılımlar içinde ihracat da yer aldığından grafikte otonom yatırım ve ihracat doğrularının dikey toplamından oluşan $I + X$ doğrusu, toplam planlanan harcamaları gösterir. Gerek I , gerek X otonom değişkenler oldukları için yatay eksene çizilen paralel doğrularla temsil edilmişlerdir. Oysa ithalat da tasarruflar gibi milli gelirin artan bir fonksiyonu olduğundan bunların dikey toplamından oluşan planlanan toplam sızıntı doğrusu pozitif eğimlidir. Hatırlatalım ki, $S(Y) + M(Y)$ toplam sızıntı doğrusunun eğimi, MPS (tasarruf fonksiyonunun eğimi) ile MPM (ithalat fonksiyonunun eğimi)'nin toplamına eşittir.

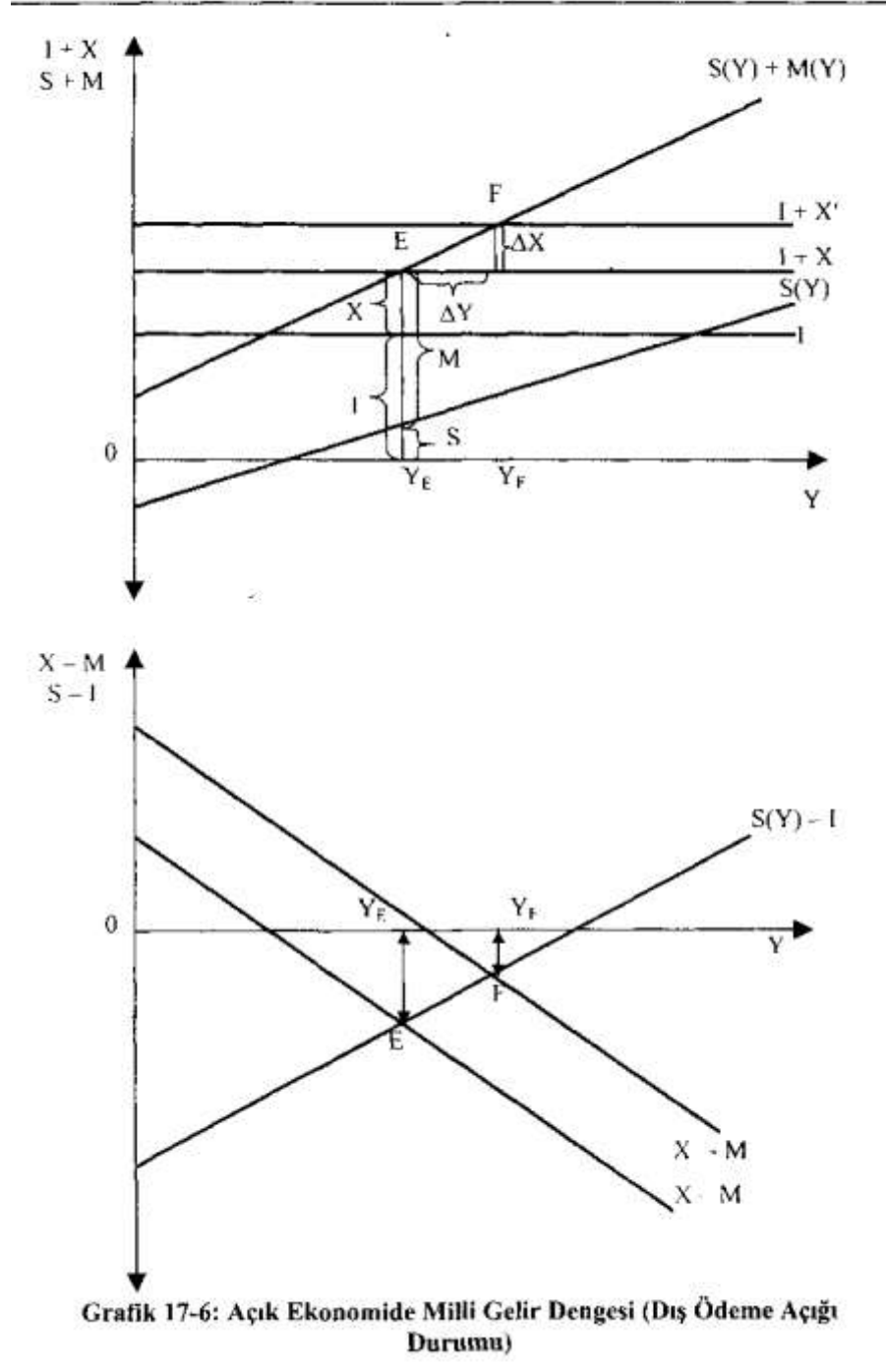
Ulusal gelir dengesi $I + X$ doğrusunun $S(Y) + M(Y)$ doğrusunu kestiği E noktasına rastlayan Y_E gelir düzeyinde gerçekleşmektedir. Dikkat edilirse grafik, ticaret bilançosu açık veren bir ekonomideki milli gelir dengesini göstermektedir. Çünkü grafikte $M > X$ ve $I > S$ 'tir. Bu durum alttaki grafik üzerinde daha açık biçimde görülmektedir.

Altta grafik $X - M = S - I$ eşitliğine göre milli gelir dengesini gösterir. Grafikte yatay eksen yine milli gelir ve toplam hasılayı ifade eder, dikey eksen ise $X - M$ ve $S - I$ fonksiyonları gösterilmiştir. $X - M(Y)$ doğrusu negatif eğimlidir. Çünkü Y arttıkça sabit kalan bir X 'ten giderek artan M değerleri çıkartılmaktadır. Buna karşılık milli gelir artarken I sabit kaldığı ve M büyümekte olduğundan $S(Y) - I$ fonksiyonu azalan eğimli çizilmiştir. Milli gelir dengesi $X - M(Y)$ fonksiyonunun $S(Y) - I$ fonksiyonunu kestiği E noktasına rastlayan Y_E noktasında gerçekleşir. Bu da yukarıdaki denge gelir düzeyi ile aynıdır.

Altta grafiğin dış ticaret bilançosundaki denge veya dengesizlikleri doğrudan göstermek gibi bir üstünlüğü vardır. Grafikten açıklıkla görüldüğü üzere, verilen örnekte Y_E denge gelir düzeyinde EY_E miktarında bir ticaret bilançosu açığı bulunmaktadır.

9. Dış Ticaret Çarpanı

Toplam harcamalarda belli miktar artışın milli gelirden birkaç kat büyüklüğünde artış doğurmasına *çarpan (multiplier)* mekanizması dendiğini biliyoruz. Daha önce kapalı ekonomiler için çarpan konusu incelenmişti.



440 UL USLARARASI İKTİSA T

Açık ekonomilerde çarpanın elde edilişi şöyle açıklanabilir: Grafik 17- 6'nın üst ve alt kısımlarındaki E noktasından da görüleceği gibi, başlangıçta toplam sızıntılar toplam katılımlara eşitlenmiş olduğundan, milli gelir Y_E düzeyinde dengededir:

$$S + M = I + X$$

Sonra, otonom harcamalardan birisinde örneğin ihracatta bir değişme ortaya çıkmış olsun. Bunun sonucunda milli gelir yükselecek ve ilk denge durumu bozulacaktır. Milli gelirdeki artış, diğer yandan tasarruflarda ve ithalatta (eşitliğin sol yanı) artışı uyarır. Ancak tasarruflarda ve ithalatta ortaya çıkan bu uyarılmış artışların toplamı, yatırımlarda ve ihracattaki otonom artışların toplamına eşitlendiği düzeyde milli gelir yeniden dengeye ulaşır. Başka bir deyişle, yeni milli gelir dengesi şu koşulu sağlayan düzeyde gerçekleşir:

$$AI + AX = AS + AM$$

Buradan da elde edilecek çarpan katsayısının (k) değeri aşağıdaki gibidir*:

$$k = \frac{1}{MPS + MPM}$$

Milli gelirdeki değişme ise şu formüle göre hesaplanır:

$$\Delta Y = \frac{1}{MPS + MPM} \Delta (AI + AX)$$

Yukarıdaki formülden görüleceği gibi açık ekonomilerde çarpanın değeri marjinal tasarruf eğilimi ile marjinal ithalat eğilimleri toplamının tersine eşittir. Oysa kapalı ekonomide yalnızca marjinal tasarruf eğiliminin tersine eşit bulunmaktadır. Dolayısıyla açık ekonomi çarpanının değeri kapalı ekonomi çarpanından daha küçüktür. Bu da Keynes modeline göre doğal bir sonuçtur. Çünkü açık ekonomilerde milli gelir akımından ayrılan sızıntılar tasarruflarla birlikte ithalattan oluşmaktadır.

Açık ekonomilerde de milli geliri etkilemesi açısından ihracat ile öteki otonom harcama kalemlerindeki değişmeler arasında bir farklılık bulunmaz. Nitekim yukarıdaki formülde ihracat yerine otonom yatırımların artması da aynı sonucu doğurur. Bununla birlikte, aşağıda belirtileceği gibi harcama değişikliklerinin dış ticaret bilançosu üzerinde doğuracağı etkiler birbirinden farklıdır.

Açık ekonomi çarpanı Grafik 17-6 üzerinde görülebilir. Örneğin ihracatta AX kadar bir artış, grafiğin üst kısmında toplam harcamaları $I+X'$ düzeyine çıkartmış ve milli gelirin AY kadar artmasına neden olmuştur. Alttaki grafikte bunun etkisi ise X-M fonksiyonunun X'-M biçiminde yukarı kayması ile temsil edilmiştir. Dikkat edileceği gibi ihracat artışından sonra milli gelir dengesi Y_F

* $AI+AX = AS+AM$ formülünden $AS = (MPS) (AY)$ ve $AM = (MPM) (AY)$ olarak hesaplanır ve bunlar yerlerine konularlarsa $AI+AX = (MPS) (AY) + (MPM) (AY)$ ve buradan $AI+AX = (MPS + MPM) (AY)$ elde edilir. Buradan da $AY = 1/(MPS + MPM) \times (AI + AX)$ olarak hesaplanır. Milli gelirdeki artış ise $\Delta Y = 1/(MPS + MPM) \times \Delta (AI + AX)$ olur.

BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 441

gibi yeni denge noktasına kaymış ve dış ticaret bilançosu açığı da $E'Y_F$ düzeyine inmiştir.

Yukarıdaki formülün kullanışıyla ilgili bir örnek verelim. Diyelim ki, marjinal tasarruf eğilimi 0.20 ve marjinal ithal eğilimi 0.05'dir. Bu durumda çarpanın değeri nedir ve söz gelişi ihracatta 100 liralık artışın milli gelirden doğurduğu artış ne kadardır?

Bu değerler formüldeki yerlerine konulursa çarpan katsayısı $k = 1/(0.20 + 0.05) = 4$ olarak bulunur ve milli gelir artışı da $\Delta Y = k \times \Delta X = 4 \times 100 = 400$ olur.

10. Kamu Kesimi ile Milli Gelir ve Dış Denge

Yukarıdaki analizlerde kamu kesimi kapsam dışı bırakılmıştı. Oysa hükümet mal ve hizmet satmalından için harcama yapar ve bu harcamaları finanse etmek için de vergi toplar. Hükümet harcamaları (G) ulusal harcama akımına bir katılım, vergiler (T) ise bundan bir sızıntı niteliğindedir.

Kamu harcamalarının hacmi genellikle hükümetler tarafından belirlenir, dolayısıyla kamu harcamaları milli gelire bağlı bir değişken değildir. Vergiler ise milli gelirin artan bir fonksiyonu olarak kabul edilebilir. Yani: $T = T(Y)$. Kamu harcamaları ile vergiler hükümet bütçesinin ana gider ve gelir kalemleridir.

O bakımdan G-T farkı bütçe açık veya fazlasını gösterir.

Kamu kesiminin toplam harcamalar arasında dikkate alınması durumunda temel milli gelir dengesinin toplam hasıla toplam planlanan harcamalar biçimindeki ifadesi aşağıdaki gibi olacaktır:⁴

$$Y = C(Y) + I + G - T(Y) + X - M(Y)$$

Buradan da gerekli düzenlemeler yapılarak,

$$S(Y) + T(Y) + M(Y) = G + I + X \text{ elde edilir}$$

Bu denklem bilinen toplam sızıntı toplam katılımlar eşitliğini ifade eder. Buradan ayrıca aşağıdaki denkleme ulaşılabilir:

$$S(Y) + T(Y) - I - G = X - M(Y)$$

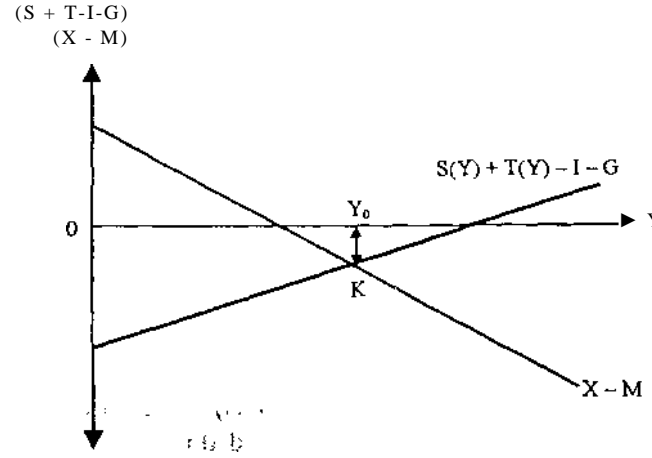
Bu son ifade milli gelirin denge koşulunu net yurtiçi sızıntıların net dış sızıntılara (dış yatırım, ticaret bilançosu açık veya fazlası) eşit olması biçiminde ortaya koymaktadır.

Kamu kesiminin dikkate alınması durumunda milli gelir dengesinin grafikte gösterilmesi de önceki gösterimlerden çok farklı değildir. Örneğin net iç ve dış sızıntılar yaklaşımı ile denge koşulu, Grafik 17-7'deki gibi gösterilebilir.

Burada milli gelir dengesi, ekonomideki net iç sızıntıları gösteren $S(Y)+T(Y)-I-G$ doğrusu ile $X-M(Y)$ dış denge doğrusunun kesiştiği K noktasında sağlanır. Bu noktaya rastlayan gelir düzeyi ise Y_0 dır. Milli gelir dengesi başka hiçbir düzeyde sağlanamaz. Grafikten anlaşılacağı gibi denge gelir düzeyinde KY_0 miktarında bir dış ticaret açığı bulunmaktadır.

⁴Kamu harcamalarının diğer grubunu oluşturan transfer giderleri dikkate alınmamıştır.

442 ULUSLARARASI İKTİSAT



Grafik 17-7: Kamu Kesimi ve Milli Gelir Dengesi

Hükümet kesiminin analize katılmasıyla milli geliri ve dış dengeyi etkileyecek iki yeni politika aracı ortaya çıkmaktadır. Bunlar kamu harcamalarıyla vergilerdir. Gerçek hayatta da hükümetler toplam harcamaları ve milli gelir düzeyini etkilemek için harcama politikası ile vergi politikasını yaygın olarak kullanırlar. Örneğin, milli gelir düzeyinin eksik çalışma düzeyinde bulunduğu bir durumda hükümet toplam harcamaları artırıp vergileri azaltarak milli gelir ve çalışma düzeyini yükseltmeye, ya da işsizliği azaltmaya çalışır. Enflasyonist bir ortamda ise ekonomik istikrarı sağlamak için harcamaların kısıp vergilerin artırılması yoluna gidilir.

11. Otonom Harcamalar ve Dış Denge

Keynes modeli bir eksik istihdam modelidir. Bu modele göre işsizlik ve atıl kapasite içinde bulunan bir ekonomide harcamaların genişletilmesi dolaysız biçimde milli gelir ve hasılayı genişletici etkide bulunur. Ekonomi tam çalışma düzeyine ulaştıktan sonra harcama artışının sürdürülmesi ise reel üretimi değil, fiyatlar genel düzeyini artırır.

Daha önce de belirtildiği gibi, bu modele göre milli gelirden doğuracağı değişimler açısından toplam harcama kalemlerinin hangisinde otonom bir değişim ortaya çıktığı önemli değildir. İster özel yatırımlarda, ister ihracatta veya hükümet harcamalarında olsun, tüm otonom harcamalar aynı şekilde çarpan etkisine tabi olarak milli geliri etkiler.

Bununla birlikte toplam harcamaların dış ticaret bilançosu üzerindeki etkileri konusunda bir ayırım yapmak gerekir. Örneğin yatırımlarda, kamu harcamaları veya vergiler gibi yurtiçi kesimlerden kaynaklanan harcama değişimleri ülkenin ticaret bilançosunu yalnızca milli gelirden doğurdukları değişimler

BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 443

yoluyla etkilerler. Diğer bir deyişle bunların dış ticaret bilançosu üzerindeki etkileri uyarılmış (induced) ya da dolaylı (indirect) bir niteliktedir.

Söz gelişi kamu harcamalarındaki bir artış açık ekonomi çarpan katsayısı ile çarpımı ölçüsünde milli geliri artırır. Milli gelirdeki artışlar da ithalatı uyararak ticaret bilançosunun açık vermesine, ya da mevcut açıkların büyümesine neden olur.

Oysa ihracat veya ithalat gibi dış ticaret kesimlerinin ticaret bilançosu üzerindeki etkileri hem milli gelirdeki değişmeler yoluyla, hem de dolaysız biçimde ortaya çıkar. Söz gelişi ihracatta bir artış olsun; bu artış dolaysız biçimde ticaret bilançosunun fazla vermesi veya mevcut olan açığın azalması yönünde etkide bulunur. Ancak diğer yandan milli gelir de çarpan etkisiyle artma göstereceğinden marjinal ithalat eğilimine bağlı olarak ithalat da büyüyecektir. Böy- lece bu ikinci ya da dolaylı etkiler dolaysız etkileri bir ölçüde zayıflatır ve ticaret bilançosu fazlası ihracatta görülen ilk artışın altına düşer.

Bu analizler bir kez daha gösteriyor ki, ticaret bilançosunu etkileyecek olan politikalar yalnız ihracat ve ithalat ikamesi gibi doğrudan dış ticaret kesimlerine yönelik politikalar değildir. Yurtiçi harcama politikaları da benzer sonuçlar doğurabilirler. Bu ise gelecek bölümlerde inceleneceği gibi, örneğin işsizliği veya enflasyonu önleme gibi tamamen yurtiçi amaçlarla maliye ve para politikaları izlemede önemli güçlükler doğurabilir. Çünkü bu politikalar yurtiçi amaçlarla uygulanmakta olsalar da dış dengeyi olumsuz biçimde etkileyerek sorunun çözümünü güçleştirebilirler. Ancak daha sonra da göreceğimiz gibi, dış dengenin bozulması sabit veya istikrarlı (yönetimli dalgalanma gibi) kur politikalarında söz konusudur. Serbest dalgalanan kur politikalarında kurlar piyasa değişmelerine otomatik uyum sağlayacağından dış denge üzerinde bu tür etkiler görülmez.

12. Dış Yansımaya

Buraya kadar yapılan analizlerde ithalatın ülkenin milli gelirine bağlı olduğunu, ihracatın ise dış dünyadaki gelişmelere bağlı olup ülkenin milli gelirinden bağımsız bulunduğunu kabul ettik. Bu varsayım küçük bir ülke için doğru olmakla birlikte, dünya ticaretinde ağırlıklı yeri olan ülkeler açısından düzeltilmeye veya geliştirilmeye muhtaçtır.

Bir ülkenin ithalatı, dış dünyanın o ülkeye ihracatı demektir. Bunun gibi, ülkenin ihracatı da dış dünyanın o ülkeden ithalatını oluşturur. Dolayısıyla açık bir ekonomi dünya ekonomisi ile karşılıklı etkileşim içerisindedir. Özellikle bu ekonominin büyük bir ülke olması durumunda bu karşılıklı bağılılığı ihmal etmek olanağı yoktur.

Büyük ülkelerde yatırımların canlanması, ya da tersine bir ekonomik duraklama gibi olaylar diğer ülkeleri derinden etkiler. Açık bir ekonomi, dünyadaki bu tür gelişmelerin etkisi altında kalan ekonomi demektir. Şu ünlü benzetme konuyu açıklıkla ortaya koymaktadır: "Amerika hapsirince Avrupa ve Japonya gribe yakalanır!"

444 ULUSLARARASI İKTİSAT

Ulusal ekonomilerdeki istikrarsızlıkların uluslararası alanda yayılışının en canlı örneklerinden birisi Amerikan ekonomisinde şiddetli duraklama biçiminde başlayan 1929 Büyük Dünya Depresyonu'nun kısa zamanda bütün ülkeleri etkisi altına almasıdır. Benzer şekilde, Amerikan ekonomisindeki bir gelişme karşısında da bu ülke, diğer ülkeleri adeta bir lokomotif gibi peşine takar ve onları genişleme doğrultusunda peşinden sürükler.

Dış yansıma olayını basit bir örnek üzerinde inceleyebiliriz: Bunun için söz gelişi üç ülkeli bir model ele alalım. Diyelim ki A ülkesinde uygulanan harcama kısıcıcı politikalarla milli gelir ve istihdam düzeyi düşürülmüştür. Bunun sonucunda marjinal ithal eğilimine bağlı olarak ithalat da daralır. Ancak, A'nın ithalatının daralması, onunla ticaret yapan B ve C gibi ülkelerin ihracatının da azalması demek olur. O halde ikinci aşamada onların da milli gelir ve çalışma düzeyleri geriler. Böylece A'daki bir ekonomik duraklama kolayca dış dünya ülkelerine taşar.

Ancak karşılıklı etkileşim burada bitmez. B ve C'nin milli gelirindeki daralma o ülkelerin ithalatının kısılmasına neden olacağından, üçüncü aşamada buhranı başlatan A ülkesinin ihracatı azalır ve onun milli gelirinde yeniden bir daralma ortaya çıkar. Böylece birbirini izleyen dalgalar şeklinde ülkeler arasında etkileşim karşılıklı olarak sürüp gider.

Bu şekilde bir ülkenin milli gelirinde görülen bir artma veya azalmanın onun ticaret ortaklarına aktarıldıktan sonra tekrar kendisi üzerine dönmesine *dış yansıma (foreign repercussion)* olayı adı verilir. Dış yansıma dolayısıyla ülkede ilk ortaya çıkan istikrarsızlığın etkileri dış dünyaya yayılıp tekrar kendi üzerine geldiğinde istikrarsızlık daha da şiddetlenmiş olmaktadır.

Dış yansıma mekanizmasının işleyişi özellikle sabit kur rejimlerinde güçlü olmaktadır. Bunun nedeni şudur: Sabit kur rejiminde milli gelirdeki bir değişimin ithalat üzerinde doğurduğu etkiler döviz kurlarına yansıtılmaz. Yani örneğin, toplam harcamaların genişletilmesi dolayısıyla ithalatı artan bir ülkede ulusal paranın döviz piyasasında değer kaybına izin verilmez. Merkez bankası müdahaleleri ile kurlar sabit tutulmaya çalışır. Yapay olarak düşük tutulan bu kurlar ise, ülkenin ithalatını genişletecek, bu da karşı ülkelerin ihracatını geliştirerek onların milli gelirlerini yükseltecektir. Kısacası, bu rejimde milli gelir değişimleri ithalatta ortaya çıkan aynı yöndeki değişimleri şiddetlendirerek daha kolay şekilde dış dünya ülkelerine aktarılmış olmaktadır.

Oysa serbest değişken kur sistemlerinde ithalatta veya ihracattaki bir değişim önce döviz piyasasına yansır ve döviz kurlarını etkiler. Diyelim ki ülkede toplam harcamalar artırılmış olsun. Bunun sonucunda ithalat talebinde ortaya çıkan artışlar o ülke parasının döviz piyasasında değer kaybetmesine (depreciation) yol açar. Bu da ithalat talebini kısıcıcı (ve ihracatını artırıcı) etki yapar, böylece de diğer ülkeler üzerindeki etkiyi yumuşatır. Tersine, iç talebin daralması durumunda ulusal para değer kazanır. Bu ise ithalattaki düşüşü yavaşlatır ve dışarıda ani bir talep yetmezliğinin doğmasına engel olur. Kısacası, serbest değişken kur sistemleri ulusal ekonomilerdeki istikrarsızlıkların dış

BÖLÜM 17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 445

dünyaya yayılışını yavaşlatıcı etkide bulunur, bir anlamda amortisör görevi yapar.

B. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI

Yukarıda açık bir ekonomide milli gelirin oluşumuna ilişkin olarak yapılan açıklamalar, dış ticaret bilançosundaki bir açık veya fazlanın otomatik biçimde milli gelir değişmelerine yol açacağı ve milli gelirdeki değişmelerin de ithalat fonksiyonu ve diğer yollarla dış dengesizliği giderici yönde etkiler doğuracağını ortaya koymaktadır.

Dış dengedeki bozulmanın milli gelir değişimleri yoluyla dış dengeyi sağlayıcı etkide bulunmasına otomatik gelir denkleşme mekanizması adı verilmektedir. Gelir denkleşme mekanizmasının otomatik işleyiş süreci dış açık ve fazla durumlarına göre Diyagram 17-3 üzerinde gösterilmiştir. Önce, dış ticaret açığı durumunu ele alalım.

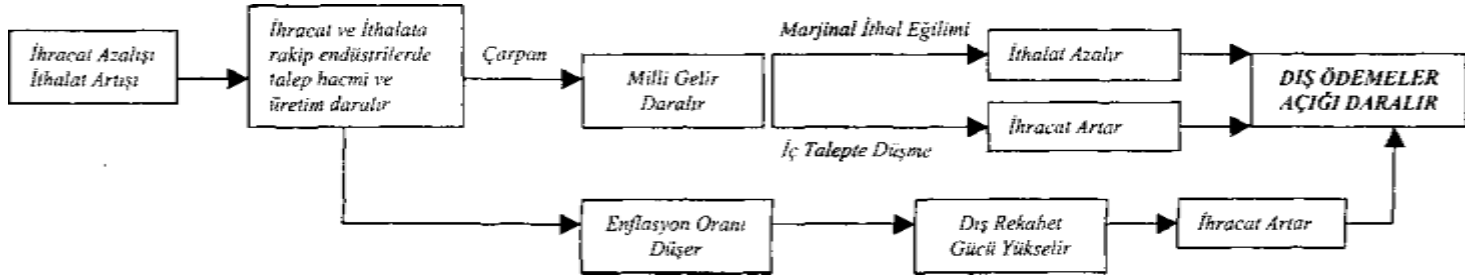
Örneğin ithalattaki bir artış veya ihracattaki azalma nedeniyle oluşan dış ödeme açığı önce ilgili kesimlerde, yani ihracat ve ithalata rakip endüstrilerde, talebi ve üretimi kısıtıcı etki yapar. Bu daralma ikinci aşamada çarpan mekanizması ile toplam milli geliri düşürür. İthalat milli gelire bağlı olduğundan (ithalat fonksiyonu) milli gelirdeki düşme, bir yandan marjinal ithalat eğilimine göre ithalat hacmini daraltır, diğer yandan da marjinal tüketim eğilimine göre halkın yurtiçi mal tüketimini azaltır. Bu da ihracata ayrılacak payı artırarak ihracatı genişletici etkide bulunur. O halde, milli gelirdeki daralma sonucu ithalatta görülen kısılma ile ihracattaki genişleme başlangıçtaki dış açığı önleyici yönde etki yapar.

Milli gelirdeki daralmanın yol açtığı diğer bir etki de fiyat artışlarını yavaşlatmasıdır. Keynes modeline göre, modern toplumlarda fiyatların mutlak olarak düşmesini beklemek gerçekçi değildir. Bununla birlikte, toplam harcamalardaki daralma fiyat artış hızını yavaşlatabilir. Kabul etmek gerekir ki, işsizliğin yaygınlaştığı ve satışların düştüğü bir ortamda sendikaların ücret artışı isteklerini, üreticilerin de fiyat artışlarını frenlemeleri normaldir. Göreceli fiyat artışlarının yavaşlaması ise aynen ulusal paranın dış değerinin düşmesi gibi etki yapar. Yani, ülkenin ihraç mallarını yabancılara ucuzlatıp, ithal mallarını yerli sakinlere pahalılaştırır. Bu da milli gelirdeki daralmanın bir yan sonucu olarak, ithalattaki azalma ve ihracattaki genişlemeye, dolayısıyla dış dengenin sağlanmasına ek destek sağlar.

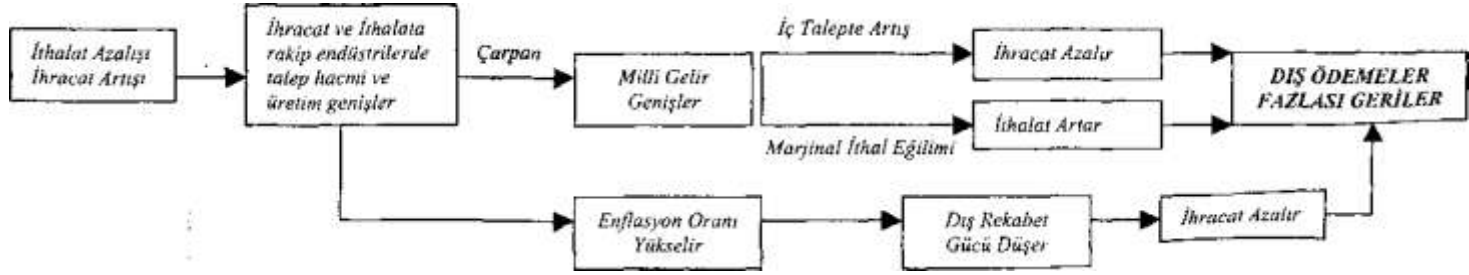
Bir dış ödeme fazlası durumunda yukarıdaki mekanizma tersine işler. Yani ihracattaki artma ve ithalattaki azalma nedeniyle ihracat ve ithalata rakip endüstrilerde üretim ve harcamalar artar. Bu ise çarpan etkisiyle milli geliri yükseltir. Milli gelirdeki artışlar sırasıyla, marjinal ithalat ve marjinal tüketim eğilimlerine bağlı olarak, ithalatın artmasına ve ihracatın azalmasına neden olur. Diğer yandan milli gelirdeki genişleme enflasyon oranını yükselterek de benzer

Diyagram 17-3: Otomatik Gelir Değişmeleri ile Dış Denge Mekanizması

DIŞ ÖDEME AÇIĞI:



DIŞ ÖDEME FAZLASI:



BÖLÜM 17: OTOMA TİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 447

etkiler doğurur. Bütün bu gelişmeler ise dış ödeme açığının giderilmesine katkıda bulunur.

Belirtmek gerekir ki yukarıda açıklanan mekanizmanın işleyişi sonucunda ödemeler bilançosundaki ilk dengesizliğin tam olarak giderilmesini beklemek gerçekçi değildir. Bunun nedeni, ithalat ve ihracat üzerindeki etkilerin çeşitli faktörlere bağlı bulunması ve bunların değerlerinin her zaman dış dengesizliğin gerektirdiği ölçülerde olmamasıdır. Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere dış denge üzerindeki etkiler çarpan katsayısı, marjinal ithal eğilimi marjinal tüketim eğilimi, fiyat değişimleri, iç ve dış talep tepkisi gibi bir dizi faktöre bağlıdır. Bu faktörler ekonomilerin yapısal özelliklerine ve içinde buldukları koşullara göre çok farklı değerler alabilmektedir.

Diğer yandan hükümetin emisyon, iç ve dış borçlanma gibi kaynaklardan finanse ederek uyguladığı kamu harcamalarını genişletici politikalar da otomatik mekanizmaların işleyişine fırsat bırakmayabilir.

III. DIŞ DENKLEŞMEDE PARASALCI YAKLAŞIM

Parasalıcı yaklaşım (monetarist approach) 1970'lerde Robert Mundell, Harry Johnson ve Jacob Frenkel gibi Chicago Üniversitesi profesörleri tarafından geliştirildi. Ama bu yaklaşımın kökeni 1752'de ünlü düşünür David Hume'nin ortaya attığı "Fiyat-Altın Para-Akımı" mekanizmasına kadar inmektedir.

1. Parasalıcı Yaklaşım

Parasalıcı yaklaşım ödemeler bilançosu dengesini sağlama mekanizmasını esas olarak ortaya atıldı. Fakat bu yaklaşım aynı zamanda, ileride görüleceği gibi, kur oluşumunu açıklayan yeni teorilerden birisi olarak da kabul edilir. Ayrıca parasalıcı yaklaşımın öngördüğü süreç hem otomatik dış denkleştirme mekanizmasına dayanmakta, hem de hükümetlerin elinde bir dış denkleştirme politikası olarak kullanılabilir.

Parasalıcı yaklaşıma göre, bir dış ödemeler açığı veya fazlası para arzı ile para talebi arasındaki dengesizliklerin sonucudur. Dikkat edilirse burada dış ticaret dengesizlikleri yerine, dış ödemeler dengesizlikleri deyimini kullandık. Bunun nedeni teorinin mal ve hizmet akımları ile birlikte uluslararası sermaye akımlarına dayanmasıdır.

Para talebi, bir ekonomide bireylerin, servetlerinin ne miktarını yanlarında nakit olarak tutmak istediklerini ifade eder. Nakit para tutma arzusu günlük harcamalardan kaynaklanır. Ancak nakit şeklinde tutulan paraları gelir getiren araçlara yatırarak bir faiz geliri elde etme olanağı vardır. O bakımdan yeterli miktarın ötesinde para tutmak gerekmez.

Teoriye göre nakit biçiminde tutulmak istenen para miktarı reel gelir, fiyatlar genel düzeyi ve faiz oranına bağlıdır. Reel gelir yükseldikçe, yani ekonomi büyüdükçe artan işlem hacmini finanse etmek için halkın paraya olan talebi de artar. Bunun gibi, fiyatlar genel düzeyi arttıkça günlük işlerini görmek

448 ULUSLARARASI İKTİSAT

için kişi ve işletmeler daha çok para tutarlar, yani nominal para talebi artar. Faiz oranı da yukarıda belirttiğimiz gibi, para tutmanın fırsat maliyetidir. Faizler düştükçe halk daha fazla para tutar, çünkü para tutmanın fırsat maliyeti azalır. Faizler yükseldikçe de tersine, daha az para tutulur, yani fonlar faiz getiren menkullere yatırılır.

Nominal para talebini M_d fiyatlar genel düzeyini P ile gösterelim. O takdirde halkın reel para talebi (M_d/P) ve nominal para talebi aşağıdaki formüllerle ifade olunabilir:

$$M_d/P = f(y, i) \text{ ve } M_d = f(P, y, i)$$

Burada y halkın reel gelir düzeyini, i faiz oranını temsil etmektedir.

Ekonomideki para arzı ise merkez bankası tarafından ayarlanır. Merkez bankası ekonominin ihtiyaçlarına göre para arzını daraltır veya genişletir. Merkez bankası tarafından piyasaya para sürülmesi (emisyon hacmi) iki bölüme ayrılabilir: Yurtiçi ekonomik ve mali etkenlere bağlı olarak piyasaya sürülen para (D) ve döviz rezervleri karşılığında çıkartılan para (R). Bilindiği üzere resmi rezervlerdeki bir düşme (kurun yükselmesini önlemek amacıyla) merkez bankasının piyasada döviz satması ya da piyasadan ulusal para çekmesinin bir sonucudur. Rezervlerdeki bir yükselme de döviz satın alınarak piyasaya ulusal para sürülmesini yansıtır.

Kuşkusuz bu analizlerde döviz kurunun sabit veya istikrarlı olduğu varsayılmaktadır. Çünkü döviz kurunu istikrarlandırmak için merkez bankasının piyasaya müdahalesi ancak bu sistemlerde söz konusudur. Serbest dalgalanan kur sistemlerinde döviz kurları serbestçe dalgalandığından piyasaya bir müdahaleye gerek kalmaz. Ancak bugün dünya ülkelerinin çoğunluğunda uygulanan sistem kurlarda değişen ölçülerde istikrar sağlanmasına yönelik bir müdahale sistemidir (yönetimli dalgalanma).

Merkez bankasının iç ve dış amaçlarla yaptığı toplam emisyon ülkenin parasal taban'ını (monetary base) oluşturur. Para arzı (M_s) parasal tabanın belirli bir çarpan katsayısı (parasal çarpan) ile çarpımı sonucunda elde edilir. Eğer parasal çarpan katsayısı A ile gösterilirse,

$$M_s = A (D + R) \text{ olur.}$$

Şimdi parasalci yaklaşıma göre para arz ve talebi ile dış ödemeler dengesi arasındaki ilişkilerin açıklanmasına geçelim. Bu yaklaşıma göre ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazla, para talebi ile para arzı arasındaki dengesizliğin sonucudur. Çünkü böyle bir dengesizlik mal ve hizmetlerle mali varlıklara yapılan harcamaları ve bu yolla da dış ödemeler dengesini etkiler.

Önce söz gelimi, merkez bankası iç harcama taleplerini karşılamak için piyasaya yeni para (D) sürmüş olsun. Böylece nominal para arzı genişlemiş olur. Fakat halkın reel (fiyatların etkisinden arındırılmış) para talebi değişmediğine göre para arzındaki bu artışla ne yapılacaktır? Kuşkusuz elde tutulmak istenen miktarın (para talebi) üzerindeki bu paralarla ya mal ve hizmet satın alınacak ya da tahvil ve hisse senedi gibi değerli kâğıtlarla kısa vadeli mali varlıklara yatı

BÖL ÜM17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 449

rım yapılacaktır. Mal ve hizmetlere yapılan harcamalar, bu arada ithal edilen mal ve hizmetlere olan talebi de artırır. Ayrıca yerli mal ve hizmet arzı ne ölçüde yetersiz kalıyorsa harcama artışının o kadar büyük bölümü yabancı mal ve hizmetlere yöneltilir.

O halde, bir yandan mal ve hizmet ithali, diğer yandan yabancı menkul değer ve kısa süreli mali varlık yatırımları, ülkenin döviz kaybına uğramasına neden olur. Eğer başlangıçta ödemeler bilançosunun dengede olduğu varsayılır- sa, cari işlemlerden ve sermaye bilançosundan gelen bu etkilerle bir dış ödeme açığı ortaya çıkacak (veya önceden var olan açık büyüyecek) demektir.

Tersine, eğer merkez bankasının iç ekonomik amaçlarla (örneğin iç fiyat istikrarını sağlamak gibi) emisyon hacmini kısıtığını varsayarsak, bu kez mekanizma yukarıda açıklanmış tersine işler. Yani toplam para arzı daralır, bireyler, yarılarında tuttukları para miktarındaki (reel para talebi) azalmayı önlemek için mal ve hizmetlere yaptıkları harcamaları azaltırlar. Ayrıca para ve sermaye piyasası araçlarına yapılan yatırımlar da azaltılır. Bu harcamaların bir bölümü yabancı mallarla yabancı mali varlıklara yönelik olduğu için şimdi dövize olan talep azalmış olur. Sonuçta başlangıçta denk olan dış ödemeler bilançosu fazla verir veya mevcut olan bir açık azalır veya giderilir.

Para arzının para talebine oranla azaltılması karşısında, bu açığı karşılamak üzere başvurulabilecek yollardan birisi de ihracatın artırılması ve yatırım portfolyosundaki bazı yabancı menkul değerlerin satılmasıdır. Böylece ulusal para arzı artırılmış ve para talebi fazlası için kaynak yaratılmış olunur. Bu da kuşkusuz dış ödeme fazlası doğuran mekanizmayı destekleyici etki yapar.

2. Parasalcı Yaklaşım ve Otomatik Dış Denkleşme

Bu açıklamalardan sonra şimdi parasalcı yaklaşıma göre dış ödeme dengesizliklerinin nasıl bir mekanizma ile kendi kendini gidereceğini belirtmeye çalışalım. İzlenen kur politikasının sabit veya istikrarlı bir kur politikası olduğunu varsaymaktayız. Çünkü ancak bu durumda bir dış açık veya fazlanın ortaya çıkması ve rezervlerdeki değişmelere paralel olarak piyasadaki ulusal para arzının değişmesi söz konusu olur. Serbest değişken kur sistemi altında değişme döviz rezervleri, dolayısıyla ulusal para arzında değil, döviz kurlarında gerçekleşir.

Bu amaçla önce dış ödemeler bilançosunun bir fazla verdiğini kabul e- delim. Ödemeler bilançosundaki fazlalık ülkenin döviz rezervlerini artırır. Bu durumda merkez bankası döviz kurundaki düşmeyi önlemek için piyasadan döviz satmalı, böylece rezerv artışına bağlı ulusal paranın emisyonunda (R) bulunur. Sonuçta yukarıda açıkladığımız mekanizmalar harekete geçer. Yani para talebi değişmezken para arzı artar, bu da yerlilerinin yanında yabancı mal, hizmet ve mali varlık satın alımlarını özendirir ve dış ödemeler bilançosundaki fazlalığı giderici etki yapar.

Parasalcı yaklaşımda dış ödeme fazlası gibi, bir dış ödeme açığı da, kendi kendini giderici etki doğurur. Çünkü, dış açıklar resmi döviz rezervlerini

450 ULUSLARARASI İKTİSAT

azaltır, bu da emisyon hacmini düşürerek para hacminin daralmasına neden olur. Böylece mal ve hizmet ithali ile birlikte yabancı menkul değerler satılmasını azaltır ve başlangıçtaki dış açık giderilmiş olur.

Böylece parasalcı yaklaşımın dış denkleme konusundaki görüşlerini incelemiş bulunuyoruz. Parasalcı yaklaşımın bir anlamda David Hume'nin Klasik fiyat-altm para akımı mekanizmasının uzantısı görünümünde olduğu dikkati çekmiş olmalıdır. Her iki mekanizmada da parasal akımlar merkezi bir yer tutmakta ve dış dengesizlikler otomatik olarak giderilmektedir. Ayrıca denkleme mekanizmasının harekete geçmesi, dış açık veya fazlalıkların yurt içi para arzı üzerindeki etkilerinin merkez bankası tarafından kısırlaştırılmaması koşuluna bağlıdır. Bunlar ortak noktalar. Buna, karşın parasalcı yaklaşım sabit bir para talebini esas alırken Klasik denkleme mekanizması fiyatlar genel düzeyindeki değişmelere dayanmaktadır.

Parasalcı yaklaşımdan çıkartılabilecek bir diğer sonuç da sabit döviz kur sistemlerinde merkez bankasının para arzı üzerindeki denetiminin düşük oluşudur. Çünkü söz gelişi, iç fiyat istikrar gibi bir amaçla para arzı daraltıldı- sınıçs, döviz sirisjeri, a'iacak,,^dAraal?xJ^iİfLiacosJi.jfj'7İg^,vprA_E-A fik jie»

J
zervlerindeki artış da daralmanın etkisini giderecektir. Bunun nedeni yukarıda açıklandığı gibi, halkın reel para talebinin bazı etkenlere (reel gelir ve faiz oranı)"bağlı belirlenmiş bir değişken niteliğinde olmasıdır. Fakat etkileşimin yönü daima D'den R'ye doğru gerçekleşir.

Oysa serbest değişken kur sistemlerinde, yukarıda da değindiğimiz gibi merkez bankasının döviz piyasası müdahalelerine gerek bulunmadığı için dış rezerv değişimleri olmaz. Bunun yerine, kurların her an değişmesine izin verilmiş ve ödemeler bilançosunda (çok kısa dönemdeki bazı uyumsuzluklar dışında^ kendiliğinden bir denge sağlanır. Bu ise sabit kur sisteminin tersine, para politikasına tam bir bağımsızlık kazandırır. Çünkü, para otoriteleri para arzı üzerindeki etkili bir denetime sahiptirler.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde otomatik dış denkleme mekanizmalarını inceledik. Otomatik denkleme mekanizmaları bir dış ödeme açığı ve dış ödeme fazlası ortaya çıkar çıkma kendiliğinden işlemeye başlarlar.

Otomatik mekanizmalar otomatik fiyat değişimleri, gelir değişimleri ve para salıcı denkleme yaklaşımlarından oluşur. Otomatik fiyat değişimleri ise serbest değış ken kur sistemi, klasik fiyat-altm para akımı ile faiz değişmelerini kapsar.

Ancak bazı durumlarda otomatik denkleme mekanizmaları etkilerini çok ya vaş gösterir. Bazan da bu mekanizmaların işleyişine irin verilmez. Bu işe hükümetleri dış dengeyi sağlayıcı politikalar izlemelerini gerektirir. Gelecek bölümün konusun denkleştirme politikaları oluşturmaktadır.

BÖLÜM 17: OTOMATİK DENKLEŞME MEKANİZMALARI 451

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Ödemeler bilançosunun denkleşme araçları hangi özellikleri yönünden otonom mekanizmalar ve denkleştirme politikaları diye ikiye ayrılır? Her birine giren önlemler nelerdir? Otomatik mekanizmalar varken neden ayrıca denkleştirme politikalarına gerek duyulur?

2. Değişken kur sistemlerinde otomatik dış denge sağlayan mekanizmayı açıklayınız. Döviz arz ve talebi arasındaki dengenin istikrarlı olabilmesi hangi koşullara bağlıdır? Günümüzde esnek kur sistemi uygulayan birçok ülkede neden yine de büyük dış dengesizlik sorunları yaşanmaktadır? Merkez bankalarının döviz piyasasına müdahalelerinin (yönetimli dalgalanma) bunda etkisi var mıdır?

3. David Hume merkantilistlerin hangi fikirlerini çürütmek için fiyat-altın para akımı mekanizmasını ortaya atmıştır? Klasik denkleşme mekanizmasının işleyişi hangi teori ve varsayımlara dayanır? Uygulamalı araştırmaların sonuçlarına göre o dönemde hükümetler "oyunun kuralları"na uymuşlar mıydı? Buna karşın yine de büyük mali buhranlar yaşanmamış olması nasıl açıklanabilir?

4. Klasik denkleşme mekanizması hangi yönüyle bugünkü ekonomilere uygulanabilir? Faiz oranlarındaki değişimler ödemeler bilançosu durumunu nasıl etkiler?

5. Keynes ekonomisine göre kapalı ve açık ekonomilerde milli gelirin oluşumunu grafik yardımıyla açıklayınız. Milli gelir dengesi neden ancak, toplam planlanan harcamaların toplam üretime eşitlendiği, ya da toplam planlanan katılımların toplam sızıntılara eşitlendiği düzeyde gerçekleşir?

6. İthalat ile milli gelir arasındaki fonksiyonel ilişkinin ekonomik nedenlerini araştırınız. İthalat fonksiyonu ülkeleri dış ticaret yoluyla birbirine bağlamak açısından nasıl bir öneme sahiptir?

7. Açık ve kapalı ekonomi çarpan katsayılarından hangisinin değeri daha büyüktür? Çarpan katsayısının işleyişi açısından yurtiçi harcamalarla ithalat ve ihracat değişimleri arasında nasıl bir fark ve benzerlik vardır?

8. Bir büyük ülke ekonomisinde ortaya çıkan istikrarsızlığın dış dünyaya yayılmasında dış yansımaya mekanizmasının nasıl bir etkisi vardır? Bu açıdan uluslararası politikaların uyumlaştırılmasının önemini tartışınız.

9. Bir istikrarsızlık durumunda otomatik gelir değişimleri ile dış dengenin sağlanma mekanizmasını bir diyagram üzerinde açıklayınız. Bu mekanizmanın işleyişini güçleştiren ne gibi etkenler vardır?

10. Parasalcıların temel görüşleri nelerdir? Parasalalar dış dengenin seçilmesini nasıl açıklarlar? Bu konudaki görüşleri ile kur değişimleri konusundaki görüşleri arasında bir ilişki var mıdır?

11. İhracattaki bir artışla yurt içi yatırımlardaki bir artış arasında ulusal gelirdeki değişimler ve dış ticaret dengesi etkileri bakımından ne gibi fark ve benzerlikler bulunur?

12. Dış yansımaya etkisi nedir, ABD'nin uygulayacağı anti enflasyonist bir politikanın diğer dünya ülkeleri üzerindeki etkileri nasıldır? Bu ülkeler dış etkilerden kendilerini korumak için ne gibi uygulamalara başvurabilirler?

13. "Amerika hapşırınca, Avrupa gribe yakalanır." İfadesini uluslararası ekonomik ilişkiler açısından nasıl açıklayabiliriz. Türkiye'de uygulanabilecek daraltıcı

452 ULUSLARARASI İKTİSAT

para ve maliye politikaları dış dünya üzerinde hissedilir etkiler doğurabilir mi? Tartıştı-

14. Toplam harcamalardaki bir artışın dış denge üzerinde yol açtığı dolaysız ve uyarılmış etkiler nedir? Örnek vererek açıklayınız.

15. . Otomatik gelir mekanizmasını açıklayınız. Bu mekanizma bugünkü ekonomiler için de geçerli midir? Tartışınız.

16. Bu bölümdeki bilgilerden yararlanarak mali krizlerin dünya ülkeleri arasındaki yayılış mekanizmasını araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

A.I. Bloomfield, *Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard*, Princeton University, Princeton, 1963.

G. Haberler, "The Market for Foreign -Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis," *Kyklos*, Semtember 1949, ss. 193-218.

A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923.

A. Lerner, *The Economics of Control*, Macmillan, London, 1944.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss, 329-374.

M. Goldstein and M. S. Khan, "Income and Price Effects in Foreign Trade," R. W. Jones and P. B. Kenen (eds.), *Handbook of International Economics*, Vol. 2, North-Holland, 1985.

Fritz Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, The Blakiston, Phidelphia, 1943.

Fritz Machlup, "The Theory of Foreign Exchanges," *Economica*, Vol, 6, November 1939. Ayrı baskısı: H.S.Ellis and L.A.Metzler (eds), American Economic Association, *Readings in the Theory of International Trade*, Richard D. Irwin, Homewood, 111, 1950.

J. E. Meade, *The Theory of International Economics*, Vol 1, *The Balance of Payments*, Oxford University Press, 1951.

David Hume, "Of the Balance of Trade," *Essays, Moral Political and Literary*, Vol 1, Longmans Green, London, 1898, Yeni baskısı: W. R. Allen (eds), *International Trade Theory: Hume to Ohlin*, Random House, 1965.

ONSEKİZİNCİ BÖLÜM ÖDEMELER

BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: - DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI

Dış ödeme dengesizliklerini gidermeye yönelik olarak hükümetlerin aldıkları kararlara ve yaptıkları uygulamalara *denkleştirme politikaları* (*adjust-ment policies*) adı verilir. Denkleştirme politikaları durumunda, otomatik denkleştirme mekanizmalarından farklı olarak hükümetlerin bir dış açık veya dış fazlayı gidermek üzere iradi kararlar almaları söz konusudur.

Denkleştirme politikaları, otomatik denkleştirme mekanizmalarının işleyişine izin verilmediği veya bu mekanizmaların çok yavaş işlediği durumlarda zorunlu olarak uygulanır. Bir dış açık veya fazla şeklindeki dengesizlik baş gösterdiğinde, otomatik mekanizmalar derhal işlemeye başlarlar. Bunların içinde ilk harekete geçecek olan kur mekanizmasıdır. Örneğin bir dış ödeme açığının ortaya çıkmasıyla birlikte döviz kuru yükselmeye başlar. Fakat eğer sabit bir kur sistemi veya değişik ölçülerde istikrarlı kur politikaları izleniyorsa, dış dengesizliği giderecek ölçüde serbest kur değişikliklerine izin verilmeyecektir.

Kur değişimleri engellenmiş olunca diğer otomatik mekanizmaların devreye girmesi beklenir. Bunlardan bir bölümü hükümetin döviz piyasasına yaptığı müdahalelerin ulusal para stoku üzerinde yarattığı değişimlere dayalıdır. Ancak hükümetler bazı durumlarda sabit kur sistemlerinde bile para arzının ödemeler bilançosu dengesizliklerine bağlı olarak değişmesini arzu etmez, merkez bankası işlemleriyle bu etkileri kısırlaştırırlar. Para arzındaki değişimlerin tam olarak kısırlaştırılması ise, tersi durumda ortaya çıkacak olan fiyat ve faiz oranı değişimleri ile bunların dış dengeyi sağlayıcı etkilerinin önlenmesine neden olur.

O halde, gerek serbest kur gerekse parasal denkleştirme mekanizmaları engellenince, geriye Keynes'in gelir değişimleri mekanizması kalmaktadır. Bunun da arzu edildiği şekilde, kısa bir süre içinde dış dengeyi sağlayıcı sonuçlar doğurma olanağı sınırlıdır. Aslında iç para arzında değişmeye izin verilmeyen bir ortamda gelir mekanizması nasıl etkin bir şekilde işleyebilir? Gerçekten de eğer yüksek gelir düzeylerini destekleyecek ölçüde ulusal para arzı artırılmazsa faiz oranı yükselecek, yatırımlar düşecek ve sonuç olarak da gelir artışı çok sınırlı kalacaktır.

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 455

na dayanarak açacakları kredilerde, tutmaları gereken *karşılık oranları* (*required reserve ratio: mevduat munzam karşılıkları*) yükseltilir. Bu da kredi hacmini daraltır.

Ayrıca ticari bankaların ellerindeki senetleri yeniden iskonto için merkez bankası'na gönderdiklerinde bunlara uygulanan faiz, yani *reeskont oranları* (*rediscount rates*) artırılır. Böylece, bankaların reeskont yoluna başvurmadan caydırılmış olmaları, kredi verirken kullanabilecekleri fon miktarlarının (parasal taban) azalmasına yol açar. Nihayet, günümüzde yaygın olarak kullanılan bir araç da açık piyasa işlemleridir (open market operations). Buna göre, merkez bankası para arzını kıstak istediği zaman doğrudan sermaye piyasasına girer, hazine bonosu ve devlet tahvili satar. Sonuç olarak da kişi ve şirketlerin ellerinde veya kasalarındaki nakit fonları azalır. Bu durumda bankalarda tutulan mevduat hesapları da azalacağından, kredi mekanizmasının tersine işlemesi dolayısıyla para arzı toplam olarak birkaç kat daralır.

Yukarıdaki araçlarla para arzının daraltılması, faiz oranlarını yükseltir, yani borçlanmayı pahalılaştırır. Faizlerin yükselmesi ve ödünç alınabilecek fonların azalması da yatırımları ve öteki harcama akımlarını daraltır. Toplam harcamalardaki düşme ise çoğaltan mekanizmasında öngörüldüğü şekilde, tüm ekonomiye yayılarak milli gelir ve çalışma düzeyini düşürür. Milli gelirin daraltılması ise bir yandan ithalatın azalmasına (ithalat fonksiyonu), diğer yandan iç tüketimin azalması nedeniyle üretimden ihracata daha fazla pay ayrılması sonucunu doğurur. Bütün bu gelişmeler ülkenin dış ticaret bilançosundaki açığın giderilmesi yönünde katkı sağlarlar.

Bir dış ödeme fazlası durumunda para politikası araçlarını yukarıda a- çiklanana ters yönde uygulamak gerekir. Başka bir deyişle, banka karşılıkları ile reeskont oranları düşürülür ve merkez bankası açık piyasa işlemlerine başvurarak sermaye piyasasında menkul kıymet satın alır. Böylece ödünç verilebilir fon arzı artar ve faiz oranları düşer. Bu da yatırımları ve diğer harcamaları artırır ve çoğaltan mekanizması ile milli geliri yükseltir. Artan milli gelir sonucu ithalat genişler, ihracat azalır ve böylece dış ticaret bilançosunda yer alan başlangıçtaki fazla eritilmiş olur.

İktisadi faaliyet hacmini etkilemek için para politikasından yararlanılabileceği fikri çok eskiden beri bilinmekte idi. Bu amaç için maliye politikasının kullanılması ise daha yeni olup 1930'larda Keynes Teorisinden sonra yaygınlaşmıştır.

2. Maliye Politikası

Maliye politikasının araçları da vergi gelirleri ile kamu harcamalarıdır. Bir dış ödeme açığı durumunda hükümet, vergileri artırıp harcamaları kısarak "bütçe fazlası" oluşturur (veya mevcut açığı azaltır). Toplam harcamaların bu şekilde daraltılması da milli gelir ve çalışma düzeyini düşürür. Bu da ithalatı azaltıp ihracata ayrılan payı artırarak dış ticaret bilançosunu iyileştirici etkide bulunur.

456 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bir dış ödeme fazlası durumunda ise vergiler azaltılıp kamu harcamaları artırılarak “bütçe açığı” oluşturulur (veya mevcut bütçe açığı genişletilir). Böy- lece milli gelir genişler. Buna bağlı olarak ithalatın artıp ihracatın azalması ise dış ticaret bilançosu fazlasının giderilmesine ortam hazırlar.

Uygulamadaki örneklerle de desteklendiği gibi, genellikle para politikası toplam harcamaları etkilemede maliye politikası kadar etkili bir araç değildir. Örneğin, bir dış açık durumunda para politikası ile faiz oranları yükseltirse de toplam harcamalar daralmayabilir. Çünkü işadamları, örneğin ekonomik hayattaki canlılık dolayısıyla kâr olanaklarını yüksek görmekte iseler, faizlerdeki artışa karşın yatırımları kısma gereğini duymayabilirler.

3. Para-Maliye Politikaları ve Sermaye Hesabı Bilançosu

Yukarıdaki analizlerde para ve maliye politikalarının etkileri uluslararası mal akımları yönünden, yani dış ticaret dengesi açısından ele alındı. Gerçekte ise bu analizler eksiktir. Çünkü bu politikaların ülkeye yabancı sermaye giriş ve çıkışları üzerindeki etkileri dikkate alınmamıştır. Ödemeler bilançosu dengesi, dış ticaret akımları kadar ülkenin sınır ötesi sermaye akımlarından da etkilenmektedir.

Özellikle günümüzde yaşanan küreselleşme hareketleriyle birlikte, dünyanın belli başlı mali merkezleri arasında büyük bir bütünleşme sağlanmıştır. Artık, yerli servet sahiplerinin yabancı menkul değer (tahvil ve hisse senedi) satın almaları veya fonlarını yurt dışındaki bankalarda tutmaları sıradan olaylar durumuna gelmiştir.

Bu konuda sermaye sahibini yönlendiren ana faktör uluslararası yatırım gelirlerinde görülen farklılıklardır. Örneğin bir ülkede faiz oranları yükseltirse (risk düzeylerinin aynı olması varsayımı altında) uluslararası fonlar o ülkeye doğru akmaya başlar ve söz konusu ülkenin sermaye dengesinde fazlalıklar oluşur. Sermaye dengesi fazlalıkları ise ülkenin ticaret dengesi açık bile verse, genel olarak dış ödemeler dengesi durumunu iyileştirici etkide bulunur.

Para politikası ile maliye politikasının sermaye bilançosu üzerindeki etkileri, bunların yurtiçi faiz oranlarını ne şekilde değiştireceğine bağlıdır. Modern makro ekonomi teorisine göre bir ekonomide denge milli gelir düzeyi ve faiz oranının belirlenebilmesi için mal piyasası ile para piyasası birlikte ele alınmalıdır. Bir faiz oranının denge faizi olabilmesi için bunun, hem mal, hem de para piyasalarında aynı anda milli gelir dengesini sağlamış olması gerekir. Bütün bu konulardaki incelemeler ise makro ekonomik teorinin temel aracı olan IS-LM analizine dayanır. Bu analizler ise ileriki bölümlerde ayrıntılı biçimde gözden geçirilecektir.

Ancak bu kesimde konuya hazırlık niteliğinde bazı özet bilgiler vermeyi yararlı görüyoruz. Yukarıda belirtildiği üzere, para arzındaki bir genişleme faiz oranlarını düşürücü etkide bulunur. Bu da ülkeden sermaye çıkışını (yabancı menkullerin satılmasını) özendirir. Tersine, sıkı bir para politikası faizleri yükselterek ülkeye yabancı sermaye girişini artırır. Kuşkusuz burada yabancı ser

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 457

maye hareketlerinin faiz oranı farklılıklarına karşı duyarlılığı birinci derecede önem taşır. Bazı ülkelerde bu duyarlılık çok yüksektir. Dolayısıyla dış ödeme_ açığı veren bir ülke, faiz oranlarını yükselterek önemli hacimlerde yabancı sermaye çekmek ve dış açıklarını kapamak olanağına sahiptir.

Fakat faiz oranlarındaki bir artışın diğer yandan yatırımları kısarak toplam harcamaları ve milli geliri düşürücü bir etki doğuracağına işaret edelim. Eğer ülke dış açıkla birlikte işsizlik içerisinde bulunuyorsa, sıkı bir para politikası dış denge (ödemeler bilançosu dengesi) üzerinde olumlu yönde, iç denge (tam istihdam) üzerinde de olumsuz etkiler doğurur. Dolayısıyla bu durumda iç ve dış denge amaçları arasında bir çelişki vardır. Oysa ekonomide bir dış açık ile birlikte, aşırı istihdam (enflasyon) bulunmuş olsaydı hem para politikası, hem de maliye politikası daraltıcı yönde uygulanarak, iç ve dış dengesizlik sorunlarına aynı anda çözüm getirilebilirdi.

Burada sözlü olarak açıkladığımız IS-LM eğrisi analizlerine göre para arzı sabitken bir ekonomide genişletici mali politika uygulaması faiz oranını yükseltici, daraltıcı mali politika uygulanması da düşürücü yönde etkiler. Bu doğal bir sonuçtur. Çünkü, söz gelişi kamu harcamalarının genişletilmesi ve vergilerin indirilmesi durumu örnek olarak ele alalım. Bu durumda toplam talep, dolayısıyla da milli gelir yükselir. Yükselen bir gelir düzeyinde ise bireyler gerekli harcamaları yapabilmek için daha büyük ölçüde nakit paraya ihtiyaç duyarlar (reel para talebi artar). Bu da faiz oranlarının yükselmesi demektir.

Eğer ekonomi işsizlik içinde bulunuyorsa bu kez kamu harcamalarının genişletilmesi sorunun çözümüne katkı sağlar. Diğer yandan faiz oranlarındaki yükselme, ülkeye yabancı sermaye girişini özendirerek ve dış dengeyi etkileyecektir. Eğer işsizlikle dış açık sorunları birlikte yaşanıyorsa genişletici bir mali politika hem iç hem de dış dengenin aynı anda gerçekleşmesine katkı yapacaktır. Oysa işsizlik yanında ekonomide bir dış fazla sorunu bulunuyorsa o taktirde yine amaçlar arasında çelişki sözkonusu olacaktır.

Bu çelişkili durumlardan kurtulmanın yolu, ilerde belirtileceği gibi, her politika aracını en etkili olduğu amaç doğrultusunda kullanmaktır. Mali politikanın genellikle iç dengeye yüksek derecede katkıda bulunduğu, faizleri değiştirerek sermaye akımlarını etkileme rolünün ise daha önemsiz olduğu bilinmektedir. Bu düşünce açısından maliye politikası iç dengeyi sağlama amacıyla kullanılmalıdır.

Para politikası ise faiz oranlarını değiştirerek sermaye giriş ve çıkışlarını etkilemede daha büyük bir role sahiptir. Oysa para politikasıyla faizleri değiştirip özel yatırım harcamalarını özendirme (işsizlik) veya caydırmanın (enflasyon) çok etkili olmadığı bilinmektedir.

Bu durum karşısında “tahsis kuralı” adı verilen yukarıdaki ilke uyarınca, maliye politikası iç ekonomik denge, para politikası da dış ekonomik denge amacıyla uygulanmalıdır. Bu yönde bir politika iç ve dış denge arasında çelişki

bulunduğu durumlarda da her iki dengenin aynı anda gerçekleşmesine katkıda bulunarak çelişkinin giderilmesine yardımcı olur.

II. HARCAMA KAYDIRICI POLİTİKALAR

Toplam harcamaların hacminden çok bileşimini etkilemeye yönelik bu politikalar arasında dış ticaret kısıtlamaları, döviz kontrolü ve kur ayarlamaları gibi önlemler yer alır.

Dış ticaret kısıtlamaları: Hükümetlerin ithalatı kısıtlamak için koydukları gümrük tarifeleri, ithal kota ve yasakları gibi önlemleri kapsar. Bunlar yabancı mal ve hizmetlerin ülkeye girişini caydırıcı veya tümünden önleyici etki yaparak döviz giderlerini azaltır ve böylece de dış ticaret açığının giderilmesine katkıda bulunurlar.

Döviz kontrolü: Burada, dışarıya yapılacak ödeme akımlarının hükümetler tarafından değişik şekillerde engellenmesi söz konusudur. Döviz kontrolünün en çok uygulandığı alan yurt dışına sermaye ihracıdır. Hükümetler, karşılaşılan dış ödeme açığının şiddetine göre, sennaye ihracı üzerine değişen ölçülerde kısıtlamalar koyarlar. Döviz kontrolünün daha ileri şekillerinde sermaye ihracının yanında belirli mal ve hizmetlerin ithali için tahsis edilen döviz miktarında sınırlandırılabilir. Bütün bunlarla güdülen amaç ülkenin toplam döviz giderlerinin kısılarak dış açığın azaltılması veya tamamen giderilmesidir.

Belirtmek gerekir ki gerek dış ticaret kısıtlamaları, gerekse kambiyo denetimi serbest ticaret ve piyasa mekanizması uygulamalarına ters düşerler. Gümrük tarifeleri birçok malda uluslararası anlaşmalarla belirlenmiştir. Bunlar ülkenin tek taraflı kararı ile değiştirilemezler. Uluslararası anlaşmalar bir engel oluşturmasalar bile, ülkenin gümrük tarifelerini yükseltmesinde (ve yasaklama gibi öteki ticaret kısıtlamaları uygulamasında) yine de bazı güçlükler vardır. En büyük sorun ticaret ortaklarının misilleme yapmaları yani onların da aynı biçimde ticareti kısıtlayıcı önlemlere başvurmalarıdır. Dolayısıyla doğurabileceği ekonomik sakıncalarının yanısıra ülkeler gümrük tarifelerini bir politika aracı gibi kullanmakta her zaman serbest davranma olanağına sahip olmayabilirler.

Benzer sorunlar kambiyo denetimi için de söz konusudur. Ayrıca, kambiyo denetimi ülkenin ulusal parasına sağlanan konvertibilitenin zayıflaması (ulusal paranın “yumuşak para” niteliği alması) anlamına da gelir. Ülkenin dış açıklarının giderilmesine karşın ulusal paranın konvertibilitesinden vazgeçmesi ise kolay bir tercih değildir.

O halde geriye tek bir politika aracı kalıyor, o da *kur ayarlamaları* (exchange rate adjustments)'dır. Kur ayarlamaları sabit kur rejimlerinde uygulanabilecek bir önlemdir. Hatırlanacağı gibi, böyle bir sistemde ülkenin ulusal parası ya dolar, frank, ruble gibi bir büyük yabancı ülke parasına, ya ECU veya SDR'ye ya da özel olarak oluşturulan bir para sepetine (hesap birimi) bağlanmıştır. İşte bu gibi sabit kur rejimlerinde hükümetler döviz piyasalarına döviz

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 459

alım ve satımı şeklinde yaptıkları müdahalelerle kurları, belirlenen sabit düzeylerde sürdürmeye çalışırlar.

Ancak dış açıklar süreklilik kazanırsa, piyasada sınırsız miktarlarda döviz satmak olanağı bulunmadığına göre, ülke er geç resmi döviz kurlarını yükseltmek zorunda kalacaktır. İşte, dış açık veren bir ülkede hükümet kararı ile döviz kurunun yükseltilmesi (ulusal paranın dış değerinin düşürülmesi) olayına devalüasyon adı verilir. Bunun tersine, dış ödeme fazlası veren ülkelerde de dış dengeyi sağlamak üzere resmi döviz kurlarının, hükümet kararı ile düşürülmesine (ulusal paranın dış değerinin yükseltilmesine) de revalüasyon denmektedir.

Önceki bölümlerde yapılan açıklamalardan hatırlanacağı gibi, serbest değişken kur sistemlerinde arz ve talep güçlerine bağlı olarak döviz kurlarının yükselmesi olayı ulusal paranın değer yitirmesi (depreciation), döviz kurlarının düşmesi de ulusal paranın değer kazanması (appreciation) demektir. Ancak, esnek kur rejimlerinde kendiliğinden oluşan kur değişimleri için devalüasyon ve revalüasyon terimleri kullanılmaz. Bu terimler sabit kur rejimlerine özgüdür ve bu rejimlerde hükümet kararları ile yapılan kur ayarlamalarını ifade ederler.

Bununla birlikte, isim farklılıkları bir yerde fazla önemli de değildir. Çünkü her iki sistemde de kur değişimlerinin doğuracağı etkiler hemen hemen aynıdır. Başka bir deyişle, devalüasyon veya esnek kur sistemlerinde ulusal paranın piyasada değer kaybetmesi olayları, ekonomik açıdan birbirinin benzeri sonuçlar doğurur. Bunun gibi, revalüasyonun sonuçları da değişken kur sisteminde ulusal paranın değer kazanması durumundakilerin bir benzeridir.

Bu noktaya işaret ettikten sonra analizlerimizde serbest değişken kur sistemi ile sabit kur sistemlerinde kur değişimlerinin etkilerini yine de ayrı ayrı inceleme konusu yaptığımız okuyucunun dikkatini çekmiş olmalıdır. Gerçekten, bu konuda batılı ders kitaplarında da standart bir uygulama yoktur. Her iki sistemin tek bir konu içerisinde incelenmesine yönelik açıklamalar henüz oldukça yenidir ve yeterince geliştirilmiş değildir.

Bizim her iki sistemdeki kur değişimlerini ayrı ayrı incelemekte oluşumuzun nedenlerini şöyle belirtebiliriz: Tarihsel boyutu içinde konuya bakıldığında, kur değişimlerine ilişkin teorik analizlerin hemen hemen tümüyle sabit kur sistemlerine ve özellikle bu sistemde devalüasyon olayını açıklamaya yönelik olduğu görülür. Dolayısıyla geçmiş literatürde yer etmiş ve önemli tartışmalara yol açmış birçok konu (esneklik karamsarlığı, J eğrisi etkisi, vs. gibi) oldukça yeni sayılan bugünkü değişken kur sistemleri açısından fazla bir anlam taşımamaktadır.

Sonra her iki sistemdeki kur değişimlerinin tümüyle birbirinin aynı olması da söz konusu değildir. Örneğin, kurlardaki bir değişimin geçerlilik süreleri arasında büyük farklılık vardır. Şöyle ki, sabit kur sistemlerinde bir devalüasyon veya revalüasyon yapıldıca, belirlenen yeni kurlar uzun dönemler boyunca geçerliliğini sürdürür (ta ki sözgeşi, birkaç yıl sonra yeni bir ayarlama yapılmaya kadar). Oysa esnek kur sistemlerinde kurların “oyunaklığı” ana ilke

460 UL USLARARASI İKTİSA T

dir, yani her an bir değişme söz konusu olabilir. Süre ne kadar uzarsa elbette öngörülen etkilerin ortaya çıkma şansı o kadar artar. Nitekim bu farklılıktan ötürüdür ki, son yıllarda özellikle kurlardaki ani ve sık değişlikleri açıklamak için yeni yeni teoriler geliştirilmiş bulunuyor. Bunlar da önceki bölümlerde incelenmişti.

Şimdi, biz geleneksel analizden hareket ederek devalüasyonun etkilerini incelemeye başlayalım. Analizler devalüasyon açısından yapılmış olmakla birlikte, bunların tersi kuşkusuz revalüasyon için geçerli olacaktır.

A. DEVALÜASYON VE ESNEKLİK YAKLAŞIMI

Devalüasyonun etkilerini incelemek üzere geliştirilen en eski yöntem esneklik yaklaşımı'dır (elasticity approach). Onun için buna "klasik yaklaşım" da denir. Bu yaklaşımdaki amaç, devalüasyonun dış ticaret akımları üzerindeki etkilerinin açıklanmasıdır, sermaye akımları ise dikkate alınmamaktadır.

Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun dış ticaret bilançosu üzerindeki etkileri, daha önce serbest değişken kur sisteminde ulusal paranın değerindeki bir düşüş durumunda açıkladığımız etkilerin benzeridir. O nedenle aynı bilgiler burada ayrıntılı olarak yinelenmeyecektir.

Devalüasyon ulusal para olarak ülkedeki ithal mallarının fiyatını yükseltir, döviz olarak da ülkenin ihraç mallarını yabancılara karşı ucuzlatır. Dolayısıyla esneklik yaklaşımına göre, ithalat giderleri açısından, devalüasyondan beklenen etki ithal mallarının yurtiçi talebini kıskarak ülkenin döviz giderlerini azaltmasıdır. Buna "döviz tasarrufu sağlayıcı etki" de denebilir. Belirli orandaki bir devalüasyonun ne ölçüde döviz tasarrufu sağlayacağı, ithal mallarında ortaya çıkan fiyat artışları karşısında halkın yabancı mal talebini ne oranda kısacağına, yani ithal malları talebinin esnekliğine bağlıdır. Ya da geometrik olarak, talep eğrisi ne derece yatık (dik) bir eğri konumunda ise devalüasyonun ithalatı kısıcı ve döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi de o kadar yüksek (düşük) olur.

Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun döviz gelirlerini artırması, ihraç mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatması dolayısıyla, yabancı tüketicilerin bu malların talebini artırmalarının sonucu olarak ortaya çıkar. Buna da "döviz kazandırıcı etki" denebilir. Devalüasyonun ne ölçüde döviz kazandıracağı yine ülkenin ihraç mallarına karşı yabancı tüketicilerin talep esnekliğine bağlı bir konudur. Devalüasyonun sağladığı belirli bir ucuzluk (yabancı para ile) karşısında, yabancı ülkedeki tüketiciler talep ettikleri miktarı ne kadar fazla (az) artırıyorsa, yani talep esnekliği ne kadar yüksekse (düşükse) döviz kazandırıcı etki de o kadar yüksek (düşük) olacaktır.

Burada devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi ile döviz kazandırıcı etkisi arasındaki bir farka işaret edelim. Normal koşullar altında, ithal mallarının talep eğrisi negatif eğimli (işaret dikkate alınmadığında talep esnekliği sıfırdan büyük) olduğu için, devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi kesindir. Oysa aynı şey döviz kazandırıcı etki için söylenemez. Çünkü ihracat

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 461

geliri kazandırma açısından, devalüasyon birbirine ters iki etki doğuruyor: Birisi döviz cinsinden ihraç mallarını ucuzlatmasıdır ki bu olumsuz yöndür. Diğeri ise ucuzlama dolayısıyla yabancı tüketicilerin talep hacimlerini artırmaları olup bu da olumlu etkiyi temsil eder. Dolayısıyla devalüasyonun ihracat gelirlerini net olarak artırıp artırmayacağı bu iki etkinin karşılıklı ağırlıklarına bağlıdır. Eğer hacimdeki genişleme etkisi, fiyattaki düşüş etkisinden daha büyük ise ihracat gelirleri artacak, tersi durumda ise ihracat gelirleri net olarak düşecektir. İkisinin birbirine eşit olması durumunda ise ihracat gelirleri değişmeyecektir. Bununla ilgili olarak somut bir örnek verelim.

Diyelim ki devalüasyon dolayısıyla ihraç mallarının fiyatları döviz cinsinden % 50 ucuzlanmışken yabancıların talebi % 100 genişlemiştir (talep esnekliğinin 2, ya da yüksek olması). Bu durumda ülkenin ihracattan sağladığı döviz gelirleri net olarak artar (% 50 oranında). Tersine, ihracat fiyatları % 50 düşerken eğer ihracat hacmindeki artış oranı yalnızca % 25 olmuşsa (talep esnekliği 1/2, veya esnekliği düşük), döviz gelirleri net olarak azalır (% 25 oranında). Üçüncü bir olasılık da ihracatın % 50 ucuzlamasına karşılık talebin de aynı oranda genişlemesidir (talep esnekliği 1'e eşit). Bu durumda döviz gelirlerinde bir değişiklik olmaz.

Özetle, devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi kesinken döviz kazandırıcı etkisinde böyle bir kesinlik yoktur. Bu sonuç ihraç mallarına olan dış talebin esnekliğine bağlıdır.

Döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı etkilerini ayrı ayrı gördükten sonra sıra dış ticaret bilançosu üzerindeki genel etkiye gelmiştir. Devalüasyonun dış ticaret bilançosuna etkisi sözkonusu bu iki etkinin toplamından oluşur. Dış açık içinde bulunan ve sabit kur sistemini uygulayan ülkeler paralarının dış değerini düşürüp bu iki alandan kaynaklanan etkilerle devalüasyonun dış ticaret açığını giderici bir sonuç doğurmasını beklerler.

Devalüasyonun dış ticaret dengesini iyileştirici bir sonuç doğurması ise daha önce belirttiğimiz Marshall-Lerner Koşulu'na bağlıdır. Arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı altında, bu koşul ithal mallarının yurtiçi talep esnekliği (e_m) ile ihraç malları dış talep esnekliği (e_x) toplamının 1'e eşit veya 1'den büyük olması şeklinde ifade edilir: $e_m + e_x > 1$. Bu ifadeyi dar anlamda ele almak yerine, esneklikler toplamının anlamlı ölçüde 1'den büyük olması gerektiği şeklinde yorumlamak gerekir.

Esneklik yaklaşımında devalüasyonun başarısı için esneklikler kritik bir önem taşıdığına göre, acaba gerçek yaşamda sözkonusu esnekliklerin değeri neye eşittir? II. Dünya Savaşı öncelerinde talep (ve de arz) esnekliklerinin değerinin çok yüksek olduğuna inanılıyordu. Bu görüşü benimseyenler arasında ör

neğin Alfred Marshall da bulunuyordu.¹ Ama söz konusu yazarların hiçbirisi bu sonucu uygulamalı araştırmalarla destekleyebilmiş değildiler.

1940'lerden sonra uluslararası ticarete talep esnekliklerinin değerini ölçmek için bir dizi ekonomik araştırma yapıldı (özellikle Chiang tarafından).² Bu çalışmalar ithalat iç talep ve ihracat dış talep esnekliklerinin mutlak değer olarak l'in altında veya l'e çok yakın olduğunu gösteriyordu. Böylece Savaş öncesi "esneklik iyimserliği"nin (elasticity optimism) yerini şimdi "esneklik karamsarlığı" (elasticity pessimism) görüşü almıştı.

Ama 1950'lerde Orcutt, esnekliklerin değerini ölçmek için kullanılan ekonometrik tekniklerin, tahminleri olduğundan düşük gösterdiğini ortaya koydu.³ Yani, Marshall'm varsayımı genel olarak doğru idi. Yapılan diğer araştırmalar da bunu gösterdi. İkinci olarak 1940'lardaki araştırmalar kısa dönem esnekliklerine dayanıyordu. Diğer bir deyişle, fiyat değişimleri karşısındaki bir yıl ve daha kısa süreli talep tepkileri esas alınıyordu. Oysa uzun zaman süresi içinde, esnekliklerin değerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Kısacası, ekonometrik araştırmalarla desteklenen bugünkü anlayış da esnekliklerin değerinin göreceli açıdan yüksek olduğu yönündedir.

1. J-Eğrisi Etkisi

Devalüasyondan sonra ticaret bilançosundaki değişimler bir J harfinin biçimine benzetilmiştir. Şöyle ki, devalüasyonu izleyerek ticaret bilançosu önce daha da bozulmakta, sonra düzelme ortaya çıkmaktadır. Böylece, zaman içinde ticaret bilançosundaki gelişmeler adeta bir J harfi çizmektedir.

J-eğrisi etkisi kısa dönem esnekliklerinin düşük olmasına bağlı bir o- laydır. Üretici ve tüketicilerin devalüasyonun doğurduğu yeni koşullara uymaları zaman alır. Yapılan uygulamalı çalışmalar uzun dönem esnekliklerinin bazan kısa dönem esnekliklerinin iki katı kadar olabildiğini ortaya koymuştur. Ayrıca yine bu çalışmalara göre, fiyat değişmelerinin nihai etkilerinin ancak yüzde 50 si ilk yılda kendini gösterir. Kısa dönem esnekliklerinin Marshall-Lerner koşulunu karşılayamaması ise J-eğrisi etkisine yol açar.

Kısa dönem esnekliklerinin uzun dönem esnekliklerinden düşük olmasının birçok nedeni bulunabilir. Örneğin, devalüasyonun hemen sonrasında ihracat gelirleri ve ithalat giderlerindeki değişme, daha önceden yapılan sözleşmelere bağlıdır. Devalüasyon öncesinden başlamış olan ithalattaki genişleme ve ihracattaki düşme eğilimi bir süre daha etkisini gösterir. Sonra, tüketicilerin yeni fiyatlara tepkide bulunmaları ve alışkanlıklarını değiştirmeleri zaman alır.

¹ Nitekim bu görüş yazarın 1923'de yayımlanan *Money, Credit and Commerce* adlı eserinde açıkça ifade edilir.

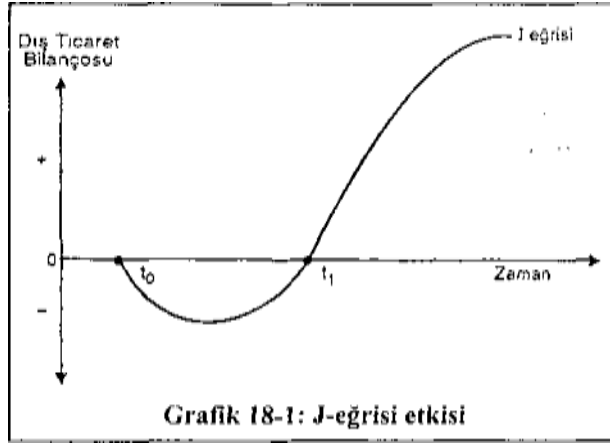
² T. C. Chiang, "International Comparison of Demand for Imports", *Review of Economic Studies*, 1945-1946. Yine aynı yazarın "A Statistical Note on World Demand for Exports," *Review of Economics and Statistics*, February 1948.

³ G. Orcutt, "Measurement of Price Elasticities in International Trade," *Review of Economics and Statistics*, May 1950.

BÖL ÜM18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 463

Bazı yazarlar ise bu konuda devalüasyon sırasındaki bekleyişlerin rolü üzerinde dururlar. Şöyle ki devalüasyonun beklendiği sıralarda ithalatçılar, kısa dönemde fiyatlardaki yükselmenin süreceğini tahmin ederek şimdiden siparişlerini artırır. İhracatçılar ise ilerde kurların daha da yükseleceği öngörüsünde bulduklarında dış satımlarını erteler. Devalüasyondan sonra yeniden ihracat bağlantısı yapılması ise belirli bir zamanı gerektirir.

J-eğrisi etkisi Grafik 18-1'da gösterilmiştir. Devalüasyonun ticaret bilançosunu iyileştirici etkilerinin ne kadar zaman alacağı ülkeden ülkeye değişir. Uygulamalı çalışmalar bu sürenin genellikle iki yılın üzerinde olduğunu göstermektedir.



J-eğrisi etkisi diğer yandan esnek kur sisteminin işleyişiyle ilgili ciddi bir sorun doğurur. Bu da esnek kurun, uzun-dönemli denge hedefini aşabilme (overshooting) olasılığıdır. Bunu şöyle açıklayabiliriz: Diyelim ki sözgelisi, döviz talebindeki otonom bir artış dolayısıyla ulusal para, dış değer kaybına uğramış olsun. Eğer tica-

ret bilançosu kısa dönemde buna bağlı olarak daha da fazla bozulma gösteriyorsa, bu aşırı döviz talebi azalmıyor, artıyor demektir. Dolayısıyla ulusal para uzun dönemli denge sınırının da ötesinde bir değer kaybına uğrayacak, bu ise ekonomide gereksiz kaynak aktarmalarına yol açabilecektir.

2. Ticaret Dışı Mallar

Devalüasyon ülkenin ihraç ve ithal edilebilir mallarına, diğer bir deyişle, dış ticaret kesimine (traded goods sector) olan talebini artırır. Bu da söz konusu kesimde kârlılık oranını yükseltir ve o alanlarda üretimin genişlemesine neden olur. Oysa tam çalışma varsayımı altında bu model (kısmi denge analizine dayalı olarak), dış ticarete konu olan malların üretimi için gerekli kaynakların nereden sağlandığını açıklamamaktadır.

Eğer eksik çalışma varsayımı yapılırsa sorunun cevabı açıktır. Devalüasyon sonucu ihraç ve ithal edilebilir malların üretimi, boş duran kaynakların üretimde kullanılmasıyla gerçekleştirilir. Oysa tam çalışma koşulları altında farklı bir açıklamaya gerek vardır.

Kısmi denge analizinin dayandığı üstü kapalı bir varsayım, ülkede üçüncü (ihraç ve ithal edilebilir mal endüstrisine ek olarak) bir üretim sektörünün varlığıdır. Bu üçüncü sektör örneğin bina yapımı, berber, lokanta hizmetleri gibi

yüksek taşıma giderleri dolayısıyla uluslararası ticarete girmeyen mal ve hizmetleri kapsar. Bunlara yurtiçi (domestic) veya ticaret dışı (nontraded) mallar adı verilir.

O halde ticaret dışı mallar kesiminin varlığı durumunda ulusal paranın devalüasyonu, kaynakların bu kesimden çekilip dış ticaret kesimine (ihraç ve ithal edilebilir malların üretimine) doğru kaymasına neden olur. Böylece yukarıdaki soru cevaplanmış olur.

Ancak analiz bu kadarla sınırlı olmayıp başka noktaların da açıklanmasını gerektirir. Böyle bir kaynak aktarımı ancak ülkede ticari malların fiyatının ticaret dışı mallara göre artmasıyla sağlanabilir. Acaba devalüasyondan sonra göreceli fiyat yapısında böyle bir değişiklik beklenebilir mi?

Göreceli fiyatların bu yönde değişmesi devalüasyonun ancak uygun bir harcama değişikliği ile birlikte yapılması durumunda ortaya çıkabilir. Tam çalışma koşulları altında devalüasyondan hemen sonra ülkedeki ticari malların fiyatı yükseleceği için, göreceli fiyat ilişkileri bu mallar yönünde değişecektir. Diğer bir deyişle, ticari mallar yurtiçi mallara göre pahalılaşır. Böyle bir fiyat değişmesi ise faktörleri yurtiçi kesimlerden dış ticaret kesimlerine aktarmak için gereklidir. Ancak acaba bu yönde göreceli bir fiyat değişikliği uzun süreli olabilir mi? Diğer bir deyişle, devalüasyon yapan ülkenin ticaret dışı mallar piyasasında ortaya çıkan bu yeni fiyatlarla denge durumu sürdürülebilir mi?

Çünkü, kaynaklar ticaret dışı mallar kesiminden dış ticaret kesimine doğru aktarıldıkça, birinci grup malların üretimi zorunlu olarak düşer. Oysa, fiyatlarındaki göreceli düşüş dolayısıyla ticaret dışı malların talebi yükselmiştir. Diğer bir deyişle, tüketiciler ucuzlayan yurtiçi malları pahalılaştıran ticari mallar yerine ikame edeceklerdir. Açık ki, bu koşullar altında ticaret dışı mallar piyasasında dengenin sürmesi olanaklı değildir. Çünkü mal arzı azalırken talep artmıştır. O halde ticaret dışı mallar piyasasında fiyat düşüşlerinin ortaya çıkarttığı aşırı talep, bu malların fiyatlarını şimdi ilk düzeyine yükseltir. Kısacası, ticaret dışı malların fiyatlarında sürekli bir düşüş olmadıkça, yurtiçi kesimlerden dış ticaret kesimlerine doğru uzun vadeli bir kaynak aktarımı gerçekleşemez.

Sorunun çözümü için şu gerçeğin de göz önünde bulundurulması gerekir: Dış açıkla birlikte enflasyon içinde bulunan bir ülkede, tek başına bir devalüasyon, hem dış (ödemeler bilançosu dengesi) hem de iç dengenin aynı anda gerçekleştirilmesine yeterli olamaz. Açık veren ülkenin toplam harcamalarını da kısması gerekir. Bunun nedeni açıktır: Dış denge, ülkenin toplam harcamalarının toplam hasılaya (milli gelir) eşitlenmesine bağlıdır.

Demek oluyor ki, devalüasyonla birlikte tüm mal ve hizmetler (ticaret dışı mallar dahil) üzerindeki toplam harcamaların kısılmasına yönelik bir politika izlenmelidir. Böyle bir harcama kısıcılığı politika, ticaret dışı malların aşırı talebini ortadan kaldırır ve bunların fiyatlardaki ilk düşüşün tersine dönme eğilimini ortadan kaldırır.

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 465

O halde, son söz olarak diyebiliriz ki devalüasyon kararı, uygun harcama değiştirici politikalarla birlikte uygulanırsa, kaynak aktarımını sağlamak üzere göreceli fiyat yapısında gerekli değişimler daha kolayca gerçekleştirilir.

3. Esneklik Yaklaşımıyla Devalüasyonun Başarı Koşulları

Daha önce belirttiğimiz gibi, devalüasyon ana özelliği bakımından bir harcama kaydırıcı politikadır. Toplam üretimi artırmaktan çok talep yapısını değiştirmeye yöneliktir. O bakımdan devalüasyon yoluyla sağlanacak başarının sınırlı olduğunu hatırdan çıkartmamak gerekir. Özellikle dış açıklar, ulusal ekonomide verim düşüklüğü, üretim yetersizliği, teknoloji ve yönetimde gerilik gibi yapısal nedenlere bağlı olduğu sürece devalüasyonun etkinliği daha da düşüktür. Bu gibi durumlarda sorunun temeline inilerek reel önlemlere ağırlık verilmelidir. Yani, dış ticaret endüstrilerinde ve genel olarak ekonomide üretimi artırıcı ve rekabeti geliştirici, kısa ve uzun dönemli önlemler üzerinde durulmalıdır.

Bununla birlikte, esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun başarılı olabilmesi için belirli etkenlerin göz önünde bulundurulması gerekir: Bunların başlıcaları aşağıda sıralanmıştır.

a. Talep Esnekliklerinin Yüksekliği

İhraç mallarının dış talep esnekliklerini dikkate alırken bir malın toplam dünya talebi ile yalnız bizim malımıza düşen piyasa payı arasında bir ayırım yapmak gerekir. Bu ayırım yapılırsa, genel talep esnekliği düşük bir malın, bizim ihracatımıza yönelen talep payının yüksek derecede esnek olduğu görülebilir.

Söz gelişi tütünü ele alalım ve bu malın dünya talebinin çok düşük olduğunu varsayalım. Yani, tütün fiyatındaki bir değişme, tütünün talebini çok az uyarıcı etki yapmakta olsun. Böyle bir durumda bile, devalüasyon yaparak tütün fiyatını öteki üretici ülkelere göre düşürecek olursak dünya tütün talebinin daha büyük bir payını kendimize çekmeyi başarabiliriz. Bu durumda bireysel olarak tütün ihracatımızın dış talep esnekliği oldukça yüksek olmaktadır. O nedenle ki, ihracatta birbirlerine rakip olan ülkelerden birisi devalüasyon yapınca, piyasa paylarını korumak için diğerleri de genellikle aynı yolu izleyerek paralarını devalüe ederler.

b. İhraç Mallarımızın Arz Esnekliği

Yukarıda, devalüasyonun döviz kazandırıcı etkisinin ihraç mallarımızın dış talep esnekliğinin bir'den büyük olması durumunda geçerli olacağını belirtmiştik. Ancak bu olanaktan yararlanabilmek için ihraç mallarımızı dış talep artışına paralel olarak artırabilmeliyiz. Yani ihraç mallarının arz esnekliği de yüksek olmalıdır.

İhraç ürünlerimizin dış talep esnekliği çok yüksek de olsa eğer üretim kolayca artırılamıyorsa devalüasyonun talebi uyarıcı etkilerinden yararlanılamaz. En aşırı durum olarak eğer arz esnekliği sıfır ise talep ne olursa olsun ihracat hacmi aynı kalacak, dolayısıyla mallar daha düşük fiyattan satılacağından

466 UL USLAR ARASI İKTİSA T

ihracat gelirlerimiz devalüasyon oranında düşecektir. Arz esnekliğinin bir'e eşit olması durumunda ise ihracat gelirlerimizdeki net değişme sıfırdır.

Demek oluyor ki, devalüasyonun yaratacağı talep artışlarını karşılayabilmek için ya elde yeterince hazır bir mal stoku, ya da dış talep artışının harekete geçireceği, ihracata yönelik boş bir üretim kapasitesi bulunmalıdır. Tam çalışma durumunda ise kaynak hareketliliği yüksek olmalı, yani kaynaklar yurtiçi kesimlerden dış ticaret kesimlerine kolayca aktarılabilmelidir. Bu bakımdan devalüasyon kararım üretim artışını özendirici önlemlerle bir arada almak gerekir. Oysa Marshall-Lerner Koşulu'nda arz esnekliklerinin sonsuz olduğu varsayılarak bu sorunlar konu dışında bırakılmıştır.

c. İthal Mallarının Yabancı Arz Esnekliği

Yukarıda devalüasyonun ithalatı kısarak döviz tasarrufu sağlayıcı etkisinin hemen hemen kesin olduğu belirtilmişti. Ancak bu sonucun ortaya çıkması ithal mallarının yabancı ülkedeki fiyatlarının değişmemesine bağlıdır.

Oysa bizim ithalat talebini azaltmamız, yabancı satıcıları ihracat fiyatlarını kırmaya zorlayabilir. Böyle bir durum yabancı malların satılacağı başka piyasaların bulunmaması (büyük ülke varsayımı) ve arz esnekliğinin çok düşük olması gibi koşullara dayanır. Eğer biz talebimizi kısınca yabancı ihracatçı üretimini derhal azaltabiliyorsa kendisi için bir sorun yoktur. Fakat üretimini kısamıyor ve elinde kalan malı satmak için başka piyasalar da bulamıyorsa, o taktirde eski piyasayı yeniden kazanabilmek için fiyatları düşürmek zorunda kalabilir.

Yabancı fiyatlar düştükçe ithal mallarımızın ulusal para cinsinden fiyatları ucuzlayacağından, ülkemizde yapılan bir devalüasyonun etkileri zayıflar. Hatta eğer yabancı ihracatçının, fiyatları devalüasyon oranında indirdiğini varsayarsak devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı hiçbir etkisi görülmez. Marshall-Lerner Koşulu'nda ithal mallarının yabancı ülkedeki arz esnekliği sonsuz sayıldığından bu sorunlar yine söz konusu olmamaktadır.

Tekrar hatırlatalım ki, ithal mallarının arz esnekliği, büyük bir ülkenin devalüasyon yapması durumunda önemli olabilir. Çünkü ancak bu gibi ülkelerin taleplerini kısmaları, yabancı ihracatçılar için bir pazar kaybetme sorunu doğurur. Yoksa ufak bir ülkenin devalüasyon yapması dünya fiyatları üzerinde hissedilir etki doğurmaz.

d. İç Fiyatların Sabit Tutulması

Devalüasyonun başarıya ulaşması için en önemli koşullardan birisi de devalüasyonun arkasından gelecek fiyat artışlarının önlenmesidir. Devalüasyonun temel amacı döviz kuru ile ulusal fiyatlar arasında bozulan dengeyi yeniden kurmak (ulusal paranın aşırı-değerlenmesini önlemek) ve ülkenin dış rekabet gücünü yükseltmektir. Fakat, devalüasyon bir kez yapıldıktan sonra fiyatlardaki artış sürerse, bu amaç gerçekleşemez. En aşırı bir durum olarak eğer iç fiyatlar devalüasyon oranında artarsa devalüasyonun fiyatları ayarlama etkisi tümüyle giderilmiş olur.

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 467

O nedenle devalüasyondan sonra fiyat istikrarını sağlamak hükümetler için büyük önem taşır. Aslına bakılırsa, yatırım malları ve ara malları ile temel gıda maddelerinin önemli bir bölümünü yurtdışından ithal eden bir ülkede devalüasyon, üretim maliyetlerinin ve hayat pahalılığı indekslerinin yükselmesine neden olur. Bu da ülkede bir *ücret-fiyat çekişmesi* başlatabilir. Hükümetler maliyet enflasyonunu körükleyici bu tür politikalar izlemekten özellikle kaçınmalıdırlar.

Bu konuda para politikasına büyük görev düşer. Devalüasyondan sonra para hacminin sabit tutulduğunu varsayalım. Bu durumda, ithal mallarının fiyatları yükselmiş olduğundan yerli mallar için harcanabilecek para miktarı azalacaktır. Bu da ekonominin bir duraklama (recession) içine girmesine, milli gelirin düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olabilir. O bakımdan eğer devalüasyonun istihdamı düşürmesi istenmiyorsa, para hacmi bir miktar genişletilmelidir. Bu genişleme, ithal malların fiyatlarındaki artış dolayısıyla gerek duyulan para miktarını dengeleyecek ölçüde olmalıdır. Aşağıda, parasalcı yaklaşımda devalüasyonun etkileri tartışılırken bu konuya tekrar değinilecektir.

Devalüasyondan sonra, ithal malı girdilerdeki fiyat artışları dolayısıyla iç fiyatların bir miktar yükselmesi doğaldır. Fakat eğer fiyat artışlarındaki süreklilik önlenemiyorsa bu bir enflasyon sayılmaz. Hükümet yetkilileri, devalüasyonun doğurduğu fiyat artışlarının bir maliyet enflasyonuna dönüşmesini önlemek için gereken para ve maliye politikası önlemlerini almalıdırlar.

e. Yerleşik Piyasalar ve Tüketici Alışkanlıkları

İç ticarete olduğu gibi uluslararası ticarete de alışkanlıklar ve gelenekler çok etkili olmaktadır. Geçmişteki ticari ilişkiler, tüketicilerde belirli ülkelerin mallarına karşı olumlu veya olumsuz tavırların oluşmasına yol açabilir. Örneğin bazı ülkelerin çayına, kahvesine veya sigarasına aşırı düşkünlük veya, bazılarının malının kalitesizliğine inanılması gibi. Böyle durumlarda o ülke mallarının talep esneklikleri düşük olacağından, devalüasyon ihraç fiyatlarını ucuzlatsa da talep edilen miktarları artırmak kolay olmayacaktır.

B. TOPLAM HARCAMA (MASSETME) YAKLAŞIMI

Devalüasyon konusunda esneklik yaklaşımına dayanan geleneksel a- açıklamalar zamanla yetersiz bulunarak birçok iktisatçı tarafından eleştirilmeye başlanmıştı. En büyük eleştiri konusu bu yaklaşımda, dış ticarete giren malların arz, talep ve fiyatlarının dışındaki tüm ekonomik değişkenlerin sabit varsayılması idi.

İşte “toplam harcama yaklaşımı” veya yabancı literatürde “massetme” yaklaşımı (absorption approach) diye adlandırılan analiz, bu eksikliği gidermek amacıyla ortaya atılmıştır. Burada devalüasyonun dış dengeyi sağlayıcı etkileri milli gelir üzerinde yaptığı değişimler yoluyla açıklanmaktadır.

Toplam harcama yaklaşımı esasta, Keynes'in milli gelir teorisinin uluslararası ekonomiye bir uygulaması sayılır. Buna göre devalüasyon, yurtiçi gelir ve fiyatlar düzeyini ve bu yolla da dış denge durumunu etkiler. Toplam harcama yaklaşımının en önemli katkısı belki de dış ödemeler dengesini, ekonominin genel işleyişi ile bağlantılı olarak açıklamasıdır. Şimdi sözü edilen yaklaşımı daha yakından incelemeye geçebiliriz.

Toplam harcama yaklaşımına göre, dış ticaret açığı, bir ülkenin kendi olanaklarının ötesinde yaşaması, yani toplam üretiminden daha fazlasını tüketim, yatırım ve kamu harcamalarında kullanması demektir. Diğer bir deyişle, dış denge için ülkenin toplam mal ve hizmet kullanımının yurtiçi üretim toplamına eşit olması gerekir.

Milli gelir teorisi analizlerinden hatırlanacağı gibi, bir ekonomide milli gelir dengesi planlanan toplam talebin toplam ülke üretimine eşitlenmesi koşuluna bağlıdır. Kapalı bir ekonomide, ülkede yerleşik kişilerin toplam harcamaları (veya kullanımları), zorunlu olarak yerli üretime olan toplam talebe eşittir. Oysa açık bir ekonomide yurtiçi üretimin bir kısmı yabancılara satılmakta (ihracat), buna karşın ülkede yerleşik kişilerin harcamalarının bir bölümü de yerli mallara değil yabancı mallara gitmektedir (ithalat). Kısacası açık bir ekonomide, toplam yurtiçi harcamalarla (aggregate absorption) yurtiçi üretime yönelik toplam talep (aggregate demand) arasında bir fark vardır.

Bir ekonomide toplam harcamalar yani toplam talep (A), tüketim (C), yatırım (I) ve kamu harcamalarından (G) oluşur. Toplam harcamaların içinde dış alem giderleri de vardır. O bakımdan, toplam yurtiçi harcamalardan ithalat giderleri (M) çıkartılır ve buna yurt dışı talep, yani ihracat (X) eklenince toplam talebin yurtiçi üretime yönelik bölümü elde edilir. Diğer bir deyişle bu toplam, yurtiçi üretim ya da milli gelir demektir. Diğer yandan ihracat ve ithalat farkı dış dengeyi (B) ifade eder. Bu anlatılanlar aşağıda matematikle gösterilmiştir: **Toplam harcamalar (toplam talep) = A ~ C + I + G** **Toplam yurtiçi üretim = A + B = (C + I + G) + (X - M)**

Bu duruma göre toplam talebin toplam üretime eşitlenmesi şeklindeki milli gelirin (Y) denge koşulu şöyle olacaktır:

$$Y = A + B \text{ veya } B = Y - A$$

Yukarıdaki ikinci eşitlik, dış ticaret dengesi açığının (B), milli gelir ile toplam yurtiçi harcamalar arasındaki farktan oluştuğunu gösterir. O halde eğer $Y = A$ ise yani, yurtiçi üretim ve yurtiçi harcama birbirine eşitse dış ticaret bilançosu dengededir. $Y < A$ ise yurtiçi üretim yurtiçi harcamalardan küçük, dolayısıyla dış ticaret bilançosu açık, tersine $Y > A$ ise yurtiçi üretim yurtiçi harcamalardan büyük ve dış ticaret bilançosu fazla vermektedir. Özetlemek gerekirse, bütün sorun bu iki büyüklük arasındaki dengenin nasıl kurulduğudur. Eğer ülke ürettiğinden daha fazlasını tüketiyorsa bu açığın herhangi bir şekilde karşılanmış olması gerekir ki, bu da ancak ithalattaki fazlalıkla sağlanabilir.

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 469

Bu açıklamalardan sonra şimdi toplam harcama veya masnetme yaklaşımına göre devalüasyonun dış ticaret açıklarının giderilmesine nasıl katkıda bulunacağını belirtmeye çalışalım. Bunun için Keynes'çi geleneğe uyarak, eksik çalışma ve tam çalışma durumlarını ayrı ayrı ele almak gerekir. Önce, ekonominin *eksik çalışma (under employment)* durumunda bulunduğunu varsayalım. Devalüasyon, doğurduğu fiyat etkileri dolayısıyla ihracat endüstrilerine olan dış talep ile ithalata rakip endüstrilere yönelik iç talebi uyarır. Kısacası, dış ticaret sektörlerinde talebin artmasına neden olur. Bu da çoğaltan mekanizması ile tüm ekonomiye yayılır ve reel milli geliri uyarır. Böylece yurt içi üretimde sağlanan artış (Y-A)'yı yani ülke aleyhine olan yurtiçi üretim ile yurtiçi harcama arasındaki farkı (dış ticaret bilançosu açığını) giderici ve dolayısıyla dış dengeyi sağlayıcı etkide bulunur.

Belirtmek gerekir ki reel milli gelirdeki yükselme, harcamaları da bir ölçüde artırır. Ancak gelir artışının bir kısmı tasarrufa gideceğinden yurtiçi harcama artışı yurtiçi gelir artışından daha küçüktür. Dolayısıyla da devalüasyon Y ile A arasında ülke aleyhine bozulan dengeyi sağlayıcı etki doğurur.

Özetle ekonomide boş bir üretim kapasitesinin bulunması durumunda devalüasyonun etkisi, yurtiçi üretimi artırarak dış ticaret bilançosu dengesizliğini giderici yönde olacaktır.

Oysa ekonominin halen *tam çalışma (full employment)* düzeyinde bulunduğu bir durumda devalüasyon, yukarıdaki gibi dış dengeyi sağlamada etkili olmaz. Çünkü ihracat ve ithalata rakip endüstrilere yönelen talep artışları, yine çoğaltan mekanizması ile tüm ekonomiye yayılacak ancak toplam yurtiçi üretimi artırmayacaktır. Harcamalardaki genişlemenin doğurduğu talep artışı, bunun yerine ithalat yoluyla yurt dışından karşılanacaktır. Yani Y sabit kalırken A artacak ve ülke aleyhine olan yurtiçi üretim dengesi böylece daha da bozulacaktır (dış ticaret dengesindeki açıkların büyümesi). Kısacası, tam çalışma durumunda devalüasyon dış ticaret açığını daraltmaz, tersine bu açığı büyültür. Bu koşullar altında dış dengeyi sağlamak için kur mekanizması yerine para ve maliye politikası gibi harcama kısıcı politikaları uygulamak gerekir.

C. PARASALCI YAKLAŞIMLA DEVALÜASYON

1960'ların sonu ve 1970'lerin başlarında, parasal etkileri dikkate almadıkları için, devalüasyon konusundaki geleneksel yaklaşımlar yoğun eleştiriye uğramıştır. Bu eleştirileri yapanlara göre, gerek esneklik gerekse toplam harcama yaklaşımları, yalnızca dış ticaret bilançosuna uygulanabilir. Kendileri ise ağırlığı devalüasyonun parasal etkilerine vererek, hem ticaret bilançosu hem de sermaye işlemleri yoluyla genel anlamda dış ödemeler dengesinin açıklanabileceğini savunmuşlardır.

Parasalcıların dış dengeyle ilgili görüşleri önceki bölümde genel olarak incelenmişti. Bu iktisatçılara göre devalüasyon, bozulan para arz ve talebi dengesini yeniden sağlayarak dış ödeme açıklarını giderebilir. Bilindiği üzere, bu

470 ULUSLARARASI İKTİSAT

görüş açısından bir dış ödeme açığı, para arzının para talebini aşmasının bir sonucudur. Devalüasyon, dış ticarete giren malların ulusal para cinsinden fiyatlarını yükseltir. Diğer yandan, mallar arasındaki ikame olanakları dolayısıyla ticari olmayan malların fiyatları da artar. Bu ise ekonomide genel bir fiyat yükselişinin ortaya çıkması demektir.

Parasalcılara göre, reel para talebi reel milli gelire (ve ters yönlü olarak faiz oranına) bağlıdır. Fiyatlar yükseldiğinde, nominal para stokların reel değerini belirli düzeyde tutabilmek için para talebi (nominal) artar. Bu durumda devalüasyona bağlı olarak ortaya çıkan para talebinde ortaya çıkan artış eğer yurt içi nedenlere bağlı emisyon hacmin artışlarıyla karşılanmamışsa yurtdışından ülkeye döviz girişleri hızlanır. Bu şekilde ortaya çıkan net döviz girişleri de ulusal para arzında genişleme doğurur. Bu da bireylerin nominal para taleplerindeki açığın karşılanmasına yol açar. Kısacası, parasalcılara göre öngörülen bu mekanizma sonucunda devalüasyon, ülkenin net döviz rezervlerini artırıcı sonuç doğurur.

Döviz rezervlerindeki artış nasıl sağlanmaktadır? Parasalcı görüşü açısından döviz fonlarının ülkeye girişi, ithalatın azalması ve ihracatın artması biçimindeki ticaret işlemlerinin yanısıra, eldeki yabancı tahvillerin satılıp paraya çevrilmesi ve yeni tahvil çıkartılıp dış piyasalarda satışa sunulması gibi sermaye işlemleri yoluyla gerçekleşmektedir.

Böylece yurtdışından ülkeye döviz fonlarının girmesi ve merkez bankasının bunlara dayanarak emisyon hacmini artırmasıyla para talebi karşılanmış (para arz ve talep dengesi sağlanmış) ve dış ödemeler dengesi sağlanmış olur. O halde bu görüşe göre, dış dengenin yeniden sağlanması, para arz ve talebi arasında mevcut dengesizliğin giderilmesinin bir sonucudur.

Ayrıca, yine daha önceki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, bu görüşü savunanlara göre devalüasyonun etkisi geçicidir. Dış denge ancak parasal denge sürdürüldükçe geçerli olabilir. Parasal denge bozulduğunda dış denge de ortadan kalkar. Özetle, parasalcılara göre, devalüasyon uzun dönemde reel ekonomik değişkenler üzerinde etkide bulunmaz, yalnızca iç fiyat düzeyini yükseltir.

D. PARASALCI YAKLAŞIM VE DENKLEŞTİRİCİ POLİTİKALAR

Parasalcı yaklaşıma göre dış ödemeler dengesizlikleri kendi kendini düzeltici olduğuna göre, uzun dönemde kur değişikliği ve öteki denkleştirici hükümet politikalarına gerek kalmaz. Hükümet politikaları yalnızca kısa dönemde etkili olabilir. Uzun dönemde çözüm, merkez bankasının para ve kredi yaratma hızını düşürmesinde yatmaktadır.

Şimdi, çeşitli hükümet politikalarının parasalcı yaklaşıma göre dış dengeyi etkileme mekanizmalarını gözden geçirelim.

a. Devalüasyon: Bu konu yukarıda incelendiği için burada tekrar üzerinde durulmayacaktır.

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 471

b. Tarifeler, kotalar ve kambiyo denetimi: Bu gibi ticari ve mali kontrol önlemleri de aynen devalüasyon gibi etkide bulunur. Yani her birisi gerek dış ticarete giren, gerekse ticarete konu olmayan malların fiyatlarını artırarak, iç fiyatları yükseltir. Bu da dış ödemeler dengesini iyileştirici etkide bulunur. Ancak, yukarıda açıklandığı gibi, bu bir geçici denge durumu olacaktır

c. Ulusal gelirden artış: Ülke milli gelirinin reel olarak büyümesi, ekonomide toplam reel para talebini artırır. Reel para talebinin iç kaynaklardan karşılanamayan kısmı ise ödemeler bilançosu fazlası doğurur. Çünkü dışarıya ihracat ve menkul kıymet satışı artar, ithalat ve menkul kıymet satılmamı azalır. Tersine, eğer iç para arzı, reel milli gelirdeki büyüme hızından daha yüksek o- randa artarsa ödemeler bilançosunda bir açık' oluşur. Diğer taraftan ele alınan ülkenin gelişme hızı, karşılaştırmalı olarak öteki ülkelerden daha yüksek ise dış rezervlerindeki artış dünya ortalamasından daha hızlı olur.

Parasalcı görüş açısından reel ulusal gelir artışlarının dış ödemeler dengesinde fazlalık doğurması, Keynes modeline göre varılan sonuçlarla taban tabana terstir. Çünkü bilindiği üzere, Keynes'in denkleme modeli ithalat fonksiyonu üzerine kurulmuştur ve bu ilişkiye göre milli gelir arttıkça ithalat da artar. Yani Keynes'çi modele göre milli gelir artışları dış dengenin açık vermesiyle sonuçlanır.

d. Faiz oranlarında değişim: İç faiz oranlarındaki bir artış, para tutmanın maliyetini yükselterek reel para talebini azaltır. Bu da menkul değer satılmamlarını özendirir. Bu çerçevede, bir miktar da yabancı sermaye ülkeyi terk eder ve sermaye bilançosunda açık verir. Oysa Keynes modeline dayalı denkleme mekanizmasında, faiz oranlarında bir artış, toplam harcamaların kısılması yoluyla bir dış ödeme fazlasının oluşmasına neden olur. Görüleceği gibi, bu konuda da parasalcılarla Keynes'çi iktisatçılar arasında bir uyuşmazlık vardır.

e. Fiyatların dışsal bir nedene bağlı olarak yükselmesi: Reel ulusal gelir sabitken fiyatların dışsal bir nedenle, örneğin dünya petrol fiyatlarındaki artış dolayısıyla, aniden yükseldiğini varsayalım. Bu durumda nominal para talebi artar. Eğer para talebindeki bu artış iç emisyon kaynaklarından karşılanamıyor- sa harcamalardaki kısılma ile karşılanır. Dolayısıyla geleneksel teoriden beklenenin tam tersine, bir ödemeler fazlası ortaya çıkar.

Böylece, parasalcı yaklaşım açısından devalüasyona ilişkin açıklamaları bitirmiş bulunuyoruz. Görüleceği gibi, bu model gerek dayandığı varsayımlar, gerekse vardığı sonuçlar bakımından devalüasyon konusundaki öteki yaklaşımlardan büyük ölçüde ayrılmaktadır. Parasalcı yaklaşımın en büyük özelliği para arz ve talebine verilen önemde kendini gösterir.

E. DEVALÜASYONUN DİĞER ETKİLERİ

Devalüasyon sabit kur rejimlerinde dış ödeme açıklarını gidermek için uygulanan bir araçtır. Ancak, dış denge durumundan ayrı olarak devalüasyonun

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 473

yabancı sermaye girişlerini ve dışarıda çalışan işçilerin ana ülkeye gönderdikleri dövizleri özendirici etkide bulunabilir.

Aşırı-değerlenmiş bir resmi kur, yabancı dövizlerin iç ekonomide satın alma gücünün de düşük tutulması demektir. O nedenle, yabancı yatırımcılar bu yapay kur üzerinden ülkeye döviz getirip yatırım yapmakta istekli davranmazlar. Nitekim geçmişte, ülkemizde yabancı sermaye girişlerinin daha çok, devalüasyondan hemen sonraki dönemlerde yoğunlaşmış olması da bu gerçeğin bir yansımasıdır.

Aynı durum Batı Avrupa ülkelerinde çalışan işçilerimizin gönderdikleri dövizler için de söz konusu olmuştur. Serbest piyasada (yasal olmayan) döviz kurlarının resmi kurun çok üzerine yükselmesi, dövizlerin resmi kanallardan kaçırılarak karaborsada bozdurulmasına yol açıyordu. Devalüasyon ise, işçi dövizlerinin yeniden resmi kanallara dönmesinde etkili oluyordu. Bazan da genel bir devalüasyon yapmak yerine, hükümetler işçi dövizleri girişini özendirmek amacıyla sırf işçiler için zaman zaman daha yüksek döviz kurları belirleme yoluna gidiyorlardı.

4. Dış Borçlar Üzerindeki Etki

Devalüasyon ulusal para ile ödenecek dış borçları etkilememekle birlikte, dövizle bağlı dış borçların yükünü artırır. Bunun nedeni, devalüasyondan sonra ihracat mallarının yabancı para cinsinden ucuzlaması (ticaret hadlerinin bozulması), o nedenle aynı miktar döviz kazanmak için daha fazla miktarda mal ve hizmet ihracatının gerekmesidir. Devalüasyon, diğer yandan da ihracat hacmini genişleterek döviz gelirlerini artırır ve dış borçların ödenmesini göreceli biçimde kolaylaştırır. O bakımdan net etkinin yönü önceden kesin biçimde belirli değildir.

5. Dış Ticaret Hadleri Üzerindeki Etki

Ticaret hadleri en yaygın tanımıyla ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranıdır (net değişim ticaret hadleri). Bir ülkenin ticaret hadlerinin bozulması, ithal mallarının pahalılaşması ve/yeya ihracat mallarının ucuzlaması demektir.

İhracat fiyatlarının satıcının ulusal parası cinsinden belirlendiği durumlarda, devalüasyon döviz cinsinden fiyatları düşürür. Oysa ufak bir ülkenin devalüasyon yapması karşısında, normal olarak döviz cinsinden ithalat fiyatlarında bir değişim olmaz. Bu ise yukarıdaki tanıma göre dış ticaret hadlerini ülkenin aleyhine değiştirecektir. Ticaret hadlerindeki bozulma, (belirli varsayımlar altında) ülkenin refah düzeyinin düşmesi demektir.

6. Devalüasyon ve Spekülasyon

Devalüasyon gerek döviz, gerekse mal spekülasyonunu hızlandırır. Devalüasyonun zamanı önceden bilirse döviz spekülatörleri ellerindeki ulusal para fonlarını derhal dövizle çevirtir ve beklemeye koyulurlar. Devalüasyon yapıldıktan sonra bu fonlar tekrar ulusal paraya dönüştürülerek zahmetsiz büyük kazançlar sağlanır.

474 ULUSLARARASI İKTİSAT

Devalüasyonun beklendiği durumlarda, ihracatçılar da yapacakları ihracatı devalüasyon sonrasına ertelerler. İthalatçılar ise tersine, ithalatı hızlandırarak mal stokları yaparlar.

Bütün bu nedenlerden ötürü, hükümet yetkililerinin ilke olarak devalüasyon kararı alınmasında tam bir gizlilik içinde hareket etmeleri gerekir.

7. Ticaret Ortakları Üzerindeki Etki

Devalüasyon, bu işlemi yapan ülkenin ihracatını artırıp ithalatını caydırarak dış ticaret dengesini düzeltir. Buna bağlı olarak da dış ticaret kesimlerinden başlayarak ekonomide ulusal gelir ve çalışma düzeyini yükseltir. Ancak ticaret ortaklarında bu etkilerin tam tersi ortaya çıkar. Şöyle ki, bir ülkenin devalüasyon yapması, onun ticaret ortaklarının ihracatını azaltır, ithalatını artırır, ulusal gelir ve çalışma düzeylerini daraltır. Devalüasyonun dış dünyayı olumsuz yönde etkilemesi, özellikle büyük ülkelerin devalüasyon yapmaları durumunda daha belirgin biçimde kendini gösterir.

Sabit kur sisteminde bir ülkenin kendi ekonomisini düzeltmek için devalüasyon yoluna başvurması karşısında, bundan zarara uğrayacak ülkelerin de aynı yöntemi kullanma yani misillemede bulunma olasılıkları çok yüksektir. Ticaret ortakları bu şekilde kendi ekonomilerini korurken, böyle bir durum devalüasyonu ilk uygulayan ülkenin sağlayacağı olumlu etkileri azaltır veya tümüyle ortadan kaldırır. O nedenle ülkeler devalüasyon kararı almadan önce ticaret ortaklarının beklenen tepkilerini gözönünde bulundurmak ve ona göre hareket etmek zorundadırlar.

F. REEL DÖVİZ KURLARI

Sabit kur sistemlerinde ülkenin resmi döviz kurları herhangi bir düzeyde belirlendikten sonra, yeni kur ayarlamaları genellikle aradan uzunca bir zaman geçtikten sonra yapılır. Oysa bu süre içinde iç ve dış fiyatlar sabit kalmaz. Dolayısıyla burada karşımıza iki kavram çıkıyor: Nominal döviz kuru ve reel döviz kuru.

Önceki konularda belirttiğimiz gibi, herhangi bir anda geçerli olan kurlar nominal döviz kurlarıdır (E). Nominal kurların geçen zaman içindeki yurtdışı enflasyon oranı (p_f) ile yurtiçi enflasyon oranına (p) göre düzeltilmesinden elde edilen kur da reel döviz kuru (R)'dir. Buna göre reel döviz kurları aşağıdaki formülle ifade olunabilir: $R = E \times p_f / p$.

Buna göre temel kabul edilen bir döneme göre geçen zaman içinde ülkedeki göreceli enflasyon oranının dış ülkelere daha yüksek olması (yani $p > p_f$) durumunda, reel döviz kurları nominal döviz kurlarının altına düşmüş olacaktır. Ulusal paranın yapay olarak aşırı değerlendirilmesi demek olan bu durum, diğer yandan ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün de azalmasına neden olur. Tersine, yurtiçi enflasyon hızı dış dünyadan daha düşükse, o

BÖLÜM 18: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI 475

taktirde reel kur nominal kurdan daha yüksektir; ulusal paranın eksik değerlendirildiği bu durumda da ülkenin dış rekabet gücünde artış sağlanır.

Kısaca, nominal döviz kurlarının zaman içinde göreceli enflasyon oranlarına göre ayarlanması satmalına gücü paritesinin temel önerisidir. Bu teori hakkında geçen bölümlerde ayrıntılı olarak incelenmişti. Ancak, bu açıklamalar şunu ortaya koyuyor ki kurların sabit tutulup zaman zaman ayarlama yapıldığı sistemlerde, eğer yapılan ayarlamalar göreceli iç ve dış enflasyon oranlarına göre yapılmazsa, reel kurlar nominal kurlardan sapacak ve ulusal para ya aşırı, ya da eksik değerlendirilmiş olacaktır.

G. BRETTON WOODS SİSTEMİ VE DEVALÜASYON

1944'de Uluslararası Para Fonu'nun yaratılmasıyla kurulan Bretton Woods sistemi, bir sabit kur sistemi idi. Bu sistemde ülkelerin kısa süreli dış açıklarını, altın ve döviz rezervlerini kullanarak ya da Fon'dan sağlayacakları kredilerle finanse etmeleri ve ancak en son çare olarak devalüasyona başvurmaları *öngörüliyordu*.

Sistemin bu özelliği, döviz kurlarına adeta bir *dokunulmazlık* kazandırmıştı. Uygulamada ülkeler, paraları büyük ölçüde aşırı-değer kazanmış olmasına karşın, devalüasyondan olabildiğince kaçınmışlardır. Devalüasyonu, uygulanan ekonomi politikalarının bir başarısızlık simgesi olarak görmüşlerdir. Kısacası devalüasyon, siyasal sonuçları açısından da istenmeyen bir olay görünümündeydi.

Hükümetler devalüasyondan kaçınınca dış açıkları kapamak için dolaylı önlemlere başvuruyorlardı. Bunlar arasında, ithalattan çeşitli isimler altında yeni vergiler alınması, döviz kontrolü uygulanması, tarife ve kotalarla ithalatın kısıtlanması ve ihracata prim verilmesi gibi önlemleri belirtebiliriz. Bu uygulamaların en önemli ekonomik sonucu etkin kaynak dağılımının bozulması ve dış ticaretin yoğun bir bürokrasiye sürüklenmesidir.

Döviz kurları sabit tutulurken ithalat üzerine bazı yeni vergiler konması ve ihracata prim verilmesi, aslında bir *kısmi devalüasyon* niteliğindedir. Eğer tüm ithalat belirli bir oranda vergilendirilir ve tüm ihracata da aynı oranda prim verilirse, bu uygulama devalüasyonun çok yakın bir benzeri olur. Genellikle devalüasyon yapılırca bu gibi yapay engeller kaldırılır ve sistem rahatlatılır.

Devalüasyonla birlikte, ithalat üzerine konulmuş ek vergilerin ve ihracat sübvansiyonlarının kaldırılması, döviz fiyatlarındaki net artış ile normal devalüasyon oranları arasında bir fark doğurur. Resmi döviz kurunda yapılan artış oranı *nominal devalüasyon* 'u ifade eder. İthalatçı veya ihracatçı açısından döviz fiyatlarındaki artış (gerçek artış veya *net devalüasyon*) oranı, genellikle bundan daha düşüktür. Bunun nedeni kaldırılan vergiler veya sübvansiyonlardır.

Devalüasyonla birlikte genellikle kaldırılan bu vergi ve sübvansiyonların mal gruplarına göre değişmesi nedeniyle çoğu durumlarda tek bir net devalüasyon

yon oranından söz edilemez. Bunun yerine işlem gruplarına göre değişen farklı devalüasyon oranları ortaya çıkar.

III. DÖVİZ GELİRLERİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK POLİTİKALAR

Yukarıda incelediğimiz harcama-kaydırıcı ve harcama-değiştirici politikalar genelde ithalat giderlerini etkileyerek dış dengenin sağlanmasına dayanır. Oysa dış açık içinde bulunan ülkeler bakımından dış dengeyi sağlamanın diğer bir yolu da ülkeye döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesidir.

Döviz kazandırıcı işlemler, mal ve hizmet ihracı ile yabancı sennaye girişlerini kapsar. Çoğu ülkelerde dış gelirler içinde en önemli yeri ihracat tutmakta olduğundan, ihracatın özendirilmesine özel bir önem verilir.

İhracatı geliştirmeye yönelik olarak alınacak önlemler uzun veya kısa dönemli olabilir. Uzun dönemde sorun ülkenin genel üretim kapasitesinin genişletilmesi, diğer bir deyişle büyüme hızının yükseltilmesi ve özel olarak ihracat kesimlerinin geliştirilmesi ile ilgilidir. Bu ise üretimde ileri teknolojiler uygulanması, yatırımların hızlandırılması, ekonomik yönetimde etkinliğin yükseltilmesi gibi genel kalkınma sorunlarını içerir. Ancak ihracatın artırılabilmesi için kısa dönemde de alınabilecek bazı önlemler vardır.

Kısa dönemle ilgili, *ihracatı özendirme politikaları* çeşitli önlemleri kapsar. Bunlar arasında, ihracatçılara dolaysız sübvansiyon verilmesi, ihracat mallarının çeşitli vergi, resim ve harçların dışında tutulması, ihracat gelirlerine vergi muafiyeti, ihracat mallarının üretiminde kullanılan girdilere gümrük vergisi ayrıcalıkları gibi vergi ile ilgili olanlar önemli bir yer tutar. Ayrıca ihracatçılara ve ihracat mallarını üreten sanayicilere düşük faizli kredi sağlama, bunların ithal edecekleri ara mallar ve ambalaj maddeleri için transfer önceliği taşıyan döviz tahsisinde bulunma, ihracatçının eğitimi ve dış piyasa gelişmeleri konusunda aydınlatılması, bürokratik engellerin azaltılması, vs. gibi önlemlerin de özellikle belirtilmesi gerekir.

İhracatı özendirme önlemleri, ekonomik koşullara ve ihtiyaçlara göre ülkeden ülkeye farklılık göstermekte ve zaman içinde sık sık değiştirilmektedir. Bu önlemlerin asıl amacı ihracat malları üretiminde maliyetin düşürülmesi, dış piyasalarda rekabet gücünün artırılması ve ihracatçıların dış piyasalar konusunda aydınlatılmaları noktaları üzerinde toplanmaktadır.

İhracattan başka, ülkeye döviz kazandıran birçok hizmet kalemleri vardır. Örneğin, dış turizm, uluslararası taşımacılık, bankacılık ve sigortacılık, yurtdışı işçi gelirleri, dış danışmanlık ve müteahhitlik gibi işlemler bazı ülkeler için büyük önem taşımaktadır.

Kuşkusuz, kısa ve uzun süreli yabancı sermaye girişleri de döviz gelirlerini artırmak için üzerinde durulması gereken başlıca konulardan birisi durumundadır.

Özetle, ülkeler dış ödeme açıklarını denkleştirmek için yalnızca ulusal harcamaların kısılmasına ya da toplam harcamaların yabancı mallardan yerli mallara kaydırılmasına değil, yukarıda saydığımız ve bunlara benzer öteki işlemler yoluyla döviz gelirlerinin artırılmasına da büyük önem vermelidirler.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde dış denkleştirme politikaları incelendi. Otomatik denkleştirme mekanizmalarının tersine, denkleştirme politikalarının uygulanışı hükümetlerin alacakları kararlara bağlıdır. Otomatik mekanizmaların işleyişine izin verilmediği veya bunlarla sonuca ulaşmanın çok uzun zamana bağlı olduğu durumlarda, hükümetlerin denkleştirme politikalarına başvurması zorunlu olmaktadır.

Denkleştirme politikaları harcama-değiştirici ve harcama-kaydırıcı politikalarla döviz gelirlerini artırmaya yönelik politikalarla oluşur. Harcama değiştirici politikalarla toplam harcama ve milli gelir düzeyi etkilenerek dış denge sağlanmaya çalışılır. Bu çerçevede kullanılacak başlıca araçlar para politikası ile maliye politikasıdır.

Harcama-kaydırıcı politikalar ise toplam harcama düzeyi yerine bunların yerli ve yabancı mallar arasında dağılımını etkilemeye yöneliktir. Bunların bir bölümü gümrük tarifeleri ve kambiyo denetimi gibi araçlardan oluşur. Ancak bu araçlar serbest ticaret ve piyasa mekanizmasına ters düşerler. Diğer bir araç da sabit kur rejimlerinde yapılacak devalüasyon ve revalüasyon gibi kur ayarlamalarıdır.

Devalüasyonun incelenmesinde başlıca üç yaklaşım vardır: Esneklik yaklaşımı, toplam harcama (massetme) yaklaşımı ve parasal yaklaşım.

Bu bölümde en son olarak döviz gelirlerini artırmaya yönelik politikalar gözden geçirildi. Bunların içinde ihracatı özendirme politikalarının özel bir yeri ve önemi vardır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Dış denkleştirme politikaları nelerdir? Otomatik denkleştirme mekanizmaları neden yeterli olmamaktadır?

2. Para politikası ile dış dengeyi sağlamada hangi araçlar kullanılır? Para politikası ile dış dengeyi sağlamada toplam harcamaları değiştirici etki mi, yoksa faiz oranları yolu ile dış sermaye akımlarını yönlendirme etkisi mi daha önemli olmaktadır?

3. Dış ödeme açıkları içinde bulunan bir ülkenin dış dengeyi sağlama amacı ile ne tür bir maliye politikası uygulaması gerekir? Toplam harcamaları etkilemede para politikası mı, yoksa maliye politikası mı daha etkili olmaktadır, neden?

4. İç ve dış ekonomik dengenin aynı anda sağlanması amacıyla para ve maliye politikası araçlarının birlikte uygulanması durumunda amaçlar arasında bir çelişki olabilir mi? Amaçların uyumlu veya çelişkili olduğu durumlarda izlenecek politika bileşimlerini araştırınız.

5. Devalüasyon ve revalüasyon gibi kavramlar sabit kur sistemlerine özgü ve hükümet kararlarını gerektiren kur ayarlamaları olduğu için bunların serbest değişken kur sistemleri için kullanılması doğru olur mu? Devalüasyonu izleyerek ortaya çıkan J-

478 ULUSLARARASI İKTİSAT

eğrisi etkisi nedir ve hangi nedenlerle ortaya çıkar? Türkiye 'nin geçmişte yaptığı devalüasyonlarda bir J-eğrisi etkisi görülmüş müdür? Araştırınız.

6. Devalüasyonun etkilerinin açıklanmasında hangi yaklaşımlar vardır? Bunlardan her biri ne gibi değişkenler üzerinde yoğunlaşmaktadır?

7. Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun başarı koşulları neye bağlıdır? Esnekliklerin değeri konusundaki görüşlerde zamanla nasıl bir değişme olmuştur? Bu yaklaşımın eksikliklerini araştırınız.

8. Toplam harcama yaklaşımı ile devalüasyon nasıl açıklanmaktadır? Bu teorinin Keynes modeli ile nasıl bir ilişkisi vardır?

9. Parasalcı yaklaşıma göre devalüasyonun etkileri nasıl bir mekanizma ile ortaya çıkmaktadır? Devalüasyon, ulusal gelir artışları, faiz oranlarında değişme ve dışsal fiyat artışları gibi olayların dış dengeye etkilerinin açıklanmasında parasalcı yaklaşımla Keynes 'cül yaklaşımlar arasında ne gibi fark ve benzerlikler vardır?

10. Reel döviz kurları nedir? Hangi nedenlerle reel kurlar nominal kurlara göre sapma gösterir?

11. Devalüasyonun ulusal gelir ve istihdam hacmi, yabancı sermaye girişleri, dış ticaret hadleri ve dış borçlar üzerindeki etkilerini araştırınız. Rakip iki ülkeden birisi devalüasyon yaptınca diğerinin de devalüasyon yapması hangi nedenle ilgilidir?

12. Bugünkü kurların döviz piyasasının işleyişine bırakıldığı sistemlerde kurların değer kaybetmesi ile bir devalüasyon olayı arasında ne gibi benzerlik ve farklar vardır? Değişken kur sistemlerinde kurların sık sık değişmesi ulusal ekonomi üzerinde olumsuz etkilere yol açar mı?

!

OKUMA LİSTESİ

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 3 rd ed., Harper Collins, 1994, ss. 485-495.

Robert J. Carbaug'h, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1985, ss. 283-292.

Clement, Pfister, Rothwell, *Theoretical Issues in International Economics*, Houghton Mifflin, Boston, 1967, ss. 120-158.

Mordechai E. Kreinin, "Price Elasticities in International Trade." *Review of Economics and Statistics*, Nov. 1967, ss. 107-125.

Mordechai E. Kreinin, *International Economics, : A Policy Approach*, 5th. ed., Harcourt Brace Jovanovich, 1987, ss. 132 159.

Anne Krueger, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey*, Columbia University Press, New York, 1974.

Jan S. Hogendorn and Wilson B. Brown, *The New International Economics*, Addison-Wesley, 1979, ss. 145-172.

W. J. McKibbin, "Empirical Evidence on International Policy Coordination," M. Fratianni, D. Salvatore and J. Von Hagen, eds. *Handbook of Macroeconomic Policy in Open Economies*, Westport, Greenwood Press, 1997, ss. 148-176.

H. Houthakker and S. Magee, "Income and Price Elasticities in World Trade," *Review of Economics and Statistics*, may 1969, ss. 111-125.

ONDOKUZUNCU BÖLÜM ULUSLARARASI ÖZEL MALİ SERMAYE AKIMLARI

Uluslararası sermaye akımları ticari amaçlı özel mali akımlar ile, kalkınma amaçlı resmi sermaye akımları ve dolaysız yabancı sermaye yatırımları diye üç ana gruba ayrılabilir. Bu bölümde bunlardan birincisi üzerinde durulacaktır. Diğer ikisi kalkınma ile doğrudan ilişkili oldukları için ilerde ekonomik kalkınma konuları incelenirken ele alınacaktır.

Uluslararası özel sermaye akımlarının en belirgin özelliklerinden birisi bunların uluslararası para ve sermaye piyasalarından ticari koşullarla sağlanmalarıdır. Bir dış yardım niteliğinde olmamaları onları resmi sermaye transferlerinden, yabancı sermayedar tarafından yapılan doğrudan üretime dönük yatırım biçiminde olmamaları da onları dolaysız yabancı sermaye yatırımlarından ayırır.

Aşağıda, önce genel olarak yurt içi mali işlemler tanıtarak uluslararası sermaye işlemlerinin temel özellikleri belirtilecektir. Daha sonra ise portfolyo teorisine göre dış mali yatırımlar ele alınarak, Eurodolar ve Eurotahvil gibi uluslararası para ve sermaye piyasaları üzerinde durulacaktır.

I. GENEL OLARAK MALİ İŞLEMLER

Her an kullanılabilir durumda olan ve bir gelir karşılığında başkalarına devredilmeye hazır bulunan fonlara “mali kaynak” adı verilir. Mali kaynak yerine, “ödünc verilebilir fon”, “sermaye fonu” veya “finansman kaynağı” gibi kavramlar da kullanılabilir. Mali yatırımların kaynağı her an kullanılabilir durumda olan bu fonlardır. Temelde, bunların da kaynağını, kişi ve işletmelerin tüketime harcamayıp tasarruf ettikleri paylar oluşturur.

Buna göre genel olarak, mali kaynakların fon sahiplerinden fon talep edenlere aktarılmasıyla ilgili işlemlere mali işlem (financial transaction) adı verilir. Bir mali işlemde fon arz ve talep edenlerle, fonların devrini sağlayan aracı kurumlar olmak üzere üç taraf vardır. Bu üçünü birden kapsayan piyasalara mali piyasa adı verilir.

Fon arz edenler, yaptıkları tasarruflara veya başka nedenlere dayalı olarak sahip buldukları kaynakları, kendilerine sağlanacak bir reel gelir karşılığında başkalarının kullanımına sunmak isteyen kişi veya kuruluşlardır. Fon talep edenler de kendi kaynaklarının ötesinde harcama yapmak üzere, reel bir gelir sağlayarak

başkalarının fonlarını kullanmak isteyen kişi ve kuruluşlardır. Fon arz ve talepleri de kısa veya uzun vadeli olabilir. Örneğin tüketim veya işletme kredisi amaçlı fon talepleri kısa vadeli. Oysa yatırıma yönelik fon talepleri uzun veya orta vadeli olurlar.

Buna göre mali piyasalar vadeleri açısından kısa vadeli veya uzun vadeli olarak sınıflandırılabilirler. Kısa vadeli piyasalar fonların bir yıldan daha kısa süreli olarak arz ve talep edildiği piyasalardır. Bunlara para piyasaları da denir ve bu piyasaların temel aracı kurumlar ticari bankalardır. Hazine ve finansman şirketleri de öteki aracı kuruluşlar arasındadır. Dolayısıyla fon sahiplerinin bankalarda açtıkları mevduat hesapları, bankalar kanalıyla satın aldıkları mevduat sertifikası, hazine bonusu ya da ticari finansman bonusu gibi araçlar piyasa arzını oluşturur. Diğer yandan bankaların bu fonlara dayanarak açtıkları krediler veya hâzinenin ya da ticari şirketlerin likidite ihtiyaçlarını karşılamak üzere çıkartıp bankalar aracılığıyla ya da doğrudan tasarruf sahiplerine pazarladıkları bonolar da piyasanın talep yönünü ifade eder.

Oysa sennaye piyasaları orta ve uzun vadeli fonların alım ve satımıyla ilgilidir. Para piyasalarıyla aralarındaki vade farklılığının yanında işlemlerin tamamen menkulleşmiş olması da bu piyasaların diğer bir özelliğidir. Başka bir deyişle, sennaye piyasası fonlan tahvil veya hisse senedi gibi menkul değerlere bağlıdır ve işlemler bu değerli kâğıtların alım satımı biçiminde gerçekleştirilir. Gerçi bazı para piyasasında da menkul değere bağlı araçlar vardır, örneğin hazine bonoları, mevduat sertifikaları, ticari bonolar, gibi. Ama bu piyasanın temel kaynağını banka kredileri oluşturur ve bunlar da banka ile müşterisi arasındaki özel anlaşmaya dayalı dolaysız sözleşmeler durumundadır.

Para piyasalarında da doğrudan kredi işlemleri yerine menkul değere bağlı işlemler giderek yaygınlaşmaktadır. Bu olaya mali menkulleşme (securitization) adı verilmektedir.

Diğer yandan, para piyasası işlemlerinin bankalar sistemi tarafından gerçekleştirilen yaygın işlemler niteliğinde olmasına karşın, sermaye piyasası işlemleri borsada yapılır. Menkul kıymet borsaları sennaye piyasasının kalbi durumundadır. Borsalar belirli bir yeri, binası ve çalışma düzeni olan yasal ve mali kuruluşlardır. Menkul değer alıcı ve satıcıları, işlemlerini ülke genelinde faaliyet gösteren aracı kurumlar kanalı ile yaparlar. Elektronik haberleşme teknolojisindeki gelişmeler sayesinde sennaye piyasası hizmetleri uzak mesafelerden de yürütülebilmektedir.

Mali kaynakların başkalarına devri ödünç verme (kredi) veya işletmenin mülkiyetine ortaklık biçiminde olabilir. Krediler, gelecekte belirli bir süre sonunda geri ödenmesi gereken mali işlemlerdir. Ödünç verilen fonların karşılığında ise normal olarak bir faiz ödenir. Para piyasası işlemleri genelde kısa vadeli kredi (ve mevduat) işlemlerinden oluşmuştur. Sermaye piyasalarında orta ve uzun vadeli borçlanmaya yönelik araçlar tahvillerdir. Bunlar sahiplerine belirli bir faiz geliri sağlarlar. Tahvil faizleri geçmişte sabit tutulurdu. Oysa günümüzde orta ve uzun

BÖLÜM 19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİSERMA YE 481

vadeli tahvil faizlerinin her altı ay veya yıl sonu itibarıyla yeniden belirlenmesi esası yaygınlaşmıştır.

Hisse senetleri sermaye piyasalarının temel mali araçlarıdır. Bunların kredi işlemlerindeki gibi bir geri ödeme planı ve belirli bir gelir garantisi yoktur. Bu tür yatırımlarda işletme kârından pay almak (dividant veya temettü) söz konusudur . Bu da kârlılık durumuna göre değiştiği için, miktarı önceden belirli değildir.

İşletmeler veya ilgili kurumlar çıkarttıkları tahvil veya hisse senetlerini tasarruf sahiplerine pazarlayarak ihtiyaç duydukları fonları sağlarlar. Bu ilk çıkartılan menkul değerlerin alınıp satılmasına birincil piyasa (primaty market) adı verilir. Bir menkul ilk kez çıkartıldıktan sonra borsada veya borsa dışı mali piyasalardaki yatırımcılar arasında sınırsız sayıda el değiştirebilir. Böylece daha sonraki satışların oluşturduğu piyasaya da ikincil piyasa (secondary market) denmektedir.

Buradan anlaşılacağı gibi, işletmelerin ihtiyaç duydukları fonların sağlandığı asıl piyasalar birincil piyasalardır. Çünkü ikincil piyasalar mali araçların kâr amacı ile bir mali yatırımcıdan diğerine aktarıldığı piyasalar durumundadır. Burada, ekonomik kalkınma açısından ikincil piyasaların etkisinin bulunmadığı sonucu çıkartılabilir mi? Hayır. Çünkü, birincil piyasanın canlılığı aynı zamanda ikincil piyasaya bağlıdır. Bir menkul ikincil piyasada ne derecede yüksek talep görürse onun birincil piyasası da o derece canlı olur. Diğer bir deyişle, ilgili firmalar, söz konusu menkulleri çıkartarak o kadar kolaylıkla yatırım veya işletme amaçlı fon elde edebilirler. .o- , •

Sermaye piyasalarında, kaynakların fon sahiplerinden fon talep edenlere kolayca aktarılmasını gerçekleştirmeye yönelik, oldukça gelişmiş mali kurumlar bulunur. Bunlar arasında örneğin, aracı firmaları, ticari bankalar, yatırım fonları, tahvil komisyoncuları, sigorta şirketleri, tasarruf ve kredi sandıklar, vs. sayılabilir.

İyi örgütlenmiş ve aksaksız işleyen mali piyasalarda çeşitli kredi araçları- nın gelirleri, ileri derecede rekabetçi koşullar altında belirlenir. Ödünç para talep edenler, fonları kendilerine çekebilmek için tasarruf sahiplerine, rakiplerine göre daha yüksek getiri oranları önermek zorundadır. Demek oluyor ki, mali merkezlerin etkin bir şekilde işleyişi, fonların ekonomide en çok ihtiyacı olan ve bunları en verimli biçimde kullanan işletmelere gitmesine yardımcı olur. Ancak yüksek gelir kadar, bu tür işlemlerde risk de çok önemli bir etkidir.

Belirtmek gerekir ki, çoğu az gelişmiş ülkelerde sermaye piyasaları ya hiç kurulmamış, ya da yeterince kurumsallaşmamıştır. Bu gibi ülkelerde tasarruflar daha çok altın, döviz ve taşınmaz mallara yatırılır. Oysa fonların sermaye piyasasına yatırılması, bu ülkelerde kalkınmaya sağlam bir finansman kaynağı yaratma açısından büyük önem taşır.

II. ULUSLARARASI MALİ İŞLEMLER

Bir mali işlemi oluşturan taraflardan (fon arz ve talep eden) her ikisi de aynı ülkede yerleşik ise, bu mali işlem ulusal bir niteliktedir. Tarafların birinin ya

482 ULUSLARARASI İKTİSAT

bancı ülkede yerleşik bulunması, işleme uluslararası bir özellik kazandırır. Böylece, bir ülkede yerleşik kişilerin diğer ülkelerde yerleşik olanlara fon sağlamaları veya onların mali fonlarını kullanmaları olayına uluslararası mali işlem denmektedir. Uluslararası mali işlemler de taşıdıkları isme karşın çoğunlukla ülkenin ulusal para veya sennaye piyasasında gerçekleştirilirler.

Uluslararası sennaye akımına yol açan etkenlerle ulusal sermaye işlemlerini doğuran etkenler, temelde birbirinden çok farklı değildir. İster ulusal, isterse uluslararası düzeyde olsun, fon sahiplerinin amacı, yüklenilen belirli bir risk düzeyinde ellerinde bulunan mali kaynaklardan en yüksek oranda gelir sağlamaktır. Tersine, fon talep edenler de bu fonları en düşük maliyetle kendilerine çekebilmeye çalışırlar.

Buna göre, eğer bir kısım fon sahipleri yabancı mali piyasalarda, belirli bir risk düzeyine tabi olarak, iç piyasadakinden daha yüksek getiri elde etmeyi umuyorlarsa, *ittigddin'ki* 'Kaviiik'ıamn yduarçı piyasalara yduinf İHI¹. 'Bu işlenil omeğm, yabancı menkul değer borsalanndan bir tahvil, hisse senedi satın almak, yabancı bir bankada vadeli mevduat hesabı açılmak, hazine bonosu veya mevduat sertifikası satılmak gibi yollarla gerçekleştirilebilirler. Ayrıca, riski azaltmaya yönelik olarak portfolyo çeşitlendirmesi amacıyla da bu tür işlemleri tercih edebilirler.

Tasarruf sahiplerini uluslararası alanda yatırıma yönelten önemli nedenlerden birisi, kendi ülkelerinde çıkartılan tahvil ve hisse senetlerinin gelirleri üzerine konulan vergilerdir. Yüksek vergiler tasarrufçunun net getiri oranını düşürerek, yabancı mali kaynaklara yatırım özendirici etki doğurur. O bakımdan çoğu ülkeler mali fonları kendilerine çekebilmek için faiz ve temettü gelirlerini vergi dışı bırakmak gibi yollara başvurmuşlardır. Örneğin İsviçre, Lüksemburg, Bahama Adaları ve Kanada gibi merkezler geleneksel olarak sennaye gelirlerini vergi dışı bırakarak uluslararası sennaye akımları için adeta bir sığınak oluşturmuşlardır.

Günümüzde mali kısıtlamaların kaldırılması ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler mali piyasaların küreselleşmesi olayını ortaya çıkartmış ve sınır ötesi mali işlemleri sıradan işlemler durumuna getirmiştir.

Uluslararası piyasalarda yatırım yapmak isteyenler bu konuda ya bireysel hareket eder, ya da ilgili ülke menkul değerlerine yatırım yapan yatırım fonlarına ortak olurlar. Bireysel harekette, ilgi duyulan yabancı piyasada hangi şirket veya kamu kâğıtlarının, ne zaman alınıp satılacağına yatırımcının kendisi karar verir ve bunları mali aracılık kurumları kanalıyla alır satarlar. Ancak yabancı ülkedeki firmaları ve o ülke mali piyasasındaki gelişmeleri izlemek bireysel yatırımcı açısından her zaman kolay olmayabilir. O nedenle de yatırımcının kendi ülkesinde bulunan ve ilgili ülkenin menkul değerlerine yatırım yapmak üzere kurulan bir yatırım fonundan ortaklık senedi almak yoluna gidilebilir. Çünkü bu tür yatırım fonları uzman elemanlar çalıştırmakta ve profesyoneller tarafından yönetilmektedir.

1. Uluslararası Sermaye Piyasası

Yukarıda, uluslararası mali işlemlerin ülkelerin ulusal para ve sennaye piyasalarında yapılmakta olduğuna işaret edilmişti. Bugün, New York, Londra,

BÖLÜM19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİSERMA YE 483

Paris, Frankfurt, Tokyo ve Hong Kong gibi merkezler dünyadaki belli başlı mali piyasaları oluşturmaktadır. Fakat her piyasa gibi bunlar da gerçekte ulusal nitelikteki mali merkezlerdir. Çünkü söz konusu mali merkezlerde yapılan işlemlerin yalnızca ufak bir bölümü yabancı banka kredisi ya da tahvil ve hisse senetleriyle ilgili olup çok büyük bir bölümü ulusal para ve menkul değer işlemi biçimindedir. Başka bir deyişle, hemen hemen tüm piyasalarda uluslararası işlemler toplam içinde yalnızca marjinal bir rol oynarlar.

Kısacası, yapılan uluslararası işlemlerin boyutları, hiçbir zaman bu piyasaların ulusal niteliğini yitirmelerine neden olacak boyutlarda değildir. Dolayısıyla “uluslararası” piyasa kavramını kullanırken bu noktanın gözden uzak tutulmaması gerekir.

Bununla birlikte, bir kısım mali piyasaların ise ulusal niteliği hemen hemen tamamen kaybolmuş durumdadır. Coğrafi bakımdan bu piyasalar birçok ülkeyi, hatta bütün serbest piyasa ekonomilerini kapsayacak genişlikte olabilirler. Döviz piyasası ile aşağıda göreceğimiz eurotahvil piyasası bu tür piyasalara örnektir.

2. Uluslararası Sermaye İhracı ve İthalı

Geleneksel olarak, uluslararası mal ticaretiyle karşılaştırıldığında, sermaye akımlarının daha sınırlı bir serbestiye sahip oldukları görülür. En gelişmiş ülkelerde bile, sermaye akımları üzerine zaman zaman yoğun kısıtlamaların konulması olağan bir uygulamadır. Hükümetler önce, ulusal tasarrufları çok riskli girişimlere karşı korumak amacıyla sermaye ihracına müdahale ederler. Fakat çoğunlukla asıl amaç, ülkenin dış ödeme açıklarının önüne geçmek, ulusal fonların yabancılara kullanılmasını kısıtlamak ve ulusal üretim tesislerinin yabancıların eline geçmesini caydırmak gibi nedenlerle ilgilidir.

Dış ödeme açıkları gelişmiş, az gelişmiş çoğu ülkelerin karşılaştıkları sorunların başında gelir. Dış açıklarını kısıtlayıcı önlemlerle baskı altına almak isteyen ülkelerin ithalat akımlarından da önce ilk başvurdukları araç genellikle ülkeden sermaye ihracının engellenmesi olmaktadır.

Diğer yandan, ülkeden dışarıya sermaye gönderilmesi, yatırım kaynaklarının ulusal ekonominin değil, yabancı ekonomilerin hizmetine sunulması demektir. Böyle bir durum ise, sermaye ihraç eden ülkede ekonomik gelişmeyi yavaşlatıcı, dış ödemeler dengesini bozucu ve işsizliği artırıcı etkilere yol açabilir.

Ulusal fonlar yabancı para ve sermaye piyasası araçlarına yatırılmakla ülkeden sermaye ihracı gerçekleştirilmiş olur. Bunun yanında, sermaye ihracı sayılan başka işlemler de vardır. Örneğin, daha önce yurt dışından alınan kredilerin geri ödenmesi, yabancıların ulusal bankalardaki mevduatlarını geri çekmeleri ya da yabancıların ellerindeki ulusal tahvillerin itfası (vadeleri dolduğunda bedellerinin ödenmesi) gibi işlemler bu arada belirtilebilir.

Yukarıda belirtilen işlemlerin tersi de sermaye ithalini oluşturur. Örneğin yabancıların yerli bankalarda açtıracakları mevduat hesapları, satın alacakları ulusal tahvil, hisse senedi ve hazine bonoları ya da ülke sakinlerine karşı olan borçlarını geri ödemeleri gibi. Benzer biçimde, yerli yatırımcıların yabancı bankalardaki

484 ULUSLARARASI İKTİSAT

mevduatlarını çekmeleri ya da ellerindeki yabancı tahvillerin itfa edilmesi de sermaye ithali sayılır.

Sermaye ihracının tersine sermaye ithali, ülkenin yatırılabilir fon arzını artırır ve ilk aşamada dış ödemeler dengesini olumlu yönde etkiler.

Yukarıda da değinildiği üzere, uluslararası sermaye akımları geleneksel olarak çeşitli kısıtlamalara tabi tutulmuşlardır. Bir kere, kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde uluslararası sermaye işlemlerine genellikle izin verilmez. Serbest ulusal döviz piyasasına sahip ülkelerde de, özellikle sermaye ihracını engellemek için çeşitli kısıtlamalar uygulanmıştır. Örneğin sermaye ihracında bulunmak için yetkili makamların izninin gerekmesi, bu konuda kota sınırlandırmalarının konması veya tümünden yasaklamaya gidilmesi gibi. Ayrıca bu tür dolaysız kısıtlamalar yanında, dış sermaye yatırımı kazançlarının ağır biçimde vergilendirilmesi biçimindeki dolaylı engellere de başvurulabilir.

Bütün bu engellerin sermaye ihracını caydırıcı etki yaptığına kuşku yoktur. Ancak iç ve dış kazançlar arasında yurt dışı yatırımlar lehine önemli bir fark bulunması, yasa dışı da olsa bu engellerin aşılması eğilimi doğurur. O bakımdan, sermaye ihracını yasaklayan ülkelerde önemli bir sermaye kaçakçılığının ortaya çıkması bir rastlantı değildir.

Son yıllarda ulaştırma ve haberleşme alanındaki hızlı teknolojik ilerlemeler uluslararası sermaye piyasalarını sıkı bir biçimde birbirine bağlamıştır. Ayrıca, özellikle 1980'lerde ulusal yasalarda yapılan değişikliklerle, uluslararası sermaye akımları üzerindeki kısıtlamalar önemli ölçüde azaltılmış ve denetimler büyük oranda yumuşatılmıştır (mali serbestleşme-financial deregulation). Böylece yabancı tahvil ve hisse senedi satılabilen göreceli biçimde serbestleştirilince, tasarruflular portfolyolarını yabancı menkullerle çeşitlendirmeye, diğer bir deyişle, yatırım portfolyolarında yerli menkullerin yanında artan ölçüde yabancı mali araç tutmaya başlamışlardır.

1980'lerden sonra iletişim teknolojisindeki gelişmelerin yarattığı uygun ortam içerisinde ülkelerin mali serbestleştirme önlemleri uygulayarak yurtiçi piyasalarını dünya piyasaları ile bütünleştirmeleri olayına mali küreselleşme (financial globalization) denmekte olduğunu biliyoruz.

3. Sermaye İşlemlerini Yapanlar ve Kullandıkları Araçlar

Uluslararası mali akımlara ilişkin yukarıda yapılan açıklamalardan sonra şimdi, bu işlemleri yapanlarla (fon arz ve talep edenler) bunların tipik olarak kullandıkları mali araçlar konusuna daha yakından bakalım. Uluslararası mali işlemlere katılanlar ev halkı, ticari ve sınai işletmeler, özel mali kurumlar, hükümet ve resmi kuruluşlardan oluşur.

Ev halkı kesimi, genellikle fon arz edicisi durumundadır. Gerçek kişi ve aileler, tasarruflarını daha iyi değerlendirmek amacıyla bunları getiri oranı yüksek, risk düzeyi düşük yabancı menkullere veya banka hesaplarına yatırma yoluna gidebilirler. Ancak sahip oldukları fonların sınırlılığı dolayısıyla bu kesimin yabancı mali piyasalardaki etkinliği fazla değildir.

BÖL ÜM19: UL USLARAKASI ÖZEL MALİ SERMA YE 485

Ticari ve sınai işletmeler (mali sektör dışı işletmeler) ise uluslararası mali piyasalarda hem fon talep etme, hem de fon arzı yönünde faaliyet gösterirler. Bu grupta yer alan dış ticaret şirketleri ithalatın finansmanı amacıyla, birbirleri ile olduğu gibi, bankalarla da ve borç alacak ilişkisine girerler. Örneğin, ihracatçının ithalatçıya kredili satış yapması veya ihracatçı ülkede dış satımı özendirme amacıyla Eximbankm o ülke mallarını satın alan yabancılara kredi açması gibi. Bu tür kredilerin çoğunluğu kısa vadeli, ama orta ve uzun vadeli olarak verilenler de vardır.

Dış ticaretle ilgili olmayan ticari ve sınai şirketler de kısa vadeli işletme sennayesi ya da orta ve uzun vadeli yatırım sermayesi ihtiyaçlarını, çıkarttıkları finansman bonusu, tahvil veya hisse senetlerini çoğu kez bir "kredi sendikasyonu" aracılığıyla yabancı piyasalarda satarak karşılama yoluna gidebilirler. Öbür yandan, bu işletmeler likidite fazlası fonlarını kısa süreli yabancı para piyasası ya da sermaye piyasası araçlarına yatırarak değerlendirebilirler.

Teorik olarak bu piyasalardan borçlanma olanağı tüm işletmelere açıksa da bu piyasalarda borçlananlar daha çok, temsil ettikleri mali güç dolayısıyla çok uluslu şirketlerdir. Çok uluslaşmamış olan yurt içi işletmelerin bu piyasalardan borçlanma olanakları oldukça sınırlıdır.

Bankalar ve banka dışı mali kurumlar, yabancı müşterilerinden mevduat kabul etmek ve onlara kredi açmak yoluyla, uluslararası sermaye akımlarına aracılık ederler. Bankalar, ayrıca müşterileri adına veya kendi adlarına yabancı menkul değerler alıp satarak da bu fonksiyonu yerine getirirler. Bu kuruluşlar, (eğer varsa) yurt dışındaki şubelerinden ve bağlı kuruluşlarından kredi almak veya onlara kredi vermek yoluyla da sınır ötesi sermaye işlemleri gerçekleştirirler.

Uluslararası sermaye piyasalarında işlem yapanlar arasında önemli bir grubu da hükümetler ve resmi kuruluşlar oluşturur. Hükümetler, bütçedeki kısa süreli fon ihtiyaçlarını karşılamak için zaman zaman uluslararası para piyasalarından (Eurodolar piyasaları) borçlanma yoluna gidebilirler. Bazan da uluslararası sermaye piyasalarından orta ve uzun vadeli olarak borçlanabilirler.

Bu konuda son olarak değinmek istediğimiz bir nokta şudur: Acaba uluslararası sermaye piyasalarından fon sağlamada kullanılan bono ve tahvil gibi mali araçlar hangi ulusal para cinsinden çıkartılmalıdır?

Doğal olarak, her mali yatırım aracının, en azından hesap birimi görevi yapmak üzere, bağlı bulunduğu bir ulusal para bulunmalıdır. Ülke içinde Pazarlanacak mali araçlar normalde o ülkenin ulusal parasına bağlı olarak çıkartılır.¹

Uluslararası tahvil ihracının hangi para üzerinden yapılacağı büyük ölçüde, ne tür bir dış borçlanmaya gidileceğine bağlıdır. Bu konuda başlıca iki yöntem var

¹Bununla ilgili kural dışı bir uygulama, zamanında ülkemizde de denenen "dövizle in- deksli tahvillerdir. Bunlar dolar, mark gibi sağlam dövizlere bağlı olarak çıkartılan ve iç menkul değer borsalarında satışı sunulan yatırım araçlarıdır. Amaçları, şiddetli enflasyona karşı tasarruf sahibini korumaktır. Ödemeler ulusal para ile yapıldığı için dövizle bağlılık yalnızca bir hesap birimi görevi yapar.

dır. Birisi geleneksel yöntem diye bilinir ve ihraç olunan tahvillerin borçlanılmak istenen yabancı sermaye piyasasında satışı şeklinde gerçekleştirilir. Bir Türk firmasının çıkarttığı tahvilleri New York borsasında pazarlaması gibi. Bu durumda mali araçlar hangi piyasada satışa sunulacaksa o ülkenin ulusal parası cinsinden çıkartılırlar.

Bir yabancı paraya bağlı tahvillerin, o paranın ait olduğu ülkenin dışında kalan piyasalarda satışa sunulması, Eurotahvil Piyasalarını oluşturur. Aşağıda göreceğimiz gibi bu tür tahviller genellikle bir uluslararası bankalar konsorsiyumunun desteği altında çıkartılır ve aynı anda birçok ülkede birden (parasına bağlanılan ülke dışındaki) satışa sunulurlar.

III. SERMAYE AKIMLARI: PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI

Serbest piyasa koşulları altında uluslararası sermaye akımları nasıl bir bilimsel temele oturtulabilir? Mali kaynakların sınırlar ötesi hareketlerinin açıklanmasında portfolyo dengesi teorisinin (portfolio balance theory) önemli bir yeri vardır. Bu teoriye daha önce de değinildiği için aşağıda yalnızca bazı özet bilgiler verilecektir.

Portfolyo dengesi yaklaşımına göre bireyler, servetlerinin büyüklüğüne bağlı olarak çeşitli menkul değerlerden oluşan belirli hacimlerde yatırım portfolyoları oluştururlar. Hangi tahvil ve hisse senetlerini portfolyoya alacaklarına karar verirken, bunların risk ve beklenen getiri oranlarını göz önünde bulundururlar.

Bir menkulün beklenen getirisi, onun sağlayacağı faiz veya temettü gelirleri ile menkulün piyasa değerindeki değişimlere bağlı olan sermaye gelirlerini kapsar. Yabancı menkuller durumunda buna, bir de ilgili yabancı paranın kurundaki değişimlerin doğuracağı getiri oranını eklemek gerekir. Belirli bir risk düzeyinde, beklenen getiri oranı en yüksek olan menkuller portfolyoya katılmaya en iyi aday durumundadır.

Yatırımcı açısından temel amaç, oluşturacağı belirli hacimdeki portfolyo- sından öngörülen bir risk düzeyinde en yüksek getirinin (ya da tersine belirli bir getirinin en düşük risk düzeyinde) elde edilmesidir. Bu da herşeyden önce portfolyoya katılacak menkullerin çeşitlendirilmesini gerektirir. Portfolyo teorisinin ünlü kuralına göre, riskin en aza indirilmesi açısından “bütün yumurtaların aynı sepete konmaması gerekir.”

Yatırımcı, portfolyosunu hem yerli, hem de yabancı menkullerden oluşturur. Günümüzde sermaye piyasalarında yaşanan serbestleştirme (deregulation) olayı ile birlikte yabancı tahvil ve hisse senetlerinin alım satımı büyük ölçüde kolaylaşmıştır. Portfolyoda yabancı menkullere yer vermenin, yerli menkullere göre bir üstünlüğü vardır. O da yerli menkuller gibi, bunların ulusal ekonomide yaşanabilecek bir olumsuz gelişmeden fazla etkilenmemeleridir. Diğer bir deyişle, yabancı tahvil ve hisse senetlerine yer verilmesi, genel portfolyo riskinin düşürülmesine

BÖLÜM19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİSERMA YE 487

neden olur. Bu düşüncelerin ışığı altında yatırımcı, kendi tahminlerine, zevk ve tercihlerine göre en uygun portfolyoyu oluşturarak dengeye ulaşır.

Portfolyo dengesi teorisinin uluslararası sermaye akımları bakımından taşıdığı önem bundan sonra ortaya çıkar.

Önce, diğer faktörlerde (getiri ve risk oranlarını etkileyen dağıtım değişkenleri) bir değişme olmazken, yalnızca yatırımcının servetinin büyüdüğünü varsayalım. Böylece, artan serveti yatırımcı yerli ve yabancı menkuller arasında eskisi gibi dağıtacaktır. Bu da bize, uluslararası sermaye hareketlerinin sürekli akımlar bölümünü (continuing-flow component) açıklamaktadır. Özetle, sürekli uluslararası sermaye akımları yatırımcının reel gelirlerindeki artışlardan kaynaklanır.

Uluslararası sermaye akımlarının diğer bölümü ise stok düzenlemelerine dayanır ve stok düzenlemelerinin yol açtığı sennaye akımları, gelir artışının doğurduğu sürekli akımlardan çok daha büyüktür.

Stok düzenlemeleri, menkullerin getiri oranları ve risk düzeylerini etkileyen ve dağıtım değişkeni olarak adlandırılan faktörlerde bir değişimin ortaya çıkması veya böyle bir beklentinin doğması durumunda yapılan portfolyo ayarlamalarını ifade eder. Diyelim ki yatırımcı portfolyosunu düzenlemiş ve dengeye ulaşmış bir durumda iken, örneğin yabancı faiz oranında yerli faizlere göre bir yükselme ortaya çıksın. Yatırımcı derhal portfolyosunda bu değişmeye uygun bir yeniden düzenleme yapacak, yani yabancı tahvillerin payını artıracak, yerli tahvillerin payını azaltacaktır. Böylece yatırımcı yeni bir denge durumuna ulaşırken yapılan bu ayarlama sennaye akımları üzerinde önemli bir etki doğurur.

Stok düzenlemelerinin yol açtığı sermaye akımının gelirdeki büyümenin sağladığı sürekli akımlardan çok daha büyük olması doğal bir sonuçtur. Çünkü, yatırım portfolyosu yılların birikimidir, dolayısıyla bunda yapılacak bir ayarlama yıllık getiri artışlarına göre çok daha etkilidir

Portfolyo dengesi yaklaşımı, her ne kadar iç sermaye işlemleri için geliştirilmiş olsa da, yukarıda belirtildiği üzere, uluslararası sermaye akımlarını açıklamada önemli bir yer tutar. Burada yalnız yerli ve yabancı tahvil ve hisse senetlerini kapsayan bir portfolyo gözden geçirildi. Ama teori, diğer sermaye ve para piyasası araçlarını, hatta uluslararası fiziki, ya da dolaysız yatırımları kapsayacak biçimde de genişletilebilir.

Teori, uluslararası sermaye akımlarının gerçek niteliğini anlamamıza büyük ölçüde ışık tutmaktadır. Örneğin, böyle bir teorik yaklaşım olmasaydı, dış faizlerdeki bir yükselme durumunda, yurt dışına aynı ölçüde sürekli bir fon çıkışını beklememiz gerekebilirdi. Oysa portfolyo dengesi yaklaşımına göre, dış faizlerin yükseltilmesi, portfolyo düzenlemeleri sonucu ilk aşamada dışa doğru önemli bir sennaye akımına yol açar. Ondaki sonraki akımlar, getiri artışına bağlı sürekli a- kımlar niteliğinde olacağı için, çok daha sınırlı ölçüde kalır.

Böylece, portfolyo dengesi yaklaşımına göre uluslararası sermaye akımlarının nedenlerine ilişkin açıklamaları bitirmiş bulunuyoruz. Böylece sıra uluslararası banka kredilerinin ya da kısa süreli fon akımlarının incelenmesine gelmiştir.

IV. ULUSLARARASI PARA PİYASALARI

Uluslararası para piyasaları kısa süreli yabancı para fonlarının arz ve talep edildiği piyasalardır. Bu piyasaların temel aracı kurumları, yukarıda belirtildiği gibi ticari bankalardır. Böylece, ülke sakinlerinin yabancı ülkelerdeki bankalarda açtırdıkları mevduat hesapları veya bu bankalardan sağladıkları kısa vadeli krediler uluslararası para piyasalarının kapsamına girer.

Aşağıda önce uluslararası ticari banka kredileri incelenmektedir. Bununla birlikte, bugün yabancı para üzerinden mevduat açtırmak veya kredi almak için yurt dışındaki mali kuruluşlara kadar uzanmaya gerek yoktur. Çünkü işlemcinin kendi ülkesindeki bir banka da genellikle bu hizmetleri sağlamaktadır. Bu tür işlemlere Eurodolar işlemi adı verilir. Eurodolar piyasaları uluslararası para piyasalarının önemli bir bölümünü oluşturur. Aşağıda ikinci olarak bu konu incelenecektir.

1. Uluslararası Ticari Banka Kredileri

Geleneksel olarak uluslararası banka kredileri dış ticaretin finansmanına yöneliktir. Bunlar daha çok kısa süreli, likiditesi yüksek ve risk oranı düşük olan kredilerdir. Bankalar, ya ana merkezlerinden ya da sınırlarında sahip oldukları şubelerinden uluslararası ödünç verme işlemlerini yürütürler.

1960'lerde ve 1970'lerde, çok uluslu işletmelerin uluslararası faaliyetlerinde büyük bir yayılma olmuştu. Bu süreç içerisinde adı geçen kuruluşlar, deniz aşırı faaliyetlerini finanse etmek için yine ticari bankalara yönelmişlerdi. Özellikle Amerikan şirketlerinde yaşanan bu genişlemeye paralel olarak, Amerikan bankaları da müşterileri olan şirketlerin peşinden giderek Avrupa'da ve dünyanın öteki bölgelerinde kendilerine bağlı şubeler açmışlardı. Aynı dönemlerde birçok az gelişmiş ülke de dış kaynak ihtiyacını karşılamak amacıyla ticari bankalara yönelmişti. Özellikle, patlak veren dünya petrol bunalımında, artan petrol faturasını karşılamak üzere çok sayıda petrol ithalatçısı ülke, ticari banka kredilerine başvurmak zorunda kalmıştı.

Bu arada kredi faaliyetleri iki ayrı doğrultuda gelişti. Birisi, kredilerin ana ülke parası cinsinden sağlanması idi: Söz gelimi, bir Amerikan bankasının, bir Alman şirketine dolar kredisi açması gibi. Diğerinde ise kredi üçüncü bir ülkenin parası ile verilmekteydi. Buna da, bir Londra bankasının diyelim ki Alman firmasına dolar kredisi açması örnek verilebilir. Bu tip kredilere Eurodolar kredisi denmiştir. Aşağıda bu kredileri ayrıntılı olarak göreceğiz.

Uluslararası ticari krediler iç piyasa kredilerine göre bazı farklılıklar gösterir. Bu kredilerin önemli bir bölümü bankaların kendi kaynaklarından sağlanır ve özel şirket, hükümet kuruluşu veya gerçek kişi müşterilere verilir. Bunlar dolaysız kredilerdir. Bunların yanında, kredi faaliyetlerinin bir bölümü, banka kabullerinden (banker's acceptance) ve dış ticaretin finansmanından oluşur.

Banka kabulleri, bir kişi veya şirket tarafından çekilen bir ticari poliçenin banka tarafından onaylanarak kabul edilmesidir. Poliçede belli bir tarihte, gösterilen kişiye, belirli miktar ödeme yapılması emredilmektedir. Banka poliçeyi "kabul"

BÖL UM 19: UL USLARARASI ÖZEL MALİ SERMA YE 489

etmekle, bunun vadesinde ödeneceği konusunda koşulsuz bir taahhütte bulunmuş olur.

Uluslararası banka kredilerinin en büyük bölümü uluslararası interbank kredileridir. Bunlar iki ayrı ülkede faaliyet gösteren ve aralarında anlaşma veya başka bir ilişki bulunan bankaların, birbirlerine açtıkları kısa veya çok kısa süreli kredilerdir. Daha çok, aynı bankanın ana merkezi ile yabancı ülkelerdeki şubeleri veya bağlı kuruluşları arasında gerçekleştirilir. Ayrıca muhabirlik ilişkisi içinde olan bankalar da, karşılıklı olarak bu tür krediler kullanabilirler. interbank kredileri, bankalara likidite pozisyonlarını koruma, kısa süreli borç ve alacaklarını vade yönünden denkleştirme gibi kolaylıklar da sağlar.

Bankalar yabancı ülkelerdeki bir veya birkaç banka ile muhabirlik ilişkisine girebilirler. Muhabirlik ilişkisi ile kredi sağlama dışında, piyasalar konusunda bilgi verme ve öneride bulunma, ticaretin finansmanında kullanılan belgelerin kabulü, ödemelerin yapılması ve gelirlerin tahsili gibi çeşitli hizmetlerin karşılıklı olarak sağlanması söz konusudur. Çok-uluslulaşan bir bankanın yabancı ülkelerdeki muhabirleri, genellikle onun söz konusu ülkelerdeki şubeleridir.

Bankalar ayrıca, yabancı hazine bonusu veya büyük şirketlerin çıkarttıkları finansman bonoları ile, benzeri kısa süreli menkulleri satın alarak da ödünç verme faaliyetinde bulunabilirler.

Banka kredileri bazan orta ve uzun vadeli de olabilir. Bu tür krediler ilke olarak mali konsorsiyumlar tarafından sağlanır. Mali konsorsiyumlar, borçlanacak olan hükümetin veya özel şirketin çıkarttığı borçlanma tahvillerinin satışını sağlamaya yönelik olarak oluşturulan birliklerdir. Konsorsiyum içinde ticari bankalarla birlikte, diğer finans kuruluşları da yer alabilir ve her kuruluşun görevi de tahvilleri pazarlamak ve ödeme güvencesi vermekten, tahvilleri satın almaya kadar değişebilir. Bu kanaldan geleneksel olarak çok uluslu şirketler borçlanmışlardır. Ancak zamanla az gelişmiş ülke hükümetleri ile diğer resmi ve özel kuruluşlar da bu piyasalara girmişlerdir.

Ticari banka kredilerinde süre çok önemli bir etkidir. Likidite pozisyonlarını korumak için bankalar uzun dönemli kredileri tercih etmezler. En yaygın türdeki ticari banka kredileri kısa süreliyle, bir ölçüde orta süreli olanlardır. Riskin yüksekliği açısından bankalar, uluslararası alanda ödünç fon talep eden özel işletmeleri fazla tercih etmezler. Çünkü, deniz-aşın firmaların güvenilirliği hakkında bilgi edinme, çeşitli ülkelerde standart ve normların farklılığı ve yasal anlaşmazlıkların çözümü önemli güçlükler doğurabilmektedir. O bakımdan, ticari bankaların uluslararası kredi faaliyetleri, daha çok yabancı ülke hükümetleri ile kamu kuruluşlarına ve çok uluslu şirketlere yönelik kalmaktadır.

Sağladıkları uluslararası krediler açısından Amerikan şirketleri ilk sıralarda gelir. Ancak 1980'lerden sonra Japon bankaları da bu konuda büyük bir atılım yapmışlardır. İlginç bir özellik de ticari bankaların verdikleri uluslararası kredilerin, *genellikle yine gelişmiş durumdaki öteki ülkelere gitmesidir.*

1980'li yılların ilk yansında artan dış borçların doğurduğu ağır borç servis yükü karşısında birçok borçlu durumdaki az gelişmiş ülke borçlarını ödeyemez duruma düştü. Paris Kulübü kanalından ve IMF'nin de katkılarıyla, borçlu ve alacaklı ülkeler arasında çok sayıda borç erteleme anlaşması yapıldı ve bir kısım borç faizleri de silindi. Yapılan bu düzenlemeler sonucunda, dış borç yükü altındaki ülkeler, borçlarını yeniden düzenli bir biçimde ödeme olanağına kavuştular. Bunun sonucu olarak da 1985'lerden itibaren ticari bankalar yeniden bu ülkelere kredi açmaya başladılar.

1960'lardan beri uluslararası bankacılık alanında önemli yenilikler ortaya çıkmıştır. Bunlar arasında, Eurodolar piyasası ile eurotahvil piyasasının önemli bir yeri vardır. Bunları aşağıda ayrıntılı olarak inceleyeceğiz. Ancak önce kıyı-ötesi bankacılığı konusuna kısaca değinelim.

2. Kıyı Ötesi Bankacılığı

Belli bir dönem, özel ticari bankaların kredi işlemlerinin önemli bir bölümü kıyı ötesi bankacılığı (offshore banking) merkezlerinden yapılmıştır. Kıyı ötesi bankacılığı, ana ülkede bankacılığı düzenleyen yasaların koyduğu kısıtlamalardan kurtulmak amacıyla, büyük bankaların yurt dışında kurdukları şube veya ofislerden gerçekleştirdikleri mevduat ve kredi faaliyetleridir. Amerikan bankaları kıyı ötesi bankacılığı için özellikle Karaib Adaları ile Yakın Doğu ve Güneydoğu Asya'daki merkezleri tercih etmişlerdir.

Ev sahibi ülke hükümetleri kıyı ötesi bankacılığı faaliyetlerini, normal yurtiçi bankacılık düzenlemelerinin dışında tutarlar. Bu tür bankacılığın özelliği, şube veya ofisin kurulu bulunduğu ülkenin ulusal parası dışındaki paralarla mevduat kabul edilmesi veya kredi açılmasıdır. İşlemlerde en çok kullanılan para kuşkusuz ki bankanın ana ülke parasıdır. Ayrıca bu bankalarda yerel ülkede yerleşik kişilerin işlem yapmasına izin verilmez. Demek oluyor ki, belirli merkezde kurulan ve sınır ötesi bankacılığı yapan kuruluşlar, ancak bu ülkelerin dışındaki fon sahiplerinden borçlanabilir ve yine yerel ülkede yerleşik olmayan kişi ve kuruluşlara kredi açabilirler. İşlemler Europaralardan birisiyle yapılır.

Yukarıda belirtildiği gibi, sınır ötesi bankacılık olanakları dünyanın çeşitli yörelerinde kurulan şube, ofis veya bağlı bankalar kanalıyla yürütülür. Bu yörelerde kurulmalarındaki bir neden mali merkezler arasındaki zaman farkından ötürü uluslararası işlemleri kolaylaştırmak düşüncesi olabilir. Fakat asıl neden, ana ülkedeki vergilerden ve bankacılık üzerindeki diğer kısıtlamalardan (yasal karşılık bulundurma zorunluğu gibi) kaçınmaktır. Bu yörelerde genellikle vergi oranları çok düşüktür. O bakımdan Bahama, Cayman Adaları, Panama, Hollanda Antilleri, Seyschelles ve benzeri kıyı ötesi bankacılığın yaygın olduğu yerler, aynı zamanda birer “vergi sığınağı” (tax haven) olarak bilinir. Bu yörelerde bankalar kredi verirken, ulusal yasalarda öngörülen karşılık bulundurma gibi bir zorunluluk içinde değildirlir. Ancak izinler genellikle büyük ve tanınmış bankalara verildiği sürece, bankanın güvenilirliği açısından önemli bir sorun yoktur. Kıyı ötesi bankacılığı

BÖL ÜM19: UL USLAR ARASI ÖZEL MALİ SERMA YE 491

yörelere bir diğeri özelliği de, buralarda banka işlemlerinde kesin gizlilik ilkesinin geçerli olmasıdır. Bu ise dış tasarruflara ve bankalara çok çekici gelmektedir.

Kıyı ötesi bankacılığı, Amerikan kaynaklı bir uygulama idi. 1960'larda Federal Reserve Bank, Avrupa para merkezlerinde şube açma olanağına sahip bulunmayan bazı ufak bankalara, Bahamalar'da ve Cayman Adaları'nda "hücre" (shell) şubeler kurma izni vermişti. Böylece de bunların Eurodolar piyasasına girmelerinin özendirilmesi amaçlanıyordu. Gerçekte yurtdışı ofis sembolik bir görev yapıyor, asıl işlemler ana merkezde yürütülüyordu. Hatta bu iş için Karaib bölgesinde sırf bir posta kutusu tutmak bile yeterli oluyordu!

Yabancı piyasalara kayan Amerikan şube ve ofislerinde faaliyet hacminin hızla gelişmesi karşısında, Amerikan Hükümeti bu fonları yeniden ülkeye geri getirmenin yollarını aramaya başladı. New York Eyaleti'nde başlatılan bir uygulama, daha sonra 1981'de Federal Reserve'in Uluslararası Bankacılık Kolaylığı (international banking facilities) denen bir hesabın açılmasına izin vermesiyle sonuçlandı. Böylece Amerikan Bankalarına bu tür bir hesap açarak, aynen ülke dışında olduğu gibi, yabancılardan mevduat kabul etme ve onlara kredi açma olanağı tanınıyordu. Bu hesaptaki işlemler için normal bankacılık işlemlerinden farklı olarak, bir rezerv tutma zorunluluğu ve kredi limiti de bulunmuyordu.

3. Eurodolar Piyasası

Eurodolar piyasası, II. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan ve özellikle 1960'lardan sonra hızla gelişen bir uluslararası para piyasasıdır. Bu piyasada işlem gören mali fonlar genellikle kısa sürelidir.

Kavram olarak "Eurodolar", Amerikan Doları'nın ABD dışında, yani Avrupa'da oluşan piyasası anlamına gelir.² Daha açık bir tanımlama ile, Avrupa'daki bazı büyük bankaların dolar cinsinden mevduat kabul etmeleri ve böylece toplanan fonları kullanarak dolar kredisi açmalarına *Eurodolar işlemi* ve bu şekilde oluşan piyasaya da *Eurodolar piyasası* adı verilir.

Normal olarak bir ülkedeki bankalar, mevduat ve kredi işlemlerini o ülkenin kendi ulusal parası üzerinden yaparlar. O bakımdan, Avrupa bankalarının dolar cinsinden mevduat-kredi işlemleri yapmaları önceleri, alışılana ters bir görüntü yaratıyordu. Fakat giderek, bu tür uygulamalar hem coğrafi alan olarak genişledi, hem de dolardan başka paraları da kapsamına alarak hızla gelişme gösterdi.

Genel bir tanımlama ile bir ulusal paranın, onu çıkartan ülkenin ulusal sınırlarının dışında oluşan piyasasına Eurodolar piyasası, bu işlemleri yapan bankalara da *Eurobank* adı verilir.

a. Piyasanın Kapsamı

Belirtmek gerekir ki günümüzde Eurodolar işlemlerinin dörtte üçünden fazlası Amerikan Dolarına bağlıdır. Ancak bu piyasada sınırlı ölçüde olmak üzere Alman Markı, İsviçre frankı ve Japon yeni gibi paralar da kullanılır. O nedenle,

²Batı dillerinde "Euro" bir ön-ektir, "Avrupa ile ilgili" anlamına gelir.

492 ULUSLARARASI İKTİSAT

kelime olarak Eurodolar (Avrupa doları) teriminden daraltıcı bir anlam çıkar. Bu piyasalara *Europara piyasası (Eurocurrency market)* demek daha doğru olabilir.

Bir ülkede bankaların ulusal para dışındaki paralar cinsinden mevduat tutması ve kredi işlemi yapması biçiminde Avrupa'da başlayan uygulama zamanla Avrupa dışı merkezlere de yayılmıştır. Bunlar arasında örneğin Tokyo, Singapur, Hong Kong ve Kuveyt'in yanında Bahama ve Cayman Adaları gibi Karaip Adaları önde gelmektedir. Bu merkezlerde yapılan işlemlere genel olarak Eurodolar denmekle birlikte, zaman zaman kullanılan paranın cinsine ve coğrafi bölgenin özelliğine göre farklı isimler de söz konusu olmaktadır. Örneğin, Euromark, Eurofrank piyasası veya Asyadoılar piyasası, Hong Kong Dolar piyasası gibi. Bazan tümünü ifade etmek için kıyı ötesi mevduat (offshore deposits) terimi kullanılır ki, aslında bu son kavram bu tür mevduat hesaplarının niteliğine daha uygun düşer. Yayıldığı coğrafi alanlar gözönüne alındığında bu piyasanın da 24 saat açık bir piyasa durumunda olduğu anlaşılır.

Eurodolar işlemleriyle uğraşanların (Eurobank'lann) bir bölümü uzmanlaşmış kuramlardır. Fakat çoğunluğu, her türlü bankacılık işlemi yapan bankaların özel departmanı durumundadır. Esasen, birçok büyük Eurodolar bankası Amerikan bankalarının ülke dışındaki şubesidir. Dolayısıyla Amerikan tasarruf sahipleri açısından, Eurodolar mevduatı yaratmanın en kestirme yolu New York'taki Amerikan bankasından, bu bankanın örneğin Londra'daki şubesine, fon transfer ettirmekten ibarettir.

Eurodolar işlemleri bir paranın diğerine çevrilmesini gerektirmez. Burada yalnızca Amerikan dolarının, Amerika dışındaki bir bankada tutulan mevduat hesabına veya mevduat sertifikasına yatırılması söz konusudur. Doğal olarak aynı şey öteki Euro paralar için de doğrudur. Kavramsal olarak Europara piyasaları döviz piyasalarından tamamen ayrı piyasalardır. Ancak bankacılık uygulamalarında Eurodolar işlemleri ile döviz işlemleri genellikle aynı banka departmanları tarafından yürütülür.

Europaralar çoğunlukla vadesiz değil vadeli mevduat durumunda oldukları için bunların kendileri para olmayıp, para benzeri veya para yerine geçen araçlar durumundadır. O nedenle de dar anlamda para tanımına, ya da M^e girmezler.

1960'lardan beri Europara mevduatlarındaki artışlar uluslararası likiditeyi önemli biçimde artırıcı etki doğurmuştur. Bu piyasalar ayrıca iç de dış mali piyasaların bütünleşmesine yol açmış böylece de sanayileşmiş ülkelerde bankacılık alanında rekabeti ve etkinliği önemli şekilde artırmıştır.

b. Eurodolar Piyasasının Gelişmesi

Eurodolar piyasası 1950'lerin ortalarında Batı Avrupa'da ortaya çıkan bir gelişmedir. Fakat asıl gelişmesi 1960 sonrası dönemlerde olmuştur.

Ashına bakılırsa, Eurodolar piyasasının ortaya çıkışı ilginç bir gelişmeye dayanır. Şöyle ki, 1950'lerde Sovyetler Birliği dış ticaretinin finansmanı amacıyla elinde tuttuğu dolar fonlarını Amerika'da yatırmayı sakıncalı gördü. Çünkü günün "soğuk savaş" koşulları dolayısıyla, Amerikan Hükümeti her zaman bunlara el ko

BÖLÜM19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİSERMA YE 493

yabilirdi (bankalarda bloke etmek gibi). Bu durum karşısında Sovyetler Birliği daha güvenilir bulduğu için, söz konusu dolar fonlarını Fransa'daki temsilci bankası durumunda olan Banque Commerciale pour l'Europe du Nord'a yatırmayı tercih etmişti. Bu bankanın telgraf ve teleks adresi *EUROBANK* idi. Dolayısıyla brokerler bu dolar fonlarına "Eurodolar" diye ad koymuşlardı. Bu isim, daha sonra yurt dışına yatırılan tüm dolar fonları için kullanılmaya başlandı.

Bu arada 1960'larm başlarında Amerikan Hükümeti'nin, sermaye fonlarının ülkeden çıkışını engellemek için almış olduğu bazı önlemler, Eurodolar piyasasının gelişmesi üzerinde bir hayli etkili olmuştur. Ödemeler bilançosundaki açıkların önemli hacimlere ulaştığı ve resmi altın stoklarının büyük ölçüde eridiği bu dönemde, ülkeden kitleler halinde sermaye çıkışından endişe duyulmaya başlanmıştı. Bu nedenle Kennedy Yönetimi, 1963 yılında Amerikan halkının satın aldığı yabancı tahviller üzerine "Faiz Eşitleme Vergisi" (Interest Equalization Tax) adlı bir vergi koydu. Bu vergi, yabancıların New York piyasasında tahvil ihraç ederek fon sağlamalarını hemen hemen tümenden önliyordu.

Faiz Eşitleme Vergisi'nin yürürlüğe girmesinden kısa bir süre sonra, artık bu piyasada tahvil satışı yapamayan yabancı firmalar, bu kez Amerika'daki bankalara başvurarak onlardan kredi talebinde bulundular. Bu talepler olumlu karşılınca, bankaların ödünç verdikleri kredilerde büyük bir artış ortaya çıktı. Fakat fonların dolar kredisi biçiminde ülkeden çıkışı ABD ekonomisi için yine sorun yaratıyordu. Bunun üzerine Başkan Lyndon Johnson, Amerikan bankalarının ve öteki mali kurumların yabancılara açtıkları kredilerin doğrudan sınırlandırılmasına dayanan bir program (Gönüllü Dış Kredi Kısıtlama İlkeleri-Voluntary Foreign Credit Restraint Guidelines) uygulamaya koydu. Alman bu yeni önlemlerle, yabancı ülkelerdeki Amerikan yatırımcıların Amerika'daki bankalardan kredi kullanmaları güçleştirilmekteydi.

Kısacası, 1960'lı yıllarda bir yandan Avrupa'nın, New York piyasasındaki fonlara olan ihtiyacı artarken, diğer yandan Amerikan Hükümetleri bu olanağı kısıtlıyorlardı. Bu durum karşısında Avrupa'daki Amerikan şirketleri, New York'tan sağlayamadıkları dolar kredilerini Avrupa bankalarından sağlama yoluna giderek (Eurodolar piyasası) sorunu çözümlenmiş oldular.

1973'te petrol fiyatlarındaki birkaç kat artışla başlayan Dünya Enerji Krizi de Eurodolar piyasasındaki gelişmeyi hızlandırıcı etki yapmıştır. Diğer bir deyişle, OPEC ülkeleri de benzer bir gerekçe ile, yani bir siyasal kriz durumunda bu fonları dondurabileceğinden endişe ederek, elde ettikleri büyük petro dolar gelirlerini ABD'de tutmak istememişlerdi (Nitekim, İran'la 1970 sonlarında, Irak'la da 1990 başlarında başgösteren siyasal anlaşmazlık dolayısıyla ABD bu ülkelerin Amerikan bankalarındaki fonlarını dondurma kararı almıştı).

Petrol krizi, bir yandan petro dolarların yatırılması ile diğer yandan da petrol faturası yükselen ülkelerin bunun finansmanını karşılamak için bu piyasadaki işlem hacmini genişletmiştir.

Ayrıca, çok uluslu şirketlerin Eurodolar piyasasından borçlanmakla iç piyasadaki kredi kısıtlamalarından kurtulmak istemeleri ve bu şirketlerin hangi para cinsinden ödeme yapacaklarsa fonları o para cinsinden kısa süreli biçimde tutmayı tercih etmeleri de piyasanın gelişmesi üzerinde olumlu etkiler doğurmuştur.

Fakat Eurodolar piyasasının gelişmesindeki asıl neden bunların etkinliğiyle ilgilidir. Para piyasalarının etkinliği kredi faizleri ile mevduat faizleri arasındaki marjın küçüklüğü ile ölçülür. Genel olarak, Eurodolar fonları üzerindeki mevduat ve kredi faizi farkı bu fonların ana ülkesi olan Amerika'daki ticari bankalara göre daha düşüktür. Bunun nedenleri ise şöyle belirtilebilir: (a) Europara piyasasında mevduat ve kredilere yönelik yoğun rekabet, (b) yasal karşılık bulundurma ve yurtiçi piyasalardaki öteki kısıtlamaların yokluğu dolayısıyla Europara mevduatlarında işletme maliyetlerinin düşüklüğü, (c) mevduat ve kredi hacimlerinin yüksekliği nedeniyle sağlanan ölçek ekonomileri ve (d) risk dağıtımı. Bu piyasalarda arbitraj uygulamaları çok yaygın olduğu için faiz oranları paritesi hemen hemen tam olarak tutturulmaktadır.

b. Piyasanın Müşterileri

Eurodolar piyasaları genelde ticari banka piyasalarıdır. İşlem yapan taraflardan en azından birisi daima bir bankadır. Bankaların müşterileriyle dolar cinsinden yaptıkları mevduat veya kredi işlemleri bu türdendir. Bunlar Eurodolar kapsamında “perakende” (retail) piyasayı oluştururlar.

O halde Eurodolar piyasasının müşterileri kimlerdir? Yatırımcı olarak bu piyasanın müşterileri arasında gerçek kişiler kadar, büyük şirketler ve hükümetler yer alır. Örneğin ihracatçılar, diğer yollardan döviz geliri elde edenler veya ellerindeki ulusal para fonlarıyla yabancı paralara yatırım yapmak isteyenler bu fonlarını yatırımlarını bir faiz geliri sağlarlar. Fakat piyasanın asıl müşterileri çok uluslu şirketlerdir. Bu firmalar çeşitli ülkelerdeki faaliyetlerinden sağladıkları gelirleri, söz konusu piyasalara yatırarak değerlendirirler. Zaman zaman hükümetler de döviz rezervlerindeki aşırı fazlalıkları Eurodolar piyasasında faize yatırma yoluna giderler.

Fonların Eurodolar piyasasına yatırılması her zaman söz konusu para üzerinden bir faiz geliri elde etmekle ilgili olmayabilir. Bu konuda spekülasyon amaçları da önemli rol oynayabilir. Örneğin değer artışı beklenen paralara yatırım yapılması veya değer kaybedeceği beklenen paralardan fonların geri çekilmesi gibi.

Eurodolar piyasasına yapılan yatırımlar, genellikle kısa vadeli olmaktadır. Bu piyasaya fon yatırılması, Eurodolar piyasasındaki bir bankada dolar (veya diğer paralar) cinsinden mevduat hesabı açılması ya da bir mevduat sertifikası (certificate of deposit) satın alınması şeklinde olur. Her ikisi de genellikle 30, 60 veya 90 gün gibi kısa vadeli. Mevduat sertifikaları, tasarruf hesabına belli miktar paranın yatırıldığını gösteren ve piyasada devredilebilen likit veya yan-likit menkullerdir. Bu mali araçların kullanılmaya başlanması piyasaya büyük canlılık katmıştır.

Eurodolar piyasası kredileri de çoğunlukla kısa vadeli. Yani bu fonlar fiziki yatırım yapılmasında değil, daha çok kısa süreli finansman ihtiyaçlarının kar-

BÖLÜM 19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİ SERMAYE 495

şılınmasında kullanılır. Eurodolar piyasasının uzun ve orta vadeli yatırım fonu sağlamadaki karşılığı ise aşağıda göreceğimiz gibi, Eurotahvil ve Eurobono piyasalarıdır.

Bu piyasadan fon sağlamada, çok uluslu şirketlerle yabancı ülke hükümetlerinin yine özel bir yeri vardır. Özel kişiler genellikle kredi sağlamada bu piyasaları kullanmazlar. Çok uluslu şirketler, likidite finansmanını karşılamada bu kaynaktan yararlanma yoluna giderler. Özellikle çok uluslu Amerikan şirketleri Eurodolar piyasasını, borçlanma politikaları açısından New York para piyasasına karşı bir seçenek olarak kullanırlar. Borçlanma koşullarının uygunluğu, Eurodolar piyasasının çekiciliğini daha da artırmaktadır.

Hükümetler de uluslararası ödemelerini finanse etmek için sık sık bu Eurodolar piyasasından kısa vadeli olarak borçlanırlar. Ancak Ödemeler bilançosundaki uzun vadeli yapısal açıklar için bu piyasalardan borçlanmak uygun bir yol değildir.

Bankaların müşterileriyle olan işlemlerinin yanında, Eurodolar işlemlerinin bir bölümü yalnızca bankalar arasında yapılır. Bankalar arasındaki işlemlere "interbank" işlemleri ve bu piyasalara da "toptan piyasa" (wholesale market) dendiğini biliyoruz. Aynen döviz piyasalarında olduğu gibi, Eurodolar piyasasındaki bankalar da, belli bir Europara üzerinden verdikleri eksik pozisyonları denkleştirmek için fazla pozisyon veren bankalardan ödünç alırlar. Interbank piyasası işlemlerinin hacmi, bazan bankaların müşterileri ile yaptıkları işlemlerin hacminden çok daha büyük olmaktadır.

Tablo 19-1

L

Eurodolar Mevduatlarının Toplam Hacmi (milyar dolar)

Yıllar	Brüt miktar	Net miktar	Brüt miktarın yüzdesi	ABD Para arzı (M ₂)
1964	19	14		425
1968	46	34	79	566
1972	210	110	78	805
1976	595	320	80	1.164
1980	1.525	730	75	1.629
1984	2.386	1.277	82	2.378
1988	4.561	2.227	67	3.084
1992	5.774	2.819	49	3.515
1995	6.685	3.264	44	3.781

Kaynak: Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1998, s.454.

Nitekim Tablo 19-1'de Eurodolar piyasasındaki işlem hacmi görülmektedir. Brüt miktar toptan piyasa, ya da döviz interbankını da içerir. Net miktar ise bunların çıkartılmasından sonraki piyasa hacmini, ya da perakende piyasa işlemlerini yansıtır. Ancak bu piyasadaki gerçek faaliyet hacmini göstermek açısından brüt rakamları almak daha anlamlıdır. Tablodan anlaşılacağı gibi, 1964 yılında 19 mil

496 UL USLARAKASI İKTİSA T

yar dolar olan işlem hacmi çok büyük bir artış göstererek 1995'de 6.685 milyar dolara ulaşmıştır. t*.

c. Eurodolar Kredileri

Yukarıda belirtildiği gibi, Eurodolar kredileri genellikle kısa vadeli. Altı ay ve daha kısa süreli olanlar çoğunluktadır. Ama bazıları da orta vadeli olarak verilir. Orta vadeli kredilerin süresi 3-10 yıl arasında değişir.

Bu piyasada da krediler bankalardan ve öteki mali kurumlardan oluşan bir yükleniciler grubu tarafından verilir. Bu gruplara kredi sendikasyonu adı verilir. Kredilerin çeşitli bankalardan oluşan bir sendikasyon (bankalar konsorsiyumu) tarafından verilmesi riski dağıtmakta ve daha büyük hacimlerde kredi sağlanmasına olanak vermektedir.

Eurodolar piyasasındaki faiz oranları LIBOR'a (London Interbank Offered Rate), yani Londra piyasasında interbank işlemlerine uygulanan faiz oranlarına göre belirlenir. LIBOR, başlıca bankaların mevduatlarını Londra Interbank piyasasına yatırımları için önerdikleri faiz oranlarının ortalamasıdır.

Bu oranlar oldukça rekabetçi bir biçimde belirlenir. Banka dışı ödünç alanlar, kredi itibarlarına ve işlemlerin bankaya maliyetine göre değişen oranlarda LIBOR'dan daha yüksek faiz öderler.

Önceleri, Eurodolar piyasasında mevduat ve kredi faizleri, kural olarak sözleşme süresince sabit tutulurdu. Daha sonraları, LIBOR'a bağlı değişken faiz uygulamaları yaygınlık kazandı. Buna göre faiz oranları, LIBOR'a belirli bir marj eklenerek, her üç veya altı ayda bir yeniden belirlenir.

Eurodolar mevduat hesapları standart nitelikte oluşları ve düşük işlem maliyetleri dolayısıyla, farklı paralar arasındaki güvenceli faiz arbitrajında tercih edilen bir araç durumundadır. Bu işlemlerin, bankaların döviz departmanları tarafından yürütülmesindeki bir neden de budur. Arbitraj işlemlerinin doğurduğu baskılar sonucu Europiyasada faiz parkesinden sapmalar oldukça düşük olmaktadır.

d. Eurodolar Piyasası ve Yurtiçi Bankacılık

Yurtdışı para piyasalarının ortaya çıkmasından önce, belirli bir para üzerinden yapılan bankacılık faaliyetleri hemen hemen tümüyle o parayı çıkartan ülkenin doğal bir tekeli altında bulunurdu. Başka bir deyişle, belirli bir ulusal para üzerinden yapılan bankacılık işlemleri, ancak çok sınırlı bir uluslararası rekabetle karşılaşırdu. Hükümetler de faaliyetlerin başka bir yöreye kaymasından endişe duymadan, diledikleri gibi bu alana müdahalede bulunabilirlerdi. Ama dış para piyasalarının hızla gelişmesi, ileri sanayileşmiş ülkelerdeki bu tutumun değişmesini gerektirmiştir. Bugün başlıca sanayileşmiş ülkelerin iç para piyasaları, Eurodolar piyasası kanalından önemli bir dış piyasa rekabetiyle karşı karşıya bulunur.

Eurodolar piyasaları, bankacılık kesiminin çok rekabetçi bir dalını oluşturur. Bunların gelişmesi, fonların dağılımındaki etkinliği artırmıştır. Esasen bu piyasaların gelişmesi, ilgili iç piyasalara oranla bunların daha düşük bir işlem maliyeti ile çalışmalarından (yani mali aracılık fonksiyonlarını, ödünç alma ve ödünç verme

BÖLÜM 19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİ SERMAYE 497

oranları arasındaki daha ufak bir marjla yerine getirmelerinden) kaynaklanır. Bu da kuşkusuz ekonomik etkinliği artırır.

Şurasını belirtmek gerekir ki, Eurodolarlarla ABD'nin iç mali piyasalarındaki mevduat hesapları, kısa süreli finansman bonoları ve mevduat sertifikaları gibi mali araçlar arasında sürekli bir arbitraj söz konusudur. Bunun sonucu olarak, dış para piyasalarındaki faiz oranları, yurtiçi piyasadaki faiz oranları ile yakm bir ilişki içinde bulunur. Fakat işlem maliyetleri ve risk oranlarındaki farklılık nedeniyle, yine tam bir eşitlik beklenmemelidir. Özellikle vergiler ve bankacılığı düzenleyici uygulamalar, iki piyasadaki faiz oranları arasında önemli bir farklılık doğurabilir.

Yukanda belirtildiği gibi, Europiyasalar büyük ölçüde ileri sanayileşmiş ülkelerdeki yasal düzenlemelerin (kısıtlamaların) sonucunda ortaya çıkmıştır. Hükümet müdahalesi dolayısıyla ulusal para piyasaları aleyhine bir ayırım yaratılınca, işlemler derhal dış para piyasalarına yöneltilmektedir. Europara piyasası bir Ölçüde bankacılık teknolojisindeki gelişmelere de dayanmaktadır. Çünkü bu gelişmeler dolayısıyla yabancı müşteriyi Amerikan bankasına götürmek yerine, dolar bankasını uluslararası müşterinin ayağına yollamak daha kolay olmuştur.

e. Piyasanın Doğurduğu Sorunlar

Europara piyasalarının varlığı, bu piyasadaki işlem hacmi ve genişleme hızı bazı sorunları da birlikte getirmektedir. Bunları şöyle belirtebiliriz:

(i) .

Eurodolar piyasası ulusal hükümetlerin istikrara yönelik çabalarının etkinliğini azaltır: Sözcüğü yurtiçi enflasyonu önlemek için kredi kısıtlamasına gidildiği bir durumda bazı büyük firmaların Europara piyasasından borçlanmaları, hükümetin enflasyonla mücadelesini güçleştirebilir. Bu, özellikle Europara işlemlerine oranla yurtiçi mali işlem hacminin sınırlı olduğu küçük ülkeler için söz konusudur. •

(ii) . Bununla ilgili bir sorun da likit fonların sık sık ve büyük miktarlarda bir uluslararası merkezden diğerine doğru akması, döviz kurlarında ve yurtiçi faiz oranlarında büyük istikrarsızlık yaratabilir.

(iii) . Diğer bir sorun da Europara piyasalarının büyük ölçüde denetim dışı olmalarından kaynaklanır. Denetimsizlik de uluslararası mali krizlerin doğmasındaki temel nedenlerden birisini oluşturabilir. Bir panik ortamında yatırımcıların mevduatlarını çekmek için bankalara hücum etmeleri, bankaların da bu talepleri karşılayamaması mali krize yol açar ve daha sonra da bu dışarıya yayılarak krizin uluslararası boyut kazanmasına yol açabilir. 19. asırda ve 20. asrın başlarında Kapitalist dünyada bu tür krizlere rastlanmıştır. Ancak günümüzde de örneğin 1994 Meksika Krizi, 1997 Güney Doğu Asya Krizi ve 1998 Rusya Krizinde kısa süreli yabancı fonların kitleler halinde ülkeyi terk etmesinin büyük rolü vardır.

Oysa yurtiçi bankacılık faaliyetleri merkez bankasının koymuş olduğu düzenlemelere tabidir. Bu tür fonlar için mevduat sigortası güvencesi vardır, merkez bankası "en son ödünç verici" görevi yapar, vs. Bu düzenlemeler yurtiçi paniklerin önlenmesi amacıyla konulmuştur. Oysa Europara piyasasında bir ülkenin tek başına hareket ederek bu piyasayı düzenleme yoluna gitmesi yalnızca fonların başka

498 ULUSLARARASI İKTİSAT

ülkelere kaçması sonucunu doğurur. Yapılan düzenlemelerin ve konulan kuralların etkili olabilmesi için bunların çok yanlı olması gerekir. Eurodolar fonları konusunda mevcut olan yoğun rekabet karşısında ise böyle bir çok yanlı işbirliği olasılığı yakın gelecekte olası görünmemektedir. Gerçekte ülkeler tam tersine, gerekli mali alt yapıları oluşturup daha çok fon çekebilmek için mevcut olan kısıtlamaları da kaldırma eğilimindedirler.

"V. ULUSLARARASI SERMAYE PİYASASI İŞLEMLERİ

Daha önce de değinildiği gibi, uluslararası sermaye piyasaları, para piyasalarından farklı olarak orta ve uzun vadeli fonların işlem gördüğü piyasalardır. Başka bir deyişle, bunlar özel ya da kamu kuruluşlarının orta veya uzun vadeli fon ihtiyaçlarının karşılanmasına veya portfolyo yatırımlarının yapılmasına olanak sağlayan sınır ötesi piyasalardır.

Bu piyasalardan tahvil veya hisse senedi çıkartılarak fon sağlanmaktadır. Tahviller, bilindiği üzere, borç para sağlamada kullanılan araçlardır. Dolayısıyla bir özel ya da kamu kuruluşunun çıkarttığı tahviller yabancı piyasalarda çoğunlukla bir konsorsiyum kanalı ile pazarlanarak gerekli fonlar sağlanır.

Tahvil ihracı yoluyla uluslararası piyasalardan ödünç para sağlamanın da iki değişik yöntemi bulunmaktadır. Birincisi, tahviller hangi yabancı piyasada satışa sunulacaksa o ülkenin ulusal parasına bağlı olarak çıkartılmasıdır. Örneğin, Japon yeni cinsinden çıkartılan tahvillerin Tokyo'da pazarlanması gibi. Bu tür piyasalara yabancı tahvil piyasaları (foreign bonds market) adı verilir.

Diğer bir uygulamada ise kredi sendikasyonuna giren farklı ülkelere mensup bankaların her birisinin çıkartılan tahvilleri kendi ulusal piyasasında satışa sunması ve bu tahvillerin bir başka ülkenin ulusal parasına bağlı bulunması durumudur. Bunlara da eurotahvil piyasası adı verilir. Örneğin dolara bağlı olarak çıkartılan tahvillerin aynı anda Almanya, Japonya, İngiltere, vs. gibi ABD'nin dışındaki ülkelerde pazarlanması gibi. Bu tür piyasaların "euro" olarak nitelenmesi, tahvilin pazarlandığı ülkenin dışındaki bir ülkenin ulusal parasına bağlı olması dolayısıyladır. Bunlar konsorsiyumu oluşturan mali kuruluşlar tarafından aynı anda birçok ülkede birden satışa sunuldukları için gerçek anlamda bir uluslararası sermaye piyasası niteliği taşırlar.

Uluslararası tahvil piyasalarından fon sağlayanlar çoğunlukla hükümetler, öteki kamu kuruluşları ya da çok uluslu şirketlerdir. Tanınmamış, ufak işletmelerin bu piyasalardan borçlanma olanakları çok sınırlıdır.

1970'lerden önce uluslararası tahviller için sabit faiz uygulaması geçerli idi. Oysa enflasyon oranlarının değişkenlik gösterdiği günümüzde tahvil faizleri de örneğin her altı ayda bir uluslararası piyasalardaki faiz oranlarına göre yeniden ayarlanmaktadır.

Burada kredi sendikasyonları veya bankalar konsorsiyumu adı verilen kuruluşların faaliyetleri üzerinde biraz durmakta yarar vardır. Bunlar irili ufaklı 8, 10

BÖLÜM 19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİ SERMAYE 499

kadar banka ve öteki mali kuruluşun katılımı ile oluşan geçici birliklerdir. Kredi sendikasyonunu oluşturan bir öncü banka (leading bank) vardır. Borçlanmak isteyen özel şirket veya kamu kuruluşu önce bu öncü banka ile ilişki kurar, borçlanmak istediği miktarı, faiz ve öteki koşulları onunla görüşür. Koşullar üzerinde anlaşmaya varılmasından sonra öncü banka diğer mali kuramlara çağrıda bulunarak kabul edenlerle sendikasyonu oluşturur. Gerek öncü banka, gerek ötekiler hizmetleri karşılığında bir komisyon alırlar ve bu komisyonlar oldukça yüksektir.

Sendikasyonlar özellikle iyi tanınmayan veya mali itibarı yüksek olmayan borçlanıcılar için yatırımcı yönünden bir güvence oluştururlar. Çünkü bunlar tahvillerin geri ödenmesini garanti ederler. Tahvillerin satışında iki farklı yöntem geçerlidir. Birisi "en iyi çaba" (best effort) diye bilinir. Bu bir kısmi yüklenim sistemidir. Çünkü, her banka veya mali kurum, konsorsiyum içinde kendisine ayrılan tahvil miktarını müşterilerine satmak için gerekli tüm çabayı gösterir, fakat satılmayanlar konusunda bir sorumluluk üstlenmez. İkinci yöntem ise tam yüklenim (full underwriting) sistemidir. Bu uygulamada ilgili banka satabildiği kadar tahvili müşterilerine satar, satamadıklarını da kendisi satın alarak portfolyosuna katar. Dolayısıyla bu yöntemde, ödünç alınacak miktar önceden kesinlik kazanmış olur.

Diğer grubu oluşturan sermaye akımları ise, çıkartılan hisse senetlerinin yani işletmeye ortaklık hakkı sağlayan menkul değerlerin dış sermaye piyasalarında satış biçiminde olur. Dünyadaki menkul değer borsalarının hemen tümü, o ülke piyasasında aranan borsaya kayıt koşullarına uyulmak kaydıyla, yabancı hisse senedi satışına olanak verirler. Bugün örneğin, New York, Londra, Frankfurt, vs. gibi borsalara kayıtlı yabancı hisse senetleri oldukça yüksek sayılara ulaşmaktadır.

Özel işletmeler veya kamu kuruluşları çıkarttıkları tahvilleri veya hisse senetlerini sınır ötesi piyasalarda satışa sunarak kendi yurtiçi piyasalarından sağlayabilecekleri miktarın çok üzerinde fon sağlayabilirler. 1980'lerden sonra ülkeler mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaları kaldırarak uluslararası sermaye akımlarını büyük ölçüde serbestleştirmişlerdir.

Mali küreselleşme adı verilen bu gelişme çerçevesinde fonlar getiri ve risk oranlarındaki farklılığa tabi olarak kolayca bir ülkeden diğerine hareket edebilmektedir. Sözü edilen gelişme hem kısa, hem de uzun süreli sermaye akımları için geçerlidir. Böylece gerek uluslararası yatırımcılar, gerekse dış kaynak kullanmak isteyenler için yeni fırsatlar ve sorunlar ortaya çıkmış bulunmaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde uluslararası özel sermaye akımları incelendi. Bu tür akımlar, sermaye fonlarının serbest ticaret koşulları altında bir ülkeden diğerlerine hareketini ifade eder. Uluslararası özel mali işlemler, ya bir para piyasası, ya da sermaye piyasası işlemi niteliğindedir. Birinci tür işlemler kısa sürelidir ve daha çok yabancı bankalarla ya da yabancı paraya bağlı olarak gerçekleştirilen mevduat ve kredileri kapsarlar. Uzun süreli olan ikinci tür işlemler de, yabancı sermaye piyasalarında tahvil ve hisse senedi gibi menkul değerlerin alım satımını içerirler.

500 ULUSLARARASI İKTİSAT

Uluslararası özel sermaye akımlarının nedenlerinin açıklanmasında portfolyo dengesi teorisinin önemli bir yeri vardır. Teori, ayrıca toplam sermaye hareketlerim oluşturan sürekli akımlarla, portfolyo ayarlamalarından kaynaklanan akımlar arasındaki farkı da açıklıkla ortaya koymaktadır. Para piyasasının temel kuruluşları ise ticari bankalardır. Bankalar iç bankacılık işlemlerinin yanında, uluslararası bankacılık faaliyeti ile de ilgilenirler. Geleneksel olarak banka kredileri, dış ticaretin finansmanına yönelik, kısa süreli, likiditesi yüksek ve risk oram düşük kredilerdir. Zamanla bankalar, çok uluslu şirketlere ve yabancı hükümetlere de kredi sağlamaya başladılar. Ancak bu gelişmenin sonucunda 1980 başlarında dünyada ciddi bir dış borç krizi orta çıktı. Bu borçlar daha çok az gelişmiş ülkelerin uluslar arası ticari bankalara olan borçlarını ifade ediyordu.

Uluslararası kısa süreli sermaye akımlarının gerçekleştirildiği en büyük piyasa Eurodolar piyasasıdır. Eurodolar piyasası, genel olarak bir ulusal paranın ait olduğu ülke sınırlarının dışında oluşan piyasasını ifade eder. En büyük bölümünü dolar karşılama birliğinde, diğer sağlam paralar da bu piyasalarda işlem konusu olmaktadır. Eurodolar piyasasının uzun vadeli karşılığı Eurotahvil piyasasıdır.

Bölümde uluslar arası para piyasalarından sonra orta ve uzun vadeli fon akımlarının gerçekleştirildiği uluslar arası sermaye piyasaları incelenmiştir. Bu çerçevede özellikle bankalar konsorsiyumu veya kredi sendikasyonları üzerinde durulmuştur.

Günümüzde gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler mali piyasaları üzerindeki kısıtlamaları kaldırarak dünya piyasası ile bütünleşmektedirler. Mali küreselleşme adı verilen bu olayın gerek yatırımcılara, gerek uluslar arası fon kullanıcılarına sağlayacağı önemli yararları vardır. Ancak uluslar arası bir denetime tabi olmadan ülkeye yabancı fon giriş ve çıkışları mali krizlere yol açmaktadır. Bu konuda ülkeler yurtiçi mali sektörü güçlendirici ve yabancı sermaye akımlarını örneğin kotalar uygulayarak düzenleyici politikalar izlemelidirler.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası mali sermaye akımları hangi gruplara ayrılabilir? Özel ve resmi sermaye, kısa ve uzun vadeli sermayenin özellikleri nelerdir? Para ve sermaye piyasaları arasında ne fark vardır, bu piyasaların temel aracı kurumları nelerdir?

2. Uluslararası sermaye piyasalarından fon sağlayanlar hangi kurumlar veya şirketlerdir, bunlar hangi amaçlarla hareket ederler? Yatırımcılar bu fonları arz ederken neleri gözönünde bulundırırlar? Uluslar arası mali yatırımların getirisi nelerden oluşur? Bu yatırımların riski ile yurtiçi yatırım riski arasındaki farkları belirtiniz.

3. Portfolyo teorisini açıklayınız ve uluslararası sermaye akımları bakımından teorisinin taşıdığı önemi belirtiniz.

4. Para piyasalarının temel aracı kuruluşları nelerdir? Çok uluslu bir şirketin i- çinde faaliyet gösterdiği yabancı ülkedeki ticari banka kredilerinden yararlanması bir u- luslararası mali sermaye akımı sayılabilir mi? Tartışınız.

5. Kıyı ötesi bankacılığı nedir, normal bankacılık faaliyetinden ne gibi farklılıklar gösterir? ABD 'de bu tür bankacılığın önemini yitirmesi hangi nedenle ilgilidir?

6. Uluslararası para piyasaları Eurodolar piyasalarını ifade eder. Eurodolar piyasaların özellikleri nelerdir? Nasıl ortaya çıkmışlar ve zamanla nasıl bir gelişme göstermiş

BÖLÜM 19: ULUSLARARASI ÖZEL MALİSERMA YE 501

lerdir? Eurodolar piyasası yerine Europara piyasası denmesi neden daha doğrudur? Bu piyasalarda yatırım yapanlar ve buralardan borçlananlar genellikle kimlerdir?

7. Euro piyasaların ilgili ulusal para piyasalarıyla rekabetçi olması ne demektir? Bu piyasaların gelişmesiyle yurtiçi para piyasası üzerindeki hükümet denetim ve kısıtlamaları arasında nasıl bir ilişki vardır?

8. Euro kredilerin özellikleri nelerdir? Euro mevduat ve euro kredilere uygulanan faizler nasıl belirlenir? Eurokredilerin verilmiş mekanizmasını açıklayınız. Türkiye'de Eurodolar piyasası var mıdır, araştırınız.

9. Uluslararası tahvil piyasaları ile euro tahvil piyasaları arasında ne gibi benzerlik ve farklar vardır? Bu piyasalardan yararlanmada bir bankalar konsorsiyumundan yararlanılması hangi nedenle ilgilidir? Kredi sendikasyonları nasıl oluşturulur ve bunlar ne gibi fon sağlayacak olan kurum veya şirkete ne gibi hizmetler sağlarlar? Türkiye'nin ticari piyasalardan yaptığı borçlanmaları ve bunlarla ilgili olarak kurulan mali konsorsiyumları araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

John S. Hodgson and Mark G. Herander, *International Economic Relations*, Prentice-Hall, 1983, ss. 169-202.

Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, Güzem Yayınları, İstanbul, 1994, ss. 197-214,222-235,248-264 ve 316-330.

Richard E. Caves and Ronald W. Jones, *World Trade and Payments: An Introduction*, 4 th. ed., Little Brown, 1985, ss. 395-418.

İlker Parasız, Para, *Banka ve Finansal Piyasalar*, 4.b., Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1992, ss. 547-566.

Yoon S. Park and Jack Zwick, *International Banking in Theory and Practice*, Addison Wesley, London, 1985.

Maurice D. Levi, *International Finance*, 2nd ed., McGraw-Hill, New York, 1990, ss. 255-283.

Cengiz Erol, *Finans Teorisinin Temel Makaleleri*, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No. 124, Ankara, 1998.

Emin Akçaoğlu, *Financial Innovation in Turkish Banking*, Capital Markets Board, Publication No. 127, Ankara, 1998.

Bengi Özer, *Price Performance of Initial Public Offerings in Turkey*, Capital Markets Board, Publication No. 128, Ankara, 1999.

Cemal Küçüksozen, *Sermaye Piyasasında Yatırımcının Korunması: Türk Sermaye Piyasasının Bu Açıdan Değerlendirilmesi*, Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No. 131, Ankara, 1999.

AÇIK EKONOMİLERDE MAKRO EKONOMİK POLİTİKALAR: İÇ VE DIŞ EKONOMİK DENGE

Uluslararası ticaret ve ödeme akımlarına açık olan bir ekonomi, dışı kapalı bir ekonomiye göre farklı sorunlarla karşı karşıyadır. Genellikle, işsizlik veya enflasyonu önleme gibi ekonomik denkleme politikaları tartışılırken dış dünya ile olan bağlantılar çoğu kez gözönüne alınmaz. Oysa ekonomik yönden giderek bütünleşen dünyamızda, böyle soyutlayıcı bir yaklaşım kabul edilemez.

Açık bir ekonomide makroekonomik politikanın başlıca amaçları iç denge (internal balance) ile dış dengenin (external balance) sağlanmasıdır. İç denge, yeterince düşük enflasyon ve işsizlik oranları içinde ekonominin düzenli biçimde büyümesi olarak tanımlanabilir. Dış denge ise dış ödemeler bilançosunda bir açık veya fazlanın önlenmesini ya da dışarıdan sağlanan gelirlerin dışarıya yapılan ödemelere eşitlenmesini ifade eder.

Ekonomiye giriş niteliğindeki analizlerde, basit modeller yardımıyla daha çok enflasyon, işsizlik ve büyüme gibi yalnızca yurtiçi amaçlar üzerinde durulur. Çünkü iç ve dış dengenin birlikte sağlanması daha ayrıntılı ve biraz daha karmaşık analizleri gerektirir. Ama gerçekler de böyle bir genel yaklaşım izlemeyi gerektirir. Çünkü bugün sorun, makro ekonomik politikaların yalnızca içerdeki enflasyon veya işsizliğe karşı kullanılması değildir. Hükümet yetkilileri aynı zamanda bu politikalarla dış ticaret bilançosu, sermaye akımları ve döviz kurlarını arzu edilen yönde etkilemeye çalışırlar.

I. MAKRO EKONOMİK DENGELER

Her ekonomik politika uygulamasında belirlenen amaçlar ve bu amaçların gerçekleştirilmede kullanılacak araçlar bulunmalıdır. Ayrıca da eldeki araçların sayısı, öngörülen amaçların sağlanmaya yeterli olmalıdır (Timbergen Kuralı). Böylece, her araç etkin olduğu bir amaç doğrultusunda kullanılır. İncelediğimiz modelde makroekonomik politikanın amaçları iç ve dış dengenin sağlanmasıdır. Kullanılacak araçlar ise para ve maliye politikalarını kapsar. Yani amaçların da araçların da, sayısı ikiden ibarettir.

A. İÇ EKONOMİK DENGE

Bir ekonomide iç dengenin gerçekleşmesi için, mal piyasası ile para piyasasında aynı anda dengenin sağlanmış olması gerekir. O halde, önce bu iki piyasada denge koşulları üzerinde durmalıyız. Makro ekonomik analizlerde mal ve para pi- yasalardaki dengenin IS ve LM eğrileri ile gösterilmesi gelenek olmuştur. O nedenle analizlere kısaca IS ve LM eğrilerinin elde edilmesini gözden geçirmekle başlayacağız. Okuyucunun bu analizler konusunda önceden bilgi sahibi olması, kuşkusuz kendisi için bir ayrıcalık sağlar. Bununla birlikte, aşağıdaki analizler hiçbir ön bilgisi olmayan okuyucu için yapılmıştır.

1. IS: Mal Piyasası Denge Eğrisi

IS (Investment Saving: tasarruf yatırım) eğrisi, mal piyasası dengesini sağlayan faiz oranı ve milli gelir düzeyi bileşimlerini gösterir. O nedenle, buna “mal piyasası denge eğrisi” de denebilir. Eğrinin elde edilmesinde, milli gelir ve faiz oranları dışındaki tüm faktörler (örneğin fiyatlar) sabit varsayılmıştır.

Önceki bölümlerde yapılan analizlerden hatırlanacağı gibi, mal piyasasında denge, toplam mal ve hizmetler üretiminin (ulusal hasıla) planlanan harcamalar toplamına (toplam talep) eşitlenmesiyle sağlanır. Bu koşul ise harcama akımından ayrılan toplam sızıntıların, harcamalara yapılan toplam katılımlara eşitlenmesini gerektirir. Eğer kamu kesimini (hükümet harcamaları ve vergileri) analiz dışı bırakacak olursak, sızıntılar tasarruflarla (S) ithalattan (M) oluşur. Bunların ikisi de milli gelirin pozitif birer fonksiyonudur. Katılımlar ise yatırım harcamaları (I) ile ihracatı (X) kapsar.

rınlar), ihracat da karşı ülkelerin milli gelirinin artan bir fonksiyonudur. Dolayısıyla, her ikisi de ele aldığımız ülkenin milli gelirinden bağımsız durumdadır. Buna göre milli gelirin denge koşulu aşağıdaki gibi olacaktır:

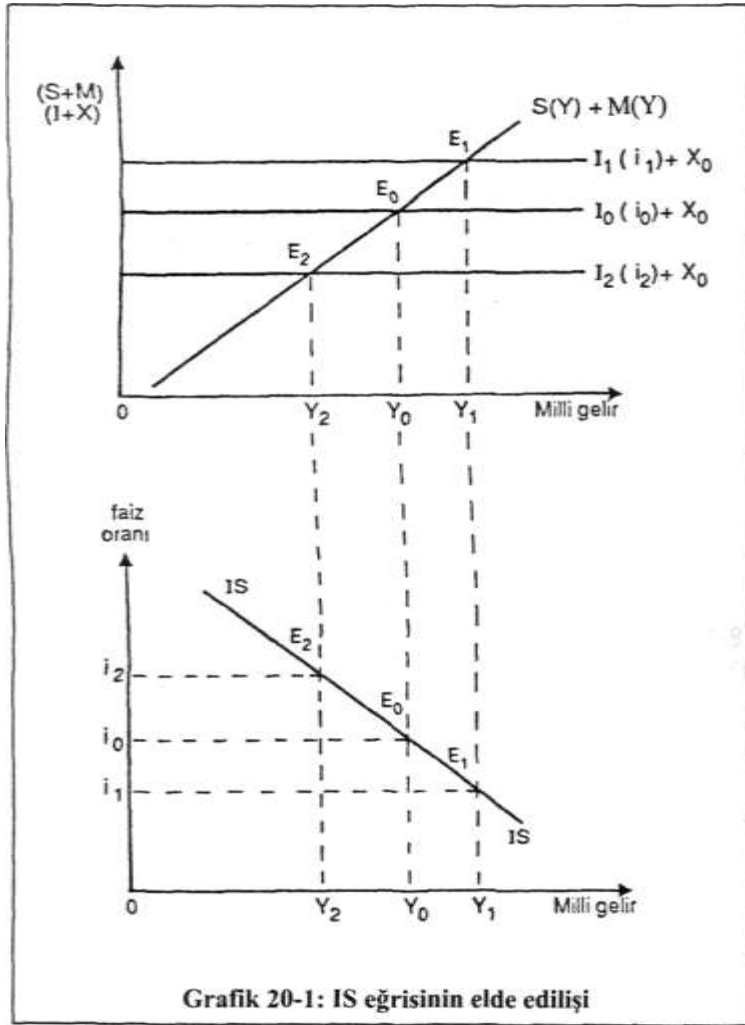
$$S(Y) + M(Y) = I(i) + X$$

S(Y), M(Y) ve I(i) sırasıyla, tasarruf fonksiyonu, ithalat fonksiyonu ve yatırım fonksiyonudur. Birincisi tasarrufun milli gelire, ikincisi ithalatın milli gelire, üçüncüsü de yatırımın faiz oranına bağlılığını ifade eder. Toplam sızıntıların toplam katılımlara eşitlenmesiyle, toplam harcamalar da toplam üretim düzeyine ulaşmış, yani milli gelir dengesi sağlanmış olacaktır.

Şimdi bunu grafikte gösterelim. Grafik 20-1'de ilk durumda faiz oranı i_c iken yatırım harcamalarının I_0 ve ihracat hacminin X_{c1} olduğunu kabul edelim. Bu faktörler milli gelirden bağımsız oldukları için yatay eksene çizilen paralel doğrularla temsil edilirler. İkisinin dikey toplamından oluşan $I_0(i_0) + X_0$ doğrusu, toplam katılımları gösterir. Gerek tasarruflar, gerekse ithalat milli gelirin artan fonksiyonları olduklarından bunlardan oluşan $S(Y) + M(Y)$ toplam sızıntı doğrusu da pozitif eğimli olacaktır. Milli gelir veya mal piyasası dengesi, bu iki doğrunun kesiştiği E_0 noktasına rastlayan Y_0 düzeyinde gerçekleşir.

504 UL USLARARASI İKTİSAT

Asıl ilgi konumuzu oluşturan alttaki diyagram, üsttekinin bir izdüşümüdür, şu farkla ki, dikey eksen şimdi faiz oranlarını göstermektedir. O halde ilk durumdaki faiz oranı i_0 'ı (yani I_0 yatırımı ile uyumlu olan faiz oranı) bu grafik üzerinde gösterirsek, bunu karşılayan denge geliri Y_0 olacaktır. Böylece mal piyasasında denge sağlayan bir faiz oranı ve gelir düzeyi bileşimi elde edilmiş olmaktadır. Bu bileşimi temsil eden nokta E_0 'dır. Bunun gibi, aynı yöntem izlenerek başka noktalar da belirlenebilir.



Şimdi faiz oranının örneğin i , biçiminde daha düşük bir düzeye indiğini varsayalım. Faiz oranının düşmesi, yatırımın maliyetini azaltır (kârlılığını artırır) ve yatırımları özendirir. Buna göre, yatırım hacmindeki genişlemeden sonra toplam katılım doğrusu, $I, (i) + XQ$ gibi daha yüksek bir düzeye çıksın. Milli gelirin yeni

BÖL 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 505

denge noktası E_1 olacak, yani denge geliri Y_1 düzeyine yükselecektir. Mal piyasasında dengeyi sağlayan i , faiz oranı ve Y , gelir düzeyi alttaki grafikte E_1 noktası ile gösterilmiştir.

Bu şekilde sayısız denge noktası elde edilebilir. Örneğin, üçüncü bir durum olarak, faiz oranının başlangıçtaki i_0 'm üzerine, i_2 gibi bir düzeye çıktığımız varsayarsak mal piyasasında yeni denge noktası E_2 olacaktır. Bu da alttaki grafikte i_2 ve Y_2 bileşimlerini gösterir. O halde E_1, E_2, E_3, \dots gibi noktalar alttaki grafikte, mal piyasasında dengeyi temsil ederler. Bütün bu noktaların birleştirilmesinden IS eğrisi elde edilir ki, bunun üzerindeki her nokta, mal piyasasında dengeyi sağlayan faiz oranı ve milli gelir düzeyi bileşimini yansıtır.

Grafikten de görüleceği gibi IS, negatif eğimli bir doğrudur. Bunun nedeni, faiz oranlarındaki düşüşlerin yatırım harcamalarını artırması dolayısıyla toplam harcamaları ve denge milli gelir düzeyini genişletici etkide bulunmasıdır. Faizlerdeki yükselme durumunda ise kuşkusuz bu etkilerin tersi söz konusudur. IS eğrisinin diklik derecesi yatırım harcamalarının faiz oranına ne ölçüde tepkide bulunduğuna ve doğal olarak çoğaltan katsayısına bağlıdır.

Unutmamak gerekir ki IS eğrisi, yurtiçi fiyat düzeyinin ve döviz kurunun sabit olması varsayımları altında çizilmiştir. Fiyat düzeyindeki bir değişme, ulusal malların fiyatlarını yabancı mallara oranla değiştirecektir. Örneğin fiyatların yükseldiğini kabul edelim (faiz oranları sabit). Bu durumda yatırım ve tasarruf miktarı değişmez, fakat ulusal mallar yabancıların mallarına göre pahalılaşır. Bu da ihracatın azalmasına ve ithalatın artmasına neden olur. Dolayısıyla grafikte $I+X$ doğrusu aşağı yönde, $S+M$ doğrusu da yukarıya doğru kayar ve milli gelir düşer. Faiz oranı sabit kalmaya devam ederken gelir azaldığı için IS eğrisi sola doğru yer değiştirir. Fiyatlardaki bir düşme ise, yerli malları yabancı mallara göre ucuzlatarak yukandakilere ters bir sonuç doğurur.

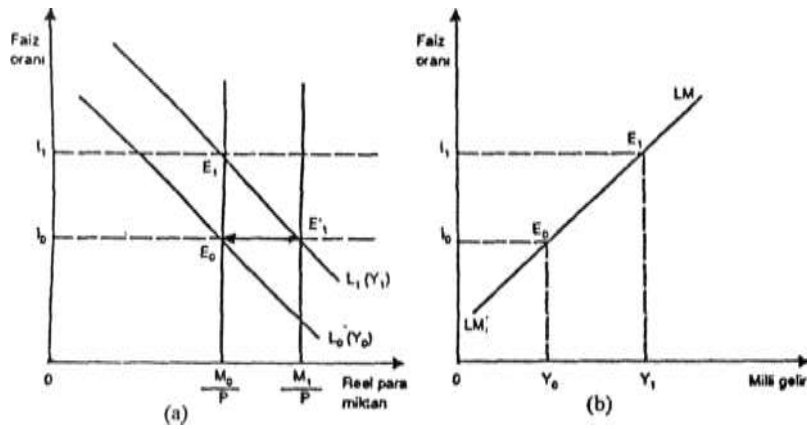
2. LM: Para Piyasası Denge Eğrisi

LM eğrisi, reel para talebini reel para arzına eşitleyen faiz oranları ile milli gelir düzeyi bileşimlerini gösteren bir doğrudur. LM eğrisi (doğrusu) boyunca, para piyasasında denge sağlanmıştır. O bakımdan LM eğrisi yerine "para talebi ve para arzı" (Liquidity demand and Money supply) eğrisi de kullanılabilir.

Yukandaki tanımlamada geçen para talebi ve para arzı kavranılan üzerinde kısaca duralım. Bireyler harcamalarını finanse etmek üzere servetlerinin bir kısmını yanlarında nakit para şeklinde tutarlar. Hazır para tutmanın yararı, paranın likiditesinin tam olması, diğer bir deyişle, istendiği an kullanıma hazır bulunmasıdır. Oysa tahvil, vs. gibi öteki servet biçimlerinde likidite özelliği daha düşüktür. Bunların harcamada kullanılabilmesi için, önce paraya çevrilmeleri gerekir.

Bireylerin para talebi nominal değil, reel bir taleptir. Diğer bir deyişle, bireyler harcamalarında kullanmak üzere belli bir reel satınalma gücünü yanlarında tutmak isterler. Fiyatlar ne kadar yükselirse tutmak istedikleri bu miktarın parasal tutan (nominal para talebi) o kadar artar, fiyatlar düşünce de o kadar azalır.

Önceki bölümlerden hatırlanacağı gibi, reel para talebi ilk olarak gelire bağlıdır. Gelir düzeyi arttıkça bulundurulmak istenen reel para miktarı da artar. İkinci olarak, reel para talebi faiz oranından etkilenir. Ancak faizle para talebi arasındaki ilişki ters yönlüdür. Faiz oranı yükseldikçe para tutmanın maliyeti artmış olur. Dolayısıyla parasal fonlar tahvil ve banka mevduatı gibi kaynaklara yatırılarak bir faiz geliri elde edilir ve nakit olarak tutulan fonlar azalır. Tersine, faiz oranı düştüğünde ise, maliyeti azaldığından daha fazla nakit para tutulmak istenir.



Grafik 20-2: LM eğrisinin elde edilmesi

Para talebi eğrisi Grafik 20-2'nin sol yanında gösterilmiştir. Dikey eksen faiz oranlarının, yatay eksen reel para miktarının (nominal para miktarının fiyatlara bölünmesi) gösterildiği bu diyagramda reel para talebi, $L_0(Y_0)$ gibi negatif eğimli bir eğri durumundadır. Bu bize gelir Y_0 düzeyinde sabit iken reel para talebinin, faiz oranı arttıkça düştüğünü, faiz oranı azaldıkça yükseldiğini ifade eder.

Para arzı ise merkez bankası tarafından belirlenir. Belli bir para arzı (M_0) fiyatlar genel düzeyine (P) bölünerek reel para arzı bulunur. Bu şekilde elde edilen para arzı, faiz oranına bağlı olmadığı için çizilen dik bir doğru ile gösterilmiştir.

Para piyasasında denge, reel para talebinin reel para arzına eşitlenmesiyle sağlanır. Grafığe göre ilk denge noktası E_0 'dir. Bu dengeyi sağlayan faiz oranı ise i_0 'dir. İkinci grafikte de dikey eksen faiz oranlarını gösterir, fakat yatay eksen bu kez milli gelir düzeyleri belirtilmektedir. Dolayısıyla E_0 noktası dengeyi sağlayan i_0 faiz oranı ile Y_0 gelir düzeyi bileşimini belirtir.

Şimdi, gelirin Y_1 'e yükselmesinin ne gibi etkide bulunacağını gözden geçirelim. Yüksek gelir düzeyi, her faiz oranında reel para talebinin de artışına neden olur. Dolayısıyla reel para talebi eğrisi $L_1(Y_1)$ biçiminde sağa doğru kayar. Bu yüksek gelir düzeyinde para piyasasında denge sağlayacak faiz oranı i_1 'e çıkar. Buna göre para piyasasının yeni denge noktası E_1 olur. Farklı gelir düzeyleri için aynı

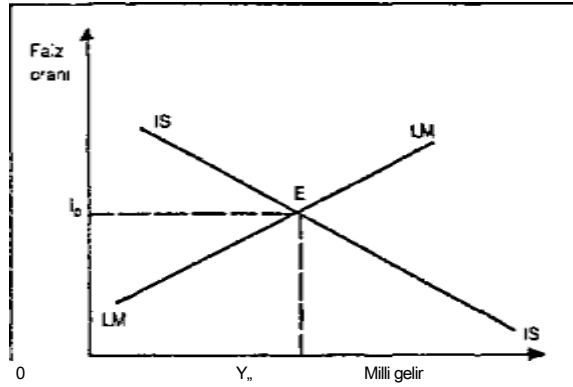
işlemi tekrarlayarak çok sayıda denge bulunabilir. Bütün bu noktaların birleştirilmesiyle grafiğin sağ yanındaki LM eğrisi elde edilir. Özetlemek gerekirse, LM eğrisi para arz ve talebini eşitleyen faiz ve gelir bileşimlerini gösteren bir doğrudur.

LM eğrisi pozitif eğimlidir. Yani para piyasası dengesinin sürdürülebilmesi için gelir artışlarını faiz oranlarındaki artışlar izlemelidir. Bunu şöyle açıklayalım: Gelir Y_0 'dan Y_1 'e çıkarken reel para talebi de $L_0(Y_0)$ 'dan $L^*(Y_1)$ 'e kayar. Eğer faiz oranı i_0 düzeyinde tutulmak istenirse bir reel para talebi fazlası ortaya çıkar. Nitekim grafiğin sol kısmında görüldüğü gibi, gelir artışından sonra i_0 faiz oranında talep edilen reel para miktarı şimdi M_1/P 'dir. Eğer para arzı eski düzeyde tutulursa E_0E_1 miktarında bir talep fazlası ortaya çıkar. Bu ise E_1 noktasında denge yeniden sağlanacak biçimde, faiz oranını yukarıya doğru iter. E_1 noktasındaki i_1 faiz oranı ise Y_1 gelir düzeyi ile uyumlu bir durumdur. Böylece gelir artışları karşısında para arzı sabit tutulursa, piyasa dengesi ancak daha yüksek faiz oranından sağlanabilecektir.

LM eğrisi belirli bir para arzına göre çizilir. Para arzı arttıkça, dengeyi sağlamak üzere para talebinin de genişlemesi gerekir. Para talebinin artması için de daha önce belirtildiği üzere, daha yüksek bir gelir ve/veya daha düşük bir faiz oranı gerekmektedir. Bu ise LM eğrisinin sağa doğru kayması anlamına gelir. Aynı şekilde, para arzında bir düşüş, i 'yi yükseltir ve Y 'yi düşürür ki bu da LM eğrisinin sola kayması demektir.

3. Mal Piyasası ve Para Piyasasında Birlikte Denge

İç denge, daha önce de belirtildiği gibi mal ve para piyasalarının aynı anda dengede olması durumunu ifade eder. O halde, öyle bir faiz oranı ve gelir düzeyi bulmalıyız ki her iki piyasada da denge sağlanabilsin.



Grafik 20-3: İç denge: Mal ve para piyasalarında denge sağlanması

O halde, özetleyecek olursak, açık bir ekonomide iç denge IS ve LM eğrilerinin kesiştiği noktanın belirlediği faiz oranı ve gelir düzeyinde gerçekleşir. Oto

Bu koşul IS ve LM eğrilerinin kesiştiği E noktasında gerçekleşmektedir. E noktasının gösterdiği i_0 faiz oranı ile Y_0 gelir düzeyinde hem mal piyasası, hem de para piyasası dengededir. Mal piyasası dengededir, çünkü bu nokta IS eğrisi üzerinde bulunduğundan toplam mal ve hizmet talebi toplam üretime denktir. Para piyasası da dengededir, çünkü, E noktası aynı zamanda LM eğrisi üzerindedir, dolayısıyla para arz ve talebi birbirine eşitlenmiştir.

508 ULUSLARARASI İKTİSAT

nom harcama değişimleri gibi İS eğrisinin, ya da para arzı değişimleri gibi LM eğrisinin kaymasına yol açan yeni bir durum ortaya çıkıncaya kadar önceki denge geçerliliğini sürdürür.

B. DIŞ EKONOMİK DENGE

Yukarıda iç dengeyi inceledikten sonra şimdi dış ekonomik denge konusunu ele alabiliriz. Dış denge ile belirtmek istenen ödemeler bilançosunda bir açık veya fazlanın bulunmamasıdır. Bu ise ülkenin dış dünya gelirlerinin dış dünya giderlerine eşitlenmesi, ya da diğer bir deyişle, resmi döviz rezervlerindeki net değişimin sıfır olması demektir.

Hatırlanacağı üzere, ödemeler bilançosunda bazı temel hesap grupları vardır. Bunlar cari işlemler hesabı ile sermaye hesabı ve resmi rezervler hesabından oluşur. Ödemeler bilançosu (ÖB) denkleğinin sağlanabilmesi için, örneğın cari işlemler bilançosundaki bir açığın (fazlanın) sermaye bilançosundaki bir fazlalıkla (açıklıkla) karşılanması gerekir. Net rezerv değişimleri ancak bu durumda sıfır olur. O halde dış denge koşulunu şöyle belirtebiliriz:

$$\text{ÖB} = \text{Cari işlemler bilançosu} + \text{Sermaye Bilançosu} = 0$$

Analizde kolaylık sağlamak amacıyla hizmetleri ve tek yanlı transferleri bir yana bırakırsak cari işlemler dengesi mal ithalat ve ihracatı arasındaki farka eşit olacaktır ki bu da bilinen dış ticaret dengesi tanımından başka bir şey değildir.

Şimdi genel olarak dış dengeyi oluşturan bu iki alt bilançoya daha yakından bakalım ve bunları etkileyen faktörleri gözden geçirelim.

1. Dış Ticaret Dengesi

Dış ticaret dengesi ihracat ile ithalatı kapsar. İhracat ülkemizin milli gelirinden (Y) bağımsızdır. Fakat ihracatımız, yabancı ülkelerin ithalatı olduğundan, onların milli gelirinin (Y_f) bir fonksiyonudur. Diğer yandan ihracat, reel döviz kurundan (R) da etkilenir. Reel kur, bilindiğı üzere, nominal döviz kurunun (yabancı para birimi başına ulusal para miktarı, E) iç fiyat artışları (p) ile dış fiyat artışları (p_f) oranına göre düzeltilmesinden elde edilir. Yani, $R = E \times \frac{p_f}{p}$.

Reel kurdaki bir yükselme ihracatı artırıcı etki yapar. Çünkü bu durumda dış fiyatlar iç fiyatlardan daha hızlı artmakta olduğu için, ülkenin rekabetçi gücü de yükselmektedir. Tersine, reel kurdaki bir düşme de ihracatı azaltır.

İthalatı etkileyen faktörler de ülkenin milli geliri ile reel döviz kurudur. İthalatla milli gelir arasında doğru yönlü (ithalat fonksiyonu), ithalatla reel kur arasında ise ters yönlü bir ilişki vardır. İthalatla reel kur arasında sözü edilen ters ilişkinin nedenleri açıktır. Reel kurda bir yükselme, dış fiyatların iç fiyatlardan daha hızlı arttığını, dolayısıyla ithalatın ulusal para cinsinden pahalılaştığını ifade eder. Bu da ithalat hacmini düşürür. Bunun tersine, reel kurdaki bir düşme de ithalatın ucuzlaması anlamına geldiğı için yabancı mallara talebi artırıcı etki yapar. Bu anlatılanlar basit matematik fonksiyonlar olarak, şöyle bir denklemle gösterilebilir:

$$X - M = X(Y_f, R) - M(Y, R)$$

BÖL ÜM 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 509

2. Sermaye Bilançosu

Ödemeler bilançosu yalnızca ülkenin mal (ve hizmet) ticaretini kapsamaz. Bunun yanında, uluslararası mali değerlerin alım satımı, yani sermaye akımları da önemli bir yer tutar. Günümüzün belli başlı özelliklerinden birisi de sermaye piyasaları arasında görülen sıkı ilişki veya bütünleşmedir. Özellikle sanayileşmiş ülkelerin mali merkezleri arasında bu bütünleşme ileri boyutlara ulaşmıştır. O nedendir ki, örneğin New York Sermaye Piyasası ile Avrupa ya da Japon piyasalarında benzer mali değerlerin getiri oranları da birbirlerine oldukça yaklaşıklık düzeyindedir.

Mali yönden bütünleşmiş bir dünyada, uluslararası sermaye akımlarını etkileyen temel faktörün faiz oranları (risk faktörüne göre düzeltilmiş) arasındaki farklılık olduğunu kabul edebiliriz. Dünya faiz oranının (i_f) sabit olduğunu varsayarsak, yurtiçi faizlerin (i) yükseltilmesi, yabancı servet sahiplerinin yerli menkul değer alımlarını özendirir. Diğer bir deyişle, ülkeye daha büyük hacimde yabancı sermaye girmesine ve böylece de sermaye bilançosunun iyileşmesine neden olur. Yurtiçi faizlerin düşürülmesi durumunda ise bu mekanizma tersine işler: Ülkedeki servet sahiplerinin yabancı menkul alımları artar, sermaye dengesi olumsuz yönde etkilenir. !

O halde, özetle sermaye bilançosu (SB), iç ve dış faiz oranları farkına bağlı olup aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$SB = f(i - i_f)$$

Yabancı menkullerin yerli menkullerle ikamesi, ya da sınır ötesi sermaye akımlarının ulusal faiz değişimlerine tepkisi konusunda üç farklı varsayım yapılabilir:

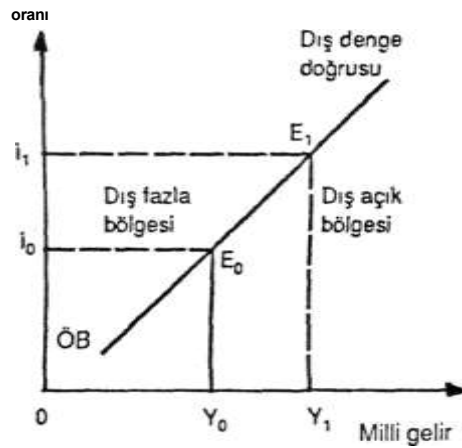
a. *Tam sermaye hareketliliği (perfect mobility)*: Tam sermaye hareketliliği durumunda faizlerdeki en ufak bir değişimin sınırsız sermaye akımlarına yol açacağı varsayılır. Diğer bir açıdan belirtmek gerekirse bu durumda, yerli menkullerle yabancı menkuller arasında hiçbir fark yoktur, dolayısıyla ikisi birbiri yerine tam olarak ikame edilebilme özelliğine sahiptir. Aşağıda göreceğimiz gibi, bu durumun doğal sonucu uluslararası piyasalarda geçerli faiz oranının ele alınan ufak ülkede de geçerli olması zorunluluğudur.

b. *Tam sermaye hareketsizliği (perfect immobility)*: Bu durumda, ulusal sermaye piyasasının uluslararası mali merkezlerden tamamen soyutlanmış olduğu varsayılmaktadır. Dolayısıyla yurtiçi faizler, dış dünyaya göre ne oranda değiştirilirse değiştirilsin, içe veya dışa doğru herhangi bir sermaye akımı ortaya çıkmaz, yani sermaye bilançosu üzerindeki etkiler daima sıfırdır.

c. *Sınırlı sermaye hareketliliği (imperfect mobility)*: Yerli menkullerle yabancı menkuller arasında sınırlı ölçüde bir ikame vardır. O bakımdan ulusal faiz oranlarının yükseltilmesiyle, ülkeye bir miktar yabancı sermaye girişi sağlanır ve sermaye bilançosu bundan olumlu yönde etkilenir. Tersine, faizlerin düşürülmesi de bir miktar sermayenin ülkeyi terk etmesine ve sermaye bilançosunun bozulmasına neden olur. •••*—

510 ULUSLARARASI İKTİSAT

Belirtmek gerekir ki, günümüzde dünya sermaye piyasalarında görülen bütünleşme eğilimine karşın, henüz tam bir uluslararası sermaye hareketliliğinden söz edilemez. Aslında, portfolyo teorisinden hatırlanacağı gibi, portfolyonun yerli ve yabancı menkullerle çeşitlendirilmesi gereği de sermaye hareketliliğini sınırlandırıcı bir etki yapar.



Grafik 20-4: Dış denge doğrusu

Ticaret bilançosu dengesizliklerini giderip genel dış dengeyi sağlamanın koşulu nedir? Bu sorunun cevabı yine gelir düzeyleri ile faiz oranlarına bağlı bulunmaktadır. İkisi öyle olmalı ki, milli gelirin doğurduğu ticaret bilançosu açığı, faiz oranının uyardığı net sermaye bilançosu fazlasıyla dengelenebilsin. Bu özelliği taşıyan pek çok nokta vardır. Örneğin Grafik 20-4'te E_0 ve E_1 bunlardan yalnızca iki tanesidir. Tüm bu noktaların birleştirilmesinden dış denge doğrusunu (ÖB) elde ederiz.

Dış denge doğrusu eksenler arasındaki alanı ikiye ayırmaktadır: Doğrunun altında ve sağında kalan kısım. Bu alanda dış denge için gelir düzeyi çok yüksek veya faiz oranı çok düşük bulunmaktadır. Dolayısıyla bu alan dış açıkları temsil eder. Eğrinin üstünde ve solunda kalan alanda ise tersine, dış denge için milli gelir çok düşük ve faiz oranları çok yüksektir. O bakımdan bu bölge de dış ödeme fazlalarını gösterir.

Dış denge doğrusunun eğimi sermaye akımlarının faiz oranları farkına karşı duyarlılığına bağlıdır. Bu duyarlılık (sermayenin faiz esnekliği) ne kadar yüksek olursa, eğri o derece yatıklaşır (eğimi azalır). İki aşın durumu ele alırsak, sermaye akımlarının sonsuz olması durumunda, dış denge eğrisi yatay eksene paralel, sıfır olması durumunda ise dik bir doğru şeklinde olur.

C. GENEL EKONOMİK DENGE

Ekonominin genel dengesi, yukarıda belirtildiği gibi, aynı anda iç ve dış dengenin sağlanmasını ifade eder. Daha açık bir deyişle genel denge, mal piyasası-

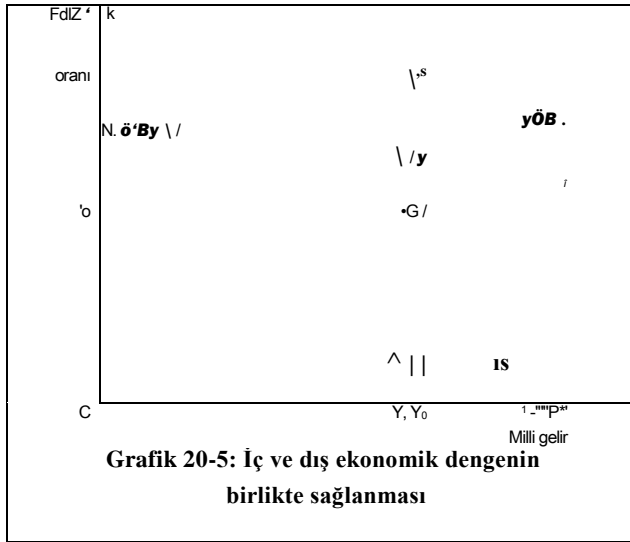
Kısaca, uluslararası sermaye akımlarının sınırlılığını kabul edersek o takdirde sermaye bilançosu, yukarıda ifade edildiği gibi iç ve dış faiz farkının bir fonksiyonu olacaktır. Bu da bir ülke yetkililerine, örneğin faiz oranlarını yükseltip sermaye bilançosu fazlası oluşturarak dış ticaret bilançosu açıklarını karşılama ve böylece genel dış ödemeler dengesini sağlama fırsatı verecektir.

O halde burada, sorulması gereken soru şudur:

BÖLÜM 20: AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 511

mn, para piyasasının ve dış ödemeler bilanço- sunun aynı anda dengede olması demektir. Bu ise IS, LM ve ÖB eğrilerinin üçünün keşiştiği noktada gerçekleşir.

Grafik 20-5'de genel denge noktası E dir. Bu noktanın temsil ettiği Y_0 gelir düzeyi ile i_0 faiz oranı tüm piyasalarda dengeyi sağlayan bileşimi göstermektedir. Bu noktada iç denge sağlanmıştır, çünkü, mal piyasasında toplam üretim toplam talebe, para piyasasında da, para arzı para talebine tam olarak eşitlenmiştir. Dış denge de gerçekleşmiştir, çünkü sermaye bilançosu fazlası (açığı) ticaret bilançosu açığı (fazlası) ile karşılanmış ve ödemeler dengesi sıfıra eşitlenmiştir.



Belirtmek gerekir ki dış denge eğrisinin her zaman IS ve LM eğrilerinin keşiştiği noktadan geçme zorunluluğu yoktur. Bu durumda ise gelir dengesinin sağlandığı milli gelir düzeyinde ya bir dış açık ya da bir dış fazla bulunuyor demektir. Nitekim grafikte ÖB doğrusunun kesikli çizgilerle gösterilen biçimde ($\hat{O}B^1$) olduğunu varsayarsak o taktirde, ödemeler bilançosunda bir açık bulun-

caktır. Ancak aşağıda göstereceğimiz gibi, IS ve LM eğrilerinin keşiştiği nokta yani denge gelir düzeyi de, her zaman tam çalışma düzeyinde bulunmayabilir. O taktirde ekonomide iç denge de sağlanmamış demektir.

II. İÇ VE DIŞ DENGE

Bu bölümün başında da belirttiğimiz gibi, açık bir ekonomide makro ekonomi politikasının iki temel amacı iç ve dış dengenin birlikte sağlanmasıdır.

İç denge, milli gelirin tam çalışma düzeyinde dengede olması, dolayısıyla ekonomide bir işsizlik veya enflasyon durumunun bulunmaması demektir. Buna göre grafik üzerinde iç denge, tam çalışma düzeyinden çizilen dik bir doğru ile gösterilebilir. Nitekim Grafik 20-6'da tam çalışma milli gelirin Y_t olduğu kabul edilerek iç denge doğrusu çizilmiştir. Milli gelir dengesinin (IS ve LM eğrilerinin keşiştiği noktanın) Y_t nin altındaki gelir düzeylerinde sağlanması, ekonomide işsiz-

"Grafik 20-5'e göre açık tutarı GE gelir miktarı ile orantılıdır, yani dış açık GE'nin marjinal ithal eğilimiyle çarpımına eşittir.

512 ULUSLARARASI İKTİSAT

lik durumunun bulunduğunu gösterir. Y_1 nin üzerindeki düzeylerde ise ekonomi, aşırı çalışma (over-employment) içindedir.

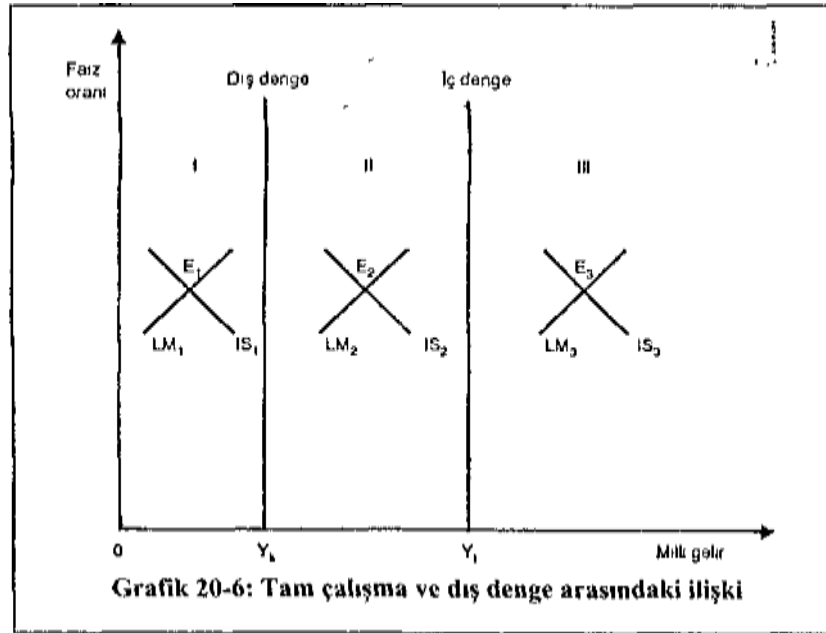
Dış denge ise ödemeler bilançosunun denk olmasını ya da dış ticaret bilançosu ile sermaye bilançosu toplamının sifıra eşitlenmesini ifade eder.

*

A. TAM SERMAYE HAREKETSİZLİĞİ

Uluslararası sermaye akımlarının dış denge açısından taşıdığı öneme daha önce değinmiştik. Eğer sermaye akımlarının, ulusal faiz oranlarındaki değişimlere karşı tümenden duyarsızlığını (tam sermaye hareketsizliği) kabul edersek, dış denge doğrusu dik bir doğru biçiminde olur.

Bu durumda dış denge veya ödemeler bilançosu, yalnızca ticaret bilançosuna bağlıdır. Ticaret bilançosu dengesini ($X=M$) sağlayan tek bir milli gelir düzeyi vardır. Grafik 20-6'da bunun Y_k olduğu varsayılmış ve dış denge, bu noktadan çizilen dik bir doğruyla gösterilmiştir. Dış denge doğrusunun altındaki gelir düzeylerinde ithalat ihracattan küçüktür, dolayısıyla dış ödemelerde bir fazla vardır. Bunun üstündeki gelir düzeylerinde ise tersine, ithalat ihracatı aştığı için bir dış açık bulunur.



Grafik 20-6 bize olası iç ve dış dengesizlik durumlarını gösterir. I nolu alanda işsizlik ile birlikte dış ödeme fazlası vardır. Burada iç ve dış denge amaçları birbirleriyle uyumlu'dur. Çünkü genişletici yönde para ve maliye politikaları izlemekle, dış dengeyi bozma endişesi olmadan, milli gelir düzeyi yükseltilebilecektir. III nolu alanda da aşırı talep (enflasyon) ile birlikte dış ödeme açığı vardır. Dolayısıyla

BÖL ÜM 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 513

sıyla amaçlar yine uyumludur. Daraltıcı para ve maliye politikasıyla toplam harcamalar (parasal milli gelir) kısılacak, dış denge de bu politikalardan olumlu yönde etkilenecektir.

Oysa II no. lu alanda politika amaçları *çelişkili* 'dir. Çünkü bu bölgede işsizlik ve dış açık sorunları birlikte bulunmaktadır. Dolayısıyla örneğin, tam çalışmayı sağlamak için izlenecek genişletici para ve maliye politikaları dış açıkları daha da büyütür. Ya da tersine, dış açığı gidermek için bu politikalar daraltıcı yönde uygulanacak olursa, bu kez milli gelir daha da daralacak ve işsizlik büyüyecektir.

Yukarıdaki analizlerden çıkartılabilecek önemli bir sonuç da şudur: Dış denge doğrusunun dik, yani faiz farklılığına bağlı sermaye akımlarının sıfır olduğu durumlarda, yalnız para ve maliye politikalarıyla iç ve dış dengenin aynı anda sağlanması, belki de olanak dışıdır. Çünkü, iç ve dış denge doğruları birbirine paralel olup kesişmezler. Herhangi bir anda ekonomi ya iç ya da dış denge doğrularından birisinin üzerinde olabilir, ama ikisinin birden değil.

Bir çelişki durumunda ekonomi iç ve dış dengeyi eş anlı olarak nasıl sağlayabilir? Bunun yolu, daha önce belirtildiği üzere, harcama değiştirici politikalarla (para ve maliye politikası), harcama kaydırıcı politika (döviz kuru ayarlamaları ve dolaysız kontroller) bileşimlerinin bir arada uygulanmasıdır. Genellikle harcama kaydırıcı politikalar dış denge doğrusunu kaydırırlar. Dolayısıyla uygun bir harcama kaydırıcı politika ile dış denge doğrusu, iç denge doğrusu ile çakışacak biçimde hareket ettirilir ve böylece iç ve dış denge arasındaki olası bir çelişkinin önüne geçilir. Ondan sonra, iç dengeyi sağlayan her para ve maliye politikası bileşimi aynı zamanda dış dengeyi de gerçekleştirir.

B. SINIRLI SERMAYE HAREKETLİLİĞİ

Yukarıda uluslararası sermayenin faize karşı duyarlılığının sıfır olması koşulları altında iç ve dış denge sorunlarını inceledik. Şimdi, uluslararası sermaye akımlarının faiz oranı değişikliklerine sınırlı ölçüde tepkide bulunması durumunu ele alacağız.

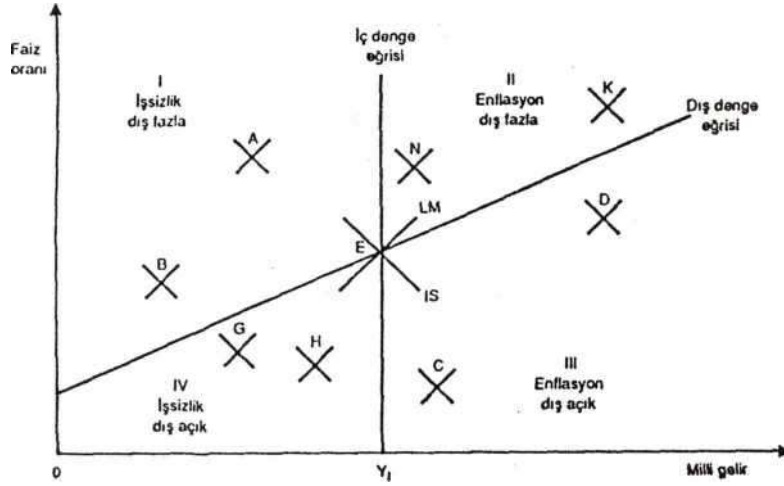
Bu varsayım altında faiz oranları yükseltilecek ülkeye bir miktar sermaye çekilebilecek veya faiz oranı düşürülerek bir ölçüde sermaye çıkışı özendirilebilecektir. Dolayısıyla, sınırlı sermaye akımları durumunda dış denge, ticaret bilançosu ile sermaye bilançosunun toplamından oluşur. Dış denge doğrusu da dik değil, pozitif eğimli bir doğru biçimindedir.

Grafik 20-7'de sınırlı sermaye akımları koşulu altında iç ve dış denge doğruları gösterilmiştir. Bu doğruların kesiştiği E noktasında hem iç, hem de dış denge sağlanmaktadır. Daha açık bir deyişle, eğer IS, LM ve ÖB doğruları E gibi ortak bir noktadan geçiyor ve bu nokta tam çalışma geliri düzeyinde bulunuyorsa, ekonomide her iki denge de aynı anda gerçekleşmiş olacaktır. Bunun dışındaki noktalarda ya iç, ya dış denge, ya da her ikisi birden bozulmuştur.

514 ULUSLARARASI İKTİSAT

İç ve dış denge doğrulan dikey ve yatay eksenler arasındaki tüm alanı dört bölgeye ayırır. Bunların herbiri belirli iç ve dış ekonomik sorunları ya da istikrar-sızlıkları yansıtmaktadır. Herhangi bir anda ekonomi bu bölgelerden birisinde bulunacaktır, diğer bir deyişle IS ve LM eğrilerinin kesiştiği nokta bu alanlardan birisine rastlar.

Ekonomik politika yetkilileri işsizlik, enflasyon ve ödemeler bilançosu istatistiklerinden ekonominin hangi bölgede bulunduğunu tahmin edebilirler. Fakat uygulanacak politikalar açısından bu yeterli değildir. Bu belirli bölgede ekonominin üzerinde bulunduğu gerçeğin de bilinmesi gerekir ki bu hemen hemen olanaksızdır.



Grafik 20-7: İç ve dış dengesizlik bölgeleri

Belirsizlikler özellikle, işsizlik artışı dış fazla sorununun yer aldığı I no.lu ve enflasyon artışı dış açık sorunlarının bulunduğu III. no.lu bölgede çok daha büyüktür. Örneğin A ve B noktaları I. no.lu bölgeye girmektedir. Mevcut dengesizlikleri gidermek için A noktasında kamu harcamalarının azaltılıp (IS nin E den geçecek biçimde aşağı doğru kaydırılması için) para arzının genişletilmesi (LM eğrisini sağa doğru kaydırmak üzere) gerekir. Oysa B noktasında tam tersi yapılacaktır. Yani, hükümet kamu harcamalarını arttırıp (IS yi sağa doğru kaydırmak için), para arzını kısma (LM'yi yukarı doğru kaydırmak üzere) yoluna gidecektir. Bunun gibi III. No.lu alanda C ve D noktalarında izlenecek politikalar da birbirinin tersidir.

II ve IV no.lu alanlarda ise kamu harcamalarının yönü bellidir (II no.lu alanda kamu harcamaları daima kısılmalı, IV no.lu alanda ise daima arttırılmalıdır). Fakat şimdi de bu alanlarda para arzındaki değişmelerin yönü belirsizlik gösterir.

BÖL ÜM 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 515

O halde, özetle denebilir ki, iç ve dış istikrarsızlık durumlarında ilke olarak para ve maliye politikalarıyla her iki dengenin sağlanması mümkün olmakla birlikte, uygun politika bileşiminin belirlenmesi için yetkililer yeterli bilgiye sahip değildirlir. Böyle bir durumda politikacılara yol gösterecek bir kuraldan söz edilebilir mi?

Bu konuda Mundell tarafından geliştirilen ve *amaca uygunluk kuralı (assignment)* adı verilen bir ilke vardır. Bu kurala göre her politika aracı, hangi amaç için daha etkili oluyorsa, o amaçla eşleştirilmeli ve yalnız o amaç doğrultusunda kullanılmalıdır. Bunun için de her politikayı yürütmekle görevli organların birbirinden bağımsız olmaları gerekir.

Genellikle para politikası dış denge konusunda, maliye politikası da iç denge alanında daha etkilidir. Dolayısıyla Mundell kuralı uyarınca dış dengeyi sağlama görevi para otoritesine (merkez bankasına), iç denge görevi de mali otoriteye (hükümete) verilmelidir. Her organ, diğer amaç üzerinde ortaya çıkabilecek olumsuz yan etkilere aldırılmadan (yani merkez bankasının istihdam, mali otoritenin de dış denge üzerinde ortaya çıkan bozucu etkileri ihmal ederek), yalnızca kendine verilen amacın gerçekleştirilmesine çalışılacaktır.

Belirtmek gerekir ki yürütme organlarının herbirine bu yönde ayrı bir görev verilince, tek bir hareketle genel dengeye ulaşılamaz. Bunun için bir uyum süreci gerekir. Örneğin para otoriteleri dış dengeyi sağlayacak biçimde para arzını ayarlamaya koyduklarında, büyük bir olasılıkla mali otoritelerin planları bozulacaktır. Dolayısıyla mali otoritelerin de yeni duruma göre politikalarında ayarlama yapmaları gerekir. Onların bu davranışı şimdi, para politikasını amacından saptıracak, onlar da yeni bir düzenleme yapmak zorunda kalacaklardır. Bu etki-tepki silsilesi, sonunda, iç ve dış dengenin aynı anda sağlanmasına kadar sürer.

Mundell kuralı uyarınca ekonomik istikrarsızlık bölgeleri ve bunlara karşı uygulanacak para ve maliye politikaları aşağıdaki gibi tablolandırılabilir:

Bölge	Dengesizlik Türü	Para Politikası	Maliye Politikası
I	<i>İşsizlik ve dış fazla</i>	<i>Genişletici</i>	<i>Genişletici</i>
II	<i>Enflasyon ve dış fazla</i>	<i>Genişletici</i>	<i>Daraltıcı</i>
III	<i>Enflasyon ve dış açık</i>	<i>Daraltıcı</i>	<i>Daraltıcı</i>
IV	<i>İşsizlik ve dış açık</i>	<i>Daraltıcı</i>	<i>Genişletici</i>

Uygulanacak para ve maliye politikası bileşimleriyle ilgili açıklamaları bitirmeden bu yaklaşımın eleştirisiyle ilgili birkaç noktaya da değinelim. Önce, para ve maliye politikalarının özellikle politik nitelikte bazı kısıtlamalarının bulunduğunu belirtmek gerekir. Örneğin, hükümetler kamu harcamalarını azaltmayı ya da faiz oranlarını yeterince yükseltmeyi kabul etmeyebilirler. Sonra, politik engeller bulunmasa bile, sennaye akımları, faiz oranlarına karşı yeterince duyarlı olmayabilir. Ayrıca uygulanan politikalar istikrar bozucu spekülasyonu özendirici sonuçlar doğurabilir.

516 ULUSLARARASI İKTİSAT

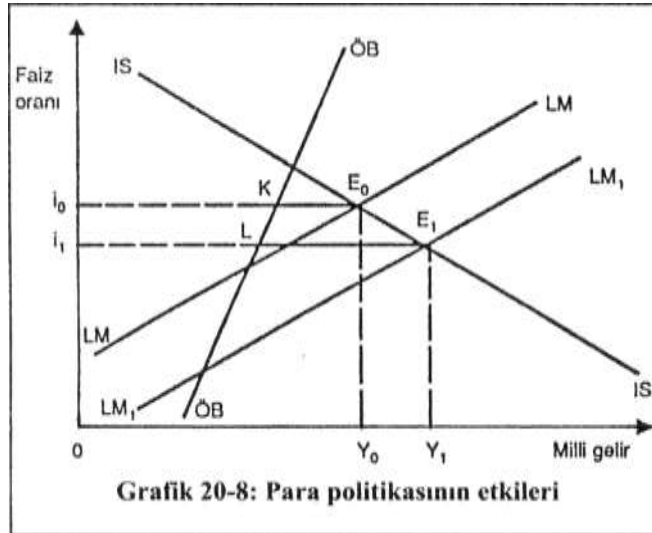
Bunlardan başka, ortaya çıkan sermaye akımları da geçici nitelikte olabilir. Geçici veya kısa süreli olan bu akımlar genellikle portfolyoda mevcut menkulleri yeniden düzenlemenin bir sonucudur. Bu ayarlamaların yapılmasından sonra ise sermaye akımları azalır. Nihayet artan dış borçların gerektirdiği faiz ödemeleri giderek büyüyeceğinden daha sonra tersine bir sennaye akımı ortaya çıkar. Bu da Mundell yaklaşımının işlemlerini engelleyerek dış dengesizliğin daha da büyümesine neden olabilir.

1. Para ve Maliye Politikalarının Etkileri

İç ve dış dengenin sağlanması amacıyla kullanılacak araçlardan ikisi para politikası ile maliye politikasıdır. Ancak önce bu iki politikanın milli geliri, faiz oranını ve ödemeler bilançosunu nasıl etkileyeceğini göstermeliyiz. Bilindiği üzere, para politikası merkez bankasının para arzı ayarlamalarını, maliye politikası da hükümetin kamu harcamalarında ve vergilerde yaptığı değişiklikleri ifade eder. Önce para politikasının etkilerini ele alalım.

a. Para Politikasının Etkileri

Para arzındaki bir artış LM eğrisini sağa doğru kaydırır. Çünkü genişleyen para arzı ile her faiz oranı düzeyinde daha yüksek bir geliri karşılamak olanağı vardır. Nitekim Grafik 20-8'de yeni eğri LM_1 ile gösterilmiş, bunun sonucunda denge noktası da E_0 dan E_1 e kaymıştır. Böylece denge milli geliri Y_0 e çıkmış, faiz oranı da i_0 e düşmüştür.



Grafik 20-8: Para politikasının etkileri

Ödemeler bilançosu üzerindeki etki ne olacaktır? Para arzındaki artış iki nedenle ödemeler bilançosunu bozucu etki yapar: Birincisi, büyüyen milli gelirin doğurduğu ithalat artışı, İkincisi de faiz oranındaki düşüşün yol açtığı sennaye çıkışı (ve azalan sermaye girişimidir). Grafik açısından belirtmek gerekirse, ödemeler bilançosunda başlangıçta KE_0 düzeyinde bir açık olduğu kabul edilmiştir. Para arzındaki genişlemeden sonra bu açık LE_1 düzeyine çıkmıştır.

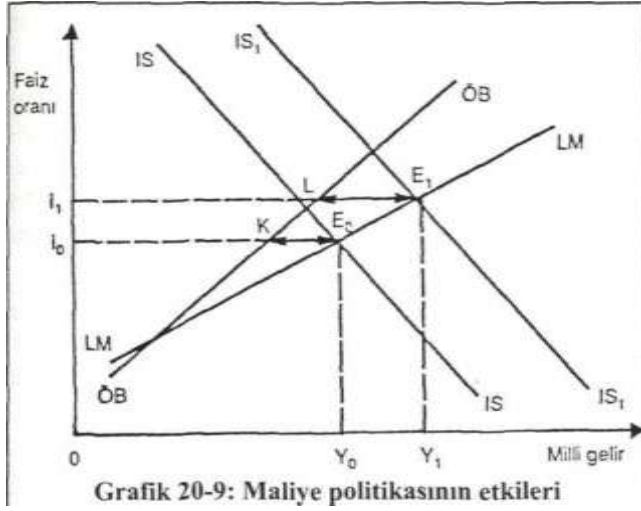
Kuşkusuz bu anlatılanların tersi para arzındaki bir daralma için söz konusu olacaktır: Milli gelir düşecek, faiz oranı yükselecek, bu da hem ithalatı azaltması,

BÖLÜM 20: AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 517

hem de yabancı sermaye girişlerini özendirilmesi ile dış dengeyi olumlu biçimde etkileyecektir.

b. Maliye Politikasının Etkileri

Kamu harcamalarındaki bir artış IS eğrisini sağa doğru kaydırır. Böylece her faiz oram düzeyinde milli gelir artmış olur (kamu harcamalarındaki artış ile çoğaltanın çarpımı ölçüsünde). Grafik 20-9'da IS nin IS₁ olarak sağa kaymasıyla denge noktası E₀ dan E₁ e çıkmıştır. Yeni denge noktası hem Y₁ gibi daha büyük bir gelir düzeyini, hem de i₁ gibi daha yüksek bir faiz oranını göstermektedir.



Grafik 20-9: Maliye politikasının etkileri

Bu değişikliklerin dış dengeye *net etkisi* belirli değildir. Çünkü dış denge üzerindeki etkiler birbirleriyle çelişkilidir. Milli gelirdeki bir artış ithalatı özendirerek dış ticaret bilançosunu bozucu etki yaparken, faiz oranındaki artış sermaye bilançosunu olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla ödemeler bilançosunda ortaya çıkacak net değişme bu iki çelişkili etkiden hangisinin daha ağır ba-

sacağına bağlı olacaktır. Grafik üzerinden belirtmek gerekirse, dış dengede ortaya çıkacak net değişme, KE₀ ile LE₁ in göreceli uzunluklarına bağlı bulunmaktadır.

Kamu harcamalarındaki bir azalma durumunda yukarıda anlatılanların tersi geçerlidir: Milli gelir ve faizler düşer, bu da bir yandan ithalatı, diğer yandan yabancı sermaye girişlerini azaltır. Dolayısıyla, ödemeler bilançosundaki net değişme bu iki *çelişkili* etkinin göreceli ağırlığına bağlı bulunmaktadır.

2. Ödemeler Bilançosu Dengesizlikleri ve İç para Arzı

Para arzı ile ödemeler bilançosu arasındaki ilişkiler iki-yönlüdür. Yani yu- kanda incelendiği üzere, para arzındaki değişmeler ödemeler bilançosunu etkilediği gibi, ödemeler bilançosunda ortaya çıkan bir açık veya fazla da para arzını değiştirebilir. Bu kesimde dış dengesizliklerin para arzı üzerindeki etkilerini inceleyerek analizi tamamlanacaktır.

a. Bankalar ve Para Arzı

Bilindiği üzere bir ekonomide para arzı merkez bankası tarafından ayarlanır. Örneğin para arzı artırılmak istendiğinde açık piyasa işlemleriyle piyasadan devlet tahvili satın alınır, bankaların rezerv karşılıkları düşürülür veya reeskont oranları azaltılır.

518 ULUSLARARASI İKTİSAT

Merkez bankasının piyasaya sürmüş olduğu para stoku parasal tabanı oluşturur. Para arzı, parasal tabanın para çoğaltma katsayısı ile çarpımına eşittir. Yine daha önceki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, parasal taban iki bölümden oluşur. Birisi, yurtiçi ekonomik ve mali işlemler dolayısıyla piyasaya çıkartılan para, diğeri de dış ödeme ihtiyaçlarından kaynaklanan para emisyonu. Bizim amacımız bu ikincisi üzerinde durmaktır.

Sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde, bir dış fazla durumunda döviz kurlarındaki düşmeyi önlemek üzere, merkez bankası piyasaya müdahale eder ve döviz ahmında bulunur. Merkez bankasının piyasadan döviz alımı bir yandan resmi döviz rezervlerini, diğer yandan da ulusal para emisyonunu artırır. Merkez bankası döviz ahmlarını kimlerden yapmıştır?

Bunlar genellikle döviz ticareti ile uğraşan ticari bankalardır. Dış fazla dolayısıyla bankalar fazla döviz pozisyonu vermeye, daha doğrusu ulusal para üzerinden likidite sıkıntısı çekmeye başlamışlardır. Dolayısıyla döviz pozisyonu fazlalarını merkez bankasına satarak nakit pozisyonlarını korumaya çalışırlar. Özetle, dış ödeme fazlaları parasal tabanı büyültür. Bu da bankaların kaydı para yaratılmasını (parasal çoğaltma) yoluyla ulusal para arzını birkaç kat artırır.

Bir dış ödeme açığı durumunda ise yukarıdaki gelişmelerin tersi ortaya çıkar. Kurlardaki yükselmeyi önlemek üzere merkez bankası piyasada döviz satar ve karşılığında ulusal para çeker. Bu da parasal tabanın küçülmesi ve dolayısıyla çoğaltma katsayısı ölçüsünde para arzının daralması demektir.

Bununla birlikte, ödemeler bilançosu dengesizliklerinin para arzını yukarıdaki biçimde etkilemesi ancak para otoritelerinin pasif bir tavır almaları, yani buna karşı hiçbir şey yapmamaları, durumunda söz konusu olur. Ama para arzı, merkez bankasının denetimi altındadır. Dolayısıyla otoriteler aktif bir tutum izleyip dış dengesizliklerin etkilerini her an kısırlaştırabilirler (sterilization operations). Diğer bir deyişle, bir dış açık veya fazlanın para arzı üzerindeki net etkisini önleyip önlememek para otoritelerinin kararına bağlıdır.

Geçmişte bakıldığında bu gibi kısırlaştırma işlemlerinin altın standardı döneminde (1870-1914) bile uygulandığı, fakat 1920'lerden ve özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tam çalışmanın temel ekonomik amaç durumuna gelmesiyle yaygınlaştığı anlaşılmaktadır.

Merkez bankası bu kısırlaştırma işlemlerini nasıl yapacaktır? Bunun için yukarıda değinilen politika araçlarını kullanır. Yani bir dış açık durumunda bankaların karşılık oranlarını düşürecek, reeskont oranını indirecek ve açık piyasa işlemleriyle piyasadan menkul değer satın alacaktır. Bir dış ödeme fazlası durumunda ise bu araçlar öteki yönde kullanılacaktır.

b. Dış Ödeme Dengesizlikleri ve Genel Denge

Daha önce yaptığımız IS-LM analizlerinde para otoritelerinin, özellikle ödemeler bilançosu dengesizliklerinin etkilerini kısırlaştırarak, para arzını sabit tuttukları varsayılmıştı. Burada ise kısırlaştırma varsayımı terk edilerek dış dengesizliklerin para arzını etkilediği kabul edilecek ve böylece analizler tamamlanacak

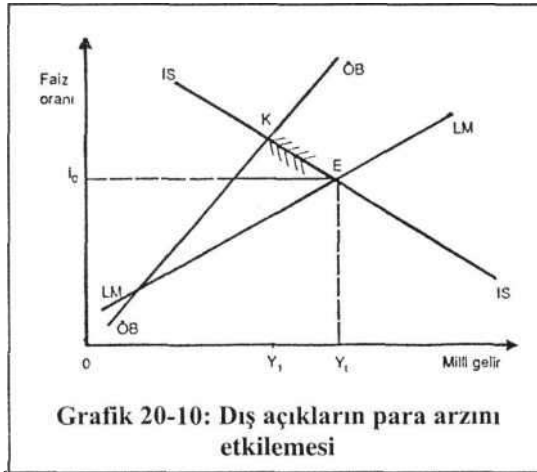
BÖLÜM 20. AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 519

tır. O halde, ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazla para arzını değiştirerek ekonomik dengeleri ne şekilde etkiler?

Daha önce yaptığımız IS-LM analizlerinde para otoritelerinin, özellikle ödemeler bilançosu dengesizliklerinin etkilerini kısırlaştırarak, para arzını sabit tuttukları varsayılmıştı. Burada ise kısırlaştırma varsayımı terk edilerek dış dengesizliklerin para arzını etkilediği kabul edilecek ve böylece analizler tamamlanacaktır. O halde, ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazla para arzını değiştirerek ekonomik dengeleri ne şekilde etkiler?

Bu amaçla, IS-LM analizi sürdürülecektir. Grafik 20-10, daha önce ele aldığımız açık veren bir ekonomiyi gösterir. IS ve LM eğrilerinin kesiştiği E noktasında mal ve para piyasalarında denge sağlanmıştır, fakat bir dış açık vardır. Eğer dış dengesizliğin para arzını tam olarak etkilemesine izin verilirse, E noktasındaki denge uzun süreli olamaz. Bu ancak geçici bir denge durumu olabilir. Neden?

Çünkü, resmi döviz rezervlerindeki erime ile birlikte, para arzında daralma ve LM



Grafik 20-10: Dış açıkların para arzını etkilemesi

da şimdiki bir işsizlik ortaya çıkar (yeniden denge milli geliri Y_1). Yani para otoriteleri, kısırlaştırma işlemini uygulamamakla ekonominin E noktasından K'ye doğru yer değiştirmesine göz yummuş olmaktadır. Bu da tam çalışma (iç denge) amacının, dış denge uğruna feda edilmesi demektir. Dolayısıyla da para otoritelerinin, dış dengesizlikler karşısında pasif kalmayı neden kabul etmeyeceklerinin bir kanıtıdır. Ekonominin yeniden E noktasındaki tam çalışma düzeyine ulaştırılabilmesi için harcama kaydırıcı politikalarla dış denge doğrusunun sağa doğru itilmesi gerekir.

eğrisinde sola doğru kayma başlar. Bu süreç LM eğrisinin, IS ile dış denge doğrusunun kesiştiği K noktasından geçecek biçimde kaymasıyla son bulur. Dolayısıyla K noktasında hem para ve mal piyasaları, hem de ödemeler bilançosu dengesi sağlanmış olduğu için bu bir uzun dönemli denge noktasıdır.

Tersine, ekonominin E noktasında tam çalışma düzeyinde olduğu varsayılırsa, pasif para politikası sonucun-

C. SINIRSIZ SERMAYE HAREKETİ İLE İÇ VE DIŞ DENGE

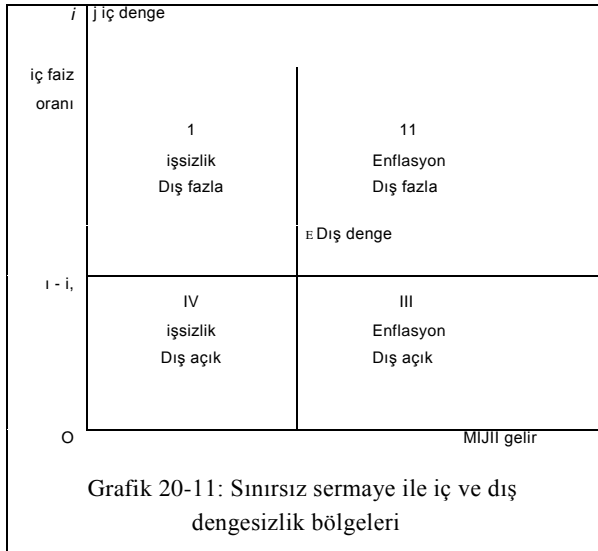
Yukanda, uluslararası sermayenin tam hareketsiz ve sınırlı hareketli olduğu durumlarda, iç ve dış makro ekonomik denge koşulları incelendi. Şimdi bu analizler sınırsız sermaye hareketliliği koşullarına uygulanacaktır. Kur sisteminin sabit

veya değişken nitelikte olması bu bakımdan yine büyük önem taşır. Önce sabit kur varsayımında bulunalım.

1. Sabit kur sistemi

IS-LM modelinin, sermaye hareketliliğinin sınırsızlığı koşulları altında açık ekonomilere uygulanmış şekline, bu analizleri geliştiren iktisatçıların isminden dolayı *Mundell-Fleming modeli* de denmektedir.

Sınırsız sermaye hareketliliği durumunda, faiz oranlarında ufak bir farklılık çok büyük ölçüde sermaye akımlarına yol açar. Yatırımcılar açısından hangi ülkenin menkullerine yatırım yapılacağına bir önemi yoktur. Yani, yerli ve yabancı menkul değerler arasında tam bir ikame söz konusudur. Eğer yurt içi faizler dış faiz oranlarının biraz altına düşürülürse, mali fonlar tümüyle yurt dışına akacak ve portfolyo yalnızca yüksek faizli yabancı menkullerden oluşacaktır. Elbet bunun tersi de geçerlidir.



Bundan çıkartılacak sonuç şudur ki sermaye hareketinin sınırsızlığı ve sabit kur varsayımları altında, merkez bankaları serbest bir para politikası izleyemezler, ya da diğer bir deyişle, para politikası tümünden etkisizleşir. Yurtiçi faizler, dış dünyada geçerli olan faiz oranından farklı olamaz. Böylece grafik açısından dış denge doğrusu, dünya faiz oranı düzeyinden çizilen yatay bir doğru durumunda olur.

Bunun nedeni ol-

dukça açıktır. Diyelim ki sıkı para politikası ile ulusal faiz oranları yükseltilmiş olsun. Dünyada, her yöredeki portfolyo sahipleri, bu yüksek faizden servetlerini söz konusu ülkeye kaydırırlar. Bu da ülkenin ödemeler bilançosunda büyük fazlalıklar doğması demektir. Ancak bu fazlalıkların, ulusal paradaki dış değer yükselişleri (döviz kurlarının düşmesi) doğunmasını önlemek için merkez bankası döviz piyasasına müdahale edecektir. Yani döviz satın alıp piyasaya ulusal para sürecektir. Böylece ulusal para arzı genişleyecek (kısırlaştırma olmaması varsayımı altında) ve başlangıçtaki daralmanın etkisi bütünüyle giderilerek faiz oranları ilk düzeyine inmiş olacaktır.

O halde sınırsız sermaye hareketliliği durumunda dış denge doğrusu, i_f dış faiz oranı düzeyinden çıkan yatay eksene paralel bir doğru biçimindedir. Çünkü ancak $i = i_f$ faiz oranından dış denge sağlanabilir. İç faiz oranı bunun az üzerine

BÖLÜM 20: AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 521

çıkınca sınırsız sermaye girişlerinin doğurduğu baskı faiz oranını aşağı itecek veya azaltma inince, sermaye çıkışları bu kez yukarı doğru baskı yapacaktır. Dolayısıyla LM eğrisi sabit olmayıp para arzı değişmelerine göre hareket etmektedir.

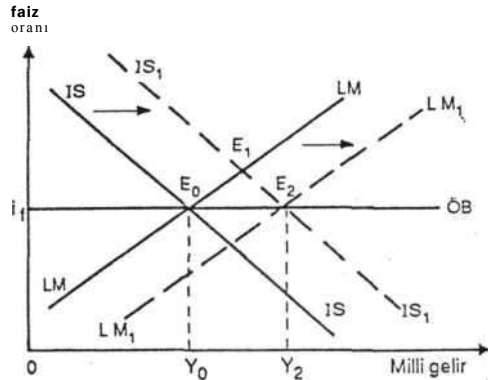
Uluslararası sermaye hareketinin sınırsızlığı kabul edilince iç ve dış dengeye ilişkin analizlerin de buna göre düzenlenmesi gerekir. İç ve dış dengesizlik bölgeleri Grafik 20-11'de görülmektedir. Sınırsız sermaye hareketliliği varsayımı paralel bir doğru ile temsil edilir. Yalnızca uluslararası faiz düzeyine eşit bir iç faiz oranından dış denge sağlanır. Bundan düşük faiz oranlarında çok büyük ölçüde dış açık, daha yüksek faiz oranlarında ise sınırsız dış ödeme fazlalarının ortaya çıkması söz konusudur.

İç denge doğrusu yine Y_1 tam çalışma düzeyinden çizilen dik bir doğru ile gösterilmiştir. Bunun solunda işsizlik, sağında aşırı istihdam durumu vardır. İç ve dış denge doğrularının kesiştiği E noktasının dışında kalan noktalar ekonomik istikrarsızlık bölgelerini oluşturmaktadır.

Sınırsız sermaye hareketliliği varsayımı altında dış denge, yabancı mali sermaye giriş ve çıkışlarıyla otomatik biçimde gerçekleştiği için, ekonomi politikasının asıl amacı, iç dengesizliklerin (işsizlik ve aşırı çalışma) giderilmesine yöneltilmiştir.

a. Para Politikası

Şimdi merkez bankasının para arzını genişlettiğini varsayalım. Ekonomik denge başlangıçta, Grafik 20-12'de görüleceği üzere, E_0 noktasında sağlanmıştır. LM eğrisi aşağıya, sağa doğru kayar ve ekonomi E₁ noktasına yönelir. Fakat E₁ noktasında büyük bir dış ödeme açığı doğacaktır. Dolayısıyla bu açığın ulusal paraı devalüe edici (döviz kurunu yükseltici) baskısını önlemek için merkez bankası döviz piyasasına müdahalede bulunur. Merkez bankasının döviz satın ulusal para satın alması sonucu LM eğrisi tekrar sola kayar ve bu işlem ilk denge noktası olan E_0 a ulaşıncaya kadar sürer.



Grafik 2U-12: Parasal genişleme: Sınırsız sermaye ve sabit döviz kurları

Gerçekte, sınırsız sermaye hareketliliği durumunda ekonominin grafikteki E₁ noktasına inmesine bile gerek kalmaz. Çünkü sermaye akımlarının tepkisi o derece büyük ve şiddetlidir ki, merkez bankası para arzını genişletme girişiminde bulunmaz bu tutumunu düzeltmek zorunda kalır.

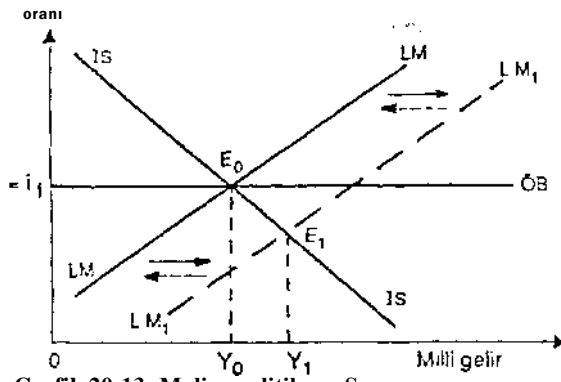
Özetle, sınırsız sermaye hareketliliği ve sabit kur varsayımları altında para

522 UL USLARARASI İKTİSA T

politikası, millî gelir ve istihdamı değiştirmek açısından tamamen etkisizdir. Bu durumda tam çalışma (iç denge) amacı ancak maliye politikası ile gerçekleştirilebilir.

b. Maliye Politikası

Sınırsız sermaye ve sabit kur varsayımları altında para politikasının tersine, maliye politikası millî gelir ve çalışma düzeyini değiştirmede çok etkili olmaktadır.



Grafik 20-13: Maliye politikası: Sınırsız sermaye ve sabit döviz kuru

İlk ekonomik denge yine E_0 noktasında sağlanmış olsun. Hükümet yetkilileri genişletici bir mali politika ile gelir düzeyini artırmayı planlasınlar. Grafik 20-13'te görüldüğü gibi, IS eğrisi IS_1 biçiminde sağa kayar. Eğer sınırsız sermaye hareketliliği olmasaydı, yeni denge E_1 noktasında gerçekleşecekti. Fakat bu noktada iç faiz oranı dünya faiz oranından yüksektir. Dolayısıyla ülkeye büyük ölçüde sermaye girişi

olur. Bu büyük dış ödemeler fazlası, kısırlaştırma yapılmaması varsayımı altında, para arzını genişletecek ve LM eğrisinin LM, biçiminde sağa kaymasına neden olacaktır. Denge E_2 noktasında yeniden sağlanıncaya kadar bu oluşum sürer. Görüldüğü gibi yeni denge noktasında faizler sabit kalmış fakat gelir önemli ölçüde artmıştır.

2. Değişken Kur Sistemi

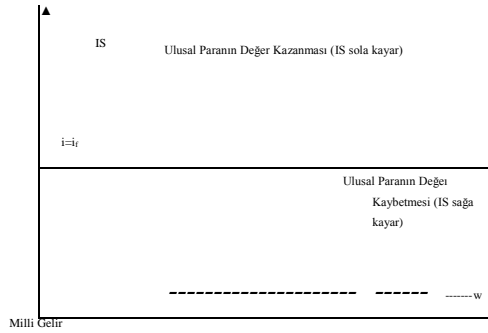
Yukarıda, sabit kur varsayımı yapılarak sınırsız sermaye hareketliliği durumunda, para ve maliye politikasının millî gelir ve çalışma düzeyi üzerindeki etkileri incelendi. Burada aynı analiz (Mundell-Fleming modeli) yapılacak ancak şu farkla ki, sabit kurlar yerine değişken (esnek) kur sisteminin geçerli olduğu kabul edilecektir.

Bilindiği gibi, serbest değişken kur sisteminde döviz kurları arz ve talep etkilerine göre değişir ve dış denge otomatik biçimde sağlanır. Bu sistemlerde merkez bankaları döviz piyasalarına müdahale etmez. O bakımdan dış dengesizlikle ulusal para arzı arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Para arzı merkez bankası tarafından bağımsız biçimde belirlenir.

Sınırsız sermaye hareketliliği dış dengeyi sağlayan bir tek ulusal faiz oranı bulunduğunu, bunun da dünya faiz oranına eşit olduğunu ifade eder. Yani, $i = i^*$ olmalıdır. Çünkü yalnız bu faiz oranından sınırsız sermaye girişleri veya çıkışları olmaz.

BÖL ÜM 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 523

Ayrıca daha önceki açıklamalardan, toplam talebin reel döviz kuruna (R) bağlı olduğu bilinmektedir. Reel döviz kuru, nominal kurun dış ve iç fiyat farkına göre düzeltilmiş şeklidir: $R = E p_f / p$. Dolayısıyla dış ve iç fiyatlar (sırasıyla p ve p_f) sabitken, ulusal paranın dış değerinin azalması (E 'nin yükselmesi), bir yandan ülkenin rekabetçi gücünü artırarak ihracatı yükseltir, diğer yandan yabancı malları pahalılaştırarak ithalatı kısar. Bu da toplam talebin artması, dolayısıyla İS eğrisinin sağa doğru kayması demektir. Tersine, ulusal paranın değer kazanması (appreciation) ihracatı azaltıp



Grafik 20-14: Faiz oranları ve döviz kuru değişimleri

ihracatı yükseltir, diğer yandan yabancı malları pahalılaştırarak ithalatı kısar. Bu da toplam talebin artması, dolayısıyla İS eğrisinin sağa doğru kayması demektir. Tersine, ulusal paranın değer kazanması (appreciation) ihracatı azaltıp ithalatı özendirceği için toplam talebi kısıcı ve İS eğrisini sola doğru kaydırıcı etkide bulunur.

Bu açıklamalardan sonra şimdi faiz oranı ile İS eğrisi, daha doğrusu sermaye akımları ile toplam talep arasında ilişki kurabiliriz. Grafik 20-14'de iç ve dış faiz oranı birbirine eşit bulunmaktadır: $i = i_f$ dir. Bu bir denge durumudur. Daha yüksek herhangi bir faiz oranından ülkeye sennaye girişleri hızlanacak ve buna bağlı olarak ulusal para değer kazanacaktır. Bu da dış rekabet gücünü azaltarak (ve ithalatı artırarak) toplam talebi daraltır ve İS eğrisini sola doğru kaydırır. Tersine, $i = i_f$ nin altındaki faiz oranlarında ulusal paranın değeri düşecek, dış rekabet gücü yükselecek, toplam talep artacak ve İS eğrisi sağa doğru kayacaktır.

Bu açıklamalardan sonra şimdi para ve maliye politikalarının döviz kurları ve ulusal gelir üzerindeki etkilerine bakabiliriz.

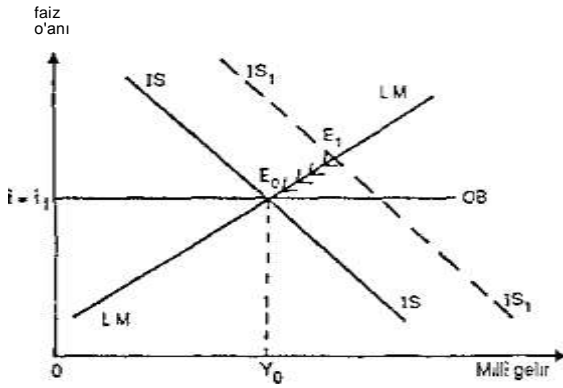
a. Para Politikasının Etkileri

Para politikasının etkilerini para arzındaki bir genişlemeyi ele alarak inceleyelim. Grafik 20-15'de ekonominin E_0 noktasında dengede bulunduğu ilk durumdan hareket edelim. Para arzındaki bir artış karşısında LM eğrisi LM_1 biçiminde sağa kayar ve ekonomi E_j noktasına ulaşır. E_j noktasında mal ve para piyasaları

ithalatı özendirceği için toplam talebi kısıcı ve İS eğrisini sola doğru kaydırıcı etkide bulunur.

Ayrıca daha önceki açıklamalardan, toplam talebin reel döviz kuruna (R) bağlı olduğu bilinmektedir. Reel döviz kuru, nominal kurun dış ve iç fiyat farkına göre düzeltilmiş şeklidir: $R = E p_f / p$. Dolayısıyla dış ve iç fiyatlar (sırasıyla p ve p_f) sabitken, ulusal paranın dış değerinin azalması (E 'nin yükselmesi), bir yandan ülkenin rekabetçi gücünü artırarak

de sağa kayar ve ekonomi E_1 noktasına ulaşır. E_1 noktasında mal ve para piyasaları (ilk döviz kurunda) dengededir, fakat faiz oranları uluslararası düzeyin altına düşmüştür. Dolayısıyla bunun doğuracağı sermaye kaçışları ulusal paranın değer kaybetmesine yol açar. Böylece ithalat pahalılaşır, mallarımızın rekabet gücü artar ve ulusal mallara olan talep yükselir. Bu ise IS eğrisini sağa doğru kaydırır (yeni eğri IS_1).



**Grafik 20-15: Para arzında artış;
Değişken kurlar**

altında parasal genişleme, ulusal gelirin artmasına ve ulusal paranın dış değer kaybına uğramasına (döviz kurunun yükselmesi) neden olmuştur. Artan para arzının, ulusal paranın dış değer kaybetmesine yol açarak dış ticaret bilançosunu iyileştirmesi analizin ilginç bir sonucudur.

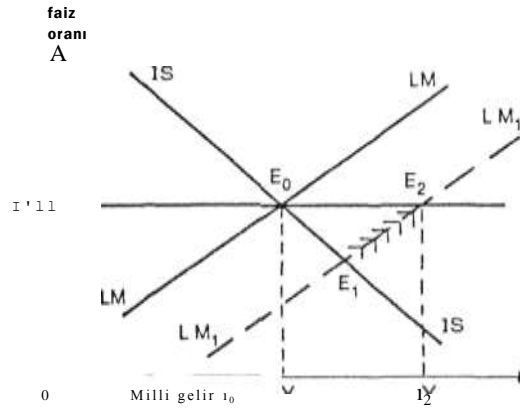
Vanlan bu sonuçlar sabit kur modeli ile karşılaştırdığımızda ne gibi farklılıklar görülür? Sabit kur uygulamasında para otoriteleri nominal para arzını denetimleri altında tutamazlar. Para arzını artırma girişimleri yalnızca rezerv kaybına yol açar. Çünkü merkez bankasının, düşen faiz oranları karşısında ulusal paranın değer kaybını önlemesi için, piyasaya döviz arz etmesi gerekir. Oysa değişken kur sistemlerinde merkez bankası döviz piyasasına müdahale etmez, dolayısıyla para arzındaki artışlar döviz piyasası yoluyla giderilemez. Esnek kur sisteminde merkez bankasının para arzını denetleyebilmiş olması, bu sistemin önemli bir özelliğidir. Diğer yandan, milli gelir ve istihdam yönünden değişken kur sistemlerinde para politikası sabit kur sistemlerinden daha etkindir. Grafikte E_2 noktasında milli gelirin (Y_2), E_0 noktasındaki milli gelirden (Y_0) daha yüksek olması bunu gösterir.

b. Maliye Politikasının Etkileri

Grafik 20-16'da görüldüğü üzere, başlangıçta ekonominin E_0 gibi bir noktada bulunduğunu varsayalım ve kamu harcamaları artırılarak veya vergiler azaltılarak genişletici bir maliye politikası uygulamaya konduğunu kabul edelim. Genişletici maliye politikasının etkisiyle IS eğrisi IS_1 biçiminde sağa doğru kayar.

Grafikte okların yönünden anlaşılacağı gibi, ulusal paradaki değer kaybı, toplam talep ve gelirin E_2 noktasının gösterdiği düzeye yükselmesine kadar sürer. Yalnızca E_2 noktasında mal ve para piyasalarındaki denge, uluslararası faiz oranı düzeyi ile uyumludur. Dolayısıyla bu noktada döviz kurlarında, göreceli fiyatlar da ve ulusal gelirdeki değişimler son bulur.

Görülebileceği gibi, değişken kur sistemi varsayımı



Grafik 20-16: Mali genişlemenin etkileri: Değişken kur sistemi

konomi geçici olarak E1 noktasına varır. E) noktasında mal ve para piyasaları dengededir. Bu noktada artan talebi karşılamak üzere, üretim de genişlemiştir. Yükselen gelir, ayrıca para talebini artırmış ve faiz oranını yükseltmiştir. E1 noktası bir genel denge noktası değildir. Çünkü, dış denge sağlanamamıştır. O nedenle ekonomi bu noktadan asıl denge noktasına hareket edecektir.

Faiz oranındaki yükselme dolayısıyla iç faizler, uluslararası faizlerin üzerine çıkmış olacaktır. Bunun yol açacağı yoğun yabancı sermaye girişleri, ulusal paranın değer kazanması sonucunu doğurur. İthalatın ucuzlaması ve ihracatın pahalılaşması yurtiçi talebi, yerli mallardan yabancı mallara doğru kaydırır. Bu ise IS eğrisinin şimdi sola, yani ilk geldiği yöne doğru geri dönmesi demektir. Acaba, *ulusal para ne kadar değer kazanacak, ya da kamu harcamalarındaki artışın genişletici etkilerini ne ölçüde önleyecektir?*

Yurtiçi faiz oranı uluslararası faiz oranından yüksek olduğu sürece, ulusal para değer kazanır (döviz kuru düşer). Bu ise ulusal paradaki değer artışının, IS eğrisinin ilk durumuna geri dönüşüne kadar sürmesi anlamına gelir. Bu süreç LM eğrisi üzerindeki oklarla gösterilmiştir. E0 noktasına geri dönüldüğünde ancak, milli gelir uluslararası faiz düzeyinden parasal denge ile uyumlu duruma gelmiş olur.

Böylece değişken kur sistemlerinde maliye politikasının milli gelir düzeyini değiştirmede etkili olmadığı sonucuna varmış oluyoruz. Nitekim grafiğe göre bu sürecin sonunda ulaşılan gelir ve faiz düzeyleri başlangıçtaki değerleriyle aynıdır: (Y_0 ve $i = i_f$)

Dikkat edilirse, kamu harcamalarındaki artış sonucu faizlerin yükselmesi, ulusal paranın dış değerini artırarak tam bir "dışlama etkisi" (crowding out) yaratmıştır. Diğer bir deyişle, ulusal paranın değerlenmesi ihracatı azaltıp ithalatı artırarak milli geliri, kamu harcamalarının milli gelirden sağladığı artışa eşit miktarda düşürmüştür. Dolayısıyla milli gelirdeki net değişim sıfırdır. Burada dışlama etkisi alışılan şekilde, yani kamu harcamalarının faizleri yükseltip özel yatırım harcamalarını kısması yoluyla değil, net ihracatı azaltması sonucu ortaya çıkmaktadır.

Oysa sabit kur sistemlerinde sınırsız sermaye hareketliliği varsayımı altında, genişletici maliye politikasının denge milli gelirini yükseltmede çok etkili olduğunu görmüştük. Esnek kur sisteminde mali genişlemenin milli geliri etkilememesi,

526 ULUSLARARASI İKTİSAT

ulusal paradaki değer artışının karşıt yönde değişmelere yol açmasının bir sonucudur.

Son olarak, belirtmek gerekir ki yukarıda kamu harcamalarında bir artışla ilgili olarak yapılan analizler ihracat için de geçerlidir. Doğaldır ki daraltıcı yönde bir maliye politikasının veya ihracatta bir azalmanın etkilerini incelemek için yukarıdaki analizlerin tersini yapmak gerekir.

3. Fiyat Değişmeleri ve Parasal Genişleme

Yukarıdaki analizlerde yurtiçi fiyatların sabit kaldığı varsayılmıştı. Oysa fiyatlar, ekonominin tam çalışma düzeyinden sapma durumuna göre değişme gösterir. Toplam hasıla (milli gelir) tam çalışma düzeyini aşınca ücretler ve buna bağlı olarak fiyatlar yükselmeye başlar (enflasyon). Tersine, toplam hasıla tam çalışma düzeyinin altında kalınca, ücret ve fiyatlarda düşüşler ortaya çıkar (deflasyon).

Bu kesimde fiyatların böyle bir değişme gösterdiği varsayılarak, sınırsız sermaye hareketliliği altında, parasal bir genişlemenin etkileri incelenecektir. Döviz kuru rejiminin de değişken olduğu kabul edilmiştir. Bu model, yukarıda açıklananın oldukça yakın bir benzeridir. Aradaki tek fark fiyat değişmelerinin analize katılmasıdır. Burada ilgileneceğimiz konu, belirtilen koşullar altında milli gelirin, döviz kurunun ve fiyatların parasal bir genişlemeye nasıl tepkide bulunacağını araştırılmasına dayanır.

Daha önce veri fiyatlar, değişken kur sistemi ve sınırsız sermaye hareketliliği altında, parasal genişlemenin milli gelir artışına ve ulusal paranın dış değer kaybına yol açacağını göstermiştik. Fiyatları modele kattığımızda ise milli gelir değişmelerinin geçici olduğunu, uzun dönemde parasal genişlemenin ulusal paranın değer kaybına ve yüksek fiyatlara neden olduğunu, dış rekabet gücünde ise bir değişme ortaya çıkmayacağını kanıtlayacağız. Bu amaçla Grafik 20-17'den yararlanacağız.

f or i	1Z	&noe
I-I,	ini IS iç d \Eo	•" X. v JS, \1S \
o Y, Milli gelir Grafik 20-17: Değişken fiyatlar ve parasal genişleme		

Grafik üzerindeki ilk hareket noktamız E_0 'dir. Bu noktada tam çalışma ve dış denge sağlanmıştır, para ve mal piyasaları da tam bir denge içindedir. Şimdi, bir parasal genişlemenin ortaya çıktığını ve LM eğrisinin LM, biçiminde sağa kaydığını varsayalım. Yeni mal ve para piyasası dengesi E_1 noktasındadır. Fakat iç faiz değer yitirir, ülkeye dış rekabet gücü azalır. Ekonomi, hızla

BÖLÜM 20.AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 527

E, yoluyla E_0 'dan E_2 'ye geçmiştir. Gelir düzeyi artmış, ulusal paranın dış değeri düşmüş (döviz kurları yükselmiş) ve böylece dış piyasalarda sahip olunan rekabetçi güç yükselmiştir. Ancak gelişmeler dizisi burada bitmez.

Çünkü E_2 noktasında milli gelir tam çalışma düzeyini aşmaktadır. Reel ücretlerdeki artış yoluyla fiyatlar da yükselecektir. Fiyatların yükselmesi toplam para stokunun reel değerinin (M/P) düşmesi demektir. O halde reel para arzının a- zalmasıyla LM eğrisi sola doğru kayar. Böylece faizler yükselir, ülkeye yabancı sermaye girişi artar, ulusal paranın değer kazanması ise dış rekabet gücünü zayıflatarak IS eğrisini ilk denge düzeyine doğru kaydırır. Kısacası IS ve LM eğrilerinin ikisi de E_0 'a doğru yönelmiştir. Yeniden E_0 noktasına tam olarak ulaşıldığı anda bu süreç tamamlanır.

Ekonomi E_0 noktasına geri döndüğünde ne gibi düzenlemeler gerçekleşmiştir? E_0 noktasında gerek faiz oranı, gerekse göreceli fiyatlar (E_p/p) ilk düzeylerine gelmişlerdir. E_0 noktasından E/e geçişte döviz kuru fiyatlardan çok daha hızlı, adeta anında yükselmiştir. Fakat fiyat yükselişleri ortaya çıkıp reel para arzı daraldığında, ulusal paranın değerindeki düşüş faizlerin yükselişi nedeniyle bir ölçüde önlenmiştir. Tüm uyum süreci boyunca fiyatlar ve döviz kurları aynı oranda artmış, böylece göreceli fiyatlar sabit kalmış, dolayısıyla da toplam talep değişmemiştir. O nedenle uzun dönemde, para tamamıyla yansız (neutral) kalmıştır. "Paranın yansızlığı" nominal para stoku, fiyatlar ve döviz kurunun hep aynı oranda arttığını, dolayısıyla reel para stoku ve göreceli fiyatların değişmediğini ifade eder.

4. Döviz Kurlarında "Hedefi Aşma" (Overshooting)

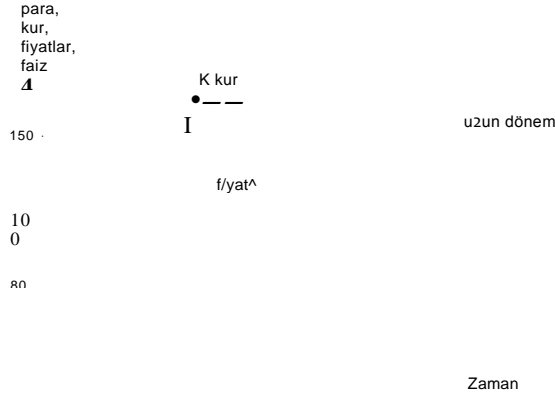
Yukarıda incelediğimiz, esnek kur rejimi altında para politikası analizleri bizi döviz kurlarında "hedefi aşma" (overshooting) olayına götürür.

Bilindiği üzere, döviz kurları fiyatlara göre çok daha hareketlidir. Dengenin bozulması durumunda kurlar ve faizler anında değişir, oysa fiyatlar yeni duruma yavaş yavaş uyum sağlar. Uyum sürecindeki bu farklılık, kur ve fiyat değişimleri konusunda bilinen ilginç özellikleri ortaya koyar. Bu çerçevede yeniden para arzındaki bir artışın etkilerine dönelim.

Bunun için yukarıdaki Grafik 20-17'de açıklanan ilişkilerden yararlanalım, Ekonomi başlangıçta E_0 noktasında uzun dönem dengesi içinde bulunsun Para arzındaki bir genişleme karşısında bütün ilgili faktörlerdeki (döviz kuru, faiz oranı, fiyatlar ve para arzı) değişmelerin zaman boyutunda izledikleri yolları incelemeye çalışalım. Bu ilişkiler Grafik 20-18 üzerinde gösterilmiştir.

Değişme ortaya çıkmadan (T_0 döneminden önce) ilgili faktörlerin değerinin A noktasında gösterildiği gibi olduğunu kabul edelim. Yani bunların her birinin değeri indekslerle ifade edilsin ve başlangıç değerleri 100 olsun.

Para arzı T_0 döneminde belli ölçüde artırıldığında (örneğin yüzde 50 gibi) faiz oranı F noktasına düşecek, döviz kuru da para arzındaki artıştan daha büyük bir oranda yükselerek (diyelim ki yüzde 70), K gibi bir düzeye çıkacaktır. Oysa fiyatlar henüz A noktasındaki düzeyinde bulunmaktadır.



Grafik 20-18: Döviz kurlarında hedefi aşma

akat T., dönemindeki bu ilk etkiyi uzun bir uyum süreci izler.

Yüksek enflasyon (paranın dış değerindeki düşüş) ihracat ve ithalata rakip kesimlerdeki toplam talebi genişletir. Bu durumda firmaların daha fazla üretim yapmak istemeleri, işgücü talebini, dolayısıyla ücretleri artırır. Artan ücretler de ekonomide genel fiyatlar düzeyini yükseltir. Artan fiyatlar ise reel para arzının düşmesine, dola-

yısıyla faizlerin yükselmesine neden olur. Bu da ülkeye yabancı sermaye girişlerinin özendirilmesine ve böylece döviz kurundaki ilk yükselişin giderilmesi yönünde etkilerin ortaya çıkmasına neden olur.

Bu gelişmeler fiyatların, söz konusu reel değişkenlerin değerleri ilk düzeylerine inecek ölçüde, yükselmesine kadar sürer. Diğer bir deyişle, dengenin yeniden sağlandığı durumda fiyatlar, döviz kurları, faizler hep para arzı ile aynı oranda artmış olurlar. Kuşkusuz bunlar nominal artışlardır. Fiyatların aynı oranda yükselmesi dolayısıyla reel artışlar sıfırdır.

O halde, döviz kurları bakımından ortaya çıkan sonucu şu şekilde özetleyebiliriz: Para arzındaki artış veya döviz arz ve talebini etkileyen herhangi bir gelişme nedeniyle mevcut dengenin bozulması durumunda, döviz kurları anında değişerek uzun dönem denge düzeyinin ötesine geçer, yani "hedefi aşar". Fakat zamanla kurlar yavaş yavaş düşerek denge düzeyine inerler. Bu şekilde döviz piyasasındaki istikrarsızlıklar dolayısıyla, kurların kısa dönemde uzun dönem denge düzeyinden daha fazla değişmesine, hedefi aşma (overshooting) olayı dendiğini biliyoruz.

Döviz kurlarının hedefi aşması diye bilinen bu olay bazı ekonomik ve mali çevrelerde endişe kaynağı olmuştur. Bu çevreler sınırsız değişken kur sisteminin doğurduğu bu tür istikrarsızlıkları önlemek için hükümetlerin döviz piyasasına zaman zaman (özellikle büyük kur değişimleri durumunda) müdahalede bulunmasını savunurlar.

Yukarıdaki analizler para politikasının uzun dönemdeki yansızlığını bir kez daha ortaya koymaktadır. Buna göre döviz kurları, iç ve dış fiyatlardaki değişmelerin etkilerini gidermekte ve ticaret hadlerinin (E_p/p ifadesindeki p_f/p oranının) sabit kalması sonucunu doğurmaktadır. Yukarıda, döviz kurlarının, yurt içi enflasyonun ticaret hadleri üzerindeki etkisini tam olarak önleyecek ölçüde yüksek

BÖL UM 20:A ÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 529

leceği gösterilmiştir. Yani döviz kuru değişimleri ilk ve son durum arasında bizim mallarımızın yabancı mallar cinsinden satılma gücünü sabit tutmaktadır.

Bu görüş, bilindiği üzere, satılma gücü paritesi teorisini oluşturur. Satılma gücü paritesi teorisi, döviz kuru hareketlerinin temelde enflasyon oranları arasındaki farkı yansıttığını savunmaktadır. Diğer bir deyişle, E_p/p ifadesinde p_f veya p değiştiğinde E 'nin de bu değişikliğin etkisini giderecek ölçüde değişmesi gerekir. Özetlemek gerekirse, döviz kurlarında özellikle mali akımlar nedeniyle, kısa dönemlerde uzun dönem denge değerlerinin altına veya üzerine doğru ani değişimler olabilir. Ancak, fiyat değişimlerinin doğurduğu uzun dönemli uyum sürecinin sonucunda kurlar, satılma gücü paritesinin (göreceli) gösterdiği değerlere ulaşır.

III. ULUSLARARASI EKONOMİK POLİTİKA KOORDİNASYONU

Son yıllarda dünyada küreselleşme olayı hız kazanmıştır. İstatistiklere göre, 1970 başlarından beri dünya ticareti, dünya üretiminden iki kat daha hızlı artarken mali piyasalardaki *genişleme oram* bundan da yüksek olmuştur. Küreselleşmenin önemli bir sonucu şudur ki, dünya ülkeleri eskisinden daha çok birbirine bağımlı (interdependent) duruma gelmişlerdir.

Dünya ekonomisinde artan bağımlılık, diğer yandan ulusal ekonomi politikalarının etkinliğini büyük ölçüde azaltmıştır. Çünkü ülkeler artık, önemli derecede dış dünyadan taşan etkilerle (spillover effects) karşı karşıyadırlar. Bu gibi dış etkiler tüm ülkeler için geçerli olmakla birlikte, özellikle büyük sanayileşmiş ülkeler için söz konusudur.

Söz gelişi ABD Hükümeti, ulusal ekonomiyi canlandırmak için genişletici bir para politikası ile faizlerini düşürmüş olsun. Düşük faizler diğer yandan ülkeden sermaye çıkışını hızlandırarak ülkenin yatırımında kullanabileceği fonlardan yoksun kalmasına ve doların değer kaybına yol açar. Diğer ülkelere gelince, ABD'nin genişletici para politikasının sonucu olarak, bu ülkeler sermaye girişi ve ulusal paralarının değer artışı ile karşılaşılır. Dolayısıyla ABD'den dışarıya taşan bu etkiler öteki ülkelerin kendi iç politika hedefleri ile çelişki doğurabilir.

Artan bağımlılık karşısında, uluslararası makro ekonomik politikaların uyumlaştırılmasına (policy coordination) daha büyük bir gereksinim duyulmaya başlanmıştır. Böyle bir uluslararası uyum, ulusal ekonomik politikaların, ülkeler arası karşılıklı bağımlılık durumu gözönünde bulundurularak oluşturulması anlamına gelir. Günümüzde sık sık ortaya çıkmaya başlayan uluslar arası mali krizler de bunu gerektirmektedir.

ÖZET VE SONUÇ

Açık bir ekonomide makroekonomik politikaların başlıca iki amacı, iç ve dış dengenin birlikte sağlanmasıdır. Bu bölümde tam sermaye hareketsizliği, sınırlı ve sınırsız sermaye hareketliliği koşulları altında iç ve dış dengeyi sağlamaya yönelik olarak uygulanabilecek para ve maliye politikaları incelenmiştir. Analiz tekniği olarak IS-LM eğrileri kullanılmıştır.

Günümüzde yaşanan küreselleşme süreci dolayısıyla gerek uluslararası mal akımları, gerekse sermaye akımları yönünde ülkeler daha fazla birbirlerine bağımlı duruma gelmişlerdir. Bu da dünya ekonomisinin pürüzsüz biçimde gelişebilmesi ve ülkelerin ekonomik sorunlarını daha kolaylıkla çözümlayebilmeleri için, bağımsız hareketten vazgeçip uluslararası işbirliği içinde uyumlu politikalar izlemelerini gerektirir. Bu konuda özellikle ABD, Japonya ve Avrupa Birliği gibi ülke veya gruplara daha büyük görevler düşmektedir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Açık ekonomilerde iktisat politikasının amaçları nelerdir, bu amaçların gerçekleştirilebilmesi için kamu yetkilileri hangi araçlara sahiptirler?
2. İç ekonomik denge neyi ifade eder? IS eğrisine mal piyasası dengesi eğrisi de denebilir mi? Bu eğrinin elde edilmesini açıklayınız.
3. LM eğrisi neden para piyasası dengesini gösterir? Bu eğrinin elde edilmesini grafikte açıklayınız.
4. İç ekonomik denge mal ve para piyasaları dengesi olduğuna göre bu denge durumu IS ve LM eğrileri ile nasıl gösterilir?
4. Dış denge doğrusu neden pozitif eğimli bir doğrudur, bunun çizilmesinde yapılan varsayımlar nelerdir? Doğrunun eğiminin düşük veya yüksek olması neye bağlıdır?
5. IS, LM ve Dış denge doğruları yardımıyla ekonominin içinde bulunduğu genel denge durumunu gösteriniz. Bu durumda iç ve dış dengenin aynı anda tam olarak gerçekleşmiş olması gerekir mi? Bu iki dengeden birisinin gerçekleşmemesi ne gibi sonuçlar doğurur?
6. Tam sermaye hareketsizliği durumunda iç ve dış denge eğrilerinin (doğrularının) çakışmaması varsayımı altında ortaya çıkan dış dengesizlik bölgelerini grafik üzerinde gösteriniz. Hangi bölgelerde politika amaçları uyumlu, hangi bölgelerde çelişkilidir? Amaçların çelişkili olduğu durumda iç ve dış dengeyi sağlamak için ne gibi önlemlere başvurulmalıdır?
7. Sınırlı sermaye hareketliliği varsayımı altında IS ve LM eğrileri ile iç ve dış dengesizlik bölgelerini gösteriniz ve her bölgede uygulanacak politika bileşimlerini açıklayınız.
8. Sınırlı sermaye hareketliliği ve dış dengesizliklerin para arzı etkilerinin kısırlaştırılması varsayımları altında para ve maliye politikalarının iç ve dış denge üzerindeki etkilerini açıklayınız. Eğer dış dengesizliklerin para arzı etkilerinin kısırlaştırılmadığı varsayılırsa analizde ne gibi değişiklikler olur?
9. Sınırsız sermaye hareketliliği varsayımı altında ekonomik dengesizlik bölgelerini grafik üzerinde gösteriniz. Bu durumda ekonomi politikası daha çok hangi amaca yöneliktir?
10. Sınırsız sermaye hareketliliği ve sabit kur politikası varsayımları altında para ve maliye politikalarının etkilerini grafikte açıklayınız. Bu durumda hangi politikalar hangi amaçların gerçekleştirilmesinde etkili veya etkisiz olur?
11. Bir önceki sorudaki analizleri aynı varsayımlar fakat serbest değişken kur sistemi altında yapınız ve ne gibi değişiklikler olacağını araştırınız.

BÖLÜM 20. AÇIK EKONOMİLERDE MAKROEKONOMİ 531

12. Sınırsız sermaye hareketliliği ve değişken döviz kuru varsayımlarına göre fiyat değişimleri altında parasal gelişimin etkilerini IS ve LM eğrileri ile inceleyiniz■
13. Döviz kurlarında hedefi aşma olayı nedir, grafik üzerinde açıklayınız.
14. Küreselleşen, dolayısıyla ülkeler arasında bağımlılığın arttığı bir dünyada uluslararası ekonomik politikalar arasındaki koordinasyonun önemini açıklayınız ve uygulamadan örnekler araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

- A.I. Bloomfield, *Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard*, Princeton University, Princeton, 1963.
- G. Haberler, "The Market for Foreign Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis," *Kyklos*, September 1949, ss. 193-218.
- A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923.
- A. Lerner, *The Economics of Control*, Macmillan, London, 1944.
- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 475-543.
- Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 329-374.
- M. S. Vokk VjKS&S. urc>e>S>r>>k>.".
- R. W. Jones and P. B. Kenen (eds.), *International Economics*, 2nd ed., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1965.
- Fritz Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1943.
- Fritz Viacri Yivp, "Tvfe •?£ fey®. EK/±miees. " Vol 6. November 1939. Ayrı baskısı: H.S.Ellis and L.A.Metzler (eds), *American Economic Review*, Vol 40, No 1, December 1950.
3. Y., Meade., *The Theory of International Economics*, Vol V, *The Balance of Payments*, Oxford University Press. 1951.
- David Hume, "Of the Balance of Trade," *Essays, Moral Political and Literary*, Vol 1, Longmans Green, London, 1898, Yeni baskısı: W. R. Allen (eds), *International Trade Theory: Hume to Ohlin*, Random House, 1965.
- Alfred Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923. Abba Lerner, *The Economics of Control*, Macmillan, London, 1944.
- Fritz Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, Blackstone, Philadelphia, 1943.

YİRMİBİRİNCİ BÖLÜM
ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ

Uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerin düzenli biçimde gelişebilmesi herşeyden önce, etkin ve pürüzsüz işleyen bir uluslararası para sisteminin varlığına bağlıdır. O nedenle ki, Adam Smith bile uluslararası para sisteminin önemini vurgulamak için, onu bir “büyük teker”e (great wheel) benzetmişti. Arabanın, (yani dünya ekonomisinin) iyi işlemesi için “teker”in de iyi dönmesi gerekiyordu.

Bu bölümle birlikte uluslararası para sistemini incelemeye başlıyoruz. Uluslararası para sistemi, genel anlamda ülkelerin uyguladıkları döviz kuru sistemlerini, bu konuda uluslararası anlaşmalarla belirlenen kuralları, öngörülen mekanizmaları ve oluşturulan uluslararası mali kuruluşları ifade etmektedir.

Uluslararası para sistemini incelemeye önce günümüzdeki uygulamalarla başlayacağız. Ancak uluslararası para sisteminin uzun bir geçmişi vardır. Hatta bugünkü uygulamalar geçmişteki uygulamaların bir devamı olarak bile düşünülebilir. O nedenle bugünkü para sistemi incelendikten sonra sistemin tarihçesi üzerinde durulacak ve özellikle Bretton Woods Sistemi üzerinde ayrıntılı olarak durulacaktır.

Aslında bugün belirli bir "sistem"den söz etmek de güçtür. Çünkü mevcut uygulamalar önceden planlanmış ve uluslararası anlaşmalara göre tasarlanmış bir modele dayanmaz. Aşağıda belirteceğimiz gibi, İkinci Dünya Savaşı sonrasında uygulanan sabit kurlu Bretton Woods Sistemi 1973 yılında yıkılınca her ülke kendisine uygun bir sistem uygulamaya koymuştur. Ancak bunun "geçici" bir dönem olduğu, ilerde nasıl olsa Bretton Woods gibi anlaşmalara dayalı kapsamlı bir sistem oluşturulacağı düşünülüyordu.

Fakat geçen zaman, bu uygulamaların süreklilik kazandığını göstermiştir. Gerçi, Uluslararası Para Fonu tarafından bu uygulamaların düzenlenmesi amacıyla alınan bazı kararlar vardır. Ancak bunlar bir "sistem" belirlemekten çok, uluslararası parasal ilişkilerin düzenli biçimde gelişmesini sağlamaya yönelik ilkeler durumundadır. Bugün her ülke, IMF'ye bilgi vermek koşuluyla yüksek derecede değişken kur sistemleri ile katı sabit kur sistemleri arasında dilediği uygulamayı seçmekte ve daha sonra da bunda dilediği değişiklikleri yapmakta serbesttir.

Bu giriş bilgilerinden sonra şimdi günümüzdeki uygulamalara daha yakından bakabiliriz.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 533

I. GÜNÜMÜZDEKİ ULUSLARARASI PARASAL UYGULAMALAR

Bugünkü uluslararası para sistemini tanımlamak için, "karma uygulamalar" sistemi deyimini kullanmak belki de en doğrusudur. 1973 Martında büyük sanayileşmiş ülkeler ulusal paralarını ya tek tek, ya da birbirlerinin paralarına bağlanmış olarak (AET ülkeleri) dolar karşısında dalgalanmaya bırakmaları ile sabit kurlu Bretton Woods sistemi sona ermişti.

Bretton Woods'un yıkılışının uluslararası parasal alanda ortaya çıkarttığı boşluk karşısında kurların dalgalanmaya bırakılması, sanayileşmiş ülkeler açısından tek seçenek idi. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi, bu tür uygulamalar yine de kısa süreli bir çözüm olarak düşünülmüştü. İleride, geçmişte olduğu gibi anlaşmalara dayalı, geniş kapsamlı yeni bir uluslararası parasal düzenleme yapılacağına inanılıyordu.

1. IMF Sınıflandırmasına göre Dünyadaki Kur Uygulamaları

Bugün çeşitli dünya ülkelerinin döviz kurlarına ilişkin uygulamaları, sabit kur sisteminden dalgalı kur sistemine kadar uzanan geniş bir yelpaze oluşturmaktadır. Bu farklı uygulamalar IMF tarafından gruplandırılmış olarak Tablo 21-1 'de gösterilmiştir.

Tabloya göre, bugünkü kur düzenlemeleri üç ana gruba ayrılmaktadır. U- lusal paraların bir büyük yabancı ülke parasına veya hesap birimine bağlandığı sabit kur uygulamaları (pegged currencies), bir yabancı ülke parası veya para sepetine bağlı sınırlı esnek uygulamalar (limited flexibility) ve esnek kur (more flexible currencies) uygulamaları.

Bir büyük yabancı ülke parasına veya hesap birimlerine göre sabit kur uygulamasını benimseyenler genellikle gelişmekte olan ülkelerdir. Daha önce de değinildiği gibi, yabancı para ile ulusal para arasında belirlenen sabit kura genel bir ifade ile parite kuru adı verilir. Bu ülkeler bağlandıkları ülkenin enflasyon oranını kendileri için de esas almış olurlar. Bunların paralan bağlanılan ülke parası ile birlikte döviz piyasalarında dalgalanır, yani öteki ulusal paralar karşısında değer kazanır veya değer kaybeder.

Böyle bir uygulama ise ülke açısından önemli sakıncalar doğurabilir. Şöyle ki, ülkenin enflasyon oranının bağlanılan ülkeye göre yüksek olması, onun ulusal parasını hem bağlandığı ülkenin, hem de üçüncü ülkelerin paralan karşısında aşırı- değerlenmiş bir para durumuna getirir. Bu ise dış ticaret bilançosu üzerinde ciddi bir çimde olumsuz etkiler doğurabilir. Dolayısıyla bu durumdaki ülkeler için aşırı değerlenmenin önlenmesi için parayı sık sık devalüe etmek gerekebilir.

Bu grupta yer alan ülkelerin en çok bağlandıkları yabancı ülke parası Amerikan dolandır. Çoğunluğu eski Fransız sömürgelerinden oluşan bir grup ülke ise paralan Fransız frankı karşısında sabit fiyatlar belirlemişlerdir. Nihayet yakın ekonomik ilişkileri dolayısıyla bazı ülkeler de bağlanmak için Alman markı, İtalyan lireti, Hindistan rupisi ve Güney Afrika randı, vs. gibi paralar seçmişlerdir.

534 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tablo 22-1: Döviz Kuru

Tek paraya bağlananlar			Para sepetine bağlananlar	
ABD Dolarına	Fransız Frankına	Diğerlerine	SDR'ye	Diğerlerine
Angola	Benin	Bhutan (Hindistan rupisi)	Ürdün	Bangladeş
Antigua & Barbuda	Burkina Faso	Bosna-Hersek (Atman markı)	Latviya	Bostwana
Arjantin	Kamerun	Bulgaristan (Alman markı)	Libya	Burundi
Bahamalar	Merkezi Afrika	Brunei (Singapur doları)	Myannar	Kıbrıs Rum Cum.
Barbados	Çat	Cape Verde (Port, eskudosu)		Fiji
Belize	Komoros	Estonya (Alman markı)		İzlanda
Cibuti	Kongo	Kribati (Avustralya doları)		Kuveyt
Dominika	Fildişi	Lesolo (Gün. Afrika randı)		Malta
Grenada	Ekvator Ginesi	Namibya (Gün. Afrika randı)		Fas
Irak	Gabon	Nepal (Hindistan rupisi)		Samao
Litvanya	Guinea-Bissau	San Marino (İtalyan lirası)		Seyşel
Marshall Adaları	Mali	Swaziland (Gün. Afri. randı)		Slovak Cumhuriyeti
Mikronezya	Nijer			Tonga
Oman	Senegal			Vanuatu
Palau	Togo			
Panama				
St. Kitts and Nevis				
St. Lucia				
St. Vincent				
Suriye				

Kaynak: IMF, Annual Report, 1998, s. 141-142.

BÖL ÜM 21: VL USLARARASI PARA SİSTEMİ 535

Düzenlemeleri (30 Nisan 1998)

Yarı esnek		Esnek		
Tek paraya göre	Parasal birlik içinde	Diğer yönetimli dalgalanma	Bağımsız dalgalanma	
<i>Bahreyn</i>	<i>Avusturya</i>	<i>Cezayir</i>	<i>Soloman Adaları</i>	<i>Afganistan</i>
<i>Katar</i>	<i>Belçika</i>	<i>Beyaz Rusya</i>	<i>Sri Lanka</i>	<i>Arnavutluk</i>
<i>Saudi Arabistan</i>	<i>Danimarka</i>	<i>Bolivya</i>	<i>Sudan</i>	<i>Ermenistan</i>
<i>Bir. Arap Emirligi</i>	<i>Finlandiya</i>	<i>Brezilya</i>	<i>Suriuam</i>	<i>Avustralya</i>
	<i>Fransa</i>	<i>Kamboçya</i>	<i>Tacikistan</i>	<i>Azerbaycan</i>
	<i>Almanya</i>	<i>Şili</i>	<i>Tayland</i>	<i>Kanada</i>
	<i>Yunanistan</i>	<i>Çin</i>	<i>Tunus</i>	<i>Kongo</i>
	<i>İrlanda</i>	<i>Kolombiya</i>	<i>Türkiye</i>	<i>Eritre</i>
	<i>İtalya</i>	<i>Kosta Rika</i>	<i>Türkmenistan</i>	<i>Gambiya</i>
	<i>Lüksemburg</i>	<i>Hırvatistan</i>	<i>Ukrayna</i>	<i>Gana</i>
	<i>Hollanda</i>	<i>Çek Cumhuriyeti</i>	<i>Uruguay</i>	<i>Guatemala</i>
	<i>Portekiz</i>	<i>Dominek Cumhur.</i>	<i>Özbekistan</i>	<i>Guinea</i>
	<i>İspanya</i>	<i>Ekvator</i>	<i>Venezuela</i>	<i>Guyana</i>
		<i>Mısır</i>	<i>Vietnam</i>	<i>Haiti</i>
		<i>El Salvador</i>		<i>Hindistan</i>
		<i>Etyopya</i>		<i>Endonezya</i>
		<i>Gürcistan</i>		<i>Jamaika</i>
		<i>Honduras</i>		<i>Japonya</i>
		<i>Macaristan</i>		<i>Kore</i>
		<i>İran</i>		<i>Lübnan</i>
		<i>İsrail</i>		<i>Liberya</i>
		<i>Kazakistan</i>		<i>Madagaskar</i>
		<i>Kenya</i>		<i>Meksika</i>
		<i>Kırgızistan</i>		<i>Moldova</i>
		<i>Lao</i>		<i>Moğolistan</i>
		<i>Makedonya</i>		<i>Mozambik</i>
		<i>Malawi</i>		<i>Yeni Zelanda</i>
		<i>Malezya</i>		<i>Papua Yeni Ginesi</i>
		<i>Maldivler</i>		<i>Paraguay</i>
		<i>Moritanya</i>		<i>Peru</i>
		<i>Mauritius</i>		<i>Filipinler</i>
		<i>Nikaragua</i>		<i>Rwanda</i>
		<i>Nijerya</i>		<i>Sao Tome & Principe</i>
		<i>Norveç</i>		<i>Sierra Leone</i>
		<i>Pakistan</i>		<i>Somali</i>
		<i>Polanya</i>		<i>Güney Afrika</i>
		<i>Romanya</i>		<i>İsveç</i>
		<i>Rusya Federasyonu</i>		<i>İsviçre</i>
		<i>Singapur</i>		<i>Tanzanya</i>
		<i>Slovenya</i>		<i>Trinidad and Tobago</i>
				<i>Uganda</i>
				<i>İngiltere</i>
				<i>Yemen</i>
				<i>Zambiya</i>
				<i>Zimbabwe</i>

BÖL ÜM 21: UL USLA RAR ASI PARA SİSTEMİ 535

Düzenlemeleri (30 Nisan 1998)

Yarı esnek		Esnek		
Tek paraya göre	Parasal birlik içinde	Diğer yönetimli dalgalanma	Bağımsız dalgalanma	
<i>Bahreyn</i>	<i>Avusturya</i>	<i>Cezayir</i>	<i>Soloman Adaları</i>	<i>Afganistan</i>
<i>Katar</i>	<i>Belçika</i>	<i>Beyaz Rusya</i>	<i>Sri Lanka</i>	<i>Arnavutluk</i>
<i>Suudi Arabistan</i>	<i>Danimarka</i>	<i>Bolivya</i>	<i>Sudan</i>	<i>Emenistan</i>
<i>Bir. Arap Emirliği</i>	<i>Finlandiya</i>	<i>Brezilya</i>	<i>Surinam</i>	<i>Avustralya</i>
	<i>Fransa</i>	<i>Kamboçya</i>	<i>Tacikistan</i>	<i>Azerbaycan</i>
	<i>Almanya</i>	<i>Şili</i>	<i>Tayland</i>	<i>Kanada</i>
	<i>Yunanistan</i>	<i>Çin</i>	<i>Tunus</i>	<i>Kongo</i>
	<i>İrlanda</i>	<i>Kolombiya</i>	<i>Türkiye</i>	<i>Eritre</i>
	<i>İtalya</i>	<i>Kosta Rika</i>	<i>Türkmenistan</i>	<i>Gambiya</i>
	<i>Lüksemburg</i>	<i>Hrvatistan</i>	<i>Ukrayna</i>	<i>Gana</i>
	<i>Hollanda</i>	<i>Çek Cumhuriyeti</i>	<i>Uruguay</i>	<i>Guatemala</i>
	<i>Portekiz</i>	<i>Dominik Cumhur.</i>	<i>Özbekistan</i>	<i>Guinea</i>
	<i>İspanya</i>	<i>Ekvator</i>	<i>Venezuela</i>	<i>Guyana</i>
		<i>Mısır</i>	<i>Vietnam</i>	<i>Haiti</i>
		<i>El Salvador</i>		<i>Hindistan</i>
		<i>Etyopya</i>		<i>Endonezya</i>
		<i>Gürcistan</i>		<i>Jamaika</i>
		<i>Honduras</i>		<i>Japonya</i>
		<i>Macaristan</i>		<i>Kore</i>
		<i>İran</i>		<i>Lübnan</i>
		<i>İsrail</i>		<i>Liberya</i>
		<i>Kazakistan</i>		<i>Madagaskar</i>
		<i>Kenya</i>		<i>Meksika</i>
		<i>Kırgızistan</i>		<i>Moldova</i>
		<i>Lao</i>		<i>Moğolistan</i>
		<i>Makedonya</i>		<i>Mozambik</i>
		<i>Malawi</i>		<i>Yeni Zelanda</i>
		<i>Malezya</i>		<i>Papua Yeni Ginesi</i>
		<i>Maldivler</i>		<i>Paraguay</i>
		<i>Moritanya</i>		<i>Peru</i>
		<i>Mauritius</i>		<i>Filipinler</i>
		<i>Nikaragua</i>		<i>Rwanda</i>
		<i>Nijerya</i>		<i>Sao Tome & Principe</i>
		<i>Norveç</i>		<i>Sierra Leone</i>
		<i>Pakistan</i>		<i>Somali</i>
		<i>Polanya</i>		<i>Güney Afrika</i>
		<i>Romanya</i>		<i>İsveç</i>
		<i>Rusya Federasyonu</i>		<i>İsviçre</i>
		<i>Singapur</i>		<i>Tanzanya</i>
		<i>Slovenya</i>		<i>Trinidad and Tobago</i>
				<i>Uganda</i>
				<i>İngiltere</i>
				<i>Yemen</i>
				<i>Zambiya</i>
				<i>Zimbabwe</i>

Sabit kur sistemi uygulayan diğer bir grup ülke de paralarını tek yabancı paraya değil, birleşik bir para veya hesap birimi durumunda olan para sepetlerine (money basket) bağlamışlardır. Bu amaçla kullanılan bir değer standardı IMF'nin oluşturduğu Özel Çekme Hakları'dır (SDR). Halen Ürdün, Latviya, Libya ve Myanma bu grupta yer alırlar.

Ancak ülkelerin paralarını bağlamak üzere kendilerinin oluşturdukları özel hesap birimleri de vardır. Örneğin tabloya göre bu grupta Bangladeş, İzlanda, Kuveyt, Fas, Slovak Cumhuriyeti, vs. gibi ülkeler bulunmaktadır. Bu amaçla özel bir hesap birimi oluşturulurken ülkenin yakın ticari ilişki içinde bulunduğu ülkelerin ulusal paraları seçilir ve oluşturulacak "sepet"te her yabancı paraya o ülke ile yapılan ticaret ölçüsünde bir ağırlık verilir.

Sınıflandırmada ikinci olarak bir tek paraya, ya da bir grup paraya göre "sınırlı" esnek kur uygulamaları gelmektedir. Burada temel alınan tek para IMF'ye bağlı Özel Çekme Hakları (SDR)'dir. Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkeler oldukça sınırlı bir dalgalanma marjı (± 7.25) içinde ulusal paralarını SDR'ye bağlamışlardır. Diğer grupta ise Avrupa Para Sistemi'nin Döviz Kuru Mekanizması (ERM)'ni benimseyen ülkeler yer almışlardır. Bunların Paraları ± 15 'lik dalgalanma sınırları içinde ECU'ya bağlanmıştı. Ancak aşağıda da belirtileceği gibi, 1999'un Ocak ayının başından itibaren bu ülkeler tek para uygulamasına geçmişler ve EURO'yu ortak para birimi olarak uygulamaya koymuşlardır.

Sınıflandırmadaki son grup ise esnek kur uygulamaları olarak nitelendirilmiştir. Bunlar da kendi içinde "diğer yönetimli dalgalanma" ve "bağımsız dalgalanma" diye ikiye ayrılır. Diğer yönetimli dalgalanma grubundaki ülkelerin bir kısmı sürünen pariteler yöntemini uyguladılar. Hatırlanacağı gibi, bu sistemde merkezi kur adı verilen bir parite kuru bulunur ve piyasada kurların bu parite kuru etrafında belirli bir aralık içinde dalgalanmasına izin verilir. Ancak merkezi kurda ayda veya on beş günde bir, geçmiş dönemin enflasyonu ölçüsünde ayarlamalar yapılır. Şili, Ekvator, Kolombiya, Venezuela gibi Latin Amerika ülkeleriyle Macaristan, Polonya ve İsrail, vs. bu grupta yer alır. Yine bu bölümde bulunan geniş bir grup ülke ise ulusal paralarının belirli aralıklarda dalgalanmasına izin vermektedir.

Bağımsız dalgalanma grubunda ulusal paralar daha geniş biçimde piyasanın işleyişine bırakılmıştır. Dolayısıyla burada parite kurları veya dalgalanma aralıkları yoktur. Ancak tahmin edileceği gibi bu bir sınırsız dalgalanma uygulaması değildir. Merkez bankası piyasaya müdahale ederek aşırı dalgalanmaları önlemeye, başka bir deyişle kur istikrarını sağlamaya çalışır. Yönetimli dalgalanma da denen bu uygulamalarla merkez bankaları, kurlarda kısa süreli dalgalanmaları önleyerek ("rüzgâra karşı durma" politikası) uzun süreli eğilimlerin ortaya çıkmasını sağlamaya çalışırlar.

Bununla birlikte, merkez bankası müdahalelerinin derecesi ülkeden ülkeye değişir; kur istikrarına büyük önem veren ülkelerde bu müdahaleler fazla, piyasa güçlerini ön planda tutan ülkelerde daha düşüktür.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 537

Tablodan görüleceği gibi ABD, İngiltere, Japonya, Kanada, İsveç, İsviçre, vs. gibi gelişmiş ülkeler bu grupta yer almaktadır. Diğer yandan Hindistan, Meksika, Peru, Filipinler, Gana, Somali, Zambiya gibi çok sayıdaki az gelişmiş veya yeni sanayileşmiş ülke de bu grupta bulunmaktadır.

Belirtmek gerekir ki bugün, genel olarak esnek kur sistemlerini benimseyen ülkelerin sayısı sabit kur sistemini benimseyenlerden çok daha fazladır. Hemen hemen bütün sanayileşmiş ülkeler de esnek kur sistemlerini uygulamaktadır. Nitekim, esnek kur sistemindeki ülkelerin dünya ticaret hacmi içindeki payları yüzde seksen dolayındadır. Onun için bugünkü uluslararası parasal sistemin genel özelliğinin, esnek kur uygulaması olduğunu söylemekte bir sakınca yoktur. Ancak, daha önce de belirtildiği gibi gerçekte bu, merkez bankalarının sürekli gözetimi altında yürütülen bir "yönetimli dalgalanma" uygulaması biçimindedir.

2. Kur Sistemi Seçimini Etkileyen Faktörler

Yapılan uygulamalı çalışmalar sabit kur sistemlerini benimseyen ülkelerle esnek kur sistemlerini seçenler arasında bazı sistematik farklılıklar bulunduğunu gösteriyor. Bu konuda etkili olan önemli faktörlerden birisi, ülke büyüklüğüdür (toplam ekonomik faaliyet hacmi veya GSMH anlamında). Büyük ülkeler daha bağımsız olma eğilimindedir, dolayısıyla iç ekonomik politika hedeflerini yabancı paralara karşı sürdürülecek sabit kur ilişkisine bağlamaya daha az istekli davranırlar. Dış ticaret hacimleri, GSMH'nin oldukça düşük bir payını oluşturduğu için büyük ülkeler, ufak ülkelere göre kur değişimlerinden daha az kaygı duyarlar.

Dış ticarete açıklık da önemli bir etkidir. Genel anlamda dışa açıklık, dış ticaretin (ihracat ve ithalat toplamı) GSMH içindeki payı biçiminde tanımlanabilir. Bu oranın düşük olduğu ülkeler, bir tür kapalı ekonomi görünümündedir. Oysa, dışa açılma derecesi arttıkça ticari mal fiyatlarının, yurtiçi genel fiyat düzeyini etkileme olanağı yükselir. Dolayısıyla döviz kurlarındaki bir değişimin ulusal fiyatlar üzerindeki etkisi de o ölçüde şiddetli olur. Böylece dış piyasa şoklarının iç fiyatlar üzerindeki etkilerini en aza indirmek üzere söz konusu ülkeler, sabit kur politikası izleme yoluna gidebilirler.

Diğer bir etken de enflasyon oranlarındaki göreceli farklılıklardır. Satın- alma gücü paritesi teorisinden hatırlanacağı gibi, yüksek enflasyon oranına sahip ülkeler, düşük enflasyonlu ülkelere karşı sabit kur ilişkisini sürdürmekte güçlük çekerler. Yüksek enflasyonlu ülkelerin, rekabetçi güçlerini koruyabilmeleri için paralarında sık sık ayarlama yapmaları gerekir. Dolayısıyla bu gibi ülkelerin ya dalgalı kur sistemini, ya da sürünen pariteler gibi esnek kur uygulamalarını benimsemelerinde yarar vardır.

Dış ticaretin büyük bir bölümünü tek ülkeyle yürüten ülkelerin, döviz kurlarını söz konusu yabancı ülke parasına bağlama eğiliminde oldukları görülüyor. Örneğin Panama, ticaretinin tümüne yakın kısmını ABD ile yapar. Dolayısıyla bu ülke parasını ABD dolarına bağlayarak ihracat ve ithalat fiyatlarını istikrarlandırmayı amaçlar. Bazı eski Sovyet Cumhuriyetleri de benzer nedenlerle Rus rublesine bağlanmışlardır. Çeşitlenmiş bir ticaret yapısına sahip ülkeler ise,

sabit kur uygulamasını yararlı bulmazlar, çünkü bu durumda ülkede iç fiyat istikrarını sağlamak güçleşir.

II. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ VE YENİ DÜZENLEMELER

Müdahaleci ya da yönetimli dalgalanma modeli bazı sakıncalar içermektedir. Bunlardan birisi, merkez bankası müdahalelerinin rakip ülkeler karşısında haksız rekabet üstünlüğü sağlamak amacıyla kullanılabilmesidir. Şöyle ki; örneğin ülke, piyasa müdahaleleriyle döviz kurlarını denge değerinden yüksek tutan bir politika izleyebilir (ulusal parasının eksik değerlendirilmesi).¹ Yapay biçimde yükseltilen bu kurlar ise ihracatı özendirip ithalatı caydırıcı sonuçlar doğurabilir. Böyle bir uygulama ise ülkenin ticaret ortaklarını zarara sokması demektir. Dolayısıyla uluslararası alanda bu gibi haksız uygulamalara karşı önlem alınması gerekir.

Bugünkü yönetimli dalgalanma sistemi altında, ülkelerin döviz piyasası müdahaleleriyle ticaret ortakları üzerinde haksız rekabet üstünlüğü elde etmesinin önüne geçmek ve uluslararası parasal düzeni sağlamak amacıyla, IMF tarafından alınan bazı kararlar ve benimsenen ilkeler vardır.

1976 tarihli Jamaika Anlaşması ile IMF'nin kuruluş yasası değiştirilmiş ve üye ülkelerin sabit kur rejiminden dalgalı kur sistemine kadar, diledikleri herhangi bir sistemi benimsemelerine izin verilmiştir. Bunun için tek koşul üye ülkeler hangi kur sistemini benimsediklerini ve bunda daha sonra yapacakları değişiklikleri Fon'a bildirmek zorunluluğu idi. Jamaika Anlaşmasında ayrıca IMF'ye uluslararası para sisteminin etkin işleyişini sağlamak üzere, üye ülkelerin kur politikalarını "gözetleme" (surveillance) görevi verildi.

Fon, kendisine verilen gözetleme görevi ile ilgili olarak üye ülkelerin izleyecekleri kur politikaları konusunda bazı "ilkeler" benimsemiş ve bunları 1977 Nisanında yürürlüğe koymuştur.² Halen uygulanmakta olan bu ilkeler şunlardır:

- Üye ülkeler döviz piyasalarındaki kısa süreli istikrarsızlıkları giderici önlemler alacaklar, ancak bu müdahalelerle kurlardaki uzun süreli değişme eğiliminin etkilenmemesine özen göstereceklerdir.

- Üyeler döviz piyasasına müdahalelerinde, özellikle paralarına müdahale edilen üyelerin çıkarlarına zarar vermemeyi ön planda tutacaklardır. Başka bir deyişle, kurlara aşırı müdahale ederek rakip ülkeler üzerinde haksız rekabet üstünlüğü sağlamaya çalışmayacaklardır.

Bu ilkelerde, merkez bankası müdahaleleri ile kısa süreli istikrarsızlıkların giderilmesini istemesindeki amaç, döviz kurlarının uzun süreli değişmeleri yansıtır.

¹Bu tür dalgalanmalara aynı zamanda "kirli dalgalanma" dendiği daha önceki bölümlerde belirtilmişti.

²Burada "kural" (rules) yerine "ilke" (principles) kavramının kullanılması nedensiz değildir. Şöyle ki, birinci olarak bu ilkeler bağlayıcı nitelikte değildir, ikinci olarak da bunların geçici olduğu, yani yeni bir uluslararası para sistemi benimseninceye kadar yürürlükte kalacakları düşünülmüştür.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 539

masıdır. Bu değişimler ise teknolojik gelişme, faktör arzındaki artış, ekonomik yönetimdeki etkinlik ve enflasyon gibi reel etkenlere bağlı bulunmaktadır.

Fon'un gözetim fonksiyonunun dayandığı ilkeler bunlardır. Fon bu fonksiyonunu normal olarak üye ülkelerle periyodik olarak yaptığı ikili danışma toplantılarında yerine getirir. Bunlara IV. Madde "danışma toplantıları" adı verilir. Bu toplantılar yıllık olarak veya üye ülkenin isteği ile 24 aya kadar varan aralıklarla yapılır. Bir IMF uzmanları heyeti ilgili ülkeyi ziyaret eder, toplantılar sırasında üye ülke, ekonomik ve mali politikalar ve gelişmeler hakkında bilgi verir.

Adı geçen toplantılar Fon'a, üye ülkenin ekonomik gelişme, uygulama ve politikalarını inceleme, ödemeler bilançosunu gözden geçirme ve bu uygulamaların diğer ülkelerin döviz kurları ve dış dengeleri üzerindeki etkilerini değerlendirme olanağı verir. İzledikleri politikalarla, uluslararası ticari ve mali akımları şiddetle etkileyebilen ABD, Japonya ve AB ülkeleri ile görüşmelere özel bir önem verilir.

Belirtmek gerekir ki IMF'nin öneri ve ilkelerine uymamanın yasal bir yaptırım gücü bulunmamaktadır. Bununla birlikte, IMF'nin büyük bir manevi ağırlığı vardır. IMF'den veya Dünya Bankası gibi öteki uluslararası ekonomik kuruluşlardan ya da doğrudan doğruya özel mali piyasalardan kredi sağlamak isteyen ülkeler IMF ile uyumlu bir politika izlemek zorundadır. Çünkü uluslararası özel veya kredi kuruluşları ilgili ülkeye kredi açmadan önce IMF'nin "yeşil ışığı"na bakarlar. Hatta çoğu kez, IMF ile anlaşmak bu kuruluşun kendisinden sağlanacak kredilerden çok uluslararası özel mali piyasalar için önemlidir. IMF ile sembolik de olsa varolan kredi anlaşması ticari piyasalardan sağlanacak ödünçlerin faizini düşürücü etki yapar.

Fakat bütün bunlara karşın, dünya ekonomisinde son yıllarda sık sık ortaya çıkan mali krizler karşısında, IMF'nin uluslararası parasal ve mali alanda istikrar sağlama konusunda çok başarılı olduğu söylenemez. Ancak bunun için tek başına IMF'nin çabaları yeterli değildir; bu konuda özellikle büyük ülkelerin politikaları arasında sıkı bir uyum ve işbirliği sağlanmasına gerek vardır.

Özetlemek gerekirse, bugün ülkeler farklı kur sistemleri uygulamaya koymuşlardır. Ancak büyük çoğunluk yönetimli dalgalanma modelini uygulamaktadır. Bu karma sistem içinde IMF'nin yeni görevi, yönetimli dalgalanmanın yol açabileceği haksız rekabet uygulamalarının önüne geçme ve uluslararası para sisteminin aksamadan yürütülmesini sağlama amaçlarına yöneliktir. Bu amaçla Fon yasasında değişiklik yapılarak, ona üye ülkelerin kur uygulamalarını gözetleme görevi verilmiştir. Uluslararası mali krizlerin tek başına IMF'nin faaliyetleri ile önlenememesi güç görünmektedir. Bunun için özellikle büyük ülkelerin ekonomi ve para politikaları arasında yakın bir uyum ve işbirliğine gerek vardır.

III. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİN TARİHÇESİ

Günümüzde para sistemine ilişkin uygulamaların gözden geçirdikten sonra şimdi uluslararası para sisteminin tarihçesi üzerinde duracağız. Böylece para sistemi konusundaki açıklamalar bütünlük kazanacak ve bugünkü parasal sorunların nedenleri hakkında daha derinlemesine bilgi edinilecektir.

A. GEÇMİŞ UYGULAMALAR VE FARKLI SİSTEMLER

Uluslararası ödeme sistemleri bakımından, dünya ekonomi tarihi belirli dönemlere ayrılabilir. Bunlardan birincisi, 1870'lerden 1930'lara kadar süren "altın para çağı", ikincisi, 1930 ile 1944 arasında kapsayan "buhran dönemi", üçüncüsü 1944 ve 1973 yılları arasında uygulanan Bretton Woods Sistemidir. Dördüncüsü ise "karma uygulamalar" olarak niteleyebileceğimiz, halen içinde bulunduğumuz dönemi kapsar.

1. Altın Para Dönemi

Dünyada 1870'lerden Birinci Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadar kesintisiz olarak altın standardı uygulanmıştır. Kuşkusuz, o zamanlar dünya ekonomisinin merkezini Batı Avrupa, özellikle de İngiltere oluşturuyordu. Dolayısıyla bu açıklamaları da böyle bir çerçevede değerlendirmek gerekir.

Hatırlanacağı gibi, bu sistemin başlıca özellikleri şunlardır: Ulusal paralar arasındaki değişim oranı ilgili paraların altın kapsamına göre belirlenir. Döviz kur- lanndaki değişimler, altının bir ülkeden diğerine gönderilmesi için gerekli masrafların belirlendiği altın ithal ve ihracat noktalarıyla sınırlıdır. Dış denkleme, otomatik gelir ve fiyat mekanizması yoluyla sağlanır. İktisat politikasının başta gelen amacı dış dengedir. "Oyunun kuralları" uyanca ülkeler, bir dış dengesizliğin para arzı üzerindeki otomatik etkilerini önleme (kısırlaştırma) yoluna gitmeyeceklerdir.

XIX. Asırda, altın standardı "altın çağı"nı yaşamıştır. Bu dönemde uluslararası ödemelerde mali buhranlara pek ender rastlanıyordu.

Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle altın standardı uygulamasına ara verildi. Savaş ekonomisinin getirdiği zorluklar nedeniyle, belli başlı paraların altına bağlılığı kaldırılarak serbest dalgalanmalar sağlandı. Fakat bu sürekli bir çözüm olamazdı. Çünkü tekrar altın standardına dönmek için sabırsızlık duyuluyordu. Nitekim daha savaş sona ermez, birbiri ardından altına dönüş başladı. Ulusal paralar yeniden altına bağlanırken, savaş öncesi paraların aynen benimsenmesine çok önem verilirdi. Bu, adeta bir ulusal prestij konusu idi. Oysa bu tutum, ileride ortaya çıkacak parasal buhranların tohumlarını taşıyordu. Çünkü savaş sırasındaki enflasyonist gelişmeler dolayısıyla, ülkelerin göreceli rekabet güçleri değişmişti.

1919'da ilk olarak ABD, eski kur üzerinden altına dönüş yaptı. Bu, diğer ülkelere örnek oldu. İngiltere de 1925'te yine savaş öncesi paritesi üzerinden parasını altına bağladı. Nihayet 1928 yılına gelindiğinde tüm ülkeler yeniden altın standardına dönmüşlerdi.

Dünya para tarihinde bu ikinci altın standardı denemesi başarılı olamamıştır. Çünkü her şeyden önce, böyle bir sistemin yaşayabilmesi için gereken temel koşullar ortada yoktu. Devlet müdahaleciliğinin giderek arttığı XX. Asrın ekonomik ve sosyal dünyası, XIX. Asrın liberal ekonomisinden çok farklı idi. Artık uluslararası ticaret ve ödemelerde sınırsız bir serbesti söz konusu değildi.

A. GEÇMİŞ UYGULAMALAR VE FARKLI SİSTEMLER

Uluslararası ödeme sistemleri bakımından, dünya ekonomi tarihi belirli dönemlere ayrılabilir. Bunlardan birincisi, 1870'lerden 1930'lara kadar süren "altın para çağı", ikincisi, 1930 ile 1944 arasında kapsayan "buhran dönemi", üçüncüsü 1944 ve 1973 yılları arasında uygulanan Bretton Woods Sistemidir. Dördüncüsü ise "karma uygulamalar" olarak niteleyebileceğimiz, halen içinde bulunduğumuz dönemi kapsar.

1. Altın Para Dönemi

Dünyada 1870'lerden Birinci Dünya Savaşı'nın başlangıcına kadar kesintisiz olarak altın standardı uygulanmıştır. Kuşkusuz, o zamanlar dünya ekonomisinin merkezini Batı Avrupa, özellikle de İngiltere oluşturuyordu. Dolayısıyla bu açıklamaları da böyle bir çerçevede içinde değerlendirmek gerekir.

Hatırlanacağı gibi, bu sistemin başlıca özellikleri şunlardır: Ulusal paralar arasındaki değişim oranı ilgili paraların altın kapsamına göre belirlenir. Döviz kurlarındaki değişimler, altının bir ülkeden diğerine gönderilmesi için gerekli masrafların belirlediği altın ithal ve ihrac noktalarıyla sınırlıdır. Dış denkleme, otomatik gelir ve fiyat mekanizması yoluyla sağlanır. İktisat politikasının başta gelen amacı dış dengedir. "Oyunun kuralları" uyarınca ülkeler, bir dış dengesizliğin para arzı üzerindeki otomatik etkilerini önleme (kısırlaştırma) yoluna gitmeyeceklerdir.

XIX. Asırda, altın standardı "altın çağı"nı yaşamıştır. Bu dönemde uluslararası ödemelerde mali buhranlara pek ender rastlanıyordu.

Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle altın standardı uygulamasına ara verildi. Savaş ekonomisinin getirdiği zorluklar nedeniyle, belli başlı paraların altına bağlılığı kaldırılarak serbest dalgalanmalar sağlandı. Fakat bu sürekli bir çözüm olamazdı. Çünkü tekrar altın standardına dönmek için sabırsızlık duyuluyordu. Nitekim daha savaş sona ermez, birbiri ardından altına dönüş başladı. Ulusal paralar yeniden altına bağlanırken, savaş öncesi parkelerin aynen benimsenmesine çok önem veriliyordu. Bu, adeta bir ulusal prestij konusu idi. Oysa bu tutum, ileride ortaya çıkacak parasal buhranların tohumlarını taşıyordu. Çünkü savaş sırasındaki enflasyonist gelişmeler dolayısıyla, ülkelerin göreceli rekabet güçleri değişmişti.

1919'da ilk olarak ABD, eski kur üzerinden altına dönüş yaptı. Bu, öbür ülkelere örnek oldu. İngiltere de 1925'te yine savaş öncesi paritesi üzerinden parasını altına bağladı. Nihayet 1928 yılına gelindiğinde tüm ülkeler yeniden altın standardına dönmüşlerdi.

Dünya para tarihinde bu ikinci altın standardı denemesi başarılı olamamıştır. Çünkü her şeyden önce, böyle bir sistemin yaşayabilmesi için gereken temel koşullar ortada yoktu. Devlet müdahaleciliğinin giderek arttığı XX. Asrın ekonomik ve sosyal dünyası, XIX. Asrın liberal ekonomisinden çok farklı idi. Artık uluslararası ticaret ve ödemelerde sınırsız bir serbesti söz konusu değildi.

BÖL ÜM 21: UL USLAR ARASI PARA SİSTEMİ 541

Devlet, ekonomik ve sosyal alanda yeni görevler yüklenmişti. İşsizlikle mücadele, sosyal güvenlik, dengeli gelir dağılımı, fiyat istikrar ve iktisadi kalkınma bunların başında geliyordu. Hükümetler, bu amaçları gerçekleştirebilmek için serbest ticarete, giderek artan kısıtlamalar koyuyorlardı. Dış açık veya fazlalann ulusal para arzını etkilemesi de otomatik olmaktan çıkmıştı. Merkez bankaları dış dengesizliklerin para arzı üzerinde istenmeyen etkilerini derhal kısırlaştırıyorlardı. Dış dengenin sağlanması birinci amaç olmaktan çıkmış, onun yerine iç denge geçmişti. Ayrıca Savaş, başta Almanya olmak üzere bir çok ülke için bir dış borç ve tazminat sorunu doğurmuş, bu da uluslararası sermaye akımlarının hızını yavaşlatmıştı. Bu gibi nedenlerle 1920'lerdeki altın standardı uygulaması uzun ömürlü o- lamadı.

2. İki Savaş Arası: Buhran Dönemi

Büyük Dünya Depresyonu, altın standardının yıkılışını çabuklaştırdı. 1929 Buhranı, önce ABD'nin sermaye piyasasında bir panik biçiminde ortaya çıkmış, sonra da bu ülkenin sanayi üretiminde ve istihdam düzeyinde aşırı düşüşler biçiminde etkisini göstermişti. Sonuçta, bu ülkenin ithalatı birdenbire azalmış ve dış dünyaya sağladığı krediler kesilmişti. Bu ülke ayrıca, içerde yaşanan işsizliği önlemek amacıyla 1930' da Smooth-Havvley tarife kanunu ile gümrük tarifelerini de (ortalama %50 oranında) yükseltmişti. Oysa, Amerikan ekonomisinin canlılığı öbür ülkeler bakımından çok önemli idi.

Amerika'da gelişen bu olaylara diğer ülkelerin gösterdikleri ilk tepki, altın standardından ayrılmak ve dış alımlar üzerine kısıtlamalar koymak biçiminde olmuştur. Bu dönemde, milli gelir ve çalışma düzeyindeki düşmeyi önlemek için tarifeler ve öteki ticaret engelleri sık sık kullanılan araçlar durumuna gelmişti. Birey- selci bir yaklaşımla milli gelir ve istihdam düzeyinin, bu gibi yollarla korunmaya çalışılmasına "komşuyu zarara sokma politikası" (beggar-thy-neighbor policy) adı verilir. Bütün bu uygulamalar dünya üretim ve ticaret hacminin eşine rastlanmadık şekilde düşmesine neden olmuştur. Öyle ki, 1932 ortalarında sanayi mallarının dünya üretim ve ticareti, 1929 yılı başlarına göre üçte bir oranında gerilemişti.

Uluslararası mali alanda beklenen panik ise 1931 'de "Credit-Anstalt" adlı bir Viyana ticaret bankasının iflasa sürüklenmesi üzerine başladı. Hemen tüm Avrupa ülkelerinde yabancı alacaklılar, kısa-sürelili alacaklarını geri çekmek için bankalara saldırdılar. Alman Merkez Bankası bu durumda ülkenin altın ve döviz rezervlerinin tükenmesini önlemek için, "kambiyo denetimi" uygulamaya başladı. Birçok Kuzey ve Doğu Avrupa ülkesi de bu yolu izledi.

Böylece, 1930'lara gelindiğinde ülkeler, birer ikişer altın standardını terk etmiş bulunuyorlardı. İngiltere altın standardından 1931 'de, ABD ise 1933'de ayrıldı.

Altın standardı yıkıldıktan sonra ulusal paraları birbirine dönüştürebilme olanağı kalmamıştı. Bu da ülkeleri, uluslararası ödemelerde iki yanlı (bilateral) anlaşmalar yapmaya zorlamış ve böylece de dünyada çok yanlı denkleştirme meka

542 ULUSLARARASI İKTİSAT

nizması yıkılmıştı. Bu gelişmelerin sonucunda ise dünya ticareti ciddi bir darboğaza girmişti.

İlginç olan bir nokta da şudur ki, para alanları veya para blokları adı verilen mali gruplaşmalar da ilk kez bu dönemde ortaya çıktı. Şöyle ki, İngiltere altın standardından ayrıldıktan sonra sterlinin değerini serbest bıraktı. Parasındaki aşın dalgalanmalan önlemek için piyasaya yapacağı müdahaleleri desteklemek için bir İngiliz Kambiyo Denkleştirme Fonu (Exchange Equalization Fund) kurdu. Bu fonun görevi bugünkü merkez bankalarının yaptıklarına benzer biçimde, serbest piyasada, sterlin karşılığında yabancı paralar alıp satarak ulusal paranın istikrarını sağlamaktı.

Altın standardının yıkılmasından sonra, çoğunluğu eski İngiliz sömürgelerinden oluşan bir grup ülke, ulusal paralarını sterline bağladılar. İngiltere de parasındaki aşın dalgalanmalan önleyerek bu ülkeleri zarara uğratmaktan kaçınıyordu. Böylece İngiltere'nin önderliğinde ve onun sömürgelerinden oluşan bir "sterlin sahası" ortaya çıktı.

Sterlin sahasının merkezi Londra idi. Bu gruba bağlı ülkeler dış rezervlerini çoğunlukla sterlin olarak Londra'da tutuyorlardı. Bölge içi ticarete ödemeler, Londra'daki bu rezervlerin kullanılması ile göreceli biçimde serbestçe yapılabilirdi. Fakat sterlin alanının dışındaki ülkelerle ticaret, sıkı kambiyo denetimi ve yoğun ithal kısıtlamalarına tabi tutuluyordu.

Fransa'nın önderliğinde ufak bir grup ülke ise (İsviçre, Belçika ve Flollan- da) ulusal paralarının altına bağlılığını sürdürdüler. Bunlar da Altın Bloku'nu oluşturdular. Fakat ödemeler birçok kısıtlamaya tabi tutuluyordu. Nitekim, büyük dış ödeme açıkları önleyebilmek için Fransa, ithalatta kota sistemini uygulamaya koymuştu.

Almanya'nın önderliğinde ve çoğunluğu az gelişmiş ülkelere oluşan geniş bir grup ise, kambiyo denetimi uygulamasına girişmişti (Türkiye dahil).

ABD'ye gelince, bu ülke serbest dalgalanmaya bıraktığı dolann bir miktar değer yitirmesine izin verdikten sonra, 31 Ocak 1934'te 1 ons altın: 35\$ olarak dolann değerini yeniden belirledi. İlginçtir ki bu tarihte saptanan resmi dolar fiyatında 1971 yılı Aralık ayında dolann devalüasyonuna kadar bir değişme yapılmamıştır.

Özet olarak denebilir ki, İkinci Dünya Savaşı'nın arifesine gelindiğinde, uluslararası mali alan tam bir kaşışıklık içinde bulunuyordu. Evrensel altın standardı yıkılmış, onun yerine birbirinden ilgisiz başlıca üç para bloku oluşmuştu. Kambiyo kontrolü uygulayan geniş bir grup ülkenin ulusal paraları konvertibilitesini yitirmiş, bu ülkelerde ticaret iki yanlı kanallara saptırılmış, yüksek gümrük tarifeleri ve sıkı miktar kısıtlamaları yaygın uygulamalar durumuna gelmişti. Sabit kurdan parası aşın değerlenen ülke devalüasyon yapıyor, ancak ticaret ortakları da bundan zarar görmemek için karşı devalüasyonlara başvuruyorlardı. Altın Blokuna bağlı ülkeler de sabit kurlardan doğan dış açıkları önlemek için gümrük tarifelerini yükseltmekte ve yoğun miktar kısıtlamaları uygulamaktaydılar. Yalnız sterlin böl

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 543

gesi içinde ticaret bir ölçüde serbestçe yürütülüyor ve paralar oldukça sınırlı bir konvertibiliteye sahip bulunuyordu.

3. Bretton Woods Sistemi

İkinci Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde uluslararası mali konularda dayanışma örneklerine çok az rastlanmıştır. Oysa, savaş-sonrası dönemde, sıkı bir uluslararası işbirliği görülür.

Önceki dönemde yaşanan gelişmelerin sonucunda dünya ticaretini serbestleştirecek, çok-yanlı denkleşmeye olanak verecek ve savaşta yıkılan ekonomilerin onarımını kolaylaştıracak bir uluslararası ticari ve mali sistemin kurulmasına şiddetle gerek duyuluyordu³. O yüzden ülkeler daha savaş sona ermeden yeni bir uluslararası para sistemi yaratmak amacıyla 1944'de Amerika'da Bretton Woods (New Hampshire) kasabasında toplandılar.

Bretton Woods Sistemi, İngiltere ile Amerika arasında bir uzlaşmanın sonucunda şekillenmiştir. Konferansa birisi ünlü iktisatçı Keynes tarafından hazırlanan "İngiliz planı", diğeri de Hazine bakanı White tarafından savunulan Amerikan planı olmak üzere iki tasarı sunulmuştur. Sonunda ufak bazı değişikliklerle "White planı" benimsendi.

Keynes planında dış açıkla karşılaşan ülkelere otomatik kredi sağlayacak bir mekanizmanın kurulması öngörülmüyordu. Ayrıca bu plana göre, uluslararası denkleşmenin yükü yalnızca açık veren ülkelerin omuzlarına yüklenmemeli, sistem dış açık veren ülkeleri olduğu kadar, fazla veren ülkeleri de denkleşmeye zorlamalıydı. Bunlardan başka Keynes Planı bir uluslararası Kliring Birliği'nin kurulmasını içeriyordu. Birlik, bir tür dünya merkez bankası veya ulusal merkez bankalarının merkez bankası gibi çalışacaktı, "bancor" adı verilen bir uluslararası ödeme aracı çıkartacak ve dış ödemeleri çok-yanlı olarak denkleştirecekti.

ABD'ye gelince, bu ülkenin ekonomisi savaştan daha da güçlenerek çıkmıştı. O yüzden, dünya ticaretine konulan kısıtlamaların kaldırılmasını, kurulacak sistemin altın standardındaki gibi istikrarlı olmasını ve bunun için de bir sabit kur sisteminin kurulmasını savunuyordu. Ayrıca, sistemin 1920'lerdeki benzer biçimde enflasyonist olmaması için, dış denkleşme zorunluluğunun açık veren ülkelere yüklenmesinden yana idi. Bundan başka, savaşta yıkılan ekonomilerin onarımına katkıda bulunmak üzere de ayrı bir uluslararası kuruluşun oluşturulmasına gerek görüyordu.

Bretton Woods Konferanslarında ayrıca Uluslararası Para Fonu (IMF) ile Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD: Dünya Bankası) kurulması kararlaştırıldı. Bu ikiz kuruluşlardan birincisi uluslararası para sisteminin işleyişinden sorumlu olacak, ikinci ise Avrupa'nın onarım ve kalkınma çabalarına mali kaynak sağlayacaktı.

³O zamanlar az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunları henüz güncellik kazanmamıştı. Bu sorun Savaş sonrası dönemde uluslararası ekonomi ve politika gündemindeki ağırlıklı yerini almaya başlayacaktır.

Savaştan sonra uygulanmak üzere kararlaştırılan para sistemine toplantıların yapıldığı yerin isminden dolayı Bretton Woods Sistemi denmektedir. Fakat sistemin düzenli işleyişini sağlamak görevi kendisine verildiği için bu sisteme “IMF sistemi” de denmiştir

Bretton Woods Konferansları'na, Sovyet Rusya ve Doğu Avrupa ülkeleri ile birlikte, kırk dört ülke temsilcisi katılmıştı. Bunların çoğunu az gelişmiş ülkeler oluşturuyordu. Fakat Sovyetler Birliği ve öteki Sosyalist ülkeler (Romanya hariç) Bretton Woods Anlaşmasını imzalamadılar. Dolayısıyla Bretton Woods Batılı Kapitalist ülkelerin oluşturdukları bir sistem durumundadır⁴.

Bretton Woods (IMF sistemi) analitik olarak “ayarlanabilir sabit kur” modeline dayanır. Bu sistemin nitelikleri konusunda ise önceki bölümlerde gerekli açıklamalar yapılmıştı.

Bretton Woods sistemine göre ABD dışındaki tüm IMF üyeleri, resmi kurdan paralarının değerini dolar cinsinden tanımlamışlardı. Bir paranın resmi dolar karşılığına onun “dolar parkesi” adı veriliyordu. ABD'nin ise ayrıcalıklı bir durumu vardı. Bu ülke dolar, başka bir ülkenin parasına değil, 1 ons: 35\$ fiyatından altına bağlamıştı.⁵

Her ulusal paranın bir dolar paritesi bulunduğu ve dolar da bu sabit fiyattan altına bağlandığı için, tüm ulusal paralar dolaylı olarak altına bağlanmış oluyor, yani her ulusal paranın bir de “altın paritesi” bulunuyordu. Amerika ayrıca, yabancı merkez bankalarına ellerindeki dolarları Federal Rezerve Bank'a arz etmeleri durumunda, sabit resmi fiyattan onlara altın satma sorumluluğunu üstleniyordu. Sistem dolaylı da olsa altın dayandığı için, buna “altın kambiyo sistemi” (gold exchange system) de denmiştir.

Bretton Woods sisteminde, ulusal paraların dolar paritesi etrafında dalgalanma marjı, alt ve üst yönde yüzde bir ($\pm\%1$) olarak sınırlandırılmıştı. Üye ülkelerin merkez bankaları, döviz piyasasına müdahale ederek ulusal paralarının değerinin bu alt ve üst sınırları dışına çıkmasına engel olacaklardı. Müdahale amacıyla kullanılacak para da sistemin niteliği gereği, yine Amerikan doları idi.

Sistemde, dış ödeme dengesizliklerini gidermek için üye ülkelere pari- telerde değişiklik yapma olanağı tanınıyordu. Ancak, temelde bir sabit kur sistemi söz konusu olduğu için devalüasyon ve revalüasyon gibi kur değişiklikleri en son başvurulacak çarelerdi. Dış açıkla karşılaşılacak ülkeler, önce döviz rezervlerini kullanacaklar ve para-maliye politikası gibi yurtiçi önlemlerle toplam harcamalarını kısımaya çalışacaklardı.

IMF'nin başlıca görevi, dış açık veren üye ülkelere kısa süreli kredi sağlamaktır. Kullanılan finansman kaynaklarına ve alınan iç önlemlere karşın, açıklar

⁴ Bunun da istisnası İsviçre'dir bu ülke geleneksel tarafsızlık statüsüne ters düşeceği gerekçesi ile Bretton Woods anlaşmasını imzalamamış, fakat uygulamada aynen bir üye gibi hareket etmiştir.

⁵ Ons (yazılışı ounce), bir Anglo-Sakson ağırlık birimidir, 31 grama eşittir.

BÖL ÜM 21: UL USLAR ARASI PARA SİSTEMİ 545

giderilememişse, ancak o taktirde devalüasyona başvurulabilecekti. Fon yasalarına göre yüzde 10'dan daha yüksek oranda yapılacak bir devalüasyon için IMF'nin iznini almak gerekiyordu. Fon'un izin vermesi ise ödemeler bilançosunda "köklü bir dengesizlik" (fundamental disequilibrium) bulunması kaydına bağlanmıştı. Ancak Fon, devalüasyon konusundaki bu katı tutumunu sonraki yıllarda değiştirmiş ve kredi kullanmak isteyen hemen her ülkeye devalüasyon koşulunu öne sürmeye başlamıştır.

B. BRETTON WOODS SİSTEMİ VE ABD

Bretton Woods sistemi ile dolar altına bağlı, değeri sabit bir para idi. Diğer yandan bütün ulusal paraların bağlandığı ortak paydayı (numeraire) oluşturuyordu.

Bu özelliklerin sonucunda dolar uluslararası ekonomik ve mali alanda şu gibi fonksiyonları üstlenmiş oluyordu.

a. Uluslararası ödeme aracı: Dolar bir uluslararası ödeme aracı idi; çünkü uluslararası ödemelerde ağırlıklı olarak dolar kullanılıyordu.

b. Uluslararası değer standardı: Değeri değişmeyen bir para olduğu için uluslararası borç, alacak, ödeme, bütçe gibi mali değerler dolara bağlanıyor veya bu değerler dolarla ölçülüyordu.

c. Rezerv aracı: Dış ödemelerde yaygın olarak kullanıldığı için dolar altın ile birlikte ülkelerin dış ödemelerinde kullanmak üzere biriktirdikleri bir dış rezerv parası durumunda idi.

d. Müdahale aracı: Tüm ülkeler paralarının resmi değerini dolar cinsinden tanımladıkları için bu değer sabit tutulması için piyasaya yaptıkları müdahalelerde (merkez bankasının piyasadandan döviz alım ve satımları) dolar kullanılmıştır.

Bütün bu özellikler ise Amerikan dolanna uluslararası ekonomide bir tür "anahtar para" (key currency) statüsü kazandırmıştı.

Doların IMF sistemi içerisindeki bu ayrıcalıklı yeri, hiç kuşkusuz Amerikan ekonomisinin dünyadaki ağırlığından ileri geliyordu. Bir paranın uluslararası ödeme aracı olarak kullanılabilmesi için, onun bazı özelliklere sahip bulunması gerekir. Bu özelliklerin başında dünya ticaretinin gereklerine göre arzının kolayca artırılabilmesi ve herkesçe güven duyulan bir para olması gelir. Savaşın sonu ABD, Komünist Blok dışında dünya sanayi üretiminin üçte ikisini tek başına karşılıyordu. Batı Avrupa ülkeleri ve Japonya ise henüz yıkılan ekonomilerini onarmaya çalışıyordu. Bu rakipsiz üstünlük, doları anahtar para statüsüne getirmeye yetiyordu.

Yabancı merkez bankaları, dolar rezervlerini Amerika'nın merkez bankası durumundaki Federal Reserve Bank'a arz ederek diledikleri an altına çevirtilenlerinden dolara, "altın kadar iyi hatta altından daha iyi bir para" gözüyle bakılıyordu. Çünkü, merkez bankaları bu dolarları New York sermaye piyasasında kısa süreli hazine bonoları ve öteki menkullere yatırarak bir faiz elde edebilirlerdi. Oysa

altın, merkez bankalarının kasalarına “gömülü” kaldığı sürece hiçbir gelir getirmeyecekti (altının resmi fiyatı sabit).

Doların anahtar para olmasından, ABD'nin sağladığı (halen de elde etmekte olduğu) bazı önemli yararlar vardır. Bu yararlar ABD'nin dünya merkez bankacısı olmasının bir sonucudur. Yukarıda belirttiğimiz gibi, dolar ikili bir fonksiyon yerine getirir. Bir yönüyle Amerika'nın ulusal parasıdır, diğer yönüyle de uluslararası ödemelere aracılık eder. Dolayısıyla Amerika, merkez bankasının çıkarttığı kâğıt paralarla ithalatı finanse etmek gibi bir ayrıcalığa sahiptir.

Amerika dışındaki ülkelerin, ithalat giderlerini finanse edebilmeleri, ancak mal veya hizmet ihracı ile veya başka bir yolla önce dolar kazanmalarına bağlıdır. Sistemin yalnız ABD'ye sağladığı bu ayrıcalığa, aşağıda da görüleceği gibi, “seignorage” kazançları adı verilir. Kuşkusuz doların bu statüsü, Amerika'ya uluslararası siyasal ilişkilerde de çok önemli bir üstünlük sağlamıştır.

IMF sistemi bu ülkeye bazı yükler de getiriyordu. Örneğin Amerika, dış denge durumuna herkesten daha fazla özen göstermek ve ödemeler bilançosunda açık doğuracak politikalarından kaçınmak zorundaydı. Çünkü dış açıklar, dolann değerini düşürerek bu paraya duyulan güveni sarsabilirdi. Ayrıca ABD, doları bağımsız olarak, yani tek başına devalüe etme olanağına da sahip bulunmuyordu. Çünkü dolar hiçbir ülkenin parasına bağlanmamıştı. Zaten devalüasyon, kambiyo denetimi, dış ticaret kısıtlamaları gibi önlemler dolann anahtar para statüsü ile bağdaşmazdı. Ayrıca, ABD yabancı merkez bankalarının arz edecekleri dolarları altına çevirmek yükümlülüğü altında olduğundan, dışarda dolar rezervlerinin aşım ölçüde genişleyerek altın stoklarını eritmesine karşı duyarlı olmak zorundaydı.

Diğer yandan New York'un büyük bir mali merkez olmasının ABD açısından olumsuz yönleri de vardı. Yabancı ülke ve şirketlerin bu piyasadan borçlanmaları ulusal para arzını ve faizleri beklenmedik şekilde etkileyebildiği gibi, dışan- ya ihraç olunan fonlar dış ödemeler hüanf/LSJ LÜzerindeL haskiJaixartajjooiji..

C. UYGULAMADA BRETTON WOODS SİSTEMİ

Bretton Woods sistemine ilişkin yukarıdaki açıklamalardan sonra şimdi, kısaca bu sistemin yıkılışına vanneaya kadar olayların gelişmesini kısa olarak gözden geçirelim.

a. Dolar Kıtlığı Dönemi: İkinci Dünya savaşından sonra 1950'lerin başına kadar olan dönemde, dünyada şiddetli bir “dolar kıtlığı” (dollar shortage) çekilmiştir. Batı Avrupa ülkeleri ve Japonya, savaşta yıkılan ekonomilerini onarmak için yoğun bir çaba içinde idiler. Onarım konusunda ihtiyaç duydukları araç gereçlerin sağlanabileceği tek kaynak ise ABD idi. O yüzden adeta bu ülkelerin tüm altın rezervleri Amerika'ya akıyordu. ABD de çoğunluğu hibe şeklinde olan Marshall yardımlarıyla söz konusu ülkelerin kalkınmalarına önemli ölçüde destek olmuştur.

Fakat 1950'lerin başlarında ilerisi için çok önemli olan, fakat dikkatleri fazla çekmeyen bir olay ortaya çıktı: ABD'nin ödemeler bilançosu ilk kez açık ve

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 547

riyordu. Aslında o zaman bu açıklar sistemin işleyişi bakımından yararlı bile görülüyordu. Çünkü dünya likidite arzının artırılması, herşeyden önce, Amerika'nın dış ödeme açıklarına bağlı değil miydi?

b. Aşırı Dolar Bolluğu: Amerika'nın dış açıkları giderek süreklilik kazanmış ve bu durum sistemin yıkılmasında başlıca etken olmuştur. 1958'e gelindiğinde dünyada artık bir dolar kıtlığı değil, açıkça aşırı "dolar bolluğu" (dollar glut) sorunu kendini göstermişti. Yani bu tarihlerde Amerikan Doları aşırı-değerlenmiş bir para durumuna gelmiş oluyordu. O nedenle de dolann devalüasyonu gerekiyordu. Fakat doların yüklendiği anahtar para statüsü, onun devalüasyonunu engelliyordu. Zaten ABD tek başına böyle bir olanağa sahip bulunmuyordu.

Batı Avrupa ülkeleri ve Japonya, 1960'larda kalkınmalarını gerçekleştirip önemli birer ekonomik güç halinde ortaya çıkınca, biriktirdikleri dolarları vakit geciktirmeden Federal Reserve Bank'ta altına çevirtmeye başladılar. Amaçları, Savaş sırasında altın stoklarındaki erimeyi karşılamak ve altın rezervlerini büyültmektir. İlginçtir ki bu sıralar Fransız Devlet Başkanı General de Gaulle, adeta "dolara karşı savaş" ilan etmişti! Bu ülke, ABD'ye sağladığı ayrıcalıklar dolayısıyla, sistemi eleştiriyor ve altın fiyatlarının 2 veya 3 kat artırılarak yeniden altın para standardına dönülmesini savunuyordu. Altına dönüş tasarsını aşağıda ele alacağız.

Uluslararası mali alanda beklenen buhran ilk kez 1960 yılında "altına hü-cum"la başladı. Amerika'nın giderek eriyen altın stokları karşısında spekülâtorler, dolann er geç altına göre devalüe edileceğini tahmin ederek, başlıca altın borsası olan Londra'da yoğun şekilde satın alımlara başlamışlardı.

Bu aşırı talep karşısında serbest piyasadaki altın fiyatlarını resmi fiyat (lons altın: 35 dolar) düzeyinde tutabilmek için sekiz sanayileşmiş ülke (ABD, İngiltere, Belçika, Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda ve İsviçre) bu tarihte "Londra Altın Fonu" (Gold Pool) adı verilen bir fon oluşturdular. Amaçları bu fon kanalıyla, altın fiyatlarını sabit tutmak üzere İngiliz Merkez Bankası'na, piyasada yapacağı altın satışlarında destek olmaktı. Gerçekte ise bu, söz konusu ülkelerin spekülâtorlerin altın talebini karşılamak üzere özel piyasalara altın arz etmeleri anlamına geliyordu. Bu satışların en büyük bölümünü karşılayan da yine ABD olmuştur.

c. Buhran Dönemi: Bu sıralar uluslararası para piyasalarındaki buhranlar giderek yoğunluk kazanmaya başlamıştı. Örneğin, İngiliz sterlini 1964'den beri sarsıntı geçiriyordu. Sağlanan tüm dış kredi kolaylıklarına karşın, devalüasyon daha fazla geciktirilemedi ve 18 Kasım 1967'de sterlin devalüe edildi. 1968 başlarında spekülâtorler yeniden altına saldına geçtiler. Altın Fonu aracılığıyla Merkez Bankaları (özellikle ABD), zaten resmi fonlarından piyasada büyük miktarlarda altın satışı yapmışlardı.

Bunun üzerine 17 Mart 1968'de Altın Fonu üyeleri, bundan böyle serbest piyasadaki altın fiyatlarını desteklememe karar aldılar. Merkez bankaları arasındaki işlemlerde ise resmi altın fiyatı uygulaması sürdürülecekti. Böylece Altın Fonu dağılmış ve altın için ikili bir fiyat sistemi (two-tier system) benimsenmiş oluyordu: Birisi serbest piyasada arz ve talebe göre oluşan fiyat, diğeri de merkez bankaları

548 UL USLAR ARASI İKTİSA T

arasındaki işlemlerde geçerli olan resmi fiyat (ons başına 35 dolar). Kuşkusuz serbest fiyatlar resmi fiyatın üzerinde yükseliyordu. İkili fiyat uygulaması gerçekte, altının parasal fonksiyonunda önemli bir gerileme demek oluyordu.

Bundan sonra da Fransız frankı baskı altına girdi; mali fonlar kitleler halinde franktan kaçırılıp Alman markı gibi sağlam paralara yöneltiliyordu. Bunun üzerine, 1969 Ağustosunda frank devalüe edildi. Almanya ise bu tarihte markı ilk kez kısa bir süre için dalgalanmaya bıraktı, serbest piyasada bir miktar değer kazanmasına izin verildikten sonra resmi fiyatı yeniden belirledi.

d. Doların Devalüasyonu: 1960'ların sonlarında “sürekli istikrarsızlıklar” uluslararası mali alanın başlıca özelliği durumuna gelmişti. ABD ise, bu koşullar altında Almanya ve Japonya gibi ödemeler bilançosu fazla veren ülkelere doları göre revalüe etmelerini istiyor, fakat onlar revalüasyona yanaşmıyorlardı. Bunun doğal olarak çeşitli nedenleri vardı: Bir kere, dış ödeme fazlaları bu ülkelere önemli bir ekonomik ve siyasal güç sağlıyordu. Sonra, ihracatçı firmalar (örneğin, Almanya' da Volkswagen gibi) ve çiftçiler revalüasyona gitmemesi için hükümete baskı yapıyorlardı.

Nihayet zamanın Amerikan devlet başkanı Nixon, Batılı ülkeleri ve Japonya'yı revalüasyona zorlamak amacıyla, 1971 Ağustosunda bir dizi önlem aldı. Örneğin, tüm ithalat üzerindeki gümrük vergileri yüzde 10 artırıldı ve yerli malların satımında vergi indirimi sağlandı. En önemlisi de yabancı merkez bankaları tarafından arz edilecek dolarları altına dönüştürme zorunluluğunun “geçici” kay- dıyla kaldırılması idi.

Bu gelişmeler üzerine Washington'da Smithsonian Institute'de toplanan “Onlar Grubu”nun üyeleri, doların devalüasyonu konusunda anlaşmaya vardılar ve 18 Aralık 1971 tarihli Smithsonian Kararları ile dolar, diğer paralara göre ortalama yüzde 9 oranında devalüe edildi.⁶ Altının resmi fiyatı ise ons başına 35 dolardan 38 dolara çıkartıldı ve “altın penceresinin kapatılması” onaylandı (böylece doların altın konvertibilitesi sürekli olarak kaldırılmış oldu). Ayrıca, Smithsonian Anlaşması ile ulusal paraların dolar paritesine göre dalgalanma marjı da $\pm \%V$ den, $\pm \%2.25$ 'e çıkartıldı (iki yönde toplam yüzde 4.5). Bu düzenlemeler üzerine ABD, daha önce koyduğu gümrük vergisini kaldırdı.

Smithsonian düzenlemeleri, uluslararası para sisteminde çok az değişiklik yapmıştı. Ulusal paralar, daha yüksek kurlardan yine dolara bağlanmış, ancak dalgalanma marjları genişletilmekle, sisteme biraz esneklik kazandırmış oluyordu.

Smithsonian Anlaşması'ndan sonra, ileride parasal birleşmeyi öngören AET ülkeleri, 1972 Martında aldıkları bir kararla kendi paraları arasındaki dalgalanma marjını daha dar bir aralıkla sınırladılar. Bu uygulamaya, “Tüneldeki Yılan” adı verilir.

⁶Başlıca paraların dolar karşısındaki revalüasyon oranları (yüzde) şöyle olmuştur: Belçika 11.6, Fransa 8.6, Almanya 13.6, İtalya 7.5, Japonya 16.9, Hollanda 11.6, İsveç 7.5 ve İngiltere 8.6.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 549

Dolann devalüasyonuna karşın, ABD'nin dış ödeme açıklanndaki artışlar sürüyordu. Bu büyük açıklar, uluslararası ticari ve mali çevrelerde Smithsonian düzenlemelerinin başarısız olduğu ve yeni bir devalüasyonun gerekliliği inancım doğurmuştu. Nihayet 1973 Şubatında dolar bir kez daha spekülâtif baskı altına girdi ve Batılı sanayileşmiş ülkeler dolann yeniden devalüasyonuna karar verdiler. Böylece dolar ikinci kez, ortalama yüzde 5 oranında devalüe edildi. Altının resmi fiyatı da ons başına 38 dolardan 42.2 dolara yükseltildi.⁷

e. Arz Yanlı Ekonomi Politikası ve Dolar

1973 başlannda belli başlı sanayileşmiş ülkeler, Bretton Woods sisteminin temelini oluşturan, paralarını sabit kurlardan Amerikan Dolan'na bağlama, uygulamalarına son vennişlerdir. Böylece, bu ülkelerin paralan ile Amerikan Doları birbirlerine karşı dalgalanmaya bırakılmış oluyordu.

Bretton Woods sisteminin kilit parası olan dolann dalgalanmaya bırakılması, birçok yönlere önem taşıyordu. Çünkü dolar önce, uluslararası bir “değer standardı” idi. Uluslararası ödemeler, mal, hizmet ve sermaye akımlarının değeri dolarla ölçülüyordu. Oysa sürekli dalgalanan bir para, iyi bir değer standardı görevi yapamazdı.

İkincisi, dolar önemli bir “rezerv parası” idi. Ülkeler resmi rezervlerinin büyük bölümünü Amerikan Dolan cinsinden tutuyorlardı. Öteki paralara göre dolardaki bir düşme, ülkelerin dolar rezervlerinin değerinin de o ölçüde azalması demek oluyordu. Bu ise ülkeleri kur değışikliğinden doğabilecek zararları en aza indirmek için dış rezervleri çeşitlendirmek gibi yeni sorunlarla (“rezerv yönetimi” sorunu) karşı karşıya bırakıyordu.

Üçüncüsü, yukarıda belirtildiği üzere, Bretton Woods'un yıkılmasından sonra çoğunluğu az gelişmiş ülkelerden oluşan bir grup ülke, sabit kur uygulamalarını sürdürerek paralarını yeniden Amerikan dolarına bağlamışlardır. Dolann öteki paralara göre değerinin değışmesi, o ülkelerin ulusal paralarının da, aynı yabancı paralar karşısında değerlerinin değışmesi demektir. Örneğin dolar değer kazanınca ona bağlı paralar da yapay olarak değer kazanmış gibi olur. Böyle bir gelişme ise dış denge durumlarını olumsuz etkileyerek parasım dolara bağlayan ülkeler açısından olumsuz sonuçlar doğurur.

İşte, bu gibi sorunlar bugünkü dönemin özelliklerinden bazılarını oluşturur. Ülkeler, uluslararası ödemelerde, değeri göreceli olarak sabit kalacak bir para standardı ihtiyacını karşılamak için özellikle “para sepetleri”ne büyük önem vermektedirler. Ülkeler SDR ve ECU gibi genel veya bölgesel para sepetlerinin dışında, özel olarak oluşturdukları birleşik hesap paraları oluşturma yoluna gitmişlerdir. Bu para sepetleri çoğunlukla, bireysel ülkelerin ticari ilişkide buldukları yabancı ülke paralarının, dış ticaretteki payları oranında bir araya getirilmesiyle oluşturulur.

⁷Oysa Başkan Nixon, Smithsonian düzenlemelerini “dünya tarihinde en önemli anlaşma” olarak nitelendirmiş ve bir daha dolann devalüe edilmeyeceği konusunda taahhütte bulunmuştu!

Bir tek ulusal para yerine, değer standardı olarak para sepetinin benimsenmesi, tek paranın değerinde görülecek ani ve sık değişikliklerin etkilerini azaltır.

O bakımdan SDR veya ECU gibi bileşik para birimlerinin uluslararası değer ölçüsü olarak kullanılması oldukça yaygınlaştı. Dolar da bu amaçla kullanımını sürdürmektedir. Bununla birlikte, dalgalanan bir para olması dolayısıyla değerinin sık sık değişmesi, dolann iyi bir değer ölçüsü olma niteliğini gölgelemektedir. Kısa bir süre önce uygulamaya konulan Avrupa tek para birimi EURO'nun da bu amaçla kullanımının yaygınlaşması beklenmektedir.

Dolar 1973 Martında dalgalanmaya bırakılınca piyasada bir miktar değer kaybetmişti. Fakat birinci petrol şoku, dolann değerini yükseltici etki yapmıştır. Bunun nedeni petro-dolarların önemli bölümünün New York sermaye piyasasına yatırılması idi. 1977'den sonra dolar tekrar inişe geçince, Carter Yönetimi doları desteklemek için bazı önlemler almıştı (sıkı para ve maliye politikası gibi).

Fakat dolann değerinde yükselmeye yol açan ilginç bir gelişme 1980'de Reagan Yönetimi'nin iş başına gelmesiyle uygulanan "Arz-Yanlı Ekonomi Politi- kası"dır (Supply-Side Economics). Talepten çok arz faktörüne ağırlık veren bu politikalar Keynes ekonomisinin tersine, ekonominin canlandırılması için üretimin artırılması, bu amaçla da özel kesimin özendirilmesi esasına dayanır. Özel kesimi uyarmak için vergilerin indirilmesi ve kamu harcamalarının kısılması öngörülür. Bu önlemlerin ortaya çıkarttığı bütçe açıklan ise iç ve dış borçlanma, diğer bir deyişle, yüksek faiz politikası ile finanse edilmiştir.

1980 başlarında arz-yanlı ekonomi politikası çerçevesinde izlenen yüksek faiz politikası, Avrupa ve Uzak Doğu piyasalarından kısa süreli fonların yoğun biçimde ABD'ye doğru akmasına yol açmıştı. Cari işlemler bilançosundaki açığa karşın, ülkeye yoğun olarak giren yabancı sermaye fonları, dolann değerini yapay biçimde yükseltiyordu. Dolann değeri yükselirken ABD'nin bunu önlemek için herhangi bir girişimde bulunmaması bir tür "özel çıkar sağlama amacına yönelik ihmal" (benign neglect) politikasıdır. Bu durum 1981'den 1985'e kadar sürdü.

Ülkelerinden sermaye kaçışını özendirdiği için, Japonya ve Almanya gibi ülkeler bu politikalarından şikayetçi idiler. ABD ise bu ülkelerin, özellikle Japonya'nın, kısıtlayıcı politikalar sonucu biriktirdikleri dış ödeme fazlalannın Amerikan ticaret bilançosu açıklarına yol açtığını savunuyor ve dolayısıyla bu ülkelerin daha liberal bir dış ticaret rejimi ve harcama genişletici politikalar izlemelerini öneriyordu. Sonunda 1985 Eylülünde taraflar arasında anlaşma sağlandı (Plaza Anlaşması, New York). Buna göre, ABD yüksek faiz politikasını terk ediyor, Japonya da iç piyasada harcamalarını genişletici politikalar uygulamayı kabul ediyordu.

Plaza Anlaşmasından sonra dolar, döviz piyasalarında inişe geçmiş ve bir süre sonra da az çok istikrara kavuşmuştur. Bugün, uluslararası borsalardaki gelişmelere bağlı olarak dolann değeri de değişir. Ancak çeşitli piyasalarda dolann değerinde ortaya çıkan ani iniş ve çıkışlar çoğunlukla ilgili yabancı ülke merkez bankaları tarafından piyasaya yapılan müdahalelerle önlenmeye çalışılır.

BÖL ÜM 21: UL USLARARASI PARA SİSTEMİ 551

Dolann değerindeki değişmelere Amerikan Federal Reserve Bank kadar, hatta ondan daha fazla yabancı ülkelerin ilgi duydukları gözlemlenmektedir. Söz gelişi dolar, Tokyo piyasasında yen karşısında büyük bir değer kaybına uğramış olsun. Bu, diğer yönden, Japon yeninin dolara göre değer kazanması anlamına gelir ve aynen bir revalüasyon gibi etkide bulunur. Yani Japonya'nın ABD'ye ihracatını azaltır, bu ülkeden ithalatını artırır. Dolayısıyla ABD'nin ulusal parası olan dolann istikrarını sağlamak adeta öbür ülkelerin bir sorunu durumuna gelmiş olmaktadır.

IV. AVRUPA PARASAL BİRLİĞİ VE EURO

Maastricht Anlaşması, Avrupa Birliği için aşamalı biçimde ekonomik ve parasal birlik kurulmasını öngörmektedir. Ekonomik ve parasal birlik, AB içinde serbest mal, hizmet, emek ve sermayenin dolaşımı ile birlikte tek para biriminin kabulü anlamına gelmektedir.

Bu amaçlara ulaşmak için ortak para politikası uygulanması, ekonomik politikaların yakınlaştırılması ve maliye politikası başta olmak üzere daha birçok alanda uyum sağlanması gerekmektedir.

Halen Maastricht Anlaşması'nda öngörülen aşamalardan geçildikten sonra Avrupa Birliği'nin tek para birimini oluşturacak EURO, 1 Ocak 1999 tarihinde uygulamaya konulmuştur. Bu tarihte parasal birliğe katılan ülkelerin para birimleri, geri dönülmez biçimde EURO'ya dönüştürülürken 31.12.1998 tarihindeki döviz kurları esas alınmış ve 1 ECU = 1 EURO olarak değiştirilmiştir.

EURO yürürlüğe girdiği 1 Ocak 1999 tarihinden 1 Ocak 2002 tarihine kadar yalnız bir kaydı para olarak bankacılık ve finans işlemlerinde kullanılacak, fiziki bir varlığa sahip bulunmayacaktır. Fiziki varlığa sahip ve piyasada kullanılan bir para durumuna gelmesi ise 2002 yılının başında olacaktır. O tarihten sonra altı aylık bir süre daha ulusal paralar EURO ile birlikte dolaşımda kalacaklar, 1 Temmuz 2002 tarihinden sonra ise EURO, Avrupa Birliği'nin tek yasal para birimi durumuna gelecektir.

EURO'ya katılabilmek için üye ülkelerdeki ekonomik koşulların aşağıda belirteceğimiz kriterlere uygunluk göstermesi gerekir. EURO on bir AB ülkesinin katılımıyla uygulamaya girmiştir. Yunanistan Maastricht kriterlerine uyum sağlayamadığı için Avrupa parasal birliğinin dışında kalmış, fakat 2001 yılında katılmaya niyetli olduğunu belirtmiştir. Danimarka, İsveç ve İngiltere ise bu kriterleri karşılamak açısından önemli sorunlar olmamasına karşın, referanduma giderek kamu oyunun desteğini sağladıktan sonra katılmak istediklerini belirtmişlerdir.⁸

⁸ Halen Danimarka parasını, Avrupa Para Sisteminin Döviz Kuru Mekanizması (ERM) kapsamında Alman markına bağlamıştır. İsveç kronası ve İngiliz sterlini 1992 Krizinden sonra paralarını dalgalanmaya bırakmış ve bir daha ERM'ye dönmemişlerdir. Yunanistan ise EURO ile parası arasında istikrarlı kurlar oluşturmaya çalışmaktadır.

552 UL USLARARASI İKTİSA T

Maastricht Anlaşması'nda AB içinde güçlü ve istikrarlı bir EURO'ya sahip olabilmek için üye ülkelerin yerine getirmeleri istenen koşullar, diğer bir deyişle Maastricht kriterleri şunlardır:

- *Fiyat istikrarı*: Her üye ülkenin yıllık ortalama enflasyon oranı, bu alanda en iyi sonuç elde eden (fiyat artış oranları en düşük olan) üç üye ülke ortalamasının 1,5 puan fazlasını geçmeyecektir.

- *Kamu açığı*: Üye ülkenin bütçe açığı, o ülke GSYİH'sinin yüzde 3'ünü aşmamalıdır.

- *Kamu borçları*: Üye ülkenin kamu borçlarının onun GSYİH'sine oranı yüzde 60'ı geçmemelidir.

- *Faiz oranları*: Her üyenin ortalama faiz oranı fiyat istikrarı konusunda en iyi sonucu elde eden üç ülke ortalamasını iki puandan fazla aşmamalıdır.

1 Kasım 1993 tarihinde yürürlüğe giren Maastricht Anlaşması ile, ekonomik ve parasal birliğin aşamaları, bu süreçte izlenecek ekonomi ve para politikaları ile gerekli kurumsal düzenlemeler ayrıntılı olarak belirlenmişti. Anlaşma, üye ülkeler arasında ekonomi politikalarının sıkı bir uyuma dayalı olmasını ve tek para sistemine geçildikten sonra ortak bir para politikası izlenmesini öngörür. Ayrıca tek para sisteminin uygulamaya konması ile birlikte üye ülkelerin parasal alandaki yetkileri Avrupa Merkez Bankası'na devredilmiştir. Bu ise parasal alanda hükümetler arası işbirliği sürecinden uluslararası birleşmeye geçildiği anlamına gelir.

Avrupa para birliğinin uygulamaya girmesi, ekonomik bütünleşmede para politikasının ve paranın uzun dönemdeki değerinin değişmemesinin oynayacağı rolü vurgulamaktadır. Birliğin para politikasının yönetimi tek ve bağımsız bir kuruluş olan Avrupa Merkez Bankası'na verilmiştir. Avrupa Merkez Bankası (AMB) 1998 yılında Frankfurt'ta faaliyete geçmiştir, ilk başkanlığına bir Hollandalı seçilmiştir. AMB'nin temel hedefi EURO bölgesinde fiyat istikrarını sağlamaktır. Bu hedefi yerine getirirken de AB'nin sürdürülebilir ekonomik büyüme, yeni istihdam alanları yaratılması, yaşam standardının iyileştirilmesi, vs. gibi diğer hedefleriyle uyumlu olmaya çalışılacaktır. Diğer bir deyişle, AMB, Birlik içinde optimal bir politika bileşimi oluşturmada önemli bir görev üstlenecektir. Bunun yanında, Birlik içindeki karar vericilerin başta maliye politikası olmak üzere uygulayacakları politikaların da ortak para politikası ile uyumlu olması gerekir.

Parasal birlik aynı zamanda Avrupa Birliği içinde tek pazarı güçlendirici ve ekonomik istikrarı artırıcı bir gelişmedir. Bunun sağlayacağı yararları somut biçimde şöyle belirtebiliriz:

- Tek para birimine geçiş ile döviz kurlarında ani ve öngörülemez dalgalanmalar ortadan kalkacak, bu da bölgeye yönelik ticaret ve sermaye akımlarını hızlandırıcı etki yapacaktır.

- Ulusal paraların birbirine dönüşümünün gerektirdiği masraflar ortadan kalkacak, finans ve bankacılık işlemleri ucuzlayacak, aynı para birimini kullanan birleşik ve daha güçlü sermaye piyasaları olacaktır.

BÖL ÜM 21: UL USLARARASI PARA SİSTEMİ 553

- EURO, birlik ülkelerinde fiyatlara saydamlık getirecektir, böylece tüketiciler fiyatları doğrudan karşılaştırabilme olanağına kavuşacaklar, bu da firmalar arası rekabeti artıracak ve verimliliği yükseltecektir.

- Tek para biriminin uygulanması bölge içinde finansmanı kolaylaştırıp yatırımları artırmak, bölge dışından dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını özendirerek, böylece de ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır.

-Ekonomik büyümenin hızlanması vergi gelirlerini artırıp kamunun borçlanma gereğini azaltarak kamunun faizler üzerindeki baskısını da hafifletebilir.

Bu etkilerin ötesinde EURO'nun oluşturulmasında AB'nin dünya ekonomisine yönelik olarak beklediği daha kapsamlı sonuçlar vardır. AB'de, EURO'nun uluslararası ödemelerde kullanılan, değer standardı olarak görev yapan ve diğer ülkeler tarafından rezerv aracı olarak tutulan bir para olacağı beklenmektedir. Başka bir deyişle, EURO daha baştan, uluslararası para alanında Amerikan dolara rakip bir para olarak planlanmıştır. Bu da Avrupa Birliği'nin uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerdeki artan ağırlığının bir sonucu olarak düşünülmektedir.

Kuşkusuz, EURO'nun yukarıdaki görevleri ne ölçüde üstlenebileceği, diğer bir deyişle dolara ne derece rakip bir para olacağı uygulamadaki gelişmelere bağlıdır. Alman markı son yıllarda dolardan sonra dünyadaki sağlam paralar arasındaki yerini almıştı. Yeni oluşturulan EURO'nun ise marktan daha sağlam bir para olacağı yönünde iddialar vardır. Buna gerekçe olarak da birleşik bir piyasanın dünya ekonomisinde daha büyük bir ekonomik gücü temsil edeceği belirtilmektedir.

Bu konuda kamuoyundaki görüşler farklıdır. Bir kısmı yukarıdaki görüşleri savunurken, bir kısmı daha ihtiyatlı bir tavır sergilemektedir. Kuşkusuz bütün sorun, AB'nin uygulayacağı ortak politikalarda ne derece başarı sağlayacağına bağlıdır. Katılan ülke sayısı arttıkça ortak politika uygulamanın güçlükleri de artabilir ve bu da birliğin gücünü yükselten değil, onu zayıflatan bir etken durumuna dönüşebilir. Bu çerçevede AB'nin yeni üyelik için on bir aday ülke ile görüşmeler başlattığı ve bu ülkelerin ekonomik ve mali yönden birbirinden oldukça farklı yapılarda buldukları düşünülürse, hiç değilse kısa dönemde EURO'nun beklenene uygun biçimde çok güçlü bir para olarak kendini kanıtlayabilmesinin düşük olduğu düşünülebilir.

Üçüncü ülkeler üzerindeki etkilere gelince, EURO'nun kullanımı AB içinde ticaret ve sermaye akımlarını artırdığı ve büyümeyi hızlandırdığı sürece diğer ülkeler de bundan olumlu etkilenir. Diğer bir deyişle, AB içinde artan gelir ve ticaret hacmi bölge dışı ülkelerle olan ticaretin de artmasına yol açar. Diğer yandan Avrupa para ve sermaye piyasalarının birleşerek daha derin ve daha güçlü bir piyasa durumuna gelmesi üçüncü ülkelerin de bu piyasadan borçlanma olanaklarını artıracaktır.

Fakat üçüncü ülkeler üzerindeki asıl etki EURO'nun değerinin nasıl bir gelişme göstereceğine bağlıdır. EURO, piyasalarda değeri artan bir para biçiminde varlık gösterirse bunun diğer ülkeler üzerindeki etkisi olumludur. Çünkü böyle de

ğeri sağlamlaşan bir EURO, üçüncü ülkelerin paralarının değer kaybına uğraması demektir ki bu da onların ticaret bilançosunu olumlu etkiler. Aynı durum Türkiye açısından da söz konusudur; EURO karşısında TL'nin sürekli değer kaybetmesi Türkiye'nin ihracatını özendirici, ithalatını caydırıcı etkide bulunur.

Bunların dışında, EURO bir uluslararası rezerv para ve ödeme aracı olarak kullanılmaya başlarsa üçüncü ülkeler ticari ve mali işlemlerini bir ölçüde EURO'ya bağlayacak, faturaları EURO ile düzenleyecek ve dış rezervlerinin bir bölümünü bu para ile tutacaklardır. Diğer bir deyişle, bütün bu konularda dolar yerine bir ölçüde EURO'yu ikame edeceklerdir. Kuşkusuz bütün bu gelişmeler EURO'nun dolar karşısında göstereceği gelişmelere bağlıdır.

Böylece Avrupa tek parası EURO'nun uygulamaya konması ile konuları gözden geçirmiş olduk. Fakat tek para sistemi birden bire ortaya çıkan bir gelişme değildir. Bunun oldukça uzun bir geçmişi vardır. Şimdi geçmiş uygulamalara göz atalım.

V. AVRUPA PARASAL BİRLİĞİNE VARAN GELİŞMELER

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurucuları, topluluğun ekonomik ve siyasal birleşme yolundaki başarısının büyük ölçüde ortak ekonomik, sosyal ve parasal politikalar izlenmesine bağlı olduğunu bilincindeydiler. Her ülkenin bağımsız şekilde uygulayacağı ekonomik ve parasal politikalar, diğer üyeler üzerinde önemli derecede olumsuz etkiler doğurabilirdi. O bakımdan ekonomik birleşme yolunda ileri adımlar atılabilmesi için, parasal birleşme alanında da ortak politikalar benimsenmesi gerekiyordu.

Bununla birlikte, Topluluk kurulduğu zaman, üye ülkeler henüz ortak bir para politikası izlemeye hazır durumda değildiler. Başka bir deyişle bütçe, para ve maliye politikası gibi alanlarda egemenlik haklarını kısmen de olsa, Topluluğa devredecek bir anlayışa sahip bulunmuyorlardı. O nedenle böyle bir yola gitmek yerine parasal istikrar, dış denge, fiyat istikrarı ve tam çalışma gibi konuları, ulusal ekonomi politikalarının ortak amaçları olarak benimsemeyi tercih ettiler. Ancak zaman geçtikçe, diğer ekonomik konularda olduğu gibi, parasal alanda da ortak politikalar izlemenin Avrupa'nın bütünleşmesi için zorunlu olduğu daha iyi anlaşılmıştır.

Avrupa parasal birliği konusundaki gelişmeler aşağıdaki gibi bir gelişme göstermiştir:

1. Tüneldeki Yılan

Parasal birleşme yolundaki önemli adımlardan birisi Smithsonian Kur A- yarlamalan ile doların devalüasyonu sırasında atılmıştır. Daha önce de belirtildiği gibi, 18 Aralık 1971 tarihli Smithsonian Kararları ile dolar öteki paralara göre ortalama yüzde 9 oranında devalüe edilmiş ve ulusal paraların dolar paritesi etrafında toplam dalgalanma marjı yüzde 4,5'a (\pm % 2.25) çıkartılmıştı. Bu ise dolar dışında iki ulusal para arasındaki dalgalanma marjları toplamının yüzde 9'a ulaşması demektir.

BÖLÜM 21; ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 555

Oysa AET ülkeleri bu derece yüksek bir dalgalanmayı ilerdeki parasal birleşme amaçlarına uygun bulmuyorlardı. O nedenle de 1972 yılında aldıkları bir kararla, ulusal paraları arasında olabilecek dalgalanmanın toplam sınırlarını yüzde 2.25'a indirdiler. Diğer yandan da paralarının dolara karşı olan bağılıklarını Smithsonian Anlaşması'nın öngördüğü biçimde daha geniş dalgalanma sınırları içinde sürdürdüler. İşte bu "iki-bağlı" (two-tier) kur sistemine "tüneldeki yılan" (snake in the tunnel) adı verilir.

Kısacası, Avrupa para yılanı, üye ülkelerin birbirlerine göre dar sınırlarla dalgalanan ulusal paralarının Amerikan Doları karşısında daha geniş aralıklar içinde dalgalanmasından oluşuyordu. Daha somut olarak, iki Topluluk üyesinin paraları, birbirlerine karşı en fazla toplam yüzde 2.25 oranında değişebilirken, bunlardan her biri dolar karşısında toplam yüzde 4.5 oranında değer kazanabilecek veya Kaybedebilecekti. Böylece yüzde 2.5'lük sınır "yılanı", yüzde 4.5'lük sınır da "tünelin" genişliğini ifade ediyordu. Böylece yılan, tünelin sınırları içinde hareket edebilecekti!.

2. Tünelsiz Yılan

Smithsonian Anlaşmasından sonra da uluslararası para piyasaları durulmamıştı. 1972'de para büranları yeniden yoğunluk kazandı. 1973 Şubatında doların ikinci kez devalüasyonuna karşın spekülâtif akımların ardı arkası kesilmiyordu. Bunun üzerine, yukarıda değinildiği gibi, 1973 Martının başında Avrupa döviz piyasaları iki haftalık bir süreyle kapatıldı.

16 Martta piyasalar yeniden açıldığında Topluluk üyeleri, yeni bir sistem uygulamaya koyduklarını dünyaya duyuruyorlardı. Şöyle ki, ulusal paraların dolar karşısında ayrı ayrı ve herhangi bir sınıra bağlı olmadan dalgalanmaya bırakıyorlardı. Diğer bir deyişle, Smithsonian Anlaşmasındaki dolara karşı yüzde 4.5 'lük dalgalanma sınırı kaldırılmış oluyordu. Bununla birlikte, söz konusu ülkeler, kendi paraları arasında daha önceden belirlenen sabit kur (toplam \pm %2.25 dalgalanma sınırları içindeki) uygulamasını sürdürüyorlardı. Bu uygulama da literatürde "tünelsiz yılan" (snake without tunnel) olarak adlandırılır.

3. Avrupa Para Sistemi

1979 Martında kurulan Avrupa Para Sistemi (APS-European Monetary System), Topluluk ülkeleri arasında parasal birlik yolunda sağlanan önemli bir ilerlemedir.

APS'nin temeli "Avrupa Para Birimi-ECU"ye (European Currency Unit) dayanıyordu.⁹ ECU, para sepeti tekniğine göre oluşturulmuş bir hesap birimi idi, üye ülke paralarının, ekonomik ağırlıklarına göre belirlenen miktarlarının bir araya getirilmesinden oluşuyordu. Örneğin, ECU sepetinde Alman markına yaklaşık yüzde 30, Fransız frankına da yüzde 20 ağırlık verilmişti.

⁹ECU ikili bir anlam taşır, hem Avrupa Para Birimi'ni ifade eder, hem de XIII. Asırda Fransa'da basılan bir altın sikkeye verilen isimdir.

ECU, Avrupa Para Sistemi'nin diğer önemli bir kuruluşu olan Avrupa Parasal İşbirliği (European Monetary Cooperation Fund: EMCF) tarafından çıkartılıyordu. Üye ülkeler sahip oldukları resmi altın ve dolar rezervlerinin ayrı ayrı yüzde 20'sini EMCF'ye devrediyorlar ve karşılığında EMCF'nin hesaplarında ECU alacakları elde ediyorlardı.

ECU, değeri sabit bir para olarak Avrupa Birliği'nin hesap birimi idi. Farklı ulusal paralarla ilgili mali işlemler, örneğin ülkelerarası kredi ve faiz işlemleri, üyelik aidatları, tarımsal sübvansiyonlar, Topluluk bütçesi, vs., ECU ile değerlendiriliyordu.

Avrupa Para Sistemi'nin dayandığı Döviz Kuru Mekanizması (Exchange Rate Mechanism-ERM)'nm bazı özellikleri şöyle idi: Sisteme katılan her üye ülkenin parası sabit bir pariteden ECU'ye bağlı idi ve ulusal para ile ECU arasındaki bu sabit fiyata "merkezi kur" (central rate) adı veriliyordu. Piyasada kurların merkezi kur (ECU paritesi) etrafındaki dalgalanma marjı önceleri toplam yüzde 2.25 ile sınırlıydı ("tünel" uygulamasında olduğu gibi), ancak 1993 Ağustosunda yaşanan döviz krizinden sonra bu oran \pm %15'e çıkartılmıştı.

Avrupa Para Sistemi Almanya, Belçika, Danimarka, Fransa, İrlanda, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda arasında kurulmuştu. İngiltere, karşılaştığı ekonomik sorunlar dolayısıyla ancak Ekim 1990 da APS'ye katılabilmiş, fakat 1992'deki ekonomik kriz sırasında İtalya ile birlikte söz konusu sistemin döviz kuru mekanizmasından çekilmişti. Topluluğa sonradan girenlerden İspanya, Portekiz ve Avusturya da kur mekanizmasına katılmışlar, Yunanistan ise dışarıda kalmıştı.

4. Maastricht Antlaşması ve Parasal Birlik

Avrupa Topluluğu Konseyi'ni oluşturan on iki üye ülkenin devlet veya hükümet başkanları 1991 yılı sonlarında Hollanda'nın Maastricht kentinde toplanarak ekonomik ve parasal birlik konusunu karara bağladılar.

Yukarıda da değinildiği gibi, Maastricht Anlaşması ekonomik ve parasal birliğin aşamalarını, uygulanacak politikaları ve yapılacak kurumsal değişimleri ortaya koyan temel bir belgedir.

Aslında ekonomik ve parasal birlik, dönemin Komisyon Başkanı Delors tarafından oluşturulan bir Komite tarafından hazırlanan bir raporla belirlenmiş ve Delors Raporu 1989 Madrid Zirvesi'nde onaylanmıştı. Delors Raporunda ekonomik ve parasal birlik "nihai hedef" olarak tanınmakta ve bunun aşamalı olarak gerçekleştirilmesi öngörülmekte idi. Maastricht Anlaşması ile bu hedefler ve gerekli uygulamalar daha somut biçimde ortaya konmuştur.

Ekonomik ve parasal birlik hedefine öngörüldüğü gibi üç aşamadan geçilerek ulaşılmıştır:

Birinci aşama: Birinci aşama 1 Temmuz 1990'da başladı ve 31 Aralık 1993'te son buldu. Bu aşamada sermaye hareketlerinde serbesti sağlanmasına ve üye ülkelerin ekonomi ve maliye politikalarının birbirine yakınlaştırılmasına çalışılmıştır.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 557

İkinci aşama: 1 Ocak 1994'te başlayan ikinci aşama 1 Ocak 1999'da ekonomik ve parasal birliğin uygulamaya konduğu üçüncü aşamaya geçilmesi ile son bulmuştur. Bu aşamada bir Avrupa Para Enstitüsü kurulmuş ve bu kurumun Avrupa Merkez Bankası'na dönüşerek özerk biçimde Topluluk politikasını yönlendirmesi yönünde çalışmalar yapması amaçlanmıştır. Bu aşamanın başlamasından itibaren üye ülkelerde kamu açıklarının merkez bankalarınca finanse edilmesi engellenmiş ve parasal politikalar daha yakından izlenmiştir.

Üçüncü aşama: 15-16 Aralık 1995'te yapılan Madrid Zirvesi'nde Maastricht kriterlerine uyum sağladığına karar verilen on bir ülkenin katılımı ile 1 Ocak 1999 tarihinde ekonomik ve parasal birliğin üçüncü ve sonuncu aşamasına geçilmiştir. 1998 yılı Temmuz ayı içerisinde ise bağımsız bir kuruluş olan Avrupa Merkez Bankası oluşturulmuştur.

Böylece, bugünkü durumdan başlayarak ekonomik ve parasal birliğin kurulmasına varan gelişmeleri aşama aşama gözden geçirmiş ve EURO ile ilgili de-

VI. BRETTON WOODS SİSTEMİ NEDEN YIKILDI

Yukarıda açıklandığı üzere, 1944'de yaratılan ve sabit kurlara dayanan Bretton Woods sistemi, 1973 Martında başlıca sanayileşmiş ülke paralarının dalgalanmaya bırakılmasıyla yıkıldı. Fakat sistem, hiç değilse 1960 ortalarına kadar, fazla aksaklık göstermeden işleyişini sürdürmüştür. Almanya ve Japonya gibi ülkeler de bu sistem altında kalkınmalarını gerçekleştirdiler. O halde Bretton Woods sistemi neden yıkıldı?

Sistemin temel aksaklıkları genellikle beş grupta toplanır: Dış denkleme sorunu, likidite sorunu, güvensizlik sorunu, emisyon kazançları (seignorage) sorunu ve az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunu. Bu aksaklıkların gözden geçirilmesi bir para sisteminin pürüzsüz işleyebilmesi için ne gibi özelliklere sahip olması konusunda da aydınlatıcı olabilir.

a. Dış Denkleme Sorunu: Bretton Woods sistemi, altın standardı veya dalgalı kur sistemlerinde olduğu gibi otomatik bir denkleme mekanizmasına dayanmıyordu. Denkleme sorunu, hükümetlerin alacağı kararlara bırakılmıştı. Dış dengeyi sağlamak için kullanılacak başlıca araç kur ayarlamaları, yani açık veren ülkenin devalüasyon, fazla veren ülkenin de revalüasyon yapması idi. Fakat sistem bir sabit kur modeli olduğundan, çok sık kur ayarlaması da yapılamazdı. Devalüasyona en son çare olarak başvurulacak, daha önce para ve maliye politikası gibi yurtiçi önlemler denenecekti.

Bretton Woods sisteminin sabit kur özelliği, uygulamada döviz kurlarına adeta bir "dokunulmazlık" kazandırmıştı. Kamuoyu devalüasyonu, hükümetlerin uyguladığı ekonomik ve mali politikaların başarısızlığının bir göstergesi olarak değerlendiriyordu. Dolayısıyla, hükümetler de bu aracı olabildiğince kullanmaktan kaçınmışlar ve bir takım yapay önlemlerle dış açıkları baskı altına alma yoluna gitmişlerdir.

Devalüasyon aracı etkin biçimde kullanılamayınca geriye, daraltıcı para ve maliye politikası ile dış ticaret ve kambiyo kısıtlamaları gibi önlemler kalmaktadır. Dış ticaret ve kambiyo kısıtlamaları, serbest ticaret mantığına ters düşerler. Para ve maliye politikası ile toplam harcamaları değiştirerek dış denkleşmeyi sağlamanın da kendine özgü güçlükleri vardır. Örneğin dış ticaret kesiminin ulusal ekonomi içindeki payı göreceli bakımdan küçük olan ülkelerde, bir dış ödeme açığı kapamak için toplam harcamaların çok büyük ölçülerde kısılması gerekir ki bu da ülkedeki işsizlik sorununu önemli ölçüde artırabilir. Diğer bir deyişle, istikrar yönünden ekonominin içinde bulunduğu durum, dış dengeyi sağlamak amacıyla toplam harcamaların kısılmasına olanak vermeyebilir.

Bütün bunlardan ayrı olarak Bretton Woods sistemi uluslararası denkleşmenin yükünü, açık veren ülkelerin sırtına yükler. Ödemeler bilançosu açık veren bir ülke, önce sahip bulunduğu dış rezervleri kullanacak, sonra da öteki ülkelere ve IMF'den kısa süreli borç alarak bu açıkları finanse etmeye çalışacaktır. Fakat gerek dış rezervlerin, gerekse dış borçlanmanın bir sınırı olduğuna göre, bu sınıra ulaşılmadan dış açığı giderici önlemler almak gerekir. Buna karşılık dış fazla veren ülkeler açısından dış rezerv biriktirmenin bir üst sınırı yoktur. Dolayısıyla dış fazla veren ülkeyi denkleşmeye zorlayan böyle bir mekanizma bulunmamaktadır. Bu da denkleşmenin yükü açısından açık veren ülkelerle dış fazlaya sahip ülkeler arasında eşitsizlik bulunması demektir.

b. Likidite Sorunu: Sabit kur rejimlerinde dış açıkları finanse etmek için uluslararası rezervlere gerek duyulur. Çünkü açık veren ülkede döviz talebinin döviz arzını aşması karşısında kur yükselme eğilimi gösterecek, bunu önlemek için de merkez bankasının piyasaya müdahale edip döviz satması gerekecektir.

Bütün ülkelerin buldukları dış rezervlerin toplamına uluslararası likidite adı verilir. Bretton Woods sisteminin temel rezerv araçları, altın ve Amerikan doları idi. Fakat altın, üretiminin yetersizliği ve sanayideki yaygın kullanım alanları nedeniyle, giderek büyüyen uluslararası likidite ihtiyacına cevap verecek düzeyde değildi. O bakımdan likidite ihtiyacı, zorunlu olarak, Amerikan doları ile karşılanmıştır. Bu ise sistemin en sakat yönlerinden birisini oluşturuyordu. Çünkü uluslararası likiditenin elde edilmesi, bir ülkenin dış ödeme açığı vermesi gibi istikrarsız ve uluslararası denetimden uzak bir kaynağa bağlanmış oluyordu.

Ayrıca, Amerika'nın dış ödeme açıkları bir yandan likidite artışı sağlarken, diğer yandan da dolara olan güveni sarsmış, böylece dünya çapında istikrarsızlıklara neden olmuştur. Özel Çekme Hakları (SDR) programının uygulamaya konması ile likidite arzı, düzenli ve güvenilir bir kaynağa kavuşmuş sayılabilirdi. Ancak özellikle ABD'nin yeni SDR yaratılması konusundaki isteksizliği nedeniyle, dolar uluslararası rezerv araçları içindeki ağırlıklı rolünü sürdürmüş ve SDR'nin fazla bir etkinliği olmamıştır.

c. Güvensizlik Sorunu: Bretton Woods sistemi, yukarıda değinildiği gibi, bu uygulamaların sürdürülebileceği konusunda güvensizlik doğuran, o yüzden de

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 559

adeta spekülasyonu körükleyen bir sistemdi. Spekülasyon hem döviz piyasalarında, hem de altın piyasalarında kendini gösteriyordu.

Sistemin temelini altına dayalı olması, diğer yandan ABD'nin sınırsız dış açıklar vermesi, günün birinde ABD'nin yabancı merkez bankalarına tanıdığı dolan altın konvertibilitesini sürdüremeyeceği beklentisini doğurmuştu. Bu da resmi altın fiyatlarındaki olası bir yükselişten yararlanmak üzere altın spekülörlerini yoğun bir faaliyete yöneltmişti.

Aynı şekilde sistemin özünü oluşturan sabit parite modeli, döviz spekülasyonu için de en uygun ortamı yaratıyordu. Artan dış açıklar karşısında ülkenin halâ eski pariteyi sürdürmeye çalışmasının er geç başarısızlıkla sonuçlanacağı çok iyi biliniyor, öyle olunca da dış açıklan büyüyen ülkenin ulusal parasından yoğun spekülatif kaçışlar ortaya çıkıyordu. Bu da, olası bir devalüasyonu adeta kaçınılmaz bir duruma getiriyordu.

Kısacası, sistemin temelinde yatan sabit kur uygulaması (altın veya dövizle göre), doğurduğu güvensizlik dolayısıyla adeta spekülasyonu özendirilen bir mekanizma gibi etkiye bulunuyordu.

d. Emisyon Kazançları Sorunu (Seignorage): Altın ve gümüş gibi, para olarak kullanılan madenlerin üretimi için, diğer mallarda olduğu gibi, değişen ölçülerde reel üretim faktörlerine gerek vardır. Diğer bir deyişle, madeni paraların bir “reel üretim maliyeti”, bir de “paralık değeri” (üzerinde yazılı olan değer) bulunmaktadır. Altın standardının uygulandığı dönemlerde altın madeninin üretim maliyetinden yüksek olan paralık değeri farkı, bu paraların çıkartan ülkelerin kral ya da hükümdarlarına (senyörlere) gidiyordu. O yüzden buna “seignorage hakkı” denmiştir.

Günümüzde kağıt para standardı geçerlidir ve kağıt paraların üretim maliyeti de yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla, merkez bankalarının para basması, net olarak basılan paranın değerine yakın miktarda mal ve hizmeti temsil etmektedir. O bakımdan, seignorage bugünkü toplumlar için de söz konusudur. Yalnız bu haktan kral, hükümdar veya başka bir kişi yada kurum değil, bütün toplum yararlanır. O nedenle kağıt para rejimlerinde “seignorage” yerine “emisyon kazançları” terimini kullanmak daha uygundur.

Bretton Woods sisteminde seignorage veya emisyon kazançları sorunu, ABD'nin (ve sınırlı ölçüde İngiltere'nin) rezerv para ülkesi olarak elde ettiği ayrıcalıklarla ilgili olarak ortaya çıkmıştır. Bunun açıklaması kolaydır. Daha önce de belirtildiği gibi, ABD dışındaki ülkelerin, uluslararası likidite sağlayabilmeleri için önce mal ve hizmet ihraç etmeleri, başka bir deyişle, reel kaynak harcamasında bulunmaları gerekir. Oysa dünya merkez bankacısı olarak ABD açısından böyle bir zorunluluk yoktur, bu ülke. Federal Reserve Bank'ın para basmasıyla ithalatını finanse edebilmektedir. Dolayısıyla, dolar basmanın sifıra yakın olan maliyeti ile bu dolarları kullanarak elde ettiği yabancı mal ve hizmetlerin değeri arasındaki fark, bir anlamda ABD'nin seignorage kazancını oluşturur.

560 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bunun karşılığında ABD'nin sorumluluğu ise önceleri, yabancı merkez bankaları tarafından kendisine sunulan dolarlar altına çevirmekten ibaretti. Ancak 1960'lerden sonra bu yükümlülük fiilen sona ermiştir. Bugün de geçerli olan tek sorumluluğu şudur: Yabancıların elinde bulunan dolarlar ABD'nin bu ülkelere karşı borçlanın temsil ederler. Bunlar bir tür vadesiz borçtur, çünkü her an kullanılabilirler. Dolayısıyla ABD yabancıların ödemelerini finanse etmek için bu ülkeye sunacakları dolarları geri almak zomndadır. Zaten dolar bu ülkenin ulusal parası olduğuna göre bu parayı kabul etmeme diye bir sorun olamaz.

Ancak burada şöyle bir durum söz konusudur: Nitekim ABD'nin ödemeler bilançosunun büyük açıklar vermesi karşısında bazı yazarlar, bu özelliği ifade için dünyanın en borçlu ülkesinin ABD olduğunu belirtirler. Ancak, ister resmi ister özel kişiler olsun, bu dolarlara sahip olan yabancılar, bunları ABD'den yapılacak ithalatta kullanmayıp ellerinde tuttukları sürece ABD'ye bir tür faizsiz kredi açmış olurlar.

Kısacası, ABD'nin verdiği dış ödeme açıkları, bu ülkenin yabancılardan faizsiz kredi alması gibidir. Yabancıların dolar stoklarını ellerinde tutma süreleri uzadıkça, ABD'nin kazançları da o ölçüde artar. Bu ayrıcalık, doların uluslararası ödeme aracı veya rezerv para olmasından kaynaklanır. Görüldüğü gibi, seignorage kazançları Bretton Woods sisteminin uygulandığı dönemlerde olduğu gibi, bugün de söz konusudur. Yeni oluşturulan EURO da bir uluslararası ödeme aracı ve rezerv para olarak kullanıldığı ölçüde Avrupa Birliği ülkeleri de bu haktan yararlanmış olacaklardır.

Bretton Woods sistemi yıkılmadan önce, ABD'ye sağladığı bu ayrıcalıklar dolayısıyla öteki ülkeler tarafından büyük eleştirilere uğramıştı. Nitekim geçmişte Fransa (de Gaulle), bu özelliğinden dolayı sistemi "gayri adil" ve "gayri ahlâki" olarak nitelendirmişti.

e. Az Gelişmiş Ülkelerin Kalkınma Sorunları: Bretton Woods sistemi, az gelişmiş ülkelerin kalkınma gereksinimlerini de karşılayamamıştır. Sistemin temel felsefesi olan serbest ticaret ve sınırsız konvertibilite, o dönemlerde çoğu gelişmekte olan ülkenin ekonomik gerçeklerine ters düşüyordu. Bretton Woods sisteminin az gelişmiş ülkelere yeterli ölçüde reel kaynak transferi sağladığı da söylenemez.

VII. ALTIN STANDARDINA DÖNÜŞ TASARISI

Günümüzde altının parasal fonksiyonu büyük ölçüde azaltılmıştır. Fakat daha yakın zamanlara kadar dünyada yeniden altın standardına dönülmesi çok tartışılan konulardan birisi idi. 1960'larda bu görüşü savunanların başında *General de Gaulle* ve iktisat danışmanlarından *Jacque Rueff* geliyordu. Adı geçen politikacı ya da uygulamacılar Bretton Woods sistemini, ABD'ye sağladığı ayrıcalıklar nedeniyle eleştiriyor ve altın fiyatlarının o günkü resmi fiyatı olan ons başına 35 dolardan örneğin 70 dolara çıkartılarak dünya para sisteminde yeniden altına dönülme-

BÖL ÜM 21: UL USLARARASI PARA SİSTEMİ 561

sini öneriyorlardı. Böylece hem dünya rezerv arzı otomatik şekilde artacak, hem de yüksek fiyatlardan altının üretimi özendirilmiş olacaktır.

Belirtmek gerekir, ki o dönemde altın fiyatlarında yapılacak böyle ani bir artışın dünya ekonomisinin de enflasyonist baskılar doğurması çok yüksek bir olasılıktır. Sonra, dünya altın stokları ülkeler arasında eşit olmayan bir biçimde dağılmış bulunmaktadır. Altının revalüasyonu ile en çok kazanacak olanlar rezervlerini altın emsinden tutan ülkelerle altın üreticisi ülkelerdir. Bazı ülkeler geleneksel olarak dış rezervlerinin önemli bölümünü altın olarak tutmaktadırlar. Altın üreten başlıca ülkeler ise Güney Afrika Cumhuriyeti ile eski Sovyetler Birliği'ne bağlı ülkelerdir (özellikle Rusya Federasyonu ve Orta Asya'daki bazı Türk Cumhuriyetleri). Bu ülkelerin yarana olarak altın fiyatlarının yükseltilmesi ise ekonomik olduğu kadar siyasal nitelik taşıyan bir karardır.

Sözü edilen bu sakıncalar bir yana bırakılsa bile, kağıt para basmanın maliyeti sıfıra yakın iken, altın üretiminin büyük bir reel kaynak maliyeti gerektirdiği unutulmamalıdır. Dolayısıyla, kağıt para yerine altın kullanmakla kıt dünya kaynakları israf edilmiş olacaktır. Triffin'nin de belirttiği gibi, altın madenini topraktan çıkartmak için bunca masraf yapıldıktan sonra onu tekrar merkez bankalarının ka- salanna "gömmek" insanlık adına şaşılacak bir israf örneğidir!

Bütün bunlardan ayrı olarak altın standardı, uluslararası para sisteminin ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir sistem de değildir. Önce, bu sistemde sabit kur uygulamalarının bir özelliği olan likidite sorunu çözümlenmiş olmaz. Çünkü, altın fiyatlarının bir defalık artırılması o anda uluslararası likidite ihtiyacını karşılamış olsa da, daha sonra likidite talebinde ortaya çıkacak artışların yeniden üretilen altınla sağlanabilmesi çok kuşkuludur. Altın fiyatlarının sürekli artırılması ise savunulan sabit kur sisteminin özellikleriyle bağdaşmaz.

Sonra, bugünkü toplumlarda altın standardındaki denkleme mekanizmasının işlemesi için zorunlu olan "oyunun kuralları"na bağlı kalmak koşulunu hayal bile etmek güçtür.

Bazı iktisatçılar altın fiyatlarındaki artışla birlikte dolar ve sterlin gibi paraların da rezerv fonksiyonlarını sürdürmelerini önermişlerdi. Altının yanında diğer paraların rezerv olarak kullanılması, Gresham Kanunu'nun işleyişini kaçınılmaz duruma getirir. Bu da sistemin istikrar bozucu spekülasyonlara karşı çok açık olması demektir.

Kısacası geçmişte uygulanan altına dayalı uluslararası para sistemlerinin günümüz koşullarında da uygulanabilmesi gerçekçi değildir. Dünya para sistemindeki gelişmeler sabit kur sisteminden esnek kur uygulamalarına doğrudur. Ayrıca altın paralık niteliklerinden ayırmak biçimindeki ana eğilimin gelecekte de süreceğini bekleyebiliriz.

VIII. 1973 SONRASI TÜRKİYE'DE KUR POLİTİKALARI

Uluslararası parasal ilişkilerin geçmişini ve bugünkü durumunu açıkladıktan sonra şimdi Türkiye'deki uygulamaları kısaca gözden geçirelim.

Türkiye, Bretton Woods toplantılarına katılmış ve bu sistemi onaylamış bir ülke idi. Bununla birlikte, 1930'lardan beri uygulanan yoğun kambiyo denetimi, bu sistemin çoğu yönlerini Türkiye açısından geçersiz kılmıştır. Örneğin yasal bir döviz piyasası yoktu, ulusal para konvertibil değildi ve parite Merkez Bankası'nın piyasa müdahaleleri ile değil, yasa ve yönetmelik zoru ile sürdürülmeye çalışılıyordu.

Bretton Woods'un yıkılmasından sonra da, TL devalüe edilerek yeniden dolara bağlanmıştır. Ancak bu, eskisinden daha esnek bir uygulama idi. Çünkü, her üç veya dört ayda bir TL'nin dolar kurunda ayarlama yapılıyordu. Bu "mini devalüasyonlar" modeli 1974 ile 1981 arasındaki dönemde sürdürülmüştür.

24 Ocak 1980 Kararları ile Türkiye'de liberal bir dış ticaret rejimine geçilmişti. Böyle bir uygulama, kambiyo rejiminde de serbestleştirmeyi gerektiriyordu. Böylece 1 Mayıs 1981'de yeni bir uygulama başlatıldı. Buna göre, Merkez Bankası dolar ile birlikte, alım satım konusu olan tüm dövizlerin fiyatlarını her gün yeniden belirleyip yayımlıyordu. Bu "günlük kur ayarlamaları"nın amacı TL'nin gerçek değerini bulmasına yardımcı olmaktı.

Kambiyo rejiminin liberalleştirilmesi yolundaki asıl önemli adımlardan birisi Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu hakkında 30 sayılı Kararla atılmıştır. Bu Karar'la, örneğin, Türkiye'de "yerleşik" kişilerin yanlarında döviz bulunduran, aralarında her türlü döviz alıp satmaları, bankalarda döviz cinsinden hesap açtırmaları (döviz tevdiat hesabı) serbest bırakılmıştı. Bu doğrultudaki diğer bir gelişme de 1987 Ocağından itibaren banka dışında bazı kuruluşlara (yetkili döviz müesseseleri, "döviz büfeleri") döviz alım satım işlemi yapma yetkisinin tanınmasıdır.

1988 Ağustosunda Merkez Bankası bünyesinde döviz ve efektif borsaları açılmıştır. Bu borsalar bankalar, özel finans kurumları (faizsiz bankalar), yetkili müesseseler (döviz büfeleri) ve Merkez Bankası'nın katılımından oluşur. Söz konusu kuruluşlar arasında döviz kurları arz ve talebe göre her gün yeniden belirlenir. Böylece bu piyasalar TL'nin denge kurunun belirlenmesi açısından oldukça önemli bir rol oynamıştır.

Bu gelişmelerden sonra Türk Hükümeti 22.3.1990 tarihinde IMF'ye başvurarak bu kuruluşun sözleşmesindeki Madde VIII statüsüne geçtiğini bildirmiş, diğer bir deyişle TL'yi konvertibil bir para olarak tescil ettirmiştir.

1989 başlarında Merkez Bankası'nın bünyesinde bir döviz karşılığı altın piyasası kurulmuştu. Bunun için Merkez Bankası ihtiyaç duyulan altını konsinye olarak ithal edip ilgililere satmaktaydı. Böylece kaçak ithal edilen altının resmi kanallara yöneltilmesi amaçlanıyordu. 1995'te altın borsasının resmen kurulması ile bu konuda daha ileri bir aşamaya geçilmiştir. Böylece altının ithal ve ihracı serbestleştirilerek Merkez Bankası tekeli de kaldırılmıştır.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 563

Türk lirasının gerçek anlamda konvertibiliteye kavuşması Türk ekonomisindeki olumlu gelişmelere bağlıdır. Enflasyon oranı düşürüldükçe, sanayide verimlilik ve teknolojik ilerleme hızı yükseldikçe ve dış ödemeler dengesi düzeldikçe, Türk lirası iç ve dış piyasalarda daha çok güven duyulan, konvertibil bir para durumuna gelecektir.

Belirtmek gerekir ki, 1990 başlarından itibaren Türkiye'de Merkez Bankası' nın müdahaleleriyle izlenen düşük kur politikası, er geç döviz fiyatlarının aşırı biçimde yükseltileceği konusundaki beklentileri artırmış ve spekülasyonu özendirmiştir. Sonunda, ekonomi 1994 başlarında ciddi bir krize girmiş ve 5 Nisan tarihli yeni bir İktisadi İstikrar önlemleri paketi uygulamaya konmuştur.

IX. BUGÜNKÜ KUR UYGULAMALARI VE REFORM TASARILARI

Yukarıda yapılan açıklamalara karşın, uluslararası parasal alan bugün de sorunlardan uzak değildir. Döviz kurlarındaki aşırı oynaklık, kurlarda sürekli dengesizlik, sıcak para fonları ve mali krizler karşılaşılan sorunlardan yalnızca birkaçıdır.

1973'de sabit kurlu Bretton Woods sisteminin yıkılmasından beri kurlarda aşırı değişkenlik (excessive volatility of exchange rates) yaşanıyor. Daha önce de açıklandığı gibi, kurlarda görülen bu tür bir oynaklık ise uluslararası ticareti ve mali akımları caydırıcı yönde etkide bulunan önemli bir etkidir.

Kur oynaklığı ve kur dengesizliği sorunları karşısında uluslararası para sisteminde ne ölçüde bir esnekliğe izin verileceği, ne ölçüde de politika uyumu sağlanacağı gibi sorunlar gündeme gelmiştir. Başka bir deyişle, eskinin değişken ve sabit kur sistemlerinin iyi yönlerini toplayan tasarılar yerine şimdi, optimal kur esnekliği ve uluslararası politikalara birbiriyle uyumlaştırması gibi konular tartışılmaya başlanmıştır.

Ayrıca, bugünkü yönetimli dalgalanma uygulamaları altında, döviz kurlarında büyük ölçüde denge değerlerinden sapmalar (disequilibria) ortaya çıkabilmekte ve bu dengesiz makro ekonomik politikalar hükümetler tarafından uzunca bir süre kullanılabilir. Örneğin, Türkiye 1990 başlarında bütçe açıklarını karşılamak için yoğun biçimde iç borçlanmaya gitmiş, o arada kısa süreli yabancı fonları ülkeye girişini özendirmek için de aşırı değerlenmiş kur politikaları izlemiştir.

Aynı politikalar Asya Krizinin ortaya çıkmasından önce Doğu Asya ülkelerinde (Tayland, Malezya, Endonezya, Filipinler ve Güney Kore) de uygulanmış ve dış ödemeler açıkları kısa vadeli yabancı sermaye girişleri ile finanse edilmeye çalışılmıştır. Bütçe açıklarının iç borçlanmanın yanında aşırı değerlenmiş kur politikalarının özendirmediği kısa süreli yabancı sermaye fonları ile finanse edilmesi, 1998 Krizi öncesinde Rusya'da da izlenen bir politika idi. Fakat bütün bu uygulamalar, söz konusu ülkelerde mali krizle sonuçlanmıştır. Mali krizlerin tüm sorumluluğunun uygulanan aşırı değerlenmiş kur politikalarına bağlamak gerçekçi olmasa da bunun önemli etkileri olduğu da kuşkusuzdur.

Bugünkü mali liberalleşme çerçevesinde, “sıcak para” (hot money) adı verilen kısa süreli sermaye fonları, kolayca bir ülkeden diğerine kaymaktadır. Faiz, kur değişikliği, siyasal ve ekonomik ortam gibi koşullara karşı çok duyarlı olan bu fonlar hacim olarak milyarlarca doları bulmaktadır. Europara piyasalarının gelişmesi bu tür fonların akışını kolaylaştırmıştır.

Kısa süreli sermaye fonları girilen ve çıkılan ülkelerde önemli ekonomik ve mali istikrarsızlıklar yaratmaktadır. Yukarıda da belirttiğimiz gibi son mali krizlerin hemen hepsinde yabancı fon giriş veya çıkışlarının etkisi olmuştur. Dolayısıyla dünyadaki mali istikrarın sağlanması için bu konuda yeterli uluslararası önlemlerin alınmasına ve işbirliğine gidilmesine gerek vardır. Alınabilecek önlemlerden birisi, ülkeler arasındaki para politikalarının ve faiz oranlarının birbiriyle u- yumlaştırılmasıdır.

Avrupa Birliği gibi ekonomik birliklerde bunu sağlamak, ülkeler üstü bir kuruluşun (Avrupa Merkez Bankası) yetkisine verilmiştir. Onun dışında uluslararası alanda bu düzenlemeleri yapacak bir kuruluş bulunmamaktadır. Uluslararası Para Fonu'nun ve G-7 gibi grupların çalışmaları ise yeterli olmamaktadır. Dolayısıyla böyle bir işbirliği ve uyum sağlanıncaya kadar ülkeler kısa süreli sermaye giriş ve çıkışlarını uygun kotalarla denetim altına alma zorunluluğu ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Yukarıda belirtilen kur oynaklığını azaltmak ve kurlarda denge değerinden sapmaları önlemek üzere çeşitli tasanlar ortaya atılmıştır.

Bunlardan birisi Williamson'nun geliştirdiği “hedef değişme alanı” (tar- get zones) tasansıdır.¹⁰ Buna göre, büyük sanayileşmiş ülkeler paralarının denge döviz kurlarını tahmin edecek ve bu kurların etrafında izin verilecek dalgalanma marjı üzerinde anlaşmaya varacaklardı. Yazar, izin verilen dalgalanma sınırlarını denge kurlarının altında ve üstünde yüzde 10 olarak, önermiştir. Bu sınırlar arasında kur, piyasadaki arz ve talep güçlerine göre belirlenir. Ancak kurlar, hedef alanın dışına çıkma eğilimi göstermesi durumunda döviz piyasasına resmi müdahalelerle buna engel olunacaktır. Tasanda hedef alanın “yumuşak” (soft) olması öngörülmüyor. Şöyle ki, yalnızca hedef alanın sınırlarına ulaşıldığı veya dışına çıkıldığı durumlarda piyasa kurlarına müdahale edilecektir.

Hedef değişme alanına karşı olanlar, bu tasanın sabit ve değişken kur sistemlerinin en olumsuz yönlerini birleştirdiğini öne sürerler. Bu uygulamanın değişken kur sisteminde olduğu gibi, kurlarda büyük dalgalanma ve oynamalara yol açacağını belirtirler. Diğer yandan da sabit kur sistemlerinde görüldüğü gibi, resmi müdahale gerektireceğine ve dolayısıyla para politikasının bağımsızlığını azaltacağına işaret ederler.

¹⁰J. Williamson, “Target zones and the management of the dollar,” *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1986, ss. 165-174.

BÖLÜM 21: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ 565

Bu eleştiriler üzerine, Miller ve Williamson tasarımı geliştirdiler.¹¹ Yeni tasarı, kurları hedef değişme alanı içinde tutmak üzere büyük sanayi ülkeleri arasında daha ileri derecede bir politika uyumlaştırması öngörülür. Dolayısıyla bu tasarım, döviz piyasasına daha az müdahale gerektirir.

Mevcut para sisteminin reformu için bir diğer grup öneri de sanayileşmiş ülkeler arasında yoğun politika uyum ve işbirliği sağlanmasına yöneliktir. Bunların en geliştirilmişlerinden birisi McKinnon'a aittir¹². Bu tasarıya göre ABD, Almanya ve Japonya, satılma gücü paritesi ile ulusal paraları arasındaki kurları denge düzeyinde belirleyecekler, sonra da bu kurları istikrarlı tutmak için, para politikalarını sıkı bir biçimde birbirleriyle uyumlaştıracaklardır. Örneğin, dolanın yen karşısında değer kaybı, Amerika'nın para arzını kısması, Japonya'nın ise genişletmesi için bir işaret sayılacaktır.

Bu konuda öne sürülen bir başka tasarım da IMF'ye bağlı Ara Komite'ye (Interim Committee) aittir. Bu tasarım, üye ülkelerin IMF denetimi altında uyumlu biçimde uygulamaya koyacakları makro ekonomik politika türlerini belirlemek amacıyla, ekonomideki gelişmeleri yansıtan bir dizi objektif göstergeler oluşturulması esasına dayanır. Bu objektif göstergeler, ilgili ülkenin GSMH, enflasyon, işsizlik, dış ticaret dengesi, para arzı, kamu kesimi mali dengesi, faiz oranı ve resmi rezervler gibi değişkenlerinin ölçülmesinde kullanılırlar. Bu göstergelerdeki artış veya azalışlar, ülkenin daraltıcı ya da genişletici para ve maliye politikası uygulamaya koyması gereğine işaret eder.

Son uluslararası mali krizler, dikkatleri bir kez daha Uluslararası Para Fonu'na çevirmiştir. IMF ise üye ülkelere mali sistemlerini geliştirici, özellikle bankacılık kesimini güçlendirici, ekonomik ve mali istatistiklerini geliştirici yönde düzenlemeler yapmalarını önermektedir. Bu arada kriz olasılığı yüksek ülkelere krizden önce yardımda bulunmak için IMF'de bir acil önlemler hesabı oluşturulmuştur.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde uluslararası para sistemi bugünkü durumu ve geçmişiyle ele alındı. 1973'te Bretton Woods sisteminin yıkılmasından sonra büyük ülkelerin paraları dalgalanmaya bırakılmıştı. Avrupa Birliği ülkeleri ise ileride parasal birliğe geçmeyi planladıkları için paralarını sabit kurlardan birbirine bağlayarak diğer paralara karşı dalgalanmaya bıraktılar.

Bugün dünyada tek bir sistem değil, çeşitli sistemleri kapsayan karma uygulamalar vardır. Çoğunluğu ufak ülkeden oluşan bir grup ülke parasını dolar gibi bir başka ülkenin parasına bağlarken, bazıları da para sepetlerine bağlanmayı tercih etmişlerdir. Geniş bir grup ülkenin parası ise, bir başka ülke parasına bağlanmakla birlikte oldukça geniş

¹¹M.H. Miller and J. Williamson, "The international monetary system: An analysis of alternative regimes," *European Economic Review*, June 1988, ss. 1031-1048.

¹²R.I. McKinnon, *An International Standard for Monetary Stabilization*, Institute for International Economics, Washington D.C., 1984. Ayrıca, yine aynı yazarın "Monetary and exchange rate policies for international financial stability: A proposal," *Journal of Economic Perspectives*, Winter 1988, ss. 83-104.

marjlar içinde dalgalanmaktadır. Diğer bir grup ülke ise parasını serbest piyasanın işleyişine bırakmış, ancak merkez bankası müdahaleleri ile aşırı dalgalanmaları önlemeye çalışmaktadır. Bu sistemlere aynı zamanda yönetimli dalgalanma adı verilir.

Avmpa Birliği ülkeleri 1 Ocak 1999 tarihinde tek para birimi Euro'yu uygulamaya koydular. Euro için gerekli kriterler Maastricht Anlaşması'nda belirlenmiştir. Euro'nun dolara rakip bir para olarak ortaya çıkması, böylece de uluslararası ödemelerde kullanılması, rezerv-para olarak tutulması ve değer standardı rolü oynaması beklenmektedir.

ikinci Dünya savaşından sonra uygulanan Bretton Woods sistemi doların anahtar para durumuna, ABD'yi de dünyanın merkez bankacısı durumuna getirmişti. Bu sistemden ABD önemli ölçüde seignorage kazancı elde etmekteydi.

Bretton Woods sistemi, denkleşme, likidite, güvensizlik ve spekülasyona açık olma gibi sorunlar dolayısıyla yıkılmıştır. Bazı ülkeler altın standardına yeniden dönüşmesi tasarısını savunmuşlarsa da günümüz koşullarında altının iyi bir uluslararası para rolü oynaması olanak dışıdır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası para sistemi nedir, uluslararası ticaret ve fon akımlarının düzenli biçimde gelişmesi bakımından neden büyük önem taşır?

2. Bugün dünyada para sistemi olarak ne tür uygulamalar vardır? Yeni dönemde Uluslararası Para Fonu ne gibi görevler üstlenmiştir?

3. Yönetimli dalgalanma nasıl bir uygulamadır? Sabit ve sınırsız esnek kur sistemlerine göre ne gibi üstünlüklere sahiptir?

4. Avrupa Birliği ülkelerinin uygulamaya koydukları tek para birimi Euro, bu ülkeler açısından, üçüncü ülkeler açısından, Türkiye ve dünya ekonomisi açısından ne gibi etkiler doğurabilir, araştırınız. Euronun dolara rakip bir para olarak kendini kanıtlanması nelere bağlıdır?

5. Bretton Woods Konferansları 'nda tartışılan tasarılar nelerdi? Sonunda nasıl bir sistem benimsendi?

6. Bretton Woods sisteminin özellikleri nelerdi? Bu sistemin dayandığı ayarlanabilir sabit kur modelinin özelliklerini belirtiniz.

7. Bretton Woods sisteminin uygulamada geçirdiği aşamaları araştırınız. Bu sistem ABD 'ye ne gibi avantajlar sağlamıştı. Sistemin yıkılmasında etkili olan bazı temel aksaklıkları nelerdi?

8. Avrupa Birliği ülkeleri Euro'ya gelinceye kadar ne gibi aşamalardan geçtiler? "Tüneldekiyılan," "tünelsizyılan" nedir? Avrupa Para Sistemi, Döviz Kuru Mekanizması, ECU gibi kavramları açıklayınız. Maastricht Anlaşmasında parasal birlik için öngörülen kriterler nelerdi?

9. Avmpa Merkez Bankası'nın görevleri nelerdir? Üye ülkelerin para politikası izleme yetkisini bu kuruluşa devretmeleri ulusal egemenlik kavramı ile çelişkili midir? İngiltere'nin tek para sistemine katılmamasında bu etkenin rolü var mıdır?

10. Arz yanlı ekonomi politikası nedir? Bretton Woods yıkıldıktan sonra ABD nasıl bir kur politikası izlemektedir? Dolar bugün de geçmişteki fonksiyonlarını bir ölçüde

566 UL USLARARASI İKTİSA T

marjlar içinde dalgalanmaktadır. Diğer bir grup ülke ise parasını serbest piyasanın işleyişine bırakmış, ancak merkez bankası müdahaleleri ile aşırı dalgalanmaları önlemeye çalışmaktadır. Bu sistemlere aynı zamanda yönetimli dalgalanma adı verilir.

Avrupa Birliği ülkeleri 1 Ocak 1999 tarihinde tek para birimi Euro'yu uygulamaya koydular. Euro için gerekli kriterler Maastricht Anlaşması'nda belirlenmiştir. Euro'nun dolara rakip bir para olarak ortaya çıkması, böylece de uluslararası ödemelerde kullanılması, rezerv para olarak tutulması ve değer standardı rolü oynaması beklenmektedir.

İkinci Dünya savaşından sonra uygulanan Bretton Woods sistemi doların anahtar para durumuna, ABD'yi de dünyanın merkez bankacısı durumuna getirmişti. Bu sistemden ABD önemli ölçüde seignorage kazancı elde etmekteydi.

Bretton Woods sistemi, denkleşme, likidite, güvensizlik ve spekülasyona açık olma gibi sorunlar dolayısıyla yıkılmıştır. Bazı ülkeler altın standardına yeniden dönülmesi tasarısını savunmuşlarsa da günümüz koşullarında altının iyi bir uluslararası para rolü oynaması olanak dışıdır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası para sistemi nedir, uluslararası ticaret ve fon akımlarının düzenli biçimde gelişmesi bakımından neden büyük önem taşır?

2. Bugün dünyada para sistemi olarak ne tür uygulamalar vardır? Yeni dönemde Uluslararası Para Fonu ne gibi görevler üstlenmiştir?

3. Yönetimli dalgalanma nasıl bir uygulamadır? Sabit ve sınırsız esnek kur sistemlerine göre ne gibi üstünlüklere sahiptir?

4. Avrupa Birliği ülkelerinin uygulamaya koydukları tek para birimi Euro, bu ülkeler açısından, üçüncü ülkeler açısından, Türkiye ve dünya ekonomisi açısından ne gibi etkiler doğurabilir, araştırınız. Euronun dolara rakip bir para olarak kendini kanıtlanması nelere bağlıdır?

5. Bretton Woods Konferansları 'nda tartışılan tasanlar nelerdi? Sonunda nasıl bir sistem benimsendi?

6. Bretton Woods sisteminin özellikleri nelerdi? Bu sistemin dayandığı ayarlanabilir sabit kur modelinin özelliklerini belirtiniz.

7. Bretton Woods sisteminin uygulamada geçirdiği aşamaları araştırınız. Bu sistem ABD 'ye ne gibi avantajlar sağlamıştı. Sistemin yıkılmasında etkili olan bazı temel aksaklıkları nelerdi?

8. Avrupa Birliği ülkeleri Euro'ya gelinceye kadar ne gibi aşamalardan geçtiler? "Tüneldeki yılan," "tünelsiz yılan " nedir? Avrupa Para Sistemi, Döviz Kuru Mekanizması, ECU gibi kavramları açıklayınız. Maastricht Anlaşmasında parasal birlik için öngörülen kriterler nelerdi?

9. Avrupa Merkez Bankası'nın görevleri nelerdir? Üye ülkelerin para politikası izleme yetkisini bu kuruluşa devretmeleri ulusal egemenlik kavramı ile çelişkili midir? İngiltere'nin tek para sistemine katılmamasında bu etkenin rolü var mıdır?

10. Arz yanlı ekonomi politikası nedir? Bretton Woods yıkıldıktan sonra ABD nasıl bir kur politikası izlemektedir? Dolar bugün de geçmişteki fonksiyonlarını bir ölçüde

BÖL ÜM 21: UL USLARARASI PARA SİSTEMİ 567

yerine getirmekte midir? Doların uluslararası mali alandaki ağırlığı nereden ileri gelmektedir?

11. Türkiye bugün nasıl bir kambiyo ve kur politikası izlemektedir? Geçmişten bugüne kadar uygulanan politikaların geçirdiği aşamaları araştırınız.

12 Türkiye'nin bugünkü ekonomik ve mali koşulların Maastricht kriterleri açısından yorumlayınız, alınması gereken önlemleri belirtiniz.

OKUMA LİSTESİ

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1996, ss. 685-714.

Nahit Töre» *Uluslararası Para Sistemi ve Az Gelişmiş Ülkeler*, A.Ü. Hukuk Fakültesi yayını, 1972.

Gül Turan, *Dünya Para Sistemi: Dünü ve Bugünü*, İş Bankası yayını, İstanbul, 1980.

L.B. Yeager, *International Monetary Relations*, Harper and Row, New York, 1966.

Robert Z. Aliber, *The International Money Game*, 3rd ed., Basic Books, New York, 1979.

M. D. Bordo and B. Eichengreen, eds., *A Retrospective on the Bretton Woods System*, Chicago, University of Chicago Press, 1993.

Lawrence H. Officer and T. D. Willett (eds), *The International Monetary System: Problems and Proposals*, PrenticeHall, Englewood Cliffs, N.J., 1969.

R. I. McKinnon, *The Rules of the Game*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996.

J. A. Frenkel, "Recent Exchange-Rate Experience and Proposals for Reform," *American Economic Review*, May 1996, ss.153-157.

YİRMİİKİNCİ BÖLÜM ULUSLARARASI PARA FONU, MALİ KRİZLER VE ULUSLARARASI LİKİDİTE

Dış ödeme açığı içinde bulunan ülkeler bu açıkları finanse etmek için dış rezervlerini kullanırlar. Dış ödeme fazlası veren ülkeler ise tersine, dış rezervlerinde bir artışla karşılaşırlar.

Tüm ülkelerin sahip oldukları dış rezervlerin toplamına “uluslararası likidite” (international liquidity) denmektedir. Bu tanımlamadan da anlaşılacağı gibi, uluslararası likidite dünya rezerv arzına verilen isimdir. Uluslararası para sisteminin en önemli konularından birisi de uluslararası likidite konusudur. Konu aynı zamanda döviz kuru rejimleri ile de ilgilidir. Çünkü, dış ödeme açıklarının ortaya çıkması sabit kur rejimlerinde, ya da bugünkü yönetimli dalgalanma sistemindeki gibi istikrarlı kur uygulamaları altında söz konusudur. Merkez bankasının kuru istikrarlandırmak için piyasaya yaptığı müdahalelerin derecesi ne derece yoğunluk kazanırsa dış rezervlere ihtiyaç da o ölçüde artar.

Uluslararası para sisteminin düzgün ve aksaksız biçimde işlemesinden sorumlu olan kuruluş Uluslararası Para Fonu (IMF)'dir. Uluslararası likidite ihtiyacının belirlenmesi ve buna uygun önlemler alınması da IMF'nin görevleri arasındadır.

Bu bölümde, uluslararası likidite konusu ele alınacaktır. Bu kapsamda örneğin likidite araçları ve uluslararası likiditenin yeterliliği konuları üzerinde durulacaktır. Fakat önce uluslararası para sistemi açısından Uluslararası Para Fonu (IMF)'nin faaliyetleri incelenecektir.

I. ULUSLARARASI PARA FONU

Uluslararası Para Fonu (IMF) Dünya Bankası ile birlikte, 1944 yılında toplanan Bretton Woods Konferanslarında kurulmuş ve 1946'da faaliyete geçmiştir. Başlıca amaçları, uluslararası para sisteminin düzenli biçimde işlemesini sağlamak, üye ülkelerin dış ödeme güçlüklerinin çözümüne katkıda bulunmak ve uluslararası mali kriz yönetimi biçiminde özetlenebilir.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 569

IMF, sabit kurlu Bretton Woods Sisteminin yürütülmesinden sorumlu bir kurum olarak ortaya çıkmıştı. Fakat bu sistemin yıkılışından sonra bugün de uluslararası parasal ve mali düzeni sağlamakla ilgili görevlerini sürdürmektedir.

IMF'ye üye ülkeler, aynı zamanda Dünya Bankası'na da üyedirler. Sov- yetler Birliği'nin dağılması, Yugoslavya'nın parçalanması, Çek ve Slovak Cumhu- riyetleri'nin ayrı devletler olmaları ve baştan beri Fon'un dışında kalan İsviçre'nin üye olmalarıyla 1990'larm ilk yarısında IMF'nin üye sayısında önemli artışlar olmuştur. Bugün üyelerinin sayısı 180'nin üzerindedir.¹ Bu ülkelerin dünya ticaretindeki payları yüzde 90'nın üzerindedir.

A. IMF'NİN FAALİYETLERİ

Uluslararası para ve mali sistemin işleyişinden sorumlu bir kuruluş olan IMF'nin görevleri zaman içinde artış göstermiştir. Bugün bu görevleri aşağıdaki biçimde sıralayabiliriz:

Ekonomik istikrarsızlık içinde olan ülkelere dış ödeme açıkları için kısa vadeli kredi sağlamak,

Uluslararası mali sisteme zarar vermesini önlemek üzere üye ülkelerin kur politikalarını gözetlemek ve denetlemek,

Mali kriz içine giren ve dolayısıyla ulusal parası yoğun spekülasyona uğrayan ülkelere krizin atlatılması için mali kaynak sağlamak,

Üye ülkelerin uluslararası ticari bankalara veya resmi kuruluşlara olan ve ödenemeyen borçlarının ortaya çıkması durumunda, sorunun çözümü için aracılık yapmak, yeni ödeme planları ve borç erteleme anlaşmaları hazırlamak,

Dünya Bankası ile işbirliği içerisinde üye ülkelerdeki makro ekonomik ve yapısal uyum politikalarına finansal destek sağlamak,

Üye ülkelerde dış ticaret ve kambiyo rejimlerinin liberasyonunu özendirici çalışmalarda bulunmak, bu konularda üyelere teknik yardım ve eğitim hizmetleri sunmak.

Yukarıda belirtilen görevlerden uluslararası para sisteminin işleyişi ve dış ödemeler dengesiyle ilgili olanlar IMF'nin geleneksel fonksiyonlarıdır. Diğerleri, zaman içerisinde ekonomik ve mali ihtiyaçların gelişmesi sonucunda ortaya çıkmıştır (yapısal uyum kredileri gibi).

1. IMF Kotaları

IMF üyesi her ülkeye ilk girişte bir kota belirlenir. Üyelerin Fonla yapacağı mali işlemler ve Fon'un yönetimine katılmadaki ağırlıkları onların kotalarına bağlıdır. Daha açık bir deyişle, kotalar ülkelerin üyelik katkıları, oy verme hakkı, çekebilecekleri kaynak miktarı ve Özel Çekme Hakları'nın (SDR) dağıtımını gibi yönlerden önem taşır.

a. *Üyelik katkısı:* Kotalar, her üyenin Fon'a yapacağı mali kaynakların sınırlarını gösterir. Üyeler, üye olarak kabul edildiklerinde, kotalarının yüzde 25'i

¹Türkiye, ilk kuruluşunda IMF ve Dünya Bankası'na üye olmuştur (19.2.1947 tarih ve 5016 sayılı yasa ile).

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 571

lann yüzde 45 artırılarak 212 milyar dolara çıkarılması kabul edilmiştir. Bu son tışa göre bazı ülkelerin kotaları Tablo 22-1'de gösterilmiştir.

Tablo 22-1: Üye Ülkelerin IMF Kotaları, 30 Ocak 1998

Ülkeler	Kota miktarı (milyar SDR)	Toplamın yüzdesi olarak kotası
ABD	37.149,3	17,5
Japonya	13.312,8	6,3
Almanya	13.008,2	6,1
İngiltere	10.738,5	5,1
Fransa	10.738,5	5,1
İtalya	7.055,5	3,3
Suudi Arabistan	6.985,5	3,2
Kanada	6.369,2	3,0
Rusya	5.945,4	2,8
Hollanda	5.162,4	2,4
Çin	4.647,2	2,2
Belçika	4.605,2	2,1
Avustralya	3.236,4	1,5
İspanya	3.048,9	1,4
Brezilya	3.036,1	1,4
Meksika	2.585,8	1,2
Avusturya	1.872,3	0,9
Kore	1.633,6	0,8
Türkiye	964,0	0,5
Yunanistan	823,0	0,4
Kazakistan	365,7	0,2
Azerbaycan	160,9	0,1

Kaynak: *IMF Annual Report, 1998*, ss. 148-149,

Tablodan anlaşılacağı gibi, ABD yüzde 17,5 ile en büyük paya sahiptir. 7nu yüzde 6,3 ile Japonya, yüzde 6,1 ile Almanya, yüzde 5,1'er payla İngiltere ve Fransa, yüzde 3,3 ile İtalya ve diğerleri izlemektedir. Türkiye'nin payı ise yüzde 3,5'tir. Belirtmek gerekir ki ülkelerin uluslararası ticaret ve mali ilişkilerdeki ağırlıklarına bağlı olarak bu oranlar zaman içinde değiştirilmektedir. Örneğin 1944'teki ilk kota tahsislerinde ABD'nin payı yüzde 31 gibi çok daha yüksek bir oranda idi. Bununla birlikte, bugün de ABD, yanma Yediler Grubu diye bilinen büyük sanayileşmiş ülkeleri ve birkaç ülkeyi daha alarak IMF'den istediği kararı çıkartabilecek nitelikli çoğunluğu sağlayabilir. Uluslararası mali kuruluşlara karşı eleştiri yöneltenler, bunların sanayileşmiş ülkelerin (ABD'nin) denetimi altında olduklarını belirtirken bu özelliğe dikkat çekmek isterler.

2. Yönetim Biçimi

IMF'nin ve Dünya Bankası'nın merkezi Washington D.C.'dedir. Uluslararası Para Fonu'nun en üst karar organı Yönetim Kurulu'dur (Board of Governors). Bu kurul üye ülkelerin maliye bakanları veya merkez bankaları başkanlarından oluşur, toplantılarını yılda en az bir kez Dünya Bankası ile birlikte yapar.

BÖLÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 571

[aların yüzde 45 artırılarak 212 milyar dolara çıkarılması kabul edilmiştir. Bu son artışa göre bazı ülkelerin kotaları Tablo 22-1'de gösterilmiştir.

Tablo 22-1: Üye Ülkelerin IMF Kotaları, 30 Ocak 1998

Ülkeler	Kota miktarı (milyar SDR)	Toplamın yüzdesi olarak kotası
ABD	37.149,3	17,5
Japonya	13.312,8	6,3
Almanya	13.008,2	6,1
İngiltere	10.738,5	5,1
Fransa	10.738,5	5,1
İtalya	7.055,5	3,3
Suudi Arabistan	6.985,5	3,2
Kamda	6.369,2	3,0
Rusya	5.945,4	2,8
Hollanda	5.162,4	2,4
Çin	4.647,2	2,2
Belçika	4.605,2	2,1
Avustralya	3.236,4	1,5
İspanya	3.048,9	1,4
Brezilya	3.036,1	1,4
Meksika	2.585,8	1,2
Avusturya	1.872,3	0,9
Kore	1.633,6	0,8
Türkiye	964,0	0,5
Yunanistan	823,0	0,4
Kazakistan	365,7	0,2
Azerbaycan	160,9	0,1

Kaynak: IMF Annual Report, 1998, ss. 148-149.

Tablodan anlaşılacağı gibi, ABD yüzde 17,5 ile en büyük paya sahiptir.)'nu yüzde 6,3 ile Japonya, yüzde 6,1 ile Almanya, yüzde 5,1'er payla İngiltere ve ransa, yüzde 3,3 ile İtalya ve diğerleri izlemektedir. Türkiye'nin payı ise yüzde ,5'tir. Belirtmek gerekir ki ülkelerin uluslararası ticaret ve mali ilişkilerdeki ağır- klarına bağlı olarak bu oranlar zaman içinde değiştirilmektedir. Örneğin 1944'teki k kota tahsislerinde ABD'nin payı yüzde 31 gibi çok daha yüksek bir oranda idi. ununla birlikte, bugün de ABD, yanma Yediler Grubu diye bilinen büyük sana- ileşmiş ülkeleri ve birkaç ülkeyi daha alarak IMF'den istediği kararı çıkartabile- :k nitelikli çoğunluğu sağlayabilir. Uluslararası mali kuruluşlara karşı eleştiri jueltenler, bunların sanayileşmiş ülkelerin (ABD'nin) denetimi altında olduklarını ;lirtirken bu özelliğe dikkat çekmek isterler.

2. Yönetim Biçimi

IMF'nin ve Dünya Bankası'nın merkezi Washington D.C.'dedir. Uluslara- sı Para Fonu'nun en üst karar organı Yönetim Kurulu'dur (Board of Governors). u kurul üye ülkelerin maliye bakanları veya merkez bankaları başkanlarından uşur, toplantılarını yılda en az bir kez Dünya Bankası ile birlikte yapar.

572 ULUSLARARASI İKTİSAT

Yürütme Kurulu (Executive Board) Fon'un sürekli karar organıdır. Günlük işleri yürütmekle görevlidir. Üye ülkelerce seçilen veya atanan direktörlerden oluşur.

Fon'a belirli konulardaki çalışmalarında yardımcı olmak üzere kurulan çeşitli komiteler vardır. Bunlardan birisi Ara Kararlar Komitesi' dir (Interim Committee). Normal olarak yılda iki kez toplanır, uluslararası para sisteminin yönetimi ve uygulamanın gözetimi ile ilgilenir. Ayrıca, para sisteminin işleyişindeki aksaklıkları önlemek, gerektiğinde kotaları artırmak, Fon sözleşmesinde değişiklik yapmak gibi konularda raporlar hazırlar, Yürütme Kurulu'na sunar.

Diğer bir komite de Kalkınma Komitesi'dir (Development Committee). Genellikle Ara Karar Komitesi ile birlikte toplanır, az gelişmiş ülkelere mali kaynakların aktarılmasıyla ilgili konularda çalışmalar yapar, önerilerde bulunur.

Nihayet diğer bir kuruluş da 77'ler Grubu'nun 1972 yılındaki Lima toplantısı sırasında kurulan 24'ler Grubu'dur. Fon'a resmen bağlı değildir, ancak onunla işbirliği içinde çalışır. Uluslararası para sisteminin reformuna ilişkin çalışmalarda az gelişmiş ülkelerin görüşlerini savunmakla görevlidir.

B. IMF KREDİLERİ

IMF'nin başlıca işlevlerinden birisi, üye ülkelere geçici dış ödeme açıklarının giderilmesi amacıyla kredi sağlamaktır. IMF kredileri genelde kısa süreli olmaktadır. Ancak bazı koşullar altında, dış ödeme açıklarının denkleştirilmesi ekonomide yapısal bir değişimi gerektirir. Daha açık bir deyişle, dış ödemeler dengesini sağlamaya veya genel olarak büyümeye yönelik makro ekonomik politikaların uygulandığı durumlarda, kısa süreli krediler amaca uygun düşmezler. O bakımdan son zamanlarda kısa vadeli krediler yanında, Fon'un bünyesinde orta vadeli kredi sağlayan yeni kaynaklar yaratılmıştır.

Üye ülkeler Fon kredilerinden çeşitli hesaplar içinde ve farklı koşullar altında yararlanabilirler. Kullanılabilecek toplam kredi miktarları ise, yukarıda belirtildiği gibi Fon'daki kotalarına bağlıdır. Bu farklı kredi kaynaklarını ve düzenlemeleri görmeden önce, kısaca Fon'un borç verme yöntemi üzerinde duralım.

1. Fon'un Kredi Mekanizması

IMF'nin kredi mekanizması geleneksel borç verme işlemlerinden farklıdır. Bir ülkenin Fon'dan borçlanması, o ülkenin kendi ulusal parasının, Fon'dan sağlanan diğer bir ülke parasıyla "değiştirilmesi" (ya da kendi ulusal parası karşılığında yabancı ülke parasının "satın alınması") biçiminde olur. Borçlanmak isteyen ülkeler Fon'dan, istedikleri ve Fon'un da kabul ettiği bir yabancı para veya SDR satın alabilirler.

Fon'dan borçlanmak, üye ülke ile IMF'nin bir anlaşmaya varmasını gerektirir. Bu anlaşmada üye ülke, belirlenen süreler içinde Fon'a yatırdığı ulusal parasını "geri alma"yı (krediyi ödeme) taahhüt eder. Geri ödeme süresi çoğunlukla 3-5 yıldır. Ancak bazı hesaplarda bu süre daha uzun olabilmektedir. Ülke, ulusal parasını geri alırken Fon'un o anda kabul edeceği sağlam dövizler (genellikle

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 573

emleri dolayısıyla Fon'un emri altında üye ülke paralarından oluşan portfolyo, üretilen olarak değişme gösterir.

Eğer bir ülkenin Fon'daki ulusal parası, onun kotasının yüzde 75'inin altına düşmüşse, bunlar kredilerin geri ödenirken Fon'un kabul edeceği paralar arasında yer alır. Diyelim ki bir A ülkesi, aldığı kredilerin geri ödemelerini tamamlamadan bir başka B ülkesi, A'nın parası cinsinden ödünç almış ve A'nın ulusal parası kotasının yüzde 75'inin altına düşmüş olsun. Böyle bir durum karşısında A ülkesinin borcunu geri ödemesine derhal son verilir. Ayrıca, bir ülkenin Fon'daki ulusal para stokunun onun kotasının yüzde 75'inin altına düştüğü durumlarda, söz (onusu ülke geri ödemeye gerek kalmadan aradaki fark kadar Fon'dan borç alabilir. Buna "süper rezerv (altın) tranşı" adı verilir.

Kredi kullanan üye ülkeler, Fon'da biriken ulusal para stokları üzerinden, belirli oranlarda faiz öderler. Tersine, rezerv tranşlarında tutulan kaynaklara ise Fon tarafından bir faiz verilir. Bir ülkenin Fon'daki ulusal para stokundan, kullandığı kredi miktarı çıkartıldığında kalan kısım onun kotasından daha az ise bu, o ülkenin Fon'da rezerv tranşına sahip bulunduğu anlamına gelir.

IMF'nin kredi politikası temelde "şartlılık" (conditionality) ilkesine dayanır. Buna göre, Fon'dan kredi almak isteyen ülke, dış ödemeler dengesini sağlamaya yönelik bir istikrar programı hazırlayarak Fon'a sunmak ve onunla anlaşmak zorundadır. Ülkenin uygulayacağı ekonomik ve mali politikaları gösteren ve Fon'a sunulan bu programa "niyet mektubu" (letter of intention) denmektedir. Krediler konusunda Fon'un belirlediği bazı kısıtlar vardır. Bunlar üye ülkenin, arzı artırmaya, talebi kısıtmaya ve böylece ekonomik ve mali istikrar sağlamaya yönelik politikalar uygulamasından oluşur. Arz yanında genellikle, ekonomik etkinliği ve rekabeti artırıcı, talep yanında ise kamu giderlerini kısıtıcı, vergileri artırıcı ve faiz oranlarını yükseltici önlemlere ağırlık verilir. Örneğin, IMF'nin üzerinde durduğu bazı özel önlemler arasında serbest fiyat politikaları, vergi ve mali sektör reformu, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve ulusal paranın değerini düşürme gibi uygulamalar yer alır.

Üye ülkenin hazırladığı ekonomik önlemler paketinin Fon tarafından onaylanması, hem bu kuruluş, hem de öteki uluslararası kuruluşlarla özel ticari bankalardan yapılacak borçlanmalar açısından büyük önem taşır. Resmî veya özel uluslararası finans çevrelerinin ilgili ülkeye kredi açmaları, genellikle IMF'nin "yeşil ışığı"na bağlıdır. Fakat kredi alabilmek için IMF'nin öne sürdüğü bu koşulların üye ülkelerin ulusal egemenlik haklarına bir anlamda müdahale niteliği taşıması, ilgili ülkelerde ciddi tartışmalara konu olagelmıştır.

Rezerv tranşı ile, (eğer varsa) süper rezerv tranşı toplamından, alman borçların çıkartılması sonucunda ülkenin net "IMF rezerv pozisyonu" elde edilir. Başka bir deyişle, net rezerv pozisyonu ülke kotasından Fon'un elindeki o ülke para stokunun çıkartılmasına eşittir. Net rezerv pozisyonu döviz, altın ve SDR yanında ülkenin dış rezervlerinin bir parçasını oluşturur.

Ancak belirtmek gerekir ki, IMF'den yapılan borçlanmalar toplam uluslararası rezervlerde (uluslararası likidite) sürekli bir artış doğurmaz. Çünkü kredi geri ödendiğinde uluslararası rezervlerin toplamı yine eski düzeyine iner.

574 ULUSLARARASI İKTİSAT

Yukarıda belirttiğimiz gibi, Fon'dan yapılacak borçlanmaların bir sınırı vardır. Borçlanmak isteyen ülke, Fon'dan onun onaylayacağı yabancı paraları alır ve karşılığında kendi parasından eşdeğer miktarı yatırır. Ancak, Fon'un emrinde bulunan bir ülkeye ait toplam ulusal para miktarının ilgili ülke kotasının yüzde 200'ünü geçemeyeceği biçiminde bir kayıt bulunmakta idi. 1994 yılında bu toplam miktar kota sınırının yüzde 300'üne yükseltilmiştir. Ülke, Fon'daki ulusal parasının yüzde 25'ini üyelik aidatı olarak yatırdığına göre yeni değişiklikten sonra söz konusu kayıt, borçlanma sınırının en fazla ülke kotasının yüzde 225'i olması anlamına gelir. Ayrıca kredi tranşlarından kullanılacak yıllık kredi miktarının da kotasının yüzde 68'ini (1994'ten sonra yüzde 100'ünü) aşmaması gerekir. Aşağıda görüleceği gibi bu kayıtlamalar hem normal Fon kredileri, hem de Uzatılmış Fon Kolaylığı için geçerlidir.

2. Normal Fon Kredileri

Üye ülkeler finansman ihtiyaçlarının niteliklerine göre Fon'dan farklı hesaplar veya kaynaklar çerçevesinde kredi sağlayabilirler. Fon'un normal kredi kay- naklarını (Fon'dan normal çekme haklarını) aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. Kredi Tranşları ve Destekleme Anlaşmaları

Fon'un belli başlı kredi kaynağı kredi tranşlarından yapılan borçlanmalardır. Bu kaynak çerçevesinde kredi hakları dört tranş'a (dilim) ayrılmıştır. Her bir tranş, üye ülke kotasının yüzde 25'ine eşittir. Yukarıda da açıklandığı gibi, kredi sağlanması ülkenin ulusal parası ile, istenen bir yabancı paranın "satılmaması" biçiminde olur.

Birinci kredi tranşı çerçevesinde yapılacak kaynak kullanımlarında ülkenin dış ödeme güçlüklerini gidermek üzere, gerekli çabayı göstereceğini belirtmesi yeterlidir, performans kriteri (şartlılık ilkesi) aranmaz. Daha sonraki borçlanmalar (satın alımlar) ise (yani ikinci, üçüncü ve dördüncü kredi tranşları) "yüksek kredi tranşı" kredileri diye adlandırılır. Yüksek kredi tranşlarından yapılan borçlanmalarda koşullar ağırlaşır. Bu krediler normal olarak "destekleme düzenlemeleri" (stand-by arrangements) biçiminde verilir ve performans kriterine tabidir.

Destekleme düzenlemeleri ödemeler bilançosu açıklarını gidermeye yönelik, süresi bir ile iki yıl arasında değişen makro ekonomik politikaları kapsar. Sözü edilen makro politikalar para, maliye ve kambiyo politikalarıyla ilgili olabilir. Yüksek kredi tranşlarından borçlanma için ülkenin sıkı bir istikrar programı hazırlayıp uygulamaya koyması gerekir.

Destekleme düzenlemeleri çerçevesinde yüksek kredi tranşlarından yapılan borçlanmalarda kaynaklar bölümler halinde sağlanır. Performans kriteri, borç alan üye ülkenin belirli bütçe ve kredi tavanlarına uyması, uygun kambiyo ve faiz politikaları uygulaması, cari işlemler ve sermaye transferleri üzerindeki kısıtlamaları kaldırması gibi belirli önlemler alması zorunluluğunu içerir. Kısacası, bu kıstasa göre kredinin daha sonraki bölümlerinin kullanılabilmesi için önceki aşamadaki uygulamalara başarılı bulunması gerekir.

Kredi tranşlarından yapılan borçlanmalardaki geri ödeme (ulusal paranın geri alınması) süresi 3 1/4 yıldan 5 yıla kadar değişmektedir. 1974'den beri IMF' nin tüm kredi işlemleri dolar cinsinden değil, SDR ile yürütülmektedir.

BÖLÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 575

Hatırlatmak gerekir ki kredi tranşlarından yapılan borçlanmalar rezerv ■anşından ayrıdır. Rezerv tranşı, bunlara ek bir kaynak niteliği taşır ve kullanılmamda herhangi bir kayıt veya koşul yoktur. Onun için rezerv tranşı ülkenin resmi lış rezervlerinin bir bölümü sayılır.

b. Uzatılmış Fon Kolaylığı

Uzatılmış Fon Kolaylığı (Extended Fund Facility) süresi üç (istisnai du- ımlarda dört) yıla kadar olan orta vadeli programlara finansman sağlar. Amacı, yapısal veya makroekonomik sorunlardan kaynaklanan dış ödeme güçlüklerinin giderilmesine katkıda bulunmaktır. İlk programda üç yıllık dönemin genel amaç ve politikaları belirtilir, daha sonraki uygulamalar her yıl yapılacak görüşmelerde kararlaştırılır. Bu hesabın kullanılmasında da performans kriteri geçerlidir, geri ödeme süresi 4 1/4 ile 10 yıl arasında değişir.

c. Genişletilmiş Finansman Hesabı

Genişletilmiş Finansman Hesabı (Enlarged Access Policy) adı verilen bu hesap, Destekleme ve Uzatılmış Fon Kolaylığı'ndan finanse edilen ve Fon'un büyük desteğini gerektiren programlara ek kaynak sağlamak amacıyla kullanılır. Bu olanaktan yararlanabilmek için üye ülkenin büyük dış ödeme açıkları ile karşılaşması ve denkleşmeye yönelik ciddi çabalar içinde olması gerekir.

3. Özel Kredi Kaynakları

Fon'un yukarıda belirtilen normal kredi kaynaklarının yanında, diğer bazı özel kredi kolaylıkları vardır. Bunlardan birisi Telafi Edici ve Olası Durumlar Hesabı (Compensatory and Contingent Financing Facility), diğeri de Tampon Stok Finansman Hesabı'dır.

a. Telâfi Edici ve Olası Durumlar Hesabı: Bu kaynağın amacı iki yönlüdür. Telâfi edici bölümü, ihracat gelirlerinde ve hizmet kazançlarındaki düşüşleri ve tahıl ithalindeki aşırı artışları karşılamak üzere kredi sağlar. Ancak ödemeler bilançosunu etkileyen olumsuz gelişmelerin kısa süreli olması ve ülkenin denetimi dışındaki etkenlerden kaynaklanması gerekir.

Olası durumlar bölümünde ise, Fon'la anlaşarak bir program uygulayan ülkelerin, öngörülemeyen dış şoklardan olumsuz biçimde etkilenip reformların hızının düşmemesi için onlara yardım öngörülür. Örneğin ihracat fiyatlarında beklenmedik düşüşler, ithalat fiyatlarında artışlar ve faiz oranlarında dalgalanmalar, sözü edilen dış şoklar arasında sayılabilir. Geri ödeme süreleri 3 1/4 ile 5 yıl arasında değişir.

b. Tampon Stok Finansman Kolaylığı: Bu fonun amacı, ilkel bazı tarım ürünlerinin dünya fiyatlarını istikrarlandırmak için kumlan tampon stoklar programının finansmanına katkıda bulunmaktır. Bu programa göre, örneğin, dünya kalay fiyatları belirli bir minimumun altına düşme eğilimi gösterince, programı yürüten kuruluş, piyasadan kalay satın alarak stok yapar.

Programın finansmanına ise üye ülkeler, anlaşmayla belirlenen payları ölçüsünde katkı sağlarlar. İşte, dış ödeme gücü çeken ülkeler bu amaçla ihtiyaç duydukları finansman için IMF'ye bağlı Tampon Stok Finansman Kolaylığı'ndan (Buffer Stock Financing Facility-BSFF) kısa süreli kredi sağlayabilirler. Bu kay

576 ULUSLARARASI İKTİSAT

naktan elde edilecek kaynaklar ilgili ülkenin Fon'daki kotasının en fazla yüzde 50'sine ulaşabilir.

Tampon Stok Finansman Kolaylığı, 1969 tarihli Uluslararası Kalay Anlaşması üyelerine finansman sağlamak üzere kurulmuştur. Ayrıca 1979 tarihli Uluslararası Doğal Kauçuk Anlaşması ile yine aynı tarihli Uluslararası Şeker Anlaşması'na da bu kaynaktan fon sağlanmıştır. Bununla birlikte, 1983'ten beri hiçbir ülke bu hesabı kullanmış değildir

c. Mali Krizler ve IMF Yardımları: Bir üye ülkenin ulusal parasının yoğun spekülasyon baskısı altına girmesi durumunda kullanılmak üzere 1997 yılında Ek Rezerv Kolaylığı (Supplementary Reserve Facility-SRF) adı verilen bir kaynak oluşturulmuştur. Bu hesaptan ulusal paraya güvenin kalmadığı durumlarda üye ülkeye, bir yıla kadar vadeli fon sağlanır.

Ayrıca son Asya ve Rusya krizlerinden sonra bu gibi mali krizlerin yeniden ortaya çıkmasını engellemek için Acil Önlem Yardımı adlı yeni bir program uygulamaya konmuştur. Bu hesaptan kriz ortaya çıkmadan kredi verilir.

4. En Yoksul Az Gelişmiş Ülkelere Özel Kaynaklar

IMF'nin, en yoksul durumdaki az gelişmiş ülkeler için oluşturduğu bazı kredi kaynakları vardır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. Yapısal Uyum Kolaylığı

Yapısal Uyum Kolaylığı'ndan (Structural Adjustment Facility: SAF), sürekli dış ödeme sorunlarıyla karşılaşan az gelişmiş ülkelere, orta vadeli makro ekonomik denkleme politikalarını ve yapısal reformları desteklemek üzere, oldukça uygun koşullardan kredi sağlanır.

Bunun için üye ülkenin IMF ve Dünya Bankası ile işbirliği yapması ve üç yıllık orta vadeli genel bir plan belirlemesi gerekir. Bu genel plan çerçevesi içinde ayrıntılı yıllık programlar hazırlanır ve adı geçen hesaptan yıllık programlara aşamalı biçimde mali destek sağlanır. Kredilerin yıllık faizi yüzde 0.5 ve geri ödeme süreleri 5 1/2 ile 10 yıl arasındadır.

b. Artırılmış Yapısal Uyum Kolaylığı

Artırılmış Yapısal Uyum Kolaylığı (Enhanced Structural Adjustment Facility: ESAF) adı verilen bu hesap da bir önceki kaynak gibi 1980'lerin sonlarına doğru kurulmuştur. Amaçları, yararlanma koşulları ve program özellikleri bakımından Yapısal Uyum Kolaylığı'na benzer. Ancak, yapısal politikaların kapsam ve etkinliği ile denetim mekanizması ve fonların kaynağı yönünden, aralarında bazı ufak farklar vardır.

IMF'nin mali kaynak sağlama dışında teknik yardım faaliyetleri de bulunmaktadır. Şimdi bu faaliyetlerine bir göz atalım.

C. KUR POLİTİKALARINI GÖZETLEME FONKSİYONU

Hatırlanacağı gibi IMF, sabit kurlu Bretton Woods Sisteminin getirmiş olduğu bir kuruluştur. 1973 yılında bu sistemin yıkılmasından sonra IMF'nin görev alanı ise daha da genişlemiştir.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 577

Bugün ülkeler farklı kur sistemleri uygulamaktadırlar. Ancak büyük ço- mluk yönetimli dalgalanma modelini benimsemiştir Bu karma sistem içinde AFnin yeni görevi, yönetimli dalgalanma sisteminde döviz piyasasına yapılan ısıtlı müdahalelerin yol açabileceği haksız rekabet uygulamalarının önüne geçme ; uluslararası para sisteminin aksamadan yürütülmesini sağlamaktır.

Bu amaçla 1976 tarihli Jamaika Anlaşması'nda Fon yasasında bir değişikle yapılarak ona üye ülkelerin kur uygulamalarını "gözetleme" (surveillance) gö- İvi verilmiştir. Fon, üye ülkelerin uyguladıkları kur politikalarına rehberlik etmek zere bazı ilkeler belirlemiştir. Üyelerin kur politikası uygulamalarının bu ilkelere lygunluğunu, onlarla düzenli olarak gerçekleştirdiği görüşmeler yoluyla gözetle- nektedir.

D. IMF VE TEKNİK YARDIM

Bilindiği üzere, teknik yardımlar bilgi, beceri ve eğitim hizmetleri sağlama şeklindeki yardımlardır. IMF'nin az gelişmiş ülkelere sağladığı teknik yardımlar çeşitli konulan kapsar. Bunlar arasında örneğin, merkez bankası ve bankacılık sisteminin geliştirilmesi, vergi politikaları, bütçe uygulamaları ve sosyal güvenlik sisteminin iyileştirilmesi, üst düzey kamu yöneticilerinin makro ekonomik politikaların yönetimi konusunda eğitimi, istatistik, mali yasalar, bilişim teknolojisi, vs. gibi konular yer almaktadır.

Son yıllarda IMF özellikle, eski Sovyet Cumhuriyetleri ile Doğu Avrupa iilkeleri'ne dönük teknik yardım programlarına ağırlık vermektedir. Amaçlan ise söz konusu ülkelerde piyasa ekonomisinin gerektirdiği ekonomik ve mali kurumla- nn oluşturulması ve geliştirilmesine katkıda bulunmaktır.

Teknik yardımlar genellikle üye ülkenin talebi üzerine, özel olarak düzenlenen eğitim programları veya Fon uzmanlarının ilgili ülkeyi ziyareti gibi yollarla sağlanır. Bu arada Fon'un gözetleme fonksiyonu çerçevesinde yapılan IV. Madde görüşmelerinin de belli bir teknik yardım içeriği taşıdığı söylenebilir.

E. ÖZEL ÇEKME HAKLARI (SDR)

Özel Çekme Hakları (Special Drawing Rights: SDR), IMF'nin aynı adı taşıyan ayn bir departmanı tarafından çıkartılır. 1970 yılında mevcut uluslararası likiditeyi artırmak üzere IMF tarafından yaratılan özel bir uluslararası rezerv aracıdır. Bu kanaldan üye ülkelere, IMF'deki normal çekme haklarından ayrı bir dış rezerv sağlanır. IMF'ye bağlı olmakla birlikte, normal çekme haklarından farklı bir statüye sahiptir. IMF'nin yönetimindeki Özel Çekme Hakları bu programa katılmak zorunlu olmayıp üye ülkelerin isteğine bırakılmıştır. Ancak uygulamada tüm üyelerin bu programa katıldığı görülmüştür.

SDR genelde, bir hükümetin diğerinin merkez bankasından, onun ulusal parasını çekmesine olanak veren bir haktır. Örneğin Türkiye'nin, dolar rezervine ihtiyacı olsun ve bu amaçla SDR'lerini kullanmak istesin. Bunun için bütün yapacağı iş, elindeki SDR'leri Amerikan merkez bankasına devretmekten ibarettir. SDR'leri devralan Federal Reserve Bank, bunların karşılığı olan dolar tutarını Tür

kiye'ye transfer etmekle yükümlüdür. Bu işlem dolayısıyla Türkiye, dolar elde ederken aynı zamanda karşı ülkeye yine IMF aracılığıyla bir faiz ödemesinde bulunur. SDR programına göre buna katılan bir üye, diğer üyelerin kendisine devredeceği SDR'leri (ilk tahsisinin üç katma ulaşınca kadar) kabul etmek zorundadır.

SDR'lerin uluslararası likidite talebindeki artışı karşılamak üzere çıkartılması öngörülmüştür. Yukarıda da belirtildiği gibi, IMF Yönetim Kurulu gelecek beş yıllık dönemler için uluslararası ekonominin likidite talebi konusunda tahminlerde bulunur. Buna bağlı olarak da hangi tarihlerde, ne miktarda SDR çıkartılacağına karar verir. Bu kararın toplam oy hakkının yüzde 85'ine sahip beşte üç oranındaki IMF üyelerinin onaylanması ile SDR'ler yaratılmış olur.

Oysa bu güne kadar yalnız iki parti SDR çıkartılmıştır. İlk parti SDR, 1970-1972 döneminde gerçekleştirilip toplam 9.3 milyar dolar tutarında (1970'de 3.3 milyar \$, 1971 ve 1972'de de 3'er milyar \$ olmak üzere)'dir. İkinci parti çıkartılan SDR ise 1979, 1980 ve 1981 yıllarında 4'er milyar dolar olmak üzere toplam 12 milyar dolar tutarındadır. Böylece bugüne kadar yaratılan toplam SDR miktarı 21.4 milyar dolardır.² Yeni yaratılan SDR'ler IMF üyelerine, Fon'daki kotaları oranında dağıtılır.

Söz konusu iki parti SDR'nin çıkartılması ve dağıtımından sonra çok sayıda yeni ülke IMF'ye katılmıştır. Dolayısıyla değişen yeni dünya koşullarına uyum sağlamak için 1998 yılında Yönetim Kurulu, şimdiye kadar çıkartılana eşit miktarda (21,4 milyar SDR) yeni bir parti SDR çıkarılmasına karar vermiştir. Bu yeni SDR'ler eski ve yeni tüm üye ülkelerin sahip oldukları SDR miktarı, IMF'deki kotalarının sabit bir oranına (yüzde 29,32'sine) eşitlenecek biçimde dağıtılacaktır. Böylece yeni katılan üyelerin de pay almaları ve mevcut tahsisler arasındaki göreceli farklılıkların giderilmesi sağlanmış olacaktır.

a. SDR'lerin devredilmesi: SDR karşılıksız olarak çıkartılan bir rezerv aracıdır. Yani çıkartılması için bir altın veya döviz karşılığına gerek yoktur. SDR'ler bir kere yaratılınca sistemde sonsuz olarak varlığını sürdürürler.

Yeni SDR çıkartma kararı alınınca, bunun gerçekleşmesi için üye ülkelerin IMF'deki hesapları üzerine bir kayıt düşülmesi yeterli olur. Diğer bir ifade ile, bir ülkeye belirli miktarda SDR tahsisi yapılıncaya IMF, bu ülkeyi, hesaplarında o kadar SDR alacaklandırır. Bir A ülkesi SDR'lerini, ulusal parasını elde etmek için B'ye devrederse IMF, A'nın hesabından o miktar SDR'yi indirerek B'nin hesabına kaydeder. Görüldüğü gibi, SDR ancak hesaptan hesaba aktarılan, fiziki varlığı olmayan bir para veya hesap birimidir.

IMF'nin normal çekme haklarındaki gibi SDR, üye ülkelere bu kurumdan bir mali kaynak veya fon sağlama hakkı vermez. Bunun yerine, öteki ülkelere ulusal para elde etme olanağı doğurur. Nonnal IMF kredilerinden farklı olarak SDR'nin geri ödeme zorunluluğu da yoktur. Önceleri, bir ülkenin beş yıllık dönemler boyunca ortalama olarak tuttuğu SDR miktarının belirli bir sınırın altına inmemesi şeklinde bir kayıt vardı. 1981'den itibaren bu koşul kaldırılmıştır. Dola

²Belirtelim ki piyasa koşullarına göre, doların SDR kuru değıştikçe bu miktarlar da değışecektir.

BÖLÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 579

yısıyla bugün üye ülkelerin ellerindeki SDR'leri kullanabilmelerini engelleyen herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

Ancak, başkaları tarafından kendilerine SDR devredilen ülkeler bakımından bir kayıtlama söz konusudur. Bu da daha önce değinildiği gibi, bu ülkelerin toplam miktar ilk tahsislerinin yüzde 300'üne ulaşıncaya kadar SDR kabul etmek zorunda olmalarıdır. Bundan sonraki miktarları kabul edip etmemek ülkenin kendi isteğine bağlıdır.

SDR'sini başka ülkelere devredenler, IMF kanalıyla, kabul eden ülkelere net bir faiz öderler. Faiz oranları, IMF'de en yüksek kotası bulunan beş büyük ülkenin ulusal faiz oranlarına dayanan bir formüle göre hesaplanır.

b. Hesap birimi olarak SDR'nin değeri: Özel Çekme Hakları, hem bir uluslararası likidite aracı (rezerv parası), hem de bir hesap birimi durumundadır. SDR'nin oluşturulmasında bunun aynı zamanda IMF faaliyet ve işlemlerinde kullanılacak bir hesap birimi olarak görev yapması düşünülmüştü. 1970'de program ilk kez uygulamaya konduğunda SDR, altın paritesine bağlanmıştır. Böylece de 1 SDR. 1 ABD doları idi. Sonraları dolar devalüasyonları sonucunda SDR'nin dolar fiyatı da yükselmiştir.³ Dalgalı kur dönemine geçilince, 1974 Temmuzundan itibaren SDR'nin değeri "para sepeti" yöntemine göre belirlenmeye başlanmıştır.

Önceleri SDR'nin hesaplanmasında on altı sanayileşmiş ülke ulusal parası dikkate almıyordu. 1981 başından beri değerlendirilince Amerikan doları, Alman markı, Japon yeni, Fransız frankı ve İngiliz sterlini olmak üzere beş büyük ulusal para üzerinden yapılmaktadır. Fon uygulamalarına göre, SDR kapsamına girecek beş ulusal para ile bunların ağırlıkları, ilgili ülkelerin dünya ticaretindeki ağırlıklarına göre her beş yılda bir yeniden gözden geçirilir. 1996 başında yapılan son a- yarlamaya göre SDR'nin bugünkü bileşimi Tablo 22-2'de gösterilmiştir.

Tablo 21-2:
SDR'nin Değerini Oluşturan Ulusal Paralar, (1 Ocak 1996)

Para Cinsi	Para Biriminin Miktarı	Yüzde ağırlık
Amerikan Doları (US \$)	9.582	39
Alman Markı (DM)	0.446	21
Japon Yeni (Y)	27.2	18
Fransız Frankı (FF)	0.813	11
İngiliz Sterlini (£)	0.105	11

Kaynak: *Annual Report 1998*, International Monetary Fund, s. 93.

Çeşitli ulusal paraların SDR karşısındaki kurları diğer döviz kurları ile birlikte yazılı ve görsel basında sürekli yayımlanmaktadır.

Sepet para tekniğine göre oluşturulan paraların en önemli yaran bu paranın değerinin tek paraya göre daha istikrarlı olmasıdır. Çünkü sepetteki paraların bazıları değer kazanıp, bazıları değer yitirdiği için bunların ortalamasında fazla bir

³Doların birinci ve ikinci devalüasyonlarında SDR'nin değeri şöyle olmuştur: 18 Aralık 1971, 1SDR: 1.08571 \$ ve 12 Şubat 1973, 1SDR: 1.20635\$.

değişiklik olmayabilir. Dolayısıyla birleşik bir para olarak SDR'nin değeri büyük ölçüde istikrar gösterir.

c. SDR ve dünya rezerv arzı: SDR programının kuruluş amacının uluslararası likidite artışlarını, sağlam, güvenilir ve uluslararası denetim altında bulunan bir kaynağa bağlamak olduğuna yukarıda değinmiştik. Bu kaynağın, hele üretiminin çok kolay ve masrafsız olduğu, istendiği anda, istenen miktarda artırılabilirdiği göz önüne alındığında ideal bir rezerv para olduğuna kuşku yoktur.

Bununla birlikte SDR'ler uluslararası likidite içinde önemli bir rol oynamamıştır. Bunu Bretton Woods'tan sonra dünyada esnek kur sistemlerine geçilmesi ile açıklama olanağı da yoktur. Burada, büyük ülkelerin ve özellikle ABD'nin tercihleri ön plana çıkmaktadır. Doların ve daha düşük ölçülerde öteki sağlam paraların rezerv aracı olarak kullanılması sonucu sağlanan senyorej kazançları dolayısıyla büyük ülkeler programa yeterli bir ilgi göstermemişlerdir. AB ülkeleri de yeni oluşturulan Euro'nun kanalıyla senyorej kazançlarından pay almayı ummaktadırlar.

c. SDR'nin kullanım alanları: SDR, ulusal paraların dalgalanmaya bırakıldığı bir dönemde, büyük ölçüde değerini koruyan bir para niteliğine sahip olduğu için, uluslararası mali işlemlerde önemli bir hesap birimi görevi yapar. Henüz fiziki varlığı olan bir para durumunda değildir.

Ancak IMF dışında, çeşitli uluslararası veya bölgesel kuruluşlar da borçlarının ödenmesi ve alacaklarının tahsisi gibi işlemlerinde SDR'yi kullanmakla yetkilendirilmişlerdir. Bunlar SDR Departmanında aynen ülkelerin tabi oldukları kurallara bağlı olarak işlem yapma yetkisine sahiptirler. Ancak bu kuruluşlara ülkelere olduğu gibi yeni SDR tahsisi yapılmaz. Bugün SDR Departmanına izinli olarak kaydedilen kuruluşlar arasında Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler, Afrika Kalkınma Bankası, Arap Parasal Fonu, Asya Kalkınma Bankası, Uluslararası Denkleştirme Bankası, İslam Kalkınma Bankası, İsviçre Milli Bankası, Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (IFAD), vs. gibi örgüt veya kuruluşlar yer almaktadır.

SDR ayrıca uluslararası borç, alacak, yatırım, bütçe vs. gibi varlıkların mali değerlerinin ölçülmesinde kullanılan bir değer standardı rolü oynar. Kuşkusuz, gücünü Amerikan ekonomisinin dünyadaki ağırlığından alan dolar da geleneksel olarak bir uluslararası değer standardı (hesap birimi) görevi yapmaktadır. Ancak, özellikle günümüzde yoğunluk kazanan kısa süreli sermaye akımlarına bağlı olarak değerinin ani olarak ve sık sık değişmesi doların (veya herhangi başka bir tek paranın) bu fonksiyonu yerine getirmesi için önemli bir engeldir.

Ayrıca günümüzde sabit kur sistemini benimseyen bir grup ülke de ulusal paralarını SDR'ye bağlamıştır (Ürdün, Latviya, Libya ve Myanmar). Diğer yandan, bazı özel işletme veya kuruluşlar da uluslararası piyasalardan borçlanmak üzere SDR cinsinden tahvil ihraç etmektedir. Bu gibi uygulamalara "özel SDR" de denmektedir. Bununla birlikte, SDR'nin özel finansman amaçlarıyla kullanılışı halâ oldukça sınırlıdır.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 581

F. IMF KREDİLERİNİN KAYNAĞI

IMF, üye ülkelerin kredi taleplerini karşılayabilmek için yeterli büyüklükte bir likiditeye sahip olmalıdır. Fon'un likiditesi normal kaynaklar ve ödünç alınan kaynaklardan oluşur.

IMF'ni normal kaynakları, Fon'da toplanan "kullanılabilir" paralarla SDR'yi kapsar. Daha önce belirtildiği gibi, Fon'un emrinde her an çeşitli ülke paralarından ve SDR'den oluşan bir kaynak stoku bulunur. Fon'daki bu paralar üye ülkelerin IMF'deki kotalarına karşılık olarak yatırılmıştır. Fon, kredi verirken (satış işlemi) sağlam paraları kullanır. Bir paranın kullanılabilir olmasına Fon'un Yönetim Kurulu karar verir. Genellikle ödemeler bilançosu durumu ve resmi rezerv pozisyonları sağlam olan ülkelerin paraları bu statüye sahiptir (SDR'nin kapsamına giren paralar).

Fon'un altın stokları hemen kullanılabilir kaynaklar arasında sayılmaz. Çünkü bunların önce nakte dönüştürülmesi (satılması) gerekir. Bu da Fon üyelerinin toplam oylarının yüzde 85'ini gerektirir.

İkinci olarak Fon, normal kaynaklarını geçici olarak desteklemek amacıyla borçlanma yoluna da gidebilir. Uygulamadaki ilkelere göre, borç alınan fonlar toplam kotaların yüzde 50-60'ını geçemez. Borçlanma kaynaklarının başlıcaları aşağıdaki gibidir:

Ödünç Alma Genel Anlaşması (General Agreement to Borrow-GAB): IMF ile "Onlar Grubu" diye bilinen başlıca on sanayileşmiş ülke arasında 1962 yılında yapılmış olan bir anlaşmadır. Uluslararası para sistemini bozacak veya sistemin işleyişini engelleyecek herhangi bir gelişme karşısında, bu ülkeler tarafından Fon'a ek kaynak sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. 1964 yılında İsviçre (IMF'ye üye olmamakla birlikte uygulamada Fon üyesiymiş gibi davranmıştı) de anlaşmaya katılmıştır.

Anlaşma, başlangıçta dört yıllık bir dönem için yapılmıştı. Ancak sürekli gözden geçirilmiş ve bazı düzenlemelerle bugüne kadar yenilenmiştir.

Ayrıca 1997 Ocak ayında Yediler Grubu ülkeleri, Yeni Ödünç Alma Düzenlemeleri (New Arrangements to Borrow-NAB) adı verilen bir anlaşmayı kabul etmişlerdir. Bu anlaşma ile acil durumlarda kullanılmak üzere GAB altında IMF'ye sağlanacak kaynak miktarının iki katına çıkartılması öngörülmüştür.

Diğer Borçlanmalar. Fon, likiditeyi artırmak için çeşitli resmi kuruluşlardan kısa veya orta vadeli olarak borçlanabilir. Bunlar arasında üye ülkelerin merkez bankalarıyla bazı uluslararası mali kurumlar bulunmaktadır. Örneğin Uluslararası Denkleştirme Bankası (Bank for International Settlements) ve Suudi Arabistan Parasal Ajansı (Suudi Arabian Monetary Agency) geçmişte Fon'un borçlandığı kuruluşların başında gelir.

Merkez bankaları arası swap anlaşmaları. Aslında bu anlaşmalar Fon'un mali kaynakları arasında sayılmaz. Ancak Fon kaynaklarına olan talebi azaltıcı etki yaparlar.

Swap anlaşmaları, merkez bankaları arasındaki iki yanlı anlaşmalardır. İki ülke, geçici nitelikteki dış dengesizliklerinin finansmanına katkıda bulunmak için

karşılıklı olarak birbirlerine kendi paralarını sunar, yani paralarını değiş-tokuş (swap) ederler. Örneğin ABD, Alman Markı bakımından likidite sıkıntısı çekmekte olsun. Aralarında bir swap anlaşması varsa, Federal Reserve, Alman Merkez Bankası'ndan dolar karşılığında, kendisine DM sağlanmasını ister. Böylece, ihtiyaç duyduğu yabancı para cinsinden fon elde eden ülke, bu kaynakları kullanarak döviz piyasasına müdahale eder, bu da spekülasyon sermaye çıkışlarını caydırıcı etki yapar. Alınan paralar daha sonraları geri verilir. Swapların geri ödeme süreleri genellikle 3-12 ay arasındadır.

Swap anlaşmaları ilk kez 1962 yılında Federal Reserve Bank (ABD) ile bazı Avrupa ülkelerinin merkez bankaları arasında imzalanmıştır. O dönemlerde dolara karşı yoğun spekülasyon akımları vardı. ABD, bu şekilde para değiş tokuşu anlaşmaları yapmakla gerekli fonları sağlayarak spekülasyon akımlarını caydırmayı amaçlıyordu.

Sanayileşmiş ülkeler esnek kur sistemine geçtikten sonra da merkez bankası swapların kullanılması artarak sürmektedir. Bugün bu anlaşmalardan daha çok piyasa kurlarındaki ani değişimleri gidermek veya kur dalgalanmalarını yumuşatmak amacıyla yararlanılır.

G. IMF-DÜNYA BANKASI İŞBİRLİĞİ

Uluslararası Para Fonu ile Dünya Bankası 1944 Bretton Woods toplantılarında yaratılmış ikiz kuruluşlardır. Bunlardan birisine üye olan ülke, aynı zamanda diğere de üye olur. Ana sözleşmelerine göre her iki kuruluşun faaliyet alanları birbirinden farklıdır. Birincisi dış denge ve uluslararası mali konularla ilgilenirken, İkincisi az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunları alanında uzmanlaşmıştır.

Ancak bu konular her zaman birbirinden ayrılmaz. Örneğin kalkınma çabası içinde bulunan az gelişmiş ülkelerin çoğu, aynı zamanda yapısal dış ödeme açıklarıyla karşı karşıyadırlar. Sorunların bu şekilde bir bütünlük göstermesi, iki kuruluş arasında sıkı bir işbirliğini gerektirir.

Fakat faaliyet alanları farklı da olsa iki kuruluşun asıl amacı, üye ülkelerde istikrarlı bir gelişme ve kalkınma sağlamaktır. Bu da üyelere daha uygun koşullarda yardımda bulunmak için, uzmanlık bilgilerini birleştirmek, politika önerileri ve mali yardımlarını uyumlaştırmak biçiminde işbirliğine gitmelerini gerektirir.

IMF ile Dünya Bankası arasındaki işbirliğinin özellikle yakın geçmişte geliştiği gözlenmektedir. Bu işbirliği daha çok iki kuruluşun borç verme faaliyetlerinde kendini gösterir. Daha önce belirtildiği gibi, IMF'nin borç verme politikası kısa vadeli kredilerden, orta vadeli yapısal ve dış denge amaçlı kredilere doğru değişmektedir. Dünya Bankası da geleneksel proje kredilerinin yanında, ülkelerin sektörel uyum ve makro ekonomik politikalarının desteklenmesi amacıyla yönelik kredileri giderek artırmıştır. Amaçlarının aynı yönde değişmesi, Fon ile Banka arasındaki işbirliğini daha da zorunlu hale getirmiştir.

Yapısal Uyum Kolaylığı (SAF) ile Artırılmış Yapısal Uyum Kolaylığı (ESAF) hesapları çerçevesinde, en yoksul az gelişmiş ülkeler için orta vadeli ekonomik programlar hazırlanması da iki kuruluş arasındaki sıkı işbirliğinin diğere bir nedenini oluşturur.

BÖLÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 583

Eski Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkelerinin piyasa ekonomisine :iş çabaları da işbirliğine başka bir örnektir. Bu ülkelere sağlanacak mali ve teknik yardımlar, Fon ile Dünya Bankası'nın makro ekonomik ve yapısal reform çalışmalarını birlikte yürütmelerini zorunlu hale getirmektedir.

n. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER

Yukarıdan beri yapılan açıklamalarla IMF'nin temel görevinin uluslararası para sistemine ve mali ilişkilere yönelik olduğu vurgulandı. Oysa günümüzde mali izler dünya ekonomisinin adeta ayrılmaz bir parçası durumuna gelmiştir. Petrol yatlarındaki artışa bağlı olarak 1982'de ortaya çıkan dış borç krizinden sonra dünyada ortaya çıkan bazı mali krizler şunlardır: 1992'de Avrupa Para Sistemi döviz Kuru Mekanizması (ERM)'nin geçirdiği kriz, 1994 tarihli Meksika Krizi, ne aynı yıl Türkiye'de alınan 5 Nisan Kararları, 1997 Temmuzunda Doğu Asya krizi, 1998 Temmuzundaki Rusya Krizi, vb. Bu kesimde mali krizlerin analizi serinde durulacaktır.

a. Krizlerin türleri ve nedenleri: Mali krizler döviz krizi, bankacılık krizi ; dış borç krizi biçiminde farklı türlere ayrılabilir. Döviz krizi, bir ülke ulusal parasına güvenin kaybolması dolayısıyla spekülasyon fonların yoğun biçimde ülkeyi terk etmeye başlaması ve merkez bankasının tüm destekleme çabalarına karşın mevcut kurun sürdürülemez olarak ulusal paranın devalüe edilmesi veya tümünden algalanmaya bırakılması biçiminde kendini gösterir. Döviz krizi sırasında merkez bankası aşırı talebi karşılamak için bir yandan piyasaya büyük miktarlarda döviz i ederken diğer yandan da fon çıkışı caydırmak için yurtiçi faizleri yükseltme gibi yollara gidebilir.

Bankacılık krizi ise mali güvenin kaybolması dolayısıyla tasarruf sahiplerinin mevduatlarını geri çekmek için bankalara hücum etmeleri durumudur. Bankaların bu talepleri yerine getirememeleri ile mali panik krize dönüşmüş olur. 1994 Meksika Krizi ve Türkiye'de 1994 5 Nisan Kararları sırasında bazı bankalar tasarruf sahiplerinin bu tür hücumlarına uğramıştı.

Bazen banka kapılarına bir yığılma ortaya çıkmaz, ama hükümet, potansiyel bir tehlikenin belirmesi dolayısıyla mali yardımlarla, ya da diğer önlemlerle bankaları kurtarmaya çalışır. Çoğunlukla gelişmiş ülkelerdeki bankacılık krizleri şu şekilde oluşur (1980 sonları ve 1990 başlarında İsveç, Norveç ve Finlandiya gibi ülkelerde ve Japonya'da görülen bankacılık krizinde olduğu gibi).

Dış borç krizi ise dış borçlarını düzenli ödemekte olan bir ülkenin karşılaştığı dış ödeme sorunları dolayısıyla bu borçların ana para ve faizlerini ödeyememesi (borç servisinin yapılamaması) ilan etmesi durumudur. Genellikle resmi dış borçlar için kullanılır.

Bu farklı kriz türleri aynı anda görülebilecekleri gibi bir arada da bulunabilirler. Genellikle bankacılık krizinin döviz krizini izleyerek ortaya çıktığı görülmektedir.

Bankacılık krizinin ileri boyutlara ulaşması durumunda, bankaların reel ekonomiyi kaynak sağlama fonksiyonunu yerine getirememesi dolayısıyla ulusal ekonomiyi bundan büyük zararlara uğrayabilir. Bankacılık krizinde bankacılık kesimi

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 583

Eski Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkelerinin piyasa ekonomisine geçiş çabaları da işbirliğine başka bir örnektir. Bu ülkelere sağlanacak mali ve teknik yardımlar, Fon ile Dünya Bankası'nın makro ekonomik ve yapısal reform çalışmalarını birlikte yürütmelerini zorunlu hale getirmektedir.

II. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER

Yukarıdan beri yapılan açıklamalarla IMF'nin temel görevinin uluslararası para sistemine ve mali ilişkilere yönelik olduğu vurgulandı. Oysa günümüzde mali krizler dünya ekonomisinin adeta ayrılmaz bir parçası durumuna gelmiştir. Petrol fiyatlarındaki artışa bağlı olarak 1982'de ortaya çıkan dış borç krizinden sonra dünyada ortaya çıkan bazı mali krizler şunlardır: 1992'de Avrupa Para Sistemi Döviz Kuru Mekanizması (ERM)'nm geçirdiği kriz, 1994 tarihli Meksika Krizi, yine aynı yıl Türkiye'de alınan 5 Nisan Kararları, 1997 Temmuzunda Doğu Asya Krizi, 1998 Temmuzundaki Rusya Krizi, vb. Bu kesimde mali krizlerin analizi üzerinde durulacaktır.

a. Krizlerin türleri ve nedenleri: Mali krizler döviz krizi, bankacılık krizi ve dış borç krizi biçiminde farklı türlere ayrılabilir. Döviz krizi, bir ülke ulusal parasına güvenin kaybolması dolayısıyla spekülasyon fonlarının yoğun biçimde ülkeyi terk etmeye başlaması ve merkez bankasının tüm destekleme çabalarına karşın mevcut kurun sürdürülemezlikte ulusal paranın devalüe edilmesi veya tümünden dalgalanmaya bırakılması biçiminde kendini gösterir. Döviz krizi sırasında merkez bankası aşırı talebi karşılamak için bir yandan piyasaya büyük miktarlarda döviz arz ederken diğer yandan da fon çıkışını caydırmak için yurtiçi faizleri yükseltme gibi yollara gidebilir.

Bankacılık krizi ise mali güvenin kaybolması dolayısıyla tasarruf sahiplerinin mevduatlarını geri çekmek için bankalara hücum etmeleri durumudur. Bankaların bu talepleri yerine getirememeleri ile mali panik krize dönüşmüş olur. 1994 Meksika Krizi ve Türkiye'de 1994 5 Nisan Kararları sırasında bazı bankalar tasarruf sahiplerinin bu tür hücumlarına uğramıştı.

Bazan banka kapılarına bir yığılma ortaya çıkmaz, ama hükümet, potansiyel bir tehlikenin belirmesi dolayısıyla mali yardımlarla, ya da diğer önlemlerle bankaları kurtarmaya çalışır. Çoğunlukla gelişmiş ülkelerdeki bankacılık krizleri bu şekilde oluşur (1980 sonları ve 1990 başlarında İsveç, Norveç ve Finlandiya gibi ülkelerde ve Japonya'da görülen bankacılık krizinde olduğu gibi).

Dış borç krizi ise dış borçlarını düzenli ödemekte olan bir ülkenin karşılaştığı dış ödeme sorunları dolayısıyla bu borçların ana para ve faizlerini ödeyemeyeceğini (borç servisinin yapılamaması) ilan etmesi durumudur. Genellikle resmi dış borçlar için kullanılır.

Bu farklı kriz türleri aynı anda görülebilecekleri gibi bir arada da bulunabilirler. Genellikle bankacılık krizinin döviz krizini izleyerek ortaya çıktığı görülmektedir.

Bankacılık krizinin ileri boyutlara ulaşması durumunda, bankaların reel ekonomiye kaynak sağlama fonksiyonunu yerine getirememesi dolayısıyla ulusal ekonomi bundan büyük zararlara uğrayabilir. Bankacılık krizinde bankacılık kesi

mindeki yasal düzenlemelerin yetersizliği ve denetim yokluğu gibi etkenlerin rolü olabilir.

1980 başlarında mali liberalleşme ile birlikte sanayileşmiş ülkelerde bankalar arasında yoğunlaşan rekabet, bu kuruluşların yüksek getiri arayışlarına yol açmış ve sonuçta yeni gelişmekte olan ülkelere yatırımları özendirmiştir. Dışarıdan yoğun likidite girişleri ise az gelişmiş ülkelerdeki bankaları, kredilerini aşırı biçimde genişletmeye yöneltmiştir. Ancak iç piyasadaki yüksek kredi talebi ve sahip oldukları geniş fon olanakları bankaları kredi açarken daha az dikkatli davranmaya yöneltmiş, böylece de bankaların kredi portfolyolarında şüpheli alacakların artmasına neden olmuştur.

Bankacılık kesimindeki sorunlar genellikle enflasyonist dönemlerde fazla dikkat çekmemektedir. Ancak ekonomi daralmaya başladığında bu sorunlar kendini göstermekte ve hatta bir krize dönüşebilmektedir. Çünkü enflasyonun önlenmesi için talep hacminin daraltılması ile birlikte bir çok firma ödeme güçlüğü içine düşmekte, böylece de bankalardan alınan kredilerin önemli bir payı geri ödenememekte ve kriz başlamış olmaktadır. Bunu bir anlamda enflasyonda "aşırı ısınmış" bir ekonominin enflasyonun düşürülmesi ile "soğutulmaya" başlanması sonucunda ortaya çıkan kriz biçiminde düşünmek olanağı vardır.

Son yıllarda IMF'nin üye ülkelerde bankaların güvenilirliğini artırmaya yönelik yasal düzenlemelere ağırlık vermesi bununla ilgilidir. Alınması vurgulanan önlemler arasında bilançoların saydamlığı, uluslararası standartlara uygun muhasebe uygulamaları, vs. yer almaktadır.

Mali krizlerin ortaya çıkışının önlenmesinde aşırı dış ödeme açıklarından kaçınılması, kamu finansman açıklarının giderilmesi, enflasyonun makul düzeylere indirilmesi ve ulusal paranın aşırı değerlenmesinin önüne geçilmesi gibi önlemlerin alınması gerekir. Bununla birlikte günümüzdeki mali krizlerin ortaya çıkması ve bunların yayılmasında etkisi olan en önemli faktörlerden birisinin kısa süreli uluslararası sermaye akımları olduğu bir gerçektir.

b. Kısa süreli yabancı fon akımları: 1980'lerden sonra ülkeler bireysel olarak ulusal mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaları kaldırarak bu piyasaları serbestleştirmişlerdir. Diğer yandan bankacılık tekniklerinde, iletişim ve haberleşme teknolojilerindeki gelişmelerle fonları bir ülkeden diğerine aktarmak ucuz ve sıradan işlemler durumuna gelmiştir. Bu gelişmelerin sonucunda ise tüm uluslararası mali piyasalar adeta birleşmiş ve mali küreselleşme adı verilen olay yaşanmaya başlamıştır. Böylece, örneğin faiz oranlarında ve döviz kurlarında beklenen gelişmelere göre fonlar anında ve kitleler halinde bir piyasadan diğerine kaymaya başlamıştır. Bu tür kısa süreli fon akımlarına alışılan deyimle "sıcak para fonları" da denir.

Aslında mali küreselleşmenin doğurduğu uluslararası fon akımlarının olumlu yönlerini gözden uzak tutmamak gerekir. Çünkü bu sayede mali yatırımcı, artık yalnız kendi ülkesinin dar piyasası ile sınırlı kalmaktan kurtulmuş ve elindeki fonları tüm dünya piyasalarında değerlendirme olanağına kavuşmuştur. Diğer yandan, kısa veya uzun vadeli fon talep edenler de bu fonları en uygun koşullarla dünya piyasalarından elde edebilecek bir esnekliğe sahip olmuşlardır. Bu ise ekono

BÖLÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 585

mik teori açısından mali fonların en çok ihtiyaç duyulan, ya da en verimli kullanılan alanlara yönlendirilmesi demektir ki bu dünya kaynaklarının etkin kullanımına katkıda bulunan bir gelişmedir.

Bununla birlikte, özellikle kısa süreli yabancı fonların çok hareketli ve istikrarsız nitelikte olması bu fonların yoğun olarak girdiği ve çıktığı ülkelerde mali sorunlar yaratabilmekte ve bu sorunlar kriz boyutlarına ulaşabilmektedir. Günümüzde kamu finansman açığı yaşayan bazı ülkeler yüksek reel faiz politikası izleyerek bu açıkları borçlanma ile karşılama yoluna gitmektedirler. Yüksek reel faizler, kısa süreli yabancı fonların ülkeye girişini özendirir. Böylece, kısa süreli yabancı fon girişleri, hem döviz açığını, hem de bütçe açığını azaltır ve ülkeye geçici bir süre nefes aldırır.

Fakat bu fonların faizi ile birlikte ve kitleler halinde ülkeyi terk etmeye başlaması ile sorun kendini gösterir. Fonların ülkeden ayrılmaya başlaması, mali güvenin kaybolması, dünyanın başka bir yerinde faizlerin yükseltilmesi, yatırım yapılan ülkede ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi ve bir devalüasyon olasılığının yükselmesi, vs. gibi nedenlerle ilgili olabilir.

Hangi nedenle olursa olsun kısa süreli fonların aniden ülkeden kaçmaya başlaması, ev sahibi ülkenin de artan döviz talebini karşılayacak dış rezerve sahip olmaması veya IMF gibi uluslararası kuruluşlardan yeterli finansman sağlayamaması bir döviz krizine neden olabilmektedir. Döviz piyasasında başlayan panik mali piyasalara olan güveni sarsarak yatırımcıların bankadaki mevduatlarını geri çekmeye ve ellerindeki menkul değerleri satmaya başlamaları ile bir banka ve borsa krizi durumuna dönüşebilir. Ayrıca aynı baskıların kendi ülkelerinde de yaşanacağından endişe duyan diğer ülkelerdeki yatırımcılar da benzer davranış içine girince kriz başka ülkelere yayılmış olur.

Kısacası, günümüzde mali küreselleşmenin yol açtığı ani ve şiddetli fon akımları mali krizlerin sık sık ortaya çıkmasında ve yayılmasında önemli derecede etkili olmaktadır. Bununla birlikte mali krizler için gerekli ortamı hazırlayanın yine büyük ölçüde ülkelerin uyguladıkları makro ekonomik politikalarındaki dengesizlikler olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Bu konuda, özellikle kamu finansman açığının yüksek faizli borçlanma ile finanse edilmeye çalışılması ve aşırı değerlendirilmiş kur politikası uygulamalarının etkilerini belirtmek gerekir.

c. Aşırı değerlendirilmiş ulusal paralar: Hatırlatmak gerekir ki yüksek faiz politikası uygulayan ve ulusal parasını sabit veya yönetimli dalgalanmada olduğu gibi istikrarlı tutan bir ülkede kısa süreli yabancı fon girişleri o derece özendirilmiş olunur. Çünkü yabancı sermayenin en çok endişe ettiği nokta yüksek faiz gelirinden yararlanırken öngörülmeyen bir kur yükselişi dolayısıyla zarara uğrama olasılığıdır. Ülkenin geleneksel olarak istikrarlı bir kur politikası sürdürmesi (ulusal para aşırı değerlendirilmiş olmakla birlikte) yabancı sermayenin bu endişelerini bir ölçüde giderebilir. Kuşkusuz böyle bir ortamda ülkeye giren kısa süreli fon akımları sonuçta bir mali kriz yaratmışsa bunun sorumluluğunu istikrarlı kur uygulamasına yüklemek doğru değildir. Tersine, istikrarlı kur uygulamasının uluslararası ticari ve mali ilişkileri geliştirici etkileri söz konusudur.

Asya Krizinde aşın değerlenmiş kur politikası uygulamalarının önemli bir etkisi vardır. Kriz ilk kez 1997 Haziran ayında Tayland'da ortaya çıkmıştı. Parası belirli dalgalanma marjı içinde dolara bağlanmış olan bu ülkede, dış ticaret açıkları kısa süreli yabancı mali sermaye girişleri ile karşılanıyordu. Ticaret bilançosu açık verirken önceleri ülkede bir döviz darlığı görülüyor, hatta döviz rezervlerinde bir artış sağlanıyordu (yabancı mali fonların etkisiyle). Ancak bu tarihte Tayland, para birimi baht'ın aşırı değerlendirildiğini gören yabancı yatırımcılar, ulusal paranın olası bir devalüasyonundan zarara uğramamak için fonları dolara çevirtip ülkeden kaçmaya başladılar. Sonuçta Tayland, piyasadaki döviz talebini karşılayamayınca parasını devalüe etti, panik yine de durulmayınca serbest dalgalanmaya bıraktı.

Tayland'da döviz piyasasında panik biçiminde başlayan bu kriz kısa zamanda bölgede sabit kur sistemi uygulayan Malezya, Endonezya, Filipinler ve Güney Kore'ye yayıldı. Kriz ayrıca döviz piyasası ile sınırlı kalmayıp bankacılık kesimine de yayıldı ve tüm mali piyasaları etkisi altına aldı. Mali piyasa krizi, özellikle döviz çıkışının durdurulması için faizlerin yükseltilmesi ve kredi kapılarının kapatılması sonucu bu ekonomilerde büyük bir talep daralması yaratarak reel ulusal hasılanın düşmesine ve işsizliğin yaygınlaşmasına neden olmuştur.

Bir yıl arayla 1998 Ağustos'unda Rusya'da başlayan krizde de kamu açıklarının kısa süreli borçlanma ile karşılanmaya çalışılmasının büyük etkisi olmuştur. Bu amaçla çıkartılan hükümet bonolarının önemli bir bölümü yabancıların elinde bulunuyordu. Yabancı yatırımcılar bu ülkeye yatırım yaparken Rusya'nın "iflas etmeyecek kadar büyük" (too big to fail) olduğunu düşünmüşlerdi. Ancak Hükümetin aşırı boyutlara ulaşan kısa süreli borçların ödenmesini erteleme kararı alması üzerine mali kriz patlak verdi.

Rusya Krizinin önemli bir sonucu yabancı yatırımcıların gelişmekte olan ülke yatırımlarını artık çok riskli olarak kabul etmeleri, portfolyolarında bu ülkelere ait menkulleri satmaya başlamaları ve yeni yatırım yapmaktan da kaçınmalarıdır. Kısacası Rusya Krizi, az gelişmiş ülkelerin yabancı piyasalardan borçlanmasını güçleştirmiş ve dış borçlanmanın maliyetini yükseltmiştir.

1994 Meksika ve Türkiye krizlerinde de benzer özellikler görülmektedir. Artan kamu açıkları yüksek faizli borçlanma ile karşılanmış, bu arada ulusal para aşırı değerlendirilmiştir. Sonuçta önemli ölçüde kısa süreli fon girişi gerçekleştirilmiş, ancak bu fonların ülkeyi terk etmeye başlaması ile mali krize girilmiş ve ulusal paralar da devalüe edilmiştir. Türkiye'de de 5 Nisan 1994 kararları ile TL devalüasyonunun yanında, kamu harcamalarının kısılması ve vergilerin artırılması yönünde önlemler alınmıştır. Bütün bunlar da ekonomide büyük bir duraklamaya yol açmıştır.

O halde özetle, günümüzde yaşanan mali küreselleşme ile birlikte mali krizler de uluslararası ekonominin en temel özelliği durumuna gelmiştir. Mali krizlerin ortaya çıkmasında yüksek enflasyon, kamu finansman açıkları, aşırı değerlenmiş kur politikaları, bankacılık kesiminin zayıflığı gibi etkenlerin rolü vardır. Ancak krizlerin hem başlatılması, hem de yayılması açısından denetimsiz uluslararası sermaye (özellikle kısa süreli sermaye) akımları büyük bir önem taşır.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 587

d. Krizin reel ekonomiye etkileri: Mali krizler, yalnız mali kesimle sınırlı kalsalardı doğuracağı ekonomik zararları o derece yüksek olmayabilirdi. Oysa mali krizler ve krize karşı uygulanan yüksek faiz politikaları, harcama daraltıcı politikalar toplam talebi düşürerek birçok firma ve işyerinin iflasına, ülkede reel üretimin düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olabilmektedir. Ayrıca kriz ithalat daralmaları yoluyla dış dünyaya yayılmakta, dünya ticaret hacmini düşürmekte ve dış dünyada da benzer sonuçların ortaya çıkmasına ortam hazırlamaktadır.

Bu bölümde açıklandığı gibi, Uluslararası Para Fonu'nun başlıca görevlerinden birisi de mali krizle karşılaşılmasını için önlemler almak, kriz doğduğunda da bundan etkilenen ülkelere yardım vermek ve uluslararası mali sistemin gelişmesine katkıda bulunmaktır. Şimdi IMF'nin bu konudaki faaliyetlerinin değerlendirilmesine geçelim.

e. IMF'nin kriz politikaları: Geçmiş uygulamalar IMF'nin geleneksel politikalarının mali krizler karşısında çok başarılı olmadığını göstermektedir. Aslında IMF'nin, hem sağlayacağı kredilerle, hem koyduğu ilkeler ve yeni yüklediği gözetim fonksiyonu uygulamaları ile krizleri önlemesi söz konusudur.

Gözetim fonksiyonu çerçevesinde yapılan danışma toplantılarında ilgili ülkenin tüm para, maliye, döviz, iç ve dış borçlanma, vs. gibi politikaları gözden geçirilir. İlgili ülkeye bir krizden kaçınmak için alınması gereken önlemler ve yapılması gereken politika değişiklikleri konusunda önerilerde bulunulur.

İkinci olarak IMF kriz içindeki ülkelere kısa süreli mali yardım sağlar. Bu yardımlar da birçok yönlerden eleştirilebilir. Şöyle ki, geleneksel olarak IMF kredileri, kriz başladıktan sonra verilmiştir. Bu ise krizin ekonomiyi sarsıcı etkilerinin ortaya çıkması demektir. Ancak 1997'deki Ek Rezerv Kolaylığı Hesabı ve daha sonra oluşturulan Acil Önlemler Hesabı ile bu politika değiştirilmiştir. Sözü edilen krediler olası bir kriz durumuna karşı, yani krizden önce verilirler.

Ayrıca IMF'nin kredi verirken öne sürdüğü geleneksel "şartlılık ilkeleri" de kriz koşullarına uygun düşmemektedir. Kredi alan ülkenin harcama daraltıcı ve faizleri yükseltici politikalar uygulaması gibi koşullar yerine getirmesi toplam talebi daha da daraltarak içinde bulunduğu kriz ortamını daha da şiddetlendirebilir.

Bundan da öte, IMF'nin açtığı krediler ülkeyi terk eden yabancı fonlara ödeme amacıyla kullanılır (merkez bankasının piyasada yaptığı döviz satışları ile). Bu ise birçok yönlerden sakıncalıdır. Önce, yabancı yatırımcılar bir kriz durumunda IMF'nin desteği ile fonlarını geri çekebileceklerini bilmenin rahatlığını yaşarlar. Böylece, verdikleri bir yatırım kararının riskini üslenmekten kurtulmuş olurlar. Bu ise onları dış yatırım karar verirken gerekli özeni göstermemeye yöneltebilir.

Ayrıca, IMF kredileri krizden asıl zarara uğrayan yerli üreticilerin derdine çare olmamaktadır. İçerdeki talep daralması ve faizlerdeki önemli yükselme dolayısıyla birçok firma zarara uğramıştır. Fannaların banka borçlarını ödeyemediği, iflasa sürüklendiği ve üretimlerini kısıttığı bu ortamda ülkede işsizlik de artmış ve yoksulluk yaygınlaşmış duruma gelir. IMF kredilerinin bu durumdaki insanlara pek az yaran dokunabilir.

f. Kısa süreli sermaye akımlarının sınırlandırılması: Krize karşı en iyi politikanın krizlerin ortaya çıkmasını önlemek olduğuna kuşku yoktur. Bu da ül

kelerin ekonomik ve mali politikaları arasında bir uyum ve işbirliği sağlanması, ülke içinde sürdürülemez makro ekonomik dengesizliklerin önlenmesi, bankacılık kesiminin güçlendirilmesini, istatistik bilgilerin doğru ve zamanında sağlanabilmesi gibi uygulamaları gerektirir.

Ancak yakın bir gelecekte ülkelerin ekonomik ve mali politikaları arasında bir işbirliği sağlanması olasılığı zayıf görünmektedir. O bakımdan mali krizlerin önlenmesi açısından ülkelerin kısa süreli yabancı fonların giriş ve çıkışlarını belirli ölçüde sınırlandırma yoluna gitmeleri de alınabilecek önlemler arasında düşünülmelidir. Aslında sermaye hareketleri üzerine kota konması geçmişte sanayileşmiş ülkelerde de yaygın olarak görülmüştür. Bu sayede ülkeler denetimsiz sermaye giriş ve çıkışlarının doğuracağı zararlı etkilere karşı bir ölçüde kendilerini korumuş olurlar.

III. ULUSLARARASI LİKİDİTE ARAÇLARI

Yukarıda da belirtildiği gibi, uluslararası likidite ülkelerin dış rezervlerinin toplamını ifade eder. Buna göre, uluslararası likidite araçları ya da ülkelerin dış ödemelerinde kullanmak üzere tuttıkları rezervlerin türleri önce altın ve altın-dışı araçlar diye iki gruba ayrılır. Altın dışı rezervler de dövizler ve IMF ile ilgili rezervlerden oluşur.

Bir ülkenin dış rezervlerini normal olarak o ülkenin merkez bankası tutar. Dolayısıyla resmi rezervlerin yönetimi de merkez bankasının görevleri arasındadır. Farklı araçların rezerv olarak tutulduğu ve bunların her birisinin fiyatında farklı değişmelerin beklendiği bir ortamda merkez bankasının görevi fiyat değişmelerinden dolayı ülkenin rezerv portfolyosunda beklenen kazancı en yüksek düzeye çıkartmak (veya ülkenin rezerv portfolyosundaki düşüşü en aza indirmek)'tir. Buna rezerv yönetimi sorunu denmektedir.

Şimdi bu rezerv türlerinin daha yakından incelenmesine geçebiliriz:

1. Altın

Ülkeler uluslararası rezervlerinin bir bölümünü altın cinsinden tutarlar. Bugün altının sabit bir resmi fiyatı yoktur. Uluslararası piyasalardaki arz ve talep koşullarına göre altın fiyatları da değişir. Dolayısıyla merkez bankası yöneticileri altının dünya fiyatının yükseleceğini bekledikleri durumlarda rezervler içinde altının payını yükseltirler (düşmenin beklendiği durumlarda da tersi).

Doğal olarak merkez bankaları piyasaya yaptıkları müdahalelerde altın değil döviz (dolar) kullanırlar. O bakımdan piyasaya müdahale için altın rezervlerinden yararlanmayı düşünen ülkelerin altın stoklarını önce uluslararası piyasalarda altına çevirtmeleri gerekir.

1997 yılı istatistiklerine göre, ülkelerin resmi altın rezervlerinin toplamı 889,7 milyon onzdur. Bu miktarın yüzde 82,3'ü sanayileşmiş ülkeler, yüzde 17,7'si de az gelişmiş ülkeler tarafından tutulmaktadır. Öte yandan bu altın miktarının piyasa fiyatı (Londra piyasası) ile değeri 191,4 milyar dolardır ki bu da toplam resmi rezervlerin ancak yüzde 13,9'una eşittir.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 589

Bretton Woods Sistemi altına dayalı bir sistemdi. Bir uluslararası ödeme aracı olarak altına sabit bir fiyat belirlenmişti. Ancak üretimin pahalı olması ve üretim hacminin kolayca artırılamaması dolayısıyla altının parasal fonksiyonu giderek azaltılmıştır.

Tablo 22-3 Uluslararası Resmi Rezerv Araçlarının Dağılışı, (milyar SDR)

Rezerv türleri	Bütün ülkeler		Gelişmiş ülkeler		Az gelişmiş ülkeler	
	1990	1997	1990	1997	1990	1997
Altın dışında rezervler	637,9	1.184,8	414,1	577,7	223,8	607,1
Dövizler	593,8	1.117,3	376,5	520,9	217,3	596,4
IMF rezervleri	44,1	67,64	37,6	56,8	6,5	10,8
IMF rezerv pozisyonları	23,7	47,1	20,0	41,3	3,8	5,7
Özel Çekme Hakları (SDR)	20,4	20,5	17,6	15,5	2,7	5,0
Altın, miktar (milyon ons)	939,9	889,7	795,8	732,5	143,2	157,23
Altın, değer (Londra piyasası)	254,1	191,4	215,4	157,5	38,8	33,8
TOPLAM REZERVLER (altın dahil)	892,0	1.376,2	629,5	735,2	262,5	640,9

Kaynak: IMF, *Annual Report, 1998*, s.1 10.

1973'de başlıca sanayileşmiş ülke paralarının dalgalanmaya bırakılmasıyla, altının sabit resmi fiyatı da kaldırılmıştır. Uluslararası mali alanda düzen sağlama görevini sürdüren IMF, altının uluslararası rezerv ve ödeme aracı olarak kullanılma fonksiyonuna son vermek için bir dizi önlem almıştır. Örneğin 1976 tarihli Jamaika Anlaşması ile Fon, bu tarihten 1980 yılına kadar, elindeki altın stoklarının 1/6'sını serbest piyasada sattı ve gelirleri ile en az gelişmiş ülkelere düşük faizli kredi sağlamak üzere Vesayet Fonu (Trust Fund) adı verilen bir kaynak oluşturdu; altın mevcutlarının diğer 1/6'sim da üye ülkelere geri verdi. Bilindiği üzere IMF'nin altın stoku, üyelerin ilk girişte kotalarının yüzde 25'ine eşit miktarda ödedikleri altınlardan oluşmuştu. Jamaika Anlaşması ayrıca, resmi altın fiyatlarını kaldırdı ve IMF ile üyeleri arasında, gelecekte hiçbir altın işlemi yapmama karan alındı.

Demek oluyor ki, bu yeni dönemde yüzyıllardır insanoğlunun bir tutkusu olan altının, uluslararası paralık fonksiyonundan uzaklaştırılması ve bir sanayi hammaddesi olarak asli görevine kavuşturulması amaçlanmıştır. Bu arada, belirtelim ki ABD'nde de 1975 yılında, 1933'den beri ilk defa yurttaşlarına altına sahip olma hakkı tanınmıştır. Bu da altının resmi niteliğinin kaldırılması yolundaki girişimlerin diğer bir göstergesidir.

Bununla birlikte, altın bugün özel yatırımcılar bakımından bir yatırım aracı durumundadır. Diğer yandan, merkez bankaları da yukarıda belirtildiği gibi halâ resmi rezervlerinin bir bölümünü altın cinsinden tutmayı yeğlerler.

2. Döviz

Uluslararası likiditenin ağırlıklı bölümü yabancı ülke paralarından, yani dövizden oluşur. Bu amaçla geleneksel olarak kullanılan para Amerikan dolarıdır. Dolar, Bretton Woods Sisteminin anahtar parası idi. Sterlin de sınırlı bir ölçüde (İngiliz Uluslar Topluluğu içinde) bu görevi yerine getiriyordu. Bugün bu paraların

590 UL USLARARASI İKTİSA T

yanında Alman markı, Japon yeni, Fransız frankı gibi paralar da öteki ülkeler tarafından bir ölçüde rezerv para olarak kullanılmaktadır.

Döviz rezervlerinin çeşitli yabancı paralardan oluşması yukarıda da değinildiği gibi, ilgili ülkelerin merkez bankaları için bir “rezerv yönetimi” sorunu doğurur. Bu farklı dövizler ve doğal olarak altın, ülke açısından bir tür dış rezervler portfolyosu oluşturur. Çoğunlukla merkez bankaları rezerv olarak tuttukları yabancı ülke paralarını bir gelir elde etmek için kısa vadeli uluslararası mali araçlara yatırarak değerlendirirler. Rezervlerin hangi dövizler üzerinden tutulacağı, o paranın değerinde beklenen artış veya azalışlar kadar, söz konusu para üzerindeki faiz oranına da bağlıdır. Ondan başka, ihracatın ve ithalatın yoğunlaştığı bölgeler, eğer ödenecek dış borçlar varsa, bunların hangi paralara bağlı oldukları, vs. de önemli faktörler arasındadır.

Tablo 22-4

Dünya Resmi Döviz Rezervleri İçinde Ulusal Paraların Paylan, (yüzde olarak)

Rezerv para	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1997 ECU dolan ile
Dolar	50.3	50.9	55.1	56.2	55.9	56.4	59.6	57.1	61.5
Sterlin	3.2	3.4	3.2	3.1	3.5	3.4	3.4	3.4	3.5
Mark	17.4	15.7	13.5	14.1	14.3	13.7	13.1	12.8	14.2
Frank	2.3	2.8	2.4	2.2	2.1	1.8	1.8	1.2	1.9
İsviçre Frankı	1.3	1.2	1.1	1.2	1.0	0.9	0.7	0.7	0.9
Gulden	1.0	1.1	0.6	0.6	0.5	0.4	0.3	0.4	0.5
Yen	8.2	8.7	7.8	8.0	8.2	7.1	5.7	4.9	7.4
ECU	9.6	10.0	10.1	8.3	7.8	6.5	6.2	5.0	-
Diğer	6.7	6.2	6.1	6.2	6.6	9.7	9.1	14.6	10.1

Kaynak: IMF, Annual Repon, 1998, s. 111.

Farklı ulusal paralar üzerinde tutulacak rezervler, ülkelerin portfolyo tercihleri kadar, döviz piyasasına yaptıkları müdahalelerin ölçüsü, dış denge durumları ve uluslararası mali piyasalara ulaşabilme kolaylıkları gibi etkenlere de bağlıdır. Bir ülkenin yeterli miktarda dış rezerve sahip olması o ülkenin parasına karşı spekülasyon bir hücumun başlaması olasılığına karşı da bir tür güvence durumundadır. Yeterli bir döviz rezervi mali krizlere karşı caydırıcı etki yapar.

Daha önce de değinildiği gibi, 1997 yılı verilerine göre toplam uluslararası resmi rezervlerin (altın dahil) yüzde 81,2'si döviz rezervlerinden oluşuyor. Uluslararası resmi rezerv olarak tutulan bu paraların bileşimi ise Tablo 22-4'te görülmektedir. Buna göre uluslararası resmi döviz rezervleri içinde en büyük pay yüzde 57,1 ile Amerikan dolarına aittir. Doları, yüzde 12,8 ile Alman markı, yüzde 4.9 ile Japon yeni ve yüzde 3.4 ile İngiliz sterlini izlemektedir. Bu arada Fransız Frankı, İsviçre frankı ve Hollanda guldeni gibi paralar da daha düşük ölçülerde olmak üzere rezerv olarak tutulan paralar arasındadır.

Tablodan görüleceği gibi, uluslararası döviz rezervlerinin yüzde 5'lik bölümü de ECU'den oluşuyor. Ancak ECU Avrupa Para Sistemi çerçevesinde yaratılan bir hesap birimidir. Önceleri Avrupa Parasal İşbirliği Fonu, daha sonraları da Para Enstitüsü tarafından ve üye ülkelerin altın ve dolar rezervlerinin yüzde 20'lik payını devretmeleri karşılığında çıkartılırdı. ECU'nün kapsamındaki dolar ECU

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 591

olarak değil de dolar rezervi olarak ele alınırsa, tabloya göre doların uluslararası resmi döviz rezervleri içindeki payı yüzde 61,3'e çıkmaktadır.

Hatırlatmak gerekir ki, Avrupa Birliği ülkeleri 1996 yılı başından itibaren parasal birliği gerçekleştirerek Euro'yu uygulamaya koymuşlardır. Euro'nun E- CU'da olduğu gibi bir altın veya dolar karşılığı yoktur. AB ülkeleri, Euro'nun oluşturulmasında ekonomik birliğin bir gereği olması kadar dolara rakip bir uluslararası ödeme aracı yaratmak amacından da hareket etmişlerdir. Bu çerçevede, Euro'nun sağlam bir para olacağı düşünüülerek, ülkelerin uluslararası rezervlerinin bir bölümünün Euro cinsinden tutulacağı hesaplanmıştır. Kuşkusuz, Euro'nun bu görevleri yerine getirip getiremeyeceği, ne derece sağlam bir para olarak kendisini kanıtlayacağına ve uluslararası mali toplumun bu paraya ne ölçüde güven duyacağına bağlı olacaktır.

Kuşkusuz, rezerv paraların değerinde yıldan yıla görülen değişimler o paraların toplam dünya rezervleri içindeki yıllık paylarını etkiler. Diğer bir deyişle, paranın değerinin yükselmekte olduğu yıllar onun rezerv oranı artacak, değerinin düşmekte olduğu yıllarda ise bu oran azalacaktır.

3. IMF ile ilgili Rezervler

Uluslararası likiditenin bir bölümü üye ülkelerin IMF ile ilgili rezerv araçlarından oluşur. IMF ile ilgili rezervlerin bir bölümü üyelerin IMF'deki rezerv pozisyonlarıdır ve üye ülkenin Fon'daki kullanılmamış rezerv tranşı ile, eğer varsa Fon üzerindeki alacağını (Fon'a açtığı kredileri) ifade eder. Bilindiği üzere, rezerv tranşları her an çekilebildiklerinden ilgili ülkenin dış rezervlerinin bir parçası sayılırlar. Fon'a açılan krediler de bu niteliktedir.

Diğer bölümü ise Özel Çekme Hakları (SDR)'den oluşur. 1997 yılı verilerine göre IMF üyeleri, 1970'den beri iki kez çıkartılan ve toplamı 21,4 milyar SDR olan Özel Çekme Hakları'nın 20,5 milyar dolarını resmi rezerv olarak tutmaktadırlar.

Tablo 22-3'e göre, 1997 yılında IMF ile ilgili rezervler, 67,6 milyar dolar olup bunun toplam altın dışı rezervler içindeki payı yüzde 5,7'dir.

IV. ULUSLARARASI LİKİDİTENİN YETERLİLİĞİ SORUNU

Uluslararası ekonominin düzgün bir şekilde işleyebilmesi için, uluslararası likiditenin uygun bir hızla artırılması gerekir. Ülkelerin geçici açıklarını finanse edecek düzeyde bir rezerve sahip olmaları, tedavi edici önlemler alınmaya kadar ülkeye zaman kazandırır. Ayrıca ilgili çevrelerde güven yaratarak ülkeden spekülasyon sermaye kaçışını caydırıcı ve dıştan gelen etkilerle ülkenin mali krize sürüklenmesini önleyici sonuçlar doğurur.

Uluslararası likiditenin dünya talebinden daha yüksek oranda artması, uluslararası ekonomide enflasyonist baskıların doğmasına yol açabilir. Çünkü bu durumda, ülkeler sahip oldukları aşırı rezervlere güvenerek harcamalarını aşırı biçimde genişletici politikalara girişir veya dış dengeyi sağlayıcı politikaların uygulamasını geciktirebilirler.

592 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tersine, uluslararası likiditenin dünya ekonomisinin gerektirdiğinden daha düşük oranlarda artması ise, uluslararası ekonomide bir depresyon nedeni olabilir. Böyle bir durumda ülkeler yeterli rezerve sahip bulunmadıklarından dış açıklarını giderme amacıyla harcama daraltıcı politikalar izler veya dış ticaret ve kambiyo araçları ile ithalatı kısıtlayabilirler. Bu da uluslararası ekonomide bir durgunluğun başgöstermesine yol açabilir.

Yukarıda da değinildiği gibi, ancak sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde dış rezerve gerek vardır. Çünkü bu sistemlerde merkez bankaları kurları sabit veya istikrarlı tutabilmek üzere piyasaya yapacakları müdahaleler için döviz rezervine gereksinim duyarlar. Bugün dünyada uygulanan yönetimli dalgalanma da böyle bir sistemdir. Değişken kur sistemlerinde ilke olarak, dış rezerv gerekmez. Çünkü arz talep dengesi kurların otomatik değişmesiyle sağlanır. Bununla birlikte, böyle sınırsız bir değişken kur sisteminde (temiz dalgalanma) de kur değişmelerinin arz ve talep dengesini sağlayıcı etkisi zaman almakta ise bu süre içinde dış dengesizliklerin finansmanı için rezervlere gerek duyulabilir.

Uluslararası likidite ihtiyacının belirlenmesinde dünya ticaret hacmindeki artış hızı, ülkelerin dış ticaret hacimlerindeki dalgalanmalar, rezerv tutmanın maliyeti, uluslararası finans kuruluşlarının kredi kolaylıkları ve hacmi, yurtiçi önlemlerle dış dengeyi sağlama olanakları vs. gibi bazı objektif göstergelerden yararlanılabilir.

Göreceli esnek kur sistemlerinin uygulandığı günümüzde, yukarıda da belirtildiği gibi, rezerv tutmanın bazı maliyet ve riskleri vardır. Rezervler, geçici bir dış açık karşısında dış ticaret ve mali sermaye akımlarını kısıtmaya gerek olmadan bu açıkların finansmanına olanak sağlarlar. Bununla birlikte rezerv olarak tutulan fonlar ancak çok kısa vadeli olarak yatırılabildiklerinden bunlara uygulanacak faiz oranları da genellikle düşük olur. Diğer bir deyişle, fonları rezerv olarak tutmaktan dolayı uğranılan bir faiz kaybı vardır. Ayrıca rezervlerin tutulduğu paranın ileride değer kaybetmesi, ülkenin bundan dolaysız bir zarara uğramasına yol açabilir. Onun için rezerv yönetimi sorunu bugün merkez bankası yöneticilerinin uğraştığı en önemli konulardan birisidir.

Gerçek uygulamada ise sabit veya yönetimli dalgalanma sistemleri altındaki uluslararası likidite ihtiyacı birkaç büyük sanayileşmiş ülkedeki merkez bankası yöneticilerinin tercihlerine bağlıdır. Hangi rezerv türlerinden ne miktar tutulacağına, bu bankaların yöneticileri objektif göstergelerin yanında, biraz da kendi zevk ve tercihlerine göre karar verirler. Ünlü iktisatçı Fritz Machlup, geçmişteki Bretton Woods Sistemi döneminde merkez bankalarının rezerv talebini, “bayanlara elbise dolabı”na benzetmişti. Şöyle ki, içinde bulunduranlar ne kadar farklı türlerden ve ne kadar fazla miktarda ise bundan o derece büyük zevk alınırlar! Bu benzetme uluslararası literatürde yer etmiştir.

Yapılan araştırmalar, dünyada yönetimli dalgalanma uygulamasına geçildikten sonra da uluslararası rezervlere olan talebin önemli biçimde azalmadığını ortaya koymaktadır. Ülkeler halâ, beklenmedik şoklara karşı hazırlıklı olmak, kredi itibarını yüksek göstermek ve döviz piyasalarına müdahale gibi nedenlerle dış rezerv tutmaktadırlar. Uygulamada, çeşitli ülke gruplarında dış rezervlerin (altın

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 593

dışındaki) ithalata oranları önemli derecede istikrar göstermektedir. Öyle anlaşılıyor ki, ülkeler en olumsuz koşullarda bile resmi rezervlerini belirli düzeylerde sürdürebilmek için büyük çaba harcamaktadırlar. İstatistiklerin ortaya koyduğu sonuçlara göre, 1990'lı yıllarda sanayileşmiş ülkeler, ortalama olarak ithalat giderlerinin yüzde 17'si, az gelişmiş ülkeler ise yüzde 30'u dolaylarında dış rezerv bulundurmışlardır.

Bir anlamda aşırı derecede yüksek dış rezerv bulundurmak yeni gelişmekte olan ülkeler için optimum bir yaklaşım olarak görülmeyebilir. Çünkü yüksek rezerv bir anlamda kalkınma amacıyla kullanılacak olan dış fonların atıl tutulması demektir. Bu doğru olmakla birlikte, bir dış şok veya kriz durumuna karşı az gelişmiş ülkelerin önceden daha büyük hazırlık içinde olmaları gerekir. Bunun da nedeni ihtiyaç doğduğu an bu ülkelerin özellikle uluslararası ticari piyasalardan borçlanma güçlükleriyle ilgilidir.

Ayrıca, bu ülkelerin aşırı biçimde kısa vadeli dış borçlanma yoluna gitmeleri ve bunun yanında, içerideki yüksek enflasyona karşı ulusal paralarını sabit tutarak bu paraların aşırı değerlenmesine izin vermeleri mali krizlerin önemli bir nedenini oluşturmaktadır. Nitekim, 1987 Haziran'ında Asya Krizi'nin, 1998 Ağustos'unda Rusya Krizinin ortaya çıkmasında bu etkenlerin rolü büyük olmuştur. Aynı şekilde ülkemizde de 5 Nisan 1994 Ekonomik İstikrar Kararlarının alınmasına varan gelişimde kamu finansman açığının kısa vadeli dış sermaye girişleri ile karşılanması ve ulusal paranın aşırı değerlenmesi birinci derecede sorumlu faktörlerdir.

O nedenle az gelişmiş ülkelerin dış açıklarını tedavi edici, döviz kurlarını gerçek değerlerini yansıtacak biçimde değişmesine izin verici politikalar izlerlerken birlikte döviz rezervlerinin yeterli düzeylerde tutulmasına büyük önem verilmelidir.

Özetle, uluslararası likidite ihtiyacı belirlenirken az gelişmiş ülkelerin özel durumlarının ve uluslararası piyasalardan yeni rezerv sağlamadaki güçlüklerinin de göz önünde bulundurulması gerekir.

V. TÜRKİYE'NİN DIŞ REZERVLERİ

Toplam uluslararası rezervleri inceledikten sonra, şimdi kısaca Türkiye'nin dış rezervleri üzerinde duralım.

Bu amaçla Tablo 22-5 düzenlenmiştir. Tabloda 1992-1998 döneminde Türkiye'nin dış rezervleri ile birlikte bunların ithalata oranları sunulmaktadır. Altın dışındaki rezervler, kaynaklarına göre bankalar ve merkez bankası rezervleri olarak iki bölüme ayrılmıştır. Muhabir açıkları, Türk bankalarına, dışındaki muhabirlerinin açıkları kısa süreli kredileri ifade eder. Brüt rezervlerden muhabir açıkları çıkılarak net rezervlere ulaşılır.

Rezervlerin ithalata karşılaştırılması bunların göreceli büyüklüğünü ortaya koyar. Tablodaki rakamlara göre toplam rezervlerin ithalata oranı yüzde 60'ın üzerindedir. Bu, diğer açıdan yorumlanırsa, ticari bankaların ve merkez bankasının ortalama olarak altı aydan daha uzun bir süreyle ithalatı finanse edecek kadar dış rezerv tuttukları anlamına gelir.

Altın rezervlerine bakıldığında, söz konusu dönemde altın rezervlerinin toplam net rezervler içindeki payının sürekli bir düşüş içinde olduğu görülür. Nitekim, 1992'de altın rezervlerinin oranı yüzde 9,8 iken 1998'de bu oran yüzde 3,4 olmuştur. Bunda kuşkusuz dünya altın fiyatlarındaki düşüşün etkisi vardır.

Tablo 22-5
Türkiye'nin Dış Rezervleri ve İthalata Oranları, 1992-1998 (milyon \$)

Yıllar	Altın	Merkez Bankası	Ticari Bankalar	Brüt Rezervler	Muhabir Açıkları	Net rezervler	İthalata oranı
1992	1.493,7	6.116,0	7.644,0	15.253,7	1,5	15.252,2	66,7
1993	1.488,1	6.213,2	10.060,8	17.762,1	0,7	17.761,4	60,3
1994	1.410,0	7.112,1	7.997,0	16.519,1	4,8	16.514,3	75,0
1995	1.383,1	12.390,6	9.562,7	23.336,4	19,6	23.316,8	67,0
1996	1.383,2	16.272,5	7.351,9	25.007,6	41,7	24.965,9	65,3
1997	1.124,4	18.418,8	7.625,1	27.168,3	30,2	27.138,1	63,5
1998	1.012,1	19.721,0	8.772,9	29.506,0	7,4	29.498,6	64,3

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Mayıs 1999, s. 72.

Daha önce de belirtildiği gibi, bir ülkenin resmi dış rezervlerinin yönetimi merkez bankasının görevleri arasındadır. Bugünkü gibi döviz kurlarının ve altın fiyatlarının sürekli değiştiği bir ortamda merkez bankası yöneticileri, ülke ticaretinin hacmi ve bölgelere göre dağılımı da göz önünde bulundurarak, rezervlerin beklenen fiyat değişimlerinden olumsuz biçimde etkilenmemesi, hatta bu değişimlerden bir kazanç sağlanması için gerekli dış ayarlamaları sürekli yapmaktadırlar. Buna göre bir yabancı paranın veya altının değerinde artış bekleniyorsa, o varlığın rezervler içindeki oram artırılır; tersine, değerinde düşme beklenen varlıkların rezervler arasındaki payı azaltılır.

ÖZET VE SONUÇ

Ülkelerin tutmakta oldukları dış rezervlerin toplamına uluslararası likidite adı verilir. Uluslararası ticari ve mali ilişkilerin düzenli biçimde gelişebilmesi için uluslararası likiditenin ihtiyaca uygun bir oranda artması gerekir.

Uluslararası Para Fonu (IMF), uluslararası para sisteminin ve mali ilişkilerin düzenli bir biçimde gelişmesini sağlamak için kurulmuştur. Bu amaçla, dış ödeme güçlükleri içinde bulunan üye ülkelere kısa vadeli kredi sağlar. IMF kredileri çoğunlukla destekleme kredisi biçiminde olup şartlılık ilkesine tabidir.

IMF üyeliğine kabul edilen her ülkeye ilk girişte bir kota tahsis edilir. Kotalar, Fon 'a yapılacak mali katkı, oy verme ağırlığı, Fon 'dan sağlanacak kredi miktarı ve yeni SDR 'lerin üyeler arasındaki dağılışı gibi yönlerden önem taşır.

Özel Çekme Hakları, 1970 yılında IMF'ye bağlı farklı bir departman tarafından yaratılan ve uluslararası likiditeyi artırmaya yönelik bir rezerv aracıdır. Ancak, doların uluslararası likidite içinde oynadığı rol karşısında fazla bir varlık gösterememiştir. Özel Çekme Hakları aynı zamanda bir hesap birimidir; değeri beş büyük sanayileşmiş ülkenin paralarının belirli miktarlarından oluşan bir para sepetinin piyasaya değerine eşittir. Bileşik bir para olması dolayısıyla da değeri göreceli olarak istikrarlıdır.

BÖL ÜM 22: PARA FONU, MALİ KRİZLER VE LİKİDİTE 595

1990'lerden sonra başlayan küreselleşme ile birlikte mali krizler de uluslararası alanda sık sık görülmektedir. Mali krizlerin ortaya çıkmasında ülkelerin uyguladıkları sürdürülemez makro ekonomik politikalarının etkisi bulunmaktadır. Örneğin aşırı değerlenmiş kur politikaları, büyük bütçe açıkları, yüksek reel faiz politikaları, bankacılık kesimindeki düzensizlik ve denetimsizlikler, büyük dış ödeme açıkları, vs. gibi. Ama, bu krizlerde kitlesel biçimde yabancı sermaye fonlarının ülkeye girişinin veya ülkeyi terk edişinin de önemli etkileri olmuştur.

Uluslararası likidite araçları altın ve altın dışı diye ikiye ayrılabilir. Altın dışı rezerv araçları ise dövizlerle IMF ile ilişkili rezervlerden oluşur. Uluslararası likidite aracı olarak kullanılan dövizler içinde geleneksel olarak en büyük payı Amerikan doları tutar, onu Alman markı, Japon yeni ve İngiliz sterlini gibi yabancı paralar izler. IMF altının uluslararası paralık fonksiyonunu zayıflatmak için zaman içinde bir dizi önlemler almıştır. Bugün altının fiyatı dünya piyasalarındaki gelişmelerine bağlı olup uluslararası likiditenin ancak yüzde on 'un üzerindeki payı ancak altın olarak tutulmaktadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası Para Fonu (IMF) hangi amaçlar için kurulmuştur? Zaman içinde görevleri nasıl bir değişime göstermiştir?

2. IMF kotaları hangi yönlerden önem taşır? IMF'nin ABD'nin denetimi altında bulunduğu iddialarının kotaların hacmi ile bir ilişkisi var mıdır?

3. Destekleme kredisi nedir? IMF kredi verirken geleneksel olarak ne gibi koşullar öne sürer? Kredi tranşları ile rezerv tranşından borçlanma arasında bir fark var mıdır?

4. Niyet mektubu nedir? IMF'nin "yeşil ışık yakması" neyi ifade eder? IMF ile anlaşmaya varan bir ülke uluslararası sermaye piyasalarından borçlanmada ne gibi kolaylıklar elde eder?

5. IMF'nin kredi mekanizması ne gibi özellikler taşır? Kredilerin bir limiti var mıdır? IMF'nin özel kredi kaynakları nelerdir? En yoksul az gelişmiş ülkeler için hangi kolaylıklar yaratılmıştır?

6. Özel Çekme Hakları nedir, hangi amaçla oluşturulmuştur? Uluslararası likidite içinde ağırlıklı bir yere sahip olamaması nereden ileri gelir?

7. Özel Çekme Hakları nasıl değerlendirilir, neden değeri göreceli olarak sabit kalmaktadır? Resmi ve özel ne gibi kullanım alanları vardır?

8. IMF ile Dünya Bankası'nın fonksiyonlarını karşılaştırmalı olarak açıklayınız. İki kurum arasında son yıllarda nasıl bir işbirliği gelişmektedir?

9. Uluslararası mali krizlerin türlerini ve nedenlerini açıklayınız. Mali krizler reel ekonomiyi nasıl etkilemektedir?

10. Uluslararası likidite nedir? Likidite araçları nelerdir? Dünya ekonomisinin likidite talebi objektif kıstaslara göre belirlenebilir mi? "Bayanların elbise dolabı kanunu" neyi ifade eder?

11. Altın iyi bir likidite aracı sayılabilir mi? IMF altının paralık niteliğini kaldırabilmek için zaman içinde ne gibi önlemler almıştır? Uluslararası likiditenin altın ve altın dışı kaynaklar arasındaki dağılımını araştırınız.

12. Avrupa Birliği tarafından uygulamaya konulan tek para birimi Euro, uluslararası likidite içinde nasıl bir rol oynayacaktır? Euro'nun zayıf veya güçlü bir para olarak kendisini kanıtlanmasına göre bu konuyu araştırınız.

596 ULUSLARARASI İKTİSAT

13. Türkiye'nin dış rezervlerinin dağılışı ne gibi özellikler ortaya koyar? Merkez Bankası'nın rezerv yönetiminde izlediği ilkeleri araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

Dominick salvatore, *International economics*, 6th ed., International Edition, Prentice-Hall, 1995, Bölüm 21, ss. 678-704.

M. G. De Vries, "The International Monetary Fund and the International Monetary System," in **M. Fratianni, D. Salvatore and J. Von Hagen**, eds. *Handbook of Macroeconomic Policy in Open Economies*, Greenwood Press, 1997, Bölüm 7.

J. J. Polak, *The Changing Nature of IMF Conditionality*, Essay in International Finance No. 184, Princeton, Princeton University Press, September 1991.

Paul R. Masson and Michael Mussa, "The Role of the IMF: Financing and Its interactions with Adjustment and Surveillance," Pamphlet Series, No.50, IMF, Washington, 1995.

David Folkerts-Landau and Carl-Johan Lindgren, *Toward a Framework for Financial Stability*, IMF, Washington, January 1998.

IMF, *World Economic Outlook*, Washington, May 1998.

IMF, *World Economic Outlook and International Capital Markets*, Washington, 1998.

IMF, *International capital markets: Developments, Prospects and Key Policy Issues*, Washington, September 1998.

IMF, *Annual Report 1998*, Washington, 1998.

AYIRIM: 4
ULUSLAR ARASI İKTİSAT VE KALKINMA

YIRMIÜÇÜNCÜ BÖLÜM İKTİSADİ KALKINMA VE DIŞ TİCARİT POLİTİKALARI

7/ afti

- . < Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Japonya v° Okyanusya dışında dünyanın çok büyük bir bölümü az gelişmiş ülkelerden oluşur- az gelişmişliğin temel gös-

'ÜtfŞt'TI 'ıt'S ^YD'

. 'knfa,

yüksek kırsal nüfus, hızlı nüfus artışı, okur yazarlı>8^m düşüklüğü, ortalama ömrün kısa oluşu, vs. diğer özelliklerinden bazılarıdır. Ashında, iktisadi kalkınma çok boyutlu, yani ekonomik, sosyal, kültürel ve tait¹⁸⁰! boyutları olan bir süreçtir. Bütün bu farklı etkenlerin sonucu olarak da az refah düzeyinin düşük

lülüğü biçiminde kendini gösterir.

^ İJ Az gelişmiş ülkeler, ekonomi politikalar¹¹¹¹ belirlemeye başladıkları ilk günlerden beri yaşam düzeyleri yönünden, gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkların giderilmesine çalışmaktadırlar. Bu amaçla da sarı^y^{11TM} geliştirilmesine özel bir önem verir. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkeC^ sanayileşme, iktisat politikasının başta gelen amaçlarından biridir.

,J —t;! 'm'r r'

'i Sanayileşme, doğurduğu içsel ve dışsal ekonomiler, hızlı teknolojik ilerleme ve eğitici etkileriyle kalkınmada temel itici güçtür. Yirminci asrın başlarında Japonya'nın sanayileşme alanında gösterdiği mu^{ize}, diğer az gelişmiş ülkelere örnek olmuş ve onları bu yolda daha azimli yapmıştır^{tr}. O nedenle, 1950 lerden beri kalkınmayı sanayileşme ile özdeşleştirmek yönünd^e 8^{ene}, b^{*r} eğilim vardır.

Uluslararası ticarete az gelişmiş ülkelerim gelişmiş ülkelerle olan ekonomik ilişkilerinin geleneksel niteliği, bunların sana^{^e}?m*Ş ülkelere gıda maddeleri ve hammadde ihraç edip, onlardan işlenmiş sanayi ürünleri ithal etmeleridir. Ama bu ayırım zaman içinde değişme göstermektedir- Şöyle ki, yeni sanayileşmeye başlayan bazı az gelişmiş ülkeler ki bunların için^{^e} Güneydoğu Asya ülkeleri ile Bazı Latin Amerika Ülkeleri de bulunmaktadır öz^{^i}le emek yoğun sanayi malları ihracatı alanında önemli bir ilerleme göstermiş^{61^r}. Yeni sanayileşmekte olan bu ülkelerin ihraç etmekte oldukları ürünler aras^{n^a} tekstil, giyim, demir-çelik, elektronik cihazlar vs. ön planda gelmektedir.

, Az gelişmiş ülkelerde kalkınma çabalarını^{*1} amacı tarıma dayalı ekonomik yapının sanayi, özellikle ileri teknoloji ve yoğun st^{ima}y^e gerektiren sanayi yönünde değiştirilmesi olduğu söylenebilir. Aynı özelli[^] iş ticaret için[^] 4e[^]söz konusu-

dur. Bu ülkeler gıda, ham madde veya maden ürünleri ihracatından ileri teknoloji içeren sanayi mallan ihracatına geçmeye çalışmaktadırlar.

Bir ülkenin kalkınması o ülkenin iç ekonomik, sosyal ve kurumsal yapısıyla yakından ilgili olmakla birlikte, uluslararası ticaret ilişkilerinin de o ülkenin kalkınması açısından çok büyük önemi vardır. Hatta uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerde ileri derecede küreselleşmenin yaşandığı bir dönemde dış ticaretin katkısı olmadan kalkınmanın gerçekleşmeyeceğini söylemek de hatalı olmaz. Bununla birlikte, uluslararası ticaretin kalkınmaya etkileri konusunda geçen asırdan beri farklı görüşlerin bulunduğu da işaret edelim. Bu konudaki tartışmaların bir bölümü uluslararası ticareti açıklamak için öne sürülen Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin az gelişmiş ülkeler için geçerliliğiyle ilgilidir.

Bu çerçevede aşağıda önce klasik Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisine yer verilecek, sonra, dış ticaretin büyümenin motoru olduğu biçimindeki görüşlere yer verilecek, daha sonra da sanayileşme stratejileri ve tanının kalkınmaya katkıları ele alınacaktır.

I. DIŞ TİCARET TEORİSİ VE İKTİSADİ KALKINMA ^

Geleneksel dış ticaret teorisine göre, her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşırsa, dış ticaret yoluyla dünya üretimi artar ve her ülke bu artıştan payını alır. Eğer Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi geleneksel biçimiyle ele alınacak olursa, mevcut faktör donatımı ve teknolojik yapılarından ötürü, az gelişmiş ülkelerin gıda, maden ve tanmsal hammadde üretiminde uzmanlaşma- lan ve bu mallan ihraç ederek çoğu sanayi ürünlerini gelişmiş ülkelerden ithal etmeleri gerekir. Ancak böyle bir model kısa dönemde refah artışı sağlasa da, uzun dönemde az gelişmiş ülkelerin kalkınmasını engelleyebilir. Başka bir deyişle bu yaklaşım mevcut dengesizliklere süreklilik kazandıması demektir.

Oysa çoğu yazarların da kabul ettiği gibi, tarıma göre sanayi, daha büyük dinamik etkiler sağlar. Sanayinin yol açtığı bu dinamik etkiler arasında örneğin, iyi eğitilmiş insan gücü, teknolojik yenilik, gelişmiş bir sermaye alt yapısı, ihracatta yüksek fiyat ve istikrarlı gelir sayılabilir. Dolayısıyla az gelişmiş ülkelerin sanayiye geliştirmekten vazgeçmekle bu gibi dinamik etkileri feda etmeleri düşünülemez.

O nedenle de birçok çevrelerde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisine karşı yoğun eleştiriler yapılmıştır. Bununla birlikte, Teorinin dayandığı varsayımların değiştirilmesi ile bu çelişki de ortadan kalkar. Diğer bir deyişle, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi az gelişmiş ülkeler açısından statik değil, dinamik açıdan ele alınmalıdır. Buna göre, bir az gelişmiş ülke açısından önemli olan bugünkü değil yanki karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Bu da uzun vadeli politika veya planlarla mevcut ekonomik yapının değiştirilmesini gerektirir.

Söz gelişi ülke uzun vadede makina üretim ve ihracatını hedef almışsa, belki geçici bir korumadan da yararlanarak o sektörü geliştirmeye çalışması gerekir. O bakımdan kalkman ülkeler sürekli olarak yanki karşılaştırmalı üstünlük yapısını gerçekleştirmek üzere toplumsal yapıda değişiklik yapmaya çalışmalıdırlar. Bu konuda da dış ticaretin kendilerine sağlayabileceği önemli fırsatlar bulunduğu gibi, bazı büyük güçlükler de olabilir. Aşağıda sanayileşme stratejileri ince

lenirken bu konu üzerinde daha ayrıntılı biçimde durulacaktır. Ancak önce, dış ticareti "büyümenin motoru" kabul eden görüşlere değinelim.

II. BÜYÜMENİN MOTORU OLARAK DIŞ TİCARET

XIX. asırda İngiltere, dünya sanayi üretiminin büyük bir payını karşılıyordu. Sanayi üretiminde ve nüfustaki hızlı artışlar, İngiltere'nin gıda ve ham maddeler talebini artırdı. İngiltere kaynak yönünden fakir bir ülke olarak ihtiyacı olan bu maddeleri ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Arjantin, Güney Afrika, gibi o günkü yeni yerleşim alanlarından karşılıyordu. Dolayısıyla İngiltere'deki büyümenin etkisiyle, zengin kaynaklara sahip söz konusu ülkelerin gıda ve hammaddeler ihracatında da önemli artışlar olmuştu. Örneğin, 1815-1913 döneminde, İngiltere'nin nüfusu 3 kat, GSMH'si 10 kat artarken ithalat hacminde 20 kat bir artış görülmüştü¹.

İngiltere'deki bu büyüme, bilinen çoğaltan-hızlandıran mekanizması ile yeni yerleşim alanlarına ve öteki dünya ülkelerine doğru yayıldı. Sonuç olarak da, ihracat artışları yeni gelişen bu ülkelerde, ünlü İktisatçı Nurkse'nin de belirttiği gibi, büyüme ve kalkınmayı hızlandıran sürükleyici bir etken durumuna geldi. Kısacası, bu görüşe göre, uluslararası ticaret adı geçen ülkeler bakımından bir tür "büyümenin motoru" (the engine of growth) rolü oynamıştır.²

Yeni yerleşim alanlarının ihracat artışlarıyla hızlı bir kalkınma gerçekleştirmelerinde kilit öneme sahip etken bu ülkelerin sahip oldukları zengin doğal kaynaklardır. Gerçekten de o dönemde verimli topraklar, sınırsız ormanlar ve bol maden rezervleri bu yörelerin başlıca özellikleri idi.

İkinci olarak, çeşitli becerilere sahip insanlar kitleler halinde, aşırı nüfus yoğunluğu olan Avrupa'dan bu gibi boş topraklara göç ettiler. Yeni gelenler ayrıca büyük miktarlarda sermaye de getirmişlerdi. Böylece, adı geçen yörelerde demiryolu, kanal ve öteki alt yapı yatırımları yapıldı. Bunlarla gıda ve ham madde kaynaklarını dış dünyaya açmak kolaylaştı.

Bunlardan başka, bu dönemde deniz aşırı taşımacılık alanında da hızlı gelişmeler kaydedilmişti. Böylece, Avrupa'nın buğday, mısır, pamuk, yün ve öteki gıda ve ham madde talebi ucuz bir biçimde karşılanabilmekteydi.

Kısacası, yeni gidilen topraklarda Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu tüm kaynaklar bol miktarlarda bulunuyordu. Bunlara olan talep hızla artarken Avrupa'dan buralara önemli miktarda sermaye ve işgücü göçleri oldu.

Kravis gibi iktisatçılar, XIX. asırda yeni yerleşim alanlarında görülen hızlı kalkınmayı, bu ülkelerin sahip oldukları zengin doğal kaynaklar biçimindeki o- lumlu içsel koşullara bağlarlar.³ Bu yazarlara göre dış ticaret, yalnızca kalkınmayı destekleyici bir rol oynamıştır.

¹Dominick Salvatore, *International Economics*, 5th ed., Prentice Hall, 1995, s. 332.

²Ragnar Nurkse, "Patterns of trade and development," *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries and Patterns of Trade and Development*, Oxford University Press, 1970, ss. 163-226.

³Kravis, ss. 159-175.

600 ULUSLARARASI İKTİSAT

Oysa bugünkü az gelişmiş ülkelere bakıldığında, bu ülkelerin geçmişteki yeni yerleşim alanlarının tersine, doğal kaynakların hem talebi, hem de arzı yönünden önemli derecede elverişsiz koşullarla karşı karşıya oldukları görülür.

Talep yönünden bakıldığında, bugün gıda ve hammaddelerin talebi geçmiş asırlara göre çok daha yavaş artmaktadır. İlerideki bölümlerde ticaret hadleri incelenirken ayrıntılı olarak görüleceği gibi, yapay ham maddelerin doğal olanların yerine kullanılması, gelir arttıkça gıda talebinin göreceli olarak azalması, hurdaların tekrar işlenmesi, vs. gibi etkenler, doğal ham madde talebini azaltıcı yönde etkide bulunur.

Arz yanında ise örneğin Cairncross'un da işaret ettiği gibi, bugünkü az gelişmişlerin çoğunda önemli bir doğal kaynak yetersizliği sorunu yaşanmaktadır.⁴ Ayrıca bu ülkeler, aşırı nüfusa sahip oldukları için, gıda ve ham madde üretiminin önemli bir payı içerde tüketilmekte ve ihracata ancak önemsiz bir pay ayrılabilir. Sonra bugün, eskiden yeni yerleşim alanlarına olduğu gibi, bu ülkelere dışarıdan üretime dönük önemli bir sermaye (dolaysız yabancı, sermaye) girişi de olmamaktadır. Bunun yanında bu ülkelerin çoğunda yakın zamanlara kadar tarımsal gelişmenin ikinci plana itilmesi de bunların ihracat olanaklarını sınırlanmış- tır.

Bütün bu nedenlerle, XIX. asırda yeni yerleşim alanları için öne sürülen kalkınmanın motoru olarak dış ticaret modelinin, bugünkü az gelişmiş ülkeler için geçerliliğini savunmak güçtür.

Bununla birlikte bugün aşağıda belirteceğimiz kalkınma stratejilerinden hangisi benimsenirse benimsensin, uluslararası ticaretin katkıları olmadan az gelişmiş bir ülkenin kalkınması düşünülemez. Hele bugünkü gibi ekonomik küreselleşmenin aşırı boyutlara ulaştığı bir dünyada ülkeler bunun dışında kalarak değil, küreselleşmenin yararlarını en iyi bir biçimde kullanarak kalkınmalarını hızlandırmak durumundadırlar.

Geçmiş dönemlerde bir kısım iktisatçılar, dış ticaretin, ülkede boş duran kaynakların kullanılmasına olanak veren bir pazar yaratma aracı olduğuna (vent for surplus theory) dikkat çekmişlerdi. Başka bir deyişle, dış pazarlar az gelişmiş bir ülkenin tarım ürünleri fazlasının ve ülkede kullanılmayan ham maddelerin değerlendirilmesi açısından zorunludur. Böylece, dış piyasalara açılma ise ülkede durağan bir ekonomide kalkınmayı başlatacak etkenlerin başında gelir.

Doğaldır ki az gelişmiş bir ülke, kalkınmanın gerektirdiği yatırım, ara malı ve ham maddelerle teknoloji ve yönetim bilgilerini yurt dışından sağlayacaktır. Bunların finansmanı için gerekli olan ve kendisinin karşılayamadığı fonları da yine yurt dışı kaynaklardan elde etmeye çalışır. Dış ticaretin ayrıca, piyasa hacmini genişleterek, işbölümüne ve ölçek ekonomilerine olanak sağlaması, yeni bilgi, fikir ve yöntemleri ülkeye tanıtması, rekabeti artırması, yurtiçi tekelleri önlemesi ve iç talebi uyatarak yeni mamullerin üretimine olanak vermesi, vs. gibi görünür ve görünmez pek çok olumlu etkisi söz konusudur. Ancak aşağıda da değineceğimiz

⁴A.K. Cairncross, "Trade and Development," *Factors in Economic Development*, Allen and Unwin, 1962, ss. 190-208.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 601

gibi dış ticaret kalkınma üzerinde bazı ciddi olumsuz etkiler de doğurabilir. Dolayısıyla bu olumsuz etkileri en aza indirecek bir yaklaşım izlemek gerekir.

III. SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ

Dış ticaretle olan ilişkilerinin niteliğine göre sanayileşme stratejileri ithal ikamesi (import-substitution) ve ihracata dönük (export-oriented) sanayileşme diye iki ana grupta toplanabilirler. Strateji genel model veya yaklaşım demektir, politika / kavramından daha geniş kapsamlıdır. Belirli bir stratejiyle uygun politikalar var- dımıyla uygulamaya konulur.

Yeni sanayileşmeye başlayan ülkelerde kalkınma çabaları, daha çok hazır \ durumdaki iç piyasaları yabancı mallardan devralacak endüstrilerin kurulması ' biçiminde kendini göstermiştir. Başka bir deyişle, ilk sanayileşme hamleleri genellikle ithalat ikamesine dayandırılmıştır. Ancak çoğu az gelişmiş ülkeler, ithalat ikamesi ile başlayıp daha sonraları alternatif modellere, yani ihracata dönük sanayileşmeye yönelmişlerdir.

Ayrıca, ithalat ikamesine genellikle tüketim malları endüstrileri ile başlanır. Bunun nedeni bu alanlarda hazır bir piyasanın bulunmasının yanında, tüketim malları üretiminin yoğun sermaye ve çok ileri teknoloji gerektirmeyen firmalarca yapılabilmesidir.

Bir ülkede büyümeyi harekete geçiren kaynaklar ithalat ikamesi, ihracat ve iç talepteki artışlar. İlk ikisi dış ticarettten doğan etkililerdir; üçüncüsü ise tamamen yurtiçi nitelikteki harcamalarla ilgilidir. İthalat ikamesine dayalı kalkınma, aşağıda daha ayrıntılı biçimde inceleneceği gibi, toplam yurtiçi talebin ithal mallarından yerli mallara doğru kaydırılmasını esas alır.

İhracata dönük sanayileşmede ise itici güç dış talepten kaynaklanır. Bu tür sanayileşmenin en belirgin özelliği, üretimin dünya piyasaları için yapılması ve ihracat artırımının ana hedef olmasıdır.

Bazen ithal ikamesi yerine içe dönük (inward oriented), ihracatın teşviki yerine dışa dönük (outward oriented) kalkınma deyimleri de kullanılır. Ancak bu kavramların kapsamları daha geniştir. Örneğin içe dönük bir kalkınma ithalat ikamesi kadar yurtiçi talep artışlarından da kaynaklanmış olabilir. Dışa açık kalkınma da ihracatın özendirilmesi ile birlikte, daha liberal kambiyo ve yabancı sermaye politikalarının izlenmesini içerebilir. Bununla birlikte, bu kavramlar uygulamada çoğu kez birbiri yerine kullanılmaktadır.

İhracata yönelik büyümenin göstergesi, ihracatın GSMH içindeki payının yükseltilmesidir. Başka bir deyişle, bu modelde, bir yandan milli gelirin hızlı büyümesi, diğer yandan da ihracatın daha yüksek oranlarda artırılması sağlanmaya çalışılır. İhracata dönük sanayileşmenin ikinci bir amacı da ihracatta sanayi ürünleri payının yükseltilmesidir. Yani ihracat artışı ile birlikte, ihracatın yapısının sanayi mallarına doğru kaydırılması amaçlanır.

A. İTHALAT İKAMESİ

İthalat ikamesi, önceleri ithalatla karşılanan yurtiçi piyasa talebinin, koruyucu ve özendirici önlemler uygulanarak yerli üretimle karşılanmasını öngören bir kalkınma stratejisidir. Yurtiçi piyasaların yabancı üreticilerden devralınmasını

602 ULUSLARARASI İKTİSAT

öngörür. Bunun için de yoğun bir devlet müdahalesini gerektirir. Devlet müdahalesi yalnızca yüksek gümrük tarifeleri, kotalar ve dış ticaret kısıtlaması gibi ticari engellerin uygulanması biçiminde kendini göstermez; bunun yanında döviz kurları, faizler, temel mal ve girdi fiyatları, vs. de devlet tarafından belirlenir. Bütün bunlar için yoğun bir bürokratik mekanizma oluşturulur ve fiyat mekanizmasının işleyişi büyük ölçüde engellenir.

Kısacası, ithal ikamesi iç piyasaya dönük üretimi esas alan, yoğun koruyucu- culuğa dayalı ve ekonominin hemen her kesimini kapsayacak biçimde yaygın devlet müdahaleciliğini öngören bir ekonomik modeldir. ~üt~

Bu tip sanayileşme modelinde kaynakların tahsisinde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi yol gösterici bir rol oynamaz. Seçici değil, dengeli bir sanayileşme söz konusudur. Şöyle ki kalkınma felsefesi, yalnızca ilerde gelişip rekabetçi duruma geçecek, yani dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olan endüstrilerin seçilip geliştirilmesi ilkesine dayalı değildir. Tersine, beklenen talep artışlarına göre, yatırım fonlarının tüm sektörler arasında dengeli biçimde dağıtımı öngörülür. Bunun için de sektörler arasındaki ileri ve geri bağılıkları kantitatif olarak gösteren girdi-çıkı tablolarından yararlanılır.

Geçmişteki ithal ikamesi politikaları, genellikle sabit döviz kuru sistemleriyle bir arada uygulanmıştır. Bu sistemlerde döviz kurları hükümetler tarafından belirlenir. Ancak çoğunlukla denge değerlerinin altında tutulan kurlardan ulusal para aşırı değerlendirilmiş olur, bu da dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkiler. O bakımdan, ithalat ikamesi çoğunlukla döviz kontrolü ile birlikte uygulanmıştır.

Döviz kurları gibi faiz oranları, da devletçe belirlenir ve tipik olarak, faizler piyasa denge değerinin altında tutulur. Böylece de yatırım maliyetleri ucuzlatılarak sanayileşmeye ek destek verilmek istenir.

Oysa faizler, tasarrufları harekete geçiren ve yatırımları çeşitli ekonomik faaliyetler arasında yönlendiren önemli bir etkidir. Ekonomik ve mali bakımdan dış piyasalarla bütünleşmiş ülkelerde faiz, enflasyon ve döviz kurları arasında dengeli ilişkiler vardır. Örneğin faiz oranları, tasarruf sahiplerinin reel bir gelir etmelerini sağlayacak biçimde, enflasyon oranının üzerinde bulunur. Yüksek enflasyonlu ülkelerde nominal kurlar da en az enflasyon ölçüsünde artırırlar.

Açık ekonomilerde, bu ilişkiler çoğunlukla serbest piyasa mekanizmasının işleyişi ile belirlenir. Oysa ithalat ikamesi uygulayan ülkelerde hükümet müdahaleleri dolayısıyla, bu ilişkiler genellikle kaybolur. Söz gelişi, enflasyon hızı çok yüksek iken hükümet, ulusal parayla ithal girdileri ucuzlatmak için kurlarda bu oranda bir ayarlama yapmaktan çekinebilir. Yine benzer nedenlerle içeride üretilen ara mallarının fiyatlarını dünya fiyatlarının çok altında tutabilir. Bütün bunlar ise ekonominin kaynak dengesini bozar.

Kısacası ithalat ikamesi sanayileşmede izlenen iktisat politikaları, ülkeyi dış dünyadan soyutlar; baskı altında tutulan (repressive) bir fiyat, faiz ve kur politikası vardır. Uygulanan yüksek koruma önlemleri dolayısıyla iç fiyatların dünya fiyatlarıyla ilişkisi kalmaz. Dış rekabet -eksikliğinin sonuçları devletin iç fiyatları doğrudan belirlemesi ile giderilmek istenir. Ama bu aşım bir bürokratik mekanizma doğurur ve ekonomideki dengeleri daha da bozar.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 603

İthalat ikamesi uygulamalarının ilk aşamasında genellikle koruyuculuğun geçici olacağı belirtilir. Çünkü, korunan endüstrilerdeki gelişmelerle önce iç piyasanın ihtiyaçlarının karşılanacağı, sonra da ürünlerin dünya piyasalarına "boşaltmaya" başlayacağına işaret edilir. Ancak, ihracat konusundaki bu iyimser görüşlerin çoğunlukla gerçekleşmediği görülmüştür. Endüstrilerin rekabet düşüncesine göre seçilmemesi, sürekli korumayı gerektirmiştir. Bu durumda söz konusu olan, genç endüstriler tezine uygun bir korumacılık değildir. Çünkü tüm sanayinin korunması ve desteklenmesi amaçlanır.

1. Ülkeleri İthal İkamesine Yönelten Nedenler

Bununla birlikte, ithalat ikamesinin kalkınmakta olan ülkelere çekici görünen bazı yönleri vardır. Şöyle ki, burada üretimin amacı, iç piyasada halen varo- İTlan bir talebin karşılanmasıdır. Oysa dış piyasalar için üretim bu derece kolay değildir. Çünkü dış piyasalara çıkmak belirli bilgi, beceri ve deneyim gerektirir. Ayrıca üretim maliyetlerinin yüksekliği de bu olanağı sınırlandırır.

Dış piyasalarda yabancı mallarla rekabet edebilmek, her şeyden önce ygjrlı üretimin uluslararası fiyat ve standartlara uygunluğuna bağlıdır. Halbuki iç piyasaya yapılan satışlarda böyle bir rekabet endişesi yoktur.

Uygulamada ithalat ikamesine genellikle, tüketim malları endüstrilerinden başlanır. Bu ise bir rastlantı değildir, çünkü bu alanlarda vurtiçinde önceden hazır bir talep vardır. Ayrıca bu endüstrilerde kurulacak firmalar, yoğun sermaye ve ileri teknolojiye ihtiyaç göstermeyen, ufak işletmelerdir. Bu ilk uygulama ithalat ikamesinin "kolay aşama"sım oluşturur.

Ayrıca, ithalat ikamesinin alternatif politikaları da (ihracatın özendirilmesi) kapsadığı düşünülür. Yani, iç piyasaya yönelik üretim ile birlikte, ülkenin giderek bu mallarda ihracatçı duruma gelmesi beklenir.

Bu politikaların kuskusuz en çekici görülen yönlerinden birisi, ithal listelerinde yer alan malların ülke içinde üretimine geçmekle, döviz giderlerinden tasarruf sağlanacağı ve böylece dış sorunlarının çözümleneceği düşüncesidir.

İthal ikamesi, birçok az gelişmiş ülkede ekonomik yapıyı modernleştirmenin ve gelişmiş ülkelerdekine benzer, ileri bir sanayi yapısı oluşturmanın etkili bir aracı olarak görülmüştür. Yukarıda belirtildiği gibi, uygulamaya tüketim malları endüstrileri ile başlanır, fakat giderek, ara ve yatırım malları da ithalat ikamesinin kapsamına alınır. Bu yapısal d&ğisme ile birlikte sanayinin ileri teknoloji ve daha yoğun sermaye gerektiren mallar yönünde geliştirilmesi amaçlanır.

-fi İthalat ikamesinin, özellikle tüketim endüstrileri alanında yabancı^ sermaye yatırımlarını uyancı bir etki yapacağı düşünülebilir. Tüketim mallarının yurt içi üretimi, yüksek dış ticaret kısıtlamaları ile korununca, geleneksel olarak o piyasalara ihracat yapan yabancı üreticiler bundan zarara uğrarlar. Bu durumda, kaybettikleri piyasaları tekrar elde etmek üzere, üretimin son aşamasını az gelişmiş ülkeye kaydırabilirler. Az gelişmiş ülkelerde nihai mallar yoğun biçimde korunurken, ara malları ve hammaddelerin gümrüksüz veya düşük tarifeye tabi olarak ithal edilmesi de bu eğilimi hızlandırır. Fakat yabancı sermaye şirketinin, ara mallarını dışardan getirterek, kurgu veya ambalajlama ile ilgili son aşamayı az gelişmiş ülkede gerçekleştirmesi, aslında ev sahibi ülke ekonomisine beklenen ölçüde bir

katkı sağlamaz. Bu tür üretime ülkemizde alışılan deyimle, montaj sanayi denmektedir.

İthalat ikamesinin birinci aşaması, tüketim malları endüstrilerinde yurtiçi piyasa kapasitesinin sınırlarına ulaşılmasıyla sona erer, Sundan sonra sanayileşme politikasının gelişebileceği iki yön vardır. Birisi dış piyasalara açılmaktır. Nitekim, Güney Kore ve Tayvan gibi ithalat ikamesinden başlayıp sonra ihracata yönelen ülkeler bu yola gitmişlerdir. İkincisi ise, yukarıda belirtildiği gibi, bu tür sanayi-leşmenin kapsamının ara ve yatırım mállarına doğru genişletilmesidir. Türkiye ve çoğu gelişmekte olan ülke de bu ikinci yolu izlemiştir.

2. İthalat İkamesinin Eleştirisi

Yukarıda işaret edilenlere ek olarak, ithalat ikamesine karşı yöneltilen diğer bazı önemli eleştiriler vardır. Bunların başlıcalarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

Kaynak israfı: İthalat ikamesi, karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir kaynak dağıtımın adayı az. Yüksek koruma duvarlarının arkasında geliştirilmeye çalışılan endüstrilerde, uluslararası standartlara göre maliyetler ve fiyatlar yüksek, kalite ise düşük olmaktadır. Aşırı koruyuculuk işadamlarını uyuşukluğa sürükler, monopolleşme eğilimini artırır ve yerli sanayide araştırma ve geliştirme faaliyetlerini caydırıcı etki yapar. Böyle bir sanayileşmenin sonucu, kaynak dağılımındaki etkinliğin bozulması ve genel olarak tüketici refahının düşmesidir.

Dışa JıağırrıMık^thalat ikamesi, başlangıçta güdülen amacın tersine, ulusal ekonominin dışa bağımlılığını artırır. Bu politikalar gerçekte, ithalatın toplam hacminden çok, bileşimini etkiler. Nihai malların ithalatı azalır, buna karşılık ara malları, yatırım malları ve teknoloji ithali artar.

Yatırımlar için gerekli makine donatım ve öteki hammaddeler dışarıdan ithal edildiğinden, ekonomi daha da dışa bağımlı duruma gelir. İçerde üretim kapasitesi bir kez kurulduktan sonra bunları ithal malı hammaddelerle sürekli olarak beslemek gerekir.

İhracat endüstrileri aleyhine doğan çarpıklık: İthalat ikamesi, temelde iç piyasaya dönük bir uygulamadır. Bu politikalar ihracat endüstrilerine, ithalatı ikame eden endüstrilerle aynı düzeyde özendirme sağlamadıkları gibi, resmi sabit kurdan ulusal parayı da aşırı değerlendiren ihracatçıyı bir anlamda cezalandırmış olurlar.

İhracata yönelik üretimin iç piyasaya yönelik üretimden daha düşük oranlarda özendirilmesi ise, doğal olarak ihracat gelirlerinin azalmasına neden olur.

Öte yandan ulusal paranın resmi kurdan aşırı değerlenmiş bulunması da ihracatçının gelirlerini azaltarak ihracatı caydırır. Aşırı değerlenmiş kur politikası ithalat ikamesinin zorunlu bir aracı değildir.' Ancak sabit kur sistemi altında, bu tür sanayileşme modeli uygulayan ülkelerde aşırı değerlenme adeta doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

Dış borçların artışı: İhracatın yeterli bir hızla artınlamaması ithalat ikamesi politikası uygulayan ülkelerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisidir. Bir yandan dışa bağımlılığın artması, diğer yandan ihracatın gerilemesi dış ödeme açıklarını, daima önemli bir sorun durumuna getirir. Bu da ülkeyi açıklarını finanse

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 605

etmek için, sürekli biçimde dış kaynak aramak zorunda bırakır. Böylece, artan dış borçlar bu politikaların adeta doğal bir sonucu durumuna gelir.

Ülkeye yabancı sanayi yapısı: Tüketim malları endüstrilerinden başlayarak ara ve yatırım malları endüstrileriyle tam/aşmayı amaçlayan bir ithalat ikamesi ("derinlemesine" sanayileşme), ileri teknoloji ve sermaye yoğun üretim yöntemlerini özendirir.

Hükümetlerin uyguladıkları gümrük bağışıklığı, ucuz kredi ve hatta aşırı değerlendirilmiş kur politikaları sanayi yapısında bu yöndeki bir değişimi destekler. Sermaye yoğunluğu yüksek ve ileri teknolojiye dayalı üretim yöntemleri, emekten tasarruf edici niteliktedir. Dolayısıyla, bu gelişmeler ülkenin işsizlik sorununun daha da büyümesine ve sonuçta faktör donatımına ters, ülkeye yabancı bir sanayi yapısının ortaya çıkmasına yol açar.

B. İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME

İthalat ikamesinin karşılığı ihracata dönük sanayileşme (export-oriented industrialization) veya ihracatın özendirilmesi (export promotion) stratejisidir. Bu yaklaşım, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir sanayileşme modeline dayanır. Sanayileşmede seçicilik ana ilkedir; ithalat ikamesinin tersine, tüm endüstrilerin değil ancak gelişebilecek ve rekabet edebilecek potansiyele sahip olanların özendirilmesine ve desteklenmesine çalışılır.

Üretimde amaç dış piyasalara yönelmek olduğundan, iç piyasa darlığı engeli ortadan kalkar, dolayısıyla üretim tesisleri optimum teknik kapasite ile kurulabilir ve ölçek ekonomilerinden yararlanma olanağı elde edilir.

İhracata yönelen bir sanayileşme modelinde dış ticaret politikasının temel işlevi, kurulan ve ileride kurulacak olan endüstrileri dış piyasanın rekabetine hazırlamaktır. O nedenle "genç endüstriler" in bir süre dış rekabetten korunmaları gerekse de, asıl hedef, uzun dönemde liberal bir dış ticaret rejimi uygulayarak ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaktır.

İhracata yönelik sanayileşme, koruyuculuk yerine dış rekabeti temel aldığı için, üretici davranışlarında ve üretimin yapısında önemli değişimleri gerektirir. Dış rekabet, monopollerini kırar, işadamlarını sürekli olarak, kaliteyi iyileştirecek ve fiyatları düşürecek biçimde yeni yöntemler araştırmaya zorlar. Bu da ekonomiye daha büyük bir dinamizm kazandırır ve gelişmeyi hızlandırır. Rekabetle teknolojik gelişme arasında daima yakın bir ilişki vardır. İthalat ikamesi politikaları iç piyasayı dış rekabete karşı sıkı bir biçimde koruyarak teknolojik gelişme yolundaki en önemli dürtüyü ortadan kaldırır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre dış piyasalarda rekabet edebilmek için üretimin, ülkenin göreceli biçimde bol olarak sahip bulunduğu emek ve tarımsal kaynaklara yönelimli endüstrilere ağırlık vermesi gerekir. Böyle bir ilkenin göz önünde bulundurulması, kurulacak sanayilerin de ülke koşulları ile uyumlu olmasına yol açar. Üretim artışının emek, yoğun endüstrilerde gerçekleştirilmesi ise aynı zamanda ülkenin işsizlik sorununa da bir ölçüde çözüm getirmiş olur.

İhracata yönelik politikaların dolaysız etkisi ülkenin ihracat gelirlerinde görülür. İhracat hacmindeki genişleme döviz gelirlerini artırır. Bununla birlikte,

ihracata yönelik uygulamalar liberal bir dış ticaret politikası ile birlikte yürütüldüğü için ülkenin ithalat giderleri de artar. O bakımdan GSMH içinde dış ticaretin hacmi artmakla birlikte, ülkenin dış ödemeler dengesinde bir iyileşme görülmeyebilir.

İhracatı özendirme politikaları serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarına dayanan uygulamalardır. Bu politikalar ulusal ekonomiyi dünya ekonomisi ile bütünleştirerek ekonomik kaynakların en etkin biçimde kullanılmasına olanak sağlarlar.

f c. İHRACATA DÖNÜK KALKINMAYA GEÇİŞ

Yukarıda da değindiğimiz gibi, çoğunlukla az gelişmiş ülkeler kalkınma çabalarına ithal ikamesi ile başlamış ve daha sonra "dışa açılma"ya başlamışlardır. Özellikle geniş bir iç piyasaya sahip ülkeler ithal ikamesi bakımından daha elverişli bir konumdadırlar.

Geleneksel ithal ikamesi uygulayan ülkeler gerekli politika değişiklikleri yaparak, ekonomilerini dışa açmaktadırlar. Bu konuda alınacak önlemlerin bir bölümü kur politikasıyla ilgilidir. Dışa açılmanın önemli bir koşulu, esnek kur sistemine geçilerek, sabit kur sisteminin özelliği olan ulusal paranın dış değerindeki aşırı değerlenmelerin önlenmesidir. Böylece, bir yandan döviz kurlarına esneklik sağlanırken, diğer yandan da çoklu kur uygulamaları terk edilerek tek bir kur sistemi benimsenir. Sonuçta tüm sektörler aynı ölçüde özendirilmiş ya da korunmuş olurlar.

Bununla birlikte, ekonominin ihracata yönelik olarak değiştirilmesinde karşılaşılabilen bazı önemli güçlükler vardır. Dışa açılma çabalarının başarısı için bu güçlüklerin aşılması gerekir. Aşağıda bu sorunlardan bazılarına kısaca göz gezdirelim:

İhracatı özendirebilmek için yalnız kur ayarlamaları gibi parasal önlemler yeterli değildir. Esnek kur politikası ile birlikte, dış ticaret sektörlerinde (ihracat ve ithalat ikamesi) üretim ve verimliliği artırıcı reel önlemlere ağırlık vermek gerekir. Uygun teknoloji seçimi, işgücünün eğitimi, altyapının tamamlanması, optimum kapasite kullanımı ve kurumsal düzenlemeler bunlar arasında yer alır.

Q İkinci grup politikalar, ihracat endüstrileri ile ithalat ikamesi endüstrilerine sağlanan özendirme önlemleri arasındaki dengesizliği gidermeye yöneliktir. Kotalar, tarifeler, yasaklamalar ve kambiyo kısıtlamaları, ithalat ikamesi endüstrilerine yüksek oranda koruma sağlarlar. Oysa ihracatın artırılabilmesi için ihracat endüstrilerini de aynı ölçüde, hatta daha fazla desteklemek gerekir. Çünkü ihracatta risk ve belirsizlik yüksektir. İhracatçı dış piyasanın yoğun rekabeti ile karşı karşıyadır. Buna karşılık henüz pazarlama kanallarını tam olarak kurmuş değildir, maliyetleri de yüksektir. Üretim, kalite ve ambalajlama yönünden uluslararası standartlara uygun olmayabilir. Oysa ithalat ikamesi üreticileri emin ve risksiz bir iç piyasada çalıştırır.

İthalat ikamesi modelinde iç piyasaya dönük üretim yapan endüstrilerin yararlandığı özendirme önlemleri ihracat üzerinde olumsuz etkiler yapar. Bunları gidermek için, genellikle ihracat endüstrilerine de vergi iadesi, vergi, resim ve harç

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 607

istisnası, ithal girdilerinden gümrük alınmaması, döviz tahsisi, ucuz kredi verilmesi gibi bazı kolaylıklar sağlanır. Ancak ihracatın bu yoldan özendirilmeye çalışılması devlet bütçesi açısından önemli bir gelir kaybına neden olduğu gibi, etkin bir koruma da sağlamayabilir. Ayrıca, ülkeler arasında rekabet eşitliğini bozduğu gerekçe gösterilerek, bu uygulamalar geçmişte GATT'ın, bugün de Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nün tepkilerini çekmektedir.

İhracatı özendirmenin temel koşulu, ithalatta belirli bir zamanlamaya bağlı olarak liberasyona gidilir. Koruma aracı olarak tarifelere dayanan bir sistem, daima kotalara dayanan bir sistemden daha az sakıncalıdır. Bu bakımdan ülkeler ithalatın serbestleştirilmesine kotaların kaldırılmasıyla başlarlar. Bunun yanında, uygun bir zamanlama ile ve etkin koruma oranları dikkate alınarak, gümrük tarifelerinde de indirim yapılmalıdır. Böylece ulusal endüstriler aynı ölçüde dış rekabete açılarak dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir yapısal değişmeye ortam hazırlanmış olunur.

Belirtmek gerekir ki, gümrük tarifelerinin kaldırılması yerli üretimin tamamen korumasız bırakılması anlamına gelmez. Serbest piyasada oluşan yüksek döviz kurları, diğer yandan ithalata rakip endüstrilere koruyucu bir etki sağlar. Başka bir deyişle, eskiden yüksek tarifelerin yaptığı korumayı, şimdi yüksek döviz kurları yerine getirir.

İhracata yönelik politikalar mal, faktör ve döviz piyasalarına hükümet müdahalelerinin kaldırılıp ekonomide serbest piyasa mekanizmasına geçerlilik kazandırılmasını gerektirir. Fakat başarılı bir ihracat politikası ise ancak hükümet desteği ile gerçekleştirilebilir.

Üçüncü grup önlemler de bunları kapsar. İhracatın artırılması için hükümet, ihracatçıların eğitilmesi, ekonomide bir ihracat bilincinin yaratılması, malların dış piyasalarda tanıtılması, yabancı piyasalara açılabilme için ihracatçılara destek sağlanması, vb. gibi konularda yardımcı olabilir. Ayrıca ihracatçıların uluslararası kalite, ambalaj, norm ve standartlarla ilgili olarak aydınlatılmaları da büyük önem taşır. Bunların dışında, bürokratik işlemlerin azaltılması hem kaynak israfını önler, hem de ihracatı hızlandırır.

Dışa açılma olayı, daha önce de belirtildiği gibi, yalnızca ihracatın artırılmasından ibaret değildir. Amaç, tüm mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmek ve dış pazarlarla bütünleşmektir.

Bu konuda özellikle ülkeye döviz kazandırıcı hizmetlerin önemini vurgulamak gerekir. Türkiye gibi zengin doğal ve tarihi kaynaklara sahip ülkeler için bunların başında dış turizm gelmektedir. Ayrıca bankacılık, sigortacılık, taşımacılık, vs. gibi hizmetler de bu arada sayılabilir.

Tam bir dışa açılma, dış ticarete olduğu kadar kambiyo rejimi ve uluslararası sermaye akımlarında da serbestleştirmeyi gerektirir. Böylece uluslararası sermayenin ulusal sınırları aşarak ülkeye girmesi (veya tersi) kolaylaştırılmış olacaktır.

IV. SANAYİLEŞME VE TARIM

Yukarıda açıklandığı gibi, bugünkü gelişmiş ülkelerin geçmiş deneyimleri, kalkınma ile sanayileşme arasında yakın bir ilişki olduğunu gösteriyor. O bakımdan

dan kalkınma literatüründeki ilk çalışmalardan beri sanayileşme, iktisadi kalkınmanın temel bir aracı olarak kabul edilmiştir.

Sanayinin kalkınma bakımından taşıdığı önem, onun daha çok diğer sektörleri yararlandırıcı ve ekonomiyi sürükleyici etkilerinden kaynaklanır. Bunlar arasında özellikle işgücüne beceri kazandırma, teknolojik gelişme, alt yapının tamamlanması, yöneticilik bilgileri sağlama, vs. gibi etkiler sayılabilir. Ayrıca gıda ve hammadde gibi tarım ürünlerinin dış talebiyle ilgili olumsuz gelişmeler de az gelişmiş ülkelerin sanayileşme yolundaki çabalarına hız kazandırmıştır.

Bununla birlikte, yakın yıllara ait kalkınma literatüründe, kalkınma için sanayinin yanında tarıma ağırlık veren görüşlere daha sık rastlanmaya başlanmıştır. Bu görüşleri savunanlar, sanayileşmenin kalkınma için tek yol olmadığını ve birçok ülkenin temelde gıda ve hammadde üretim ve ihracatına dayanarak yüksek bir hayat standardı gerçekleştirdiğine işaret ederler. Bu ülkelere örnek olarak, A- vustralya, Yeni Zelanda, Kanada, Danimarka ve İsveç gösterilmektedir.

İktisadi kalkınmanın yolu sanayileşmeden geçmiş olsa da tarımın ralü küçümsenemez. Çünkü bir ülkenin sanayileşmesi ile tarımın geliştirilmesi arasında doğru yönlü ve sıkı bir ilişki vardır. Diğer bir deyişle, bazı istisnalar dışında (zengin petrole veya diğer bir madene sahip olmak gibi) hızlı sanayileşme, tarımın da kalkındırılmasını gerektirmektedir.

Nitekim, bugünün başlıca sanayileşmiş ülkeleri olan İngiltere, Almanya, ABD ve son olarak da Japonya'nın geçmiş deneyimleri, kalkınmada tarımın önemini açıklıkla ortaya koymaktadır. Bu ülkelerde sanayinin kurulması ve geliştirilmesi için gerekli kaynaklar çoğunlukla tarımda yaratılmış ve sonra da sanayiye aktarılarak bu sektörün geliştirilmesinde kullanılmıştır. Başka bir deyişle, söz konusu ülkeler sanayileşmede tarımın kalkındırılmasına baştan beri büyük önem vermişlerdir.

Tarımın sanayileşme açısından taşıdığı öneme karşılık, günümüzde bazı az gelişmiş ülkelerin bu konuda büyük bir çelişki içinde oldukları görülmektedir. Yoğun kalkınma atılımına girişen bu ülkelerde, sanayiye koruyucu önlemlere aşırı bir ağırlık verilirken, tarım ya ihmal edilmiş, ya da sanayiye özendirici önlemlerin tarıma yaptığı caydırıcı etkilere göz yumulmuştur. Tarım aleyhine ortaya çıkan bu ayırım (bias), gerçekte az gelişmiş ülkelerde sanayileşme hızlarının istenen düzeye çıkartılamamasında çok önemli bir etkidir.

Kalkınma ekonomisi açısından tarımın sanayinin gelişmesine yapacağı katkıları aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

Tasarruf kaynağı: Sanayiye kurmak ve geliştirmek için gerekli olan yatırımlar tarımdan aktarılan fonlarla gerçekleştirilir. Bunun için önce, tarımda verimliliği yükseltici önlemler almak, sonra da sağlanan üretim artışını vergilendirerek veya gönüllü tasarrufları sanayiye yönelterek bu kesime kaynak yaratmak gerekmektedir.

Döviz kaynağı: Az gelişmiş ülke, ulusal sanayiini kurmak için ihtiyacı olan makine ve donatım ile, üretimini sürdürülebilmek amacıyla gerek duyduğu ara mallarını yurt dışından ithal eder. Dolayısıyla, başlangıçta gerekli olan dövizler ancak tarım ürünleri ihraç edilerek kazanılabilir.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 609

Gıda ve hammadde kaynağı: Sanayinin kullandığı hammaddelerle bu kesimde çalışan işgücünün ve kent halkının gıda maddelerine olan ihtiyacı da tarım kesimi üretiminin artırılması ile sağlanabilir.

İşgücü kaynağı: Sanayide çalışacak işgücünün ana kaynağını kırsal alanda yaşayan insanlar oluşturur.

Piyasa yaratılması: Sanayinin gelişebilmesi, üretilen mallara içerde vey'â dışanda yeterli piyasaların bulunabilmesine bağlıdır. Kırsal nüfus, sahip olduğu satılma gücü ölçüsünde sanayi için vazgeçilmez bir piyasa durumundadır.

Diğer etkiler: Tarımsal nüfus sosyal açıdan toplumun geleneksel ve en istikrârli bir kesimidir. Sosyal ortamda çalkantıların olmaması ise sanayileşme için de zorunlu bir koşuldur.

Kısacası, tarım sanayileşmeye destek sağlayan kesimlerin başında gelir. Tarımsal gelişmedeki amaç sanayileşmenin hızlandırılması olmalıdır. Yalnız tarım ürünü ihracatçısı kalınarak yüksek bir kalkınma hızını gerçekleştirme olanaklarının daha düşük olduğu görülmektedir. Nitekim yakın geçmişin kalkınma deneyimleri de, sanayi ürünü ihracatçısı olan gelişmekte olan ülkelerdeki kalkınma hızının, tarımsal mal (petrol dışı) ihraç edenlerin kalkınma hızından çok daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

bu sanayileşme) birçok az gelişmiş ülke bakımından "yapısal değişim" demektir. Yani sanayileşme ile birlikte GSMH içinde tarım kesiminin payında azalma, sanayinin payında ise artma hedeflenir. Sanayileşmenin bir sonucu olarak, ülkenin dış ticaretinde de tarımdan sanayiye doğru bir değişim ortaya çıkar. Elbette asıl amaç, reel GSMH'daki büyüme oranının olabildiğince yükseltilmesidir.

" " " Kalkınma çabalarının sonucunda uzun dönemde olgun bir sanayi toplumu buruma gelindikten sonra, kişi başına reel gelir artışı sürmekle birlikte, sanayinin göreceli payında bir azalma beklenir. Bunun nedeni hizmet sektöründeki artışlardır. Başka bir deyişle, hizmet kesimindeki hızlı artışlar sanayinin payının düşmesine neden olur. Bu aşamada ülke, bir "sanayi ötesi toplum" durumuna gelir. Bazı yazarlara göre ABD bugün sanayide ötesi toplumun eşğine ulaşmış bulunmaktadır.

V. SANAYİLEŞME VE DOĞAL ÇEVRENİN KORUNMASI

Yakın zamanlara kadar sanayileşmenin çevre boyutu yeteri kadar göz önünde bulundurulmuş değildi. Oysa doğal çevrenin korunması günümüzün en önemli sorunlarından birini oluşturur. Sanayileşme ve ona bağlı olarak ortaya çıkan hızlı kentleşme, hava ve su kirliliği, ormanların ve yeşil alanların bozulması, fiziki kaynakların tükenmesi gibi sonuçlar insan yaşamını çok olumsuz biçimde etkiler. O bakımdan kalkınma ve çevre politikasının birlikte ele alınması ve bir çevre politikalarının oluşturulması, çoğu ülkelerin başlıca sorunları durumuna geçmiştir.

Kalkınmanın, tüm ülkelerin özlem duyduğu yüksek bir amaç olduğuna kuşku yoktur. Ama kalkınmada asıl amaç insanın yaşam düzeyini yükseltmektir. O bakımdan günümüzdeki anlayışa göre, ne pahasına olursa olsun hızlı kalkınma yerine, uzun dönemli sürdürülebilir (sustainable) kalkınmanın gerçekleştirilmesi

610 ULUSLARARASI İKTİSAT

amaçlanmalıdır. Bu ise diğer şeyler yanında, çevreye en az zararı olan bir sanayileşme modelinin uygulanmasını gerektirir.

Ashnda, çevre sorunları yalnızca hızlı sanayileşmenin bir sonucu da değildir. Bunun gibi, yetersiz bir kalkınma da çevre sorunlarına yol açabilir. Örneğin içme suyunun sağlık koşullarına uygun olmaması, ormanların kesilip tarla yapılması, aşırı kullanım dolayısıyla toprağın verim gücünün düşmesi, vs. hep hızlı nüfus artışının ve geri kalmışlığın sonuçları olarak kabul edilebilir.

Çevre kirliliği genelde, ülkelerin iç sorunu olmaktan da çıkmıştır. Bir ülkedeki kirlilik, kendisini olduğu kadar komşu ülkeleri, hatta tüm insanlığı da etkileyebilmektedir. Deniz, göl ve akarsu kirliliği, bunlara kıyısı bulunan ülkelerin de ortak sorunu olmuştur. Örneğin bir ülkenin sanayi atıklarını boşalttığı nehirler diğer ülkelerin kullandıkları içme suyunun kaynağını oluşturabilir. Bunun gibi, atmosfere zarar veren gazlar veya tropikal yağmur ormanlarının azalması, tüm insanlığa ait olan ortak varlıkların ("common globals") yok olması anlamına gelir. Bütün bunlar çevre konusunda uluslararası işbirliğinin önemini ortaya koyar.

Geçen on yılların kalkınma deneyimi insanlara, hızlı kalkınma için kamu kesimine daha az, piyasa mekanizmasına ise daha fazla dayanılması gerektiğini öğretmiştir. Oysa çevre korunması, tam tersine, hükümetlerin merkezi rol oynamaları gereken bir alandır. Genellikle piyasa mekanizmasının işleyişi ister hava kirliliği, ister atık maddelerin göllere veya nehirlerle boşaltılması ya da toprağın aşırı kullanımı biçiminde olsun, doğal çevrenin bozulmasını önleyememektedir. Dolayısıyla bu da hükümetlerin zorunlu müdahalesini gerektirir.

Özellikle gelişmiş ülkelerde halk, çevre kirliliği konusuna büyük duyarlılık gösterir. Kurulmuş bulunan çevre koruma demekleri ("yeşiller" gibi) bu konuda hükümetler üzerinde önemli bir baskı oluşturur. Bu gelişmelerin sonucunda, söz konusu ülkelere çevrenin korunması amacıyla, sanayide belirli düzeylerde, uyulması gereken standartlar benimsenmiştir. Bu standartlar örneğin, ürünün kullanıldıktan sonra yeniden üretime sokulacak biçimde (recycling) üretilmesini, atık suların arındırılmasını, otomobillere hava kirliliği yaratmayacak aygıtların takılmasını, vs. gerektirebilir. Bütün bunlar, çevreyi koruyucu etki doğururken diğer yandan da üretim maliyetlerini yükseltir. Özetle, yüksek çevre standartlarına sahip olan ülkelerin malları, bu standartlara sahip olmayanlar karşısında göreceli olarak pahalılaşmaktadır. Bu da bir tür "haksız rekabet" demektir.

O halde, ülkeler arasında çevre standartlarındaki farklılıkların, bu konuda yüksek standartlara sahip olanların karşılaştırmalı üstünlüklerini olumsuz yönde etkilememesi için, bu ülkelerde ithalata ek bir vergi konması düşünülebilir. Ancak böyle bir uygulama, ticareti kısıtlayıcı olduğundan Dünya Ticaret Örgütü (GATT)'nin koyduğu kurullarla çelişmektedir. Dolayısıyla konunun çok yanlı görüşmelerde ele alınması ve uluslararası ortak çevre standartlarının oluşturulması gerekir. Ancak ne var ki her ülke çevre korunması konusunda aynı duyarlılıkta değildir. O bakımdan da ulusal standartlar çok farklı olabiliyor. Bunların birbirine uydurulması ise çok güç görünmektedir. Nitekim son Uruguay Görüşmeleri'nde tartışma konularından birisi ortak çevre standartlarıyla ilgili idi. Ancak bu konuda da önemli bir sonuç elde edilememiştir.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 611

Bu konuda özellikle, serbest ticaret ile çevre koruması arasındaki ilişkilere göz atmakta yarar vardır.

Batılı ülkelerdeki çevre korumacılarına göre, serbest ticaret doğal çevreyi olumsuz yönde etkileyecek bir politikadır. Bu görüşe göre, aşırı dışa açılma ve serbest rekabet, maliyetleri düşürmek amacıyla ülkeleri çevre standartlarından ödün vermeye, diğer bir deyişle daha düşük çevre standartları benimsemeye yöneltir. Çünkü serbest ticaret kaynakların aşırı kullanımı sonucunu doğurabilir.

Bu görüşte kuşkusuz gerçek payı bulunmakla birlikte, bunu bir tür korumacılığın savunulması şeklinde yorumlamak yanlıştır. Burada güdülen amaç, sanayide çevre standartlarının önemini vurgulamaktır.

Ülkeler arasında çevre standartları arasında farklılıklar bulunması, bazı sanayi dallarının yer değiştirmesindeki nedenleri de açıklamaktadır. Buna göre, yüksek çevre standardına sahip ülkelerde kurulu bulunan çevreyi kirleten endüstriler, bu durum karşısında, standartları daha düşük veya hiç bulunmayan ülkelere kaydırılır. Nitekim, bazı sanayileşmiş ülkelerdeki çimento fabrikalarının sökülerek az gelişmiş ülkelere taşınması buna bir örnektir.

Bu konuda son olarak belirtmek gerekir ki denizler, göller, ormanlar, atmosfer ve benzeri ortak varlıklar, yukarıda da değindiğimiz gibi, tüm insanlığın malıdır. Bunların bozulmadan gelecek nesillere aktarılması ise uluslararası işbirliğini gerektirir. Bu amaçla, 1992 yılında Brezilya'nın başkenti Rio de Janeiro'da Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCED) toplanması önemli bir ilerlemedir. Toplantıda Biyolojik Çeşitlilik Anlaşması, İklim Değişikliği Anlaşması ve Amazon yağmur ormanlarının korunması için Rio Deklarasyonu gibi bir dizi anlaşma ve eylem planları kabul edilmiştir.

Kuşkusuz dünya doğal çevresinin korunması önemli bir finansmanı gerektirir. Bu finansmanın büyük bölümünü sanayileşmiş ülkeler karşılamalıdır. Ayrıca, henüz kalkınmanın ilk aşamalarında bulunan az gelişmiş ülkelere çevre koşullarının iyileştirilmesi için yeterli bir kaynak sağlanmalıdır. Bu kaynaklar söz konusu ülkelere, ekonomik kalkınma amacına yönelik olarak verilecek fonları azaltmamalı, onlara ek bir nitelikte olmalıdır.

Ülkemizde de çevrenin korunması bilinci giderek yaygınlaşmaktadır. Ya- tırımların çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin önlenmesi için çeşitli yönetmelikler çıkartılmış, yasal düzenlemelere gidilmiştir. (Çevresel Etki Değerlendirmesi Yönetmeliği, Katı Atıkların Kontrolü Yönetmeliği gibi.)

VI. DÜNYA TİCARETİNDE SANAYİ VE TARIM ÜRÜNLERİNİN PAYI

Acaba dünya ticaretinde sanayi ve tarım ürünlerinin payları nedir ve zaman içinde bu paylar nasıl değişmektedir? Ayrıca gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler dünya sanayi ve tarım ürünleri ihracatında nasıl bir konuma sahiptirler? Aşağıda bu soruların cevapları ile ilgili bazı istatistik bilgileri sunulacaktır.

Tablo 23-1'den anlaşılacağı gibi dünya ihracatında sanayi ürünlerinin payı 1980'de yüzde 54,2'den, 1990'da yüzde 70,9'a ve 1994'te yüzde 74,7'ye çıkmıştır. Sanayi ürünleri oranının artması ise diğer yandan tarım ve madencilik ürünleri payının azalması demektir. Sanayi dışı kesimler gıda maddeleri, tarımsal ham

612 ULUSLARARASI İKTİSAT

maddeler, cevherler ve metaller diye alt gruplara ayrıldığında her birinin dünya ihracatı içindeki oranının düşmekte olduğu görülür. Aynı eğilim yakıtlar için de söz konusudur.

Tablo 23-1: Dünya Ticaretinin Dağılımı,

Ürün grupları	Yıllar	Toplam dünya ihracatı içindeki payı	Gelişmiş ülkelerin payı	Az gelişmiş ülkelerin payı	Doğu Avrupa ülkelerinin payı	Toplam
Tüm ürünler	1980	100.0	62.9	28.3	7.8	100.0
	1990	100.0	71.9	21.2	5.3	100.0
	1994	100.0	68.7	24.9	3.3	100.0
Gıda maddeleri	1980	11.1	64.4	28.9	4.4	100.0
	1990	9.3	68.6	25.7	3.0	100.0
	1994	9.1	65.8	28.0	2.7	100.0
Sanayi malları	1980	54.2	82.3	9.7	7.2	100.0
	1990	70.9	78.7	15.8	3.6	100.0
	1994	74.7	72.9	21.5	2.4	100.0
Tarımsal ham maddeler	1980	3.7	61.2	27.9	8.8	100.0
	1990	3.0	69.1	21.8	6.7	100.0
	1994	2.7	65.4	28.4	3.6	100.0
Cevherler ve metaller	1980	4.7	67.5	26.1	5.3	100.0
	1990	3.5	68.1	25.9	4.5	100.0
	1994	3.0	66.1	27.7	8.8	100.0
	1980	24.0	18.3	72.3	8.8	100.0
	1990	10.5	29.4	55.6	13.6	100.0
	1994	7.7	31.6	57.1	9.9	100.0

Kaynak: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1995, s. 70.

Yukarıda değinilen bu istatistiksel bilgiler gelişmekte olan ülkeler için sanayileşme zorunluluğunu bir kez daha ortaya koymaktadır. Çünkü dünya pazarlarından yeterli bir pay alabilmek için sanayi ürünü ihraç eden bir ülke konumuna gelmek zorunlu bir koşuldur.

İkinci olarak dünya ihracatının gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki dağılımına baktığımızda yine çok ilginç sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki, tabloya göre sanayileşmiş ülkelerin dünya sanayi ürünleri ihracatı içindeki payları 1980'de yüzde 82,3 iken bu oran 1990'da yüzde 78,9 ve 1994'te yüzde 72,9 olmuştur. Az gelişmiş ülkelerin payları da aynı yıllarda sırasıyla yüzde 9,7, yüzde 15,8 ve yüzde 21,5'tir.

Bunun ifade ettiği anlam şudur ki, on dört yıllık süre sonunda ve gösterilen tüm çabalara karşın az gelişmiş ülkelerin dünya sanayi ürünleri içindeki payları yalnızca yüzde 11,8'lik bir artış göstermiştir (gelişmiş ülkelerdeki düşüş yüzde 9,4). Kısacası, az gelişmiş ülkeler halen dünya nüfusunun dörtte üçten fazlasını oluşturmalarına karşın dünya sanayi ürünleri ihracatının ancak yaklaşık beşte bir gibi bir payını karşılamaktadırlar. Ayrıca zaman içinde bu oranda çok az bir artış görülmektedir.

Daha da ilginç, tarım dışı kesimlerde de benzer özelliklerin geçerli olmasıdır. Örneğin, dünya gıda maddeleri ihracatında sanayileşmiş ülkelerin payları

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 613

1980'de yüzde 64,4, 1990'da yüzde 68,6 ve 1994'te yüzde 65,8'dir. Aynı yıllarda az gelişmiş ülkelerin payları da sırasıyla yüzde 28,9, yüzde 25,7 ve 28,0'dir. Tanımsal ham maddelerde, cevherler ve metallere de durum bundan farklı değildir. Yakıtlarda (petrol) az gelişmiş ülkelerin göreceli bir ağırlığı vardır. Bununla birlikte petrol ihraç eden ülkeler az sayıdadır ve sonra bu ülkelerin petrol ihracatındaki payları da azalmaktadır.

O halde az gelişmiş ülkeler için bir yandan tanımlı geliştirici politikalar izlerlerken diğer yandan da sanayiye ve sanayi ürünleri ihracatını artırmaktan başka çare kalmamaktadır.

VII. ARTAN KORUMACILIK VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Sanayi ürünleri ihracatının artırılması, az gelişmiş ülkelerin iç üretim politikalarına olduğu kadar dış dünyadaki gelişmelere de bağlıdır. Bu ülkelerin dünya sanayi malları piyasasındaki paylarını artırabilmeleri, diğer ülkelerle ticaret ve yatırım bağlantılarının kurulmasına ve rekabet güçlerini yükseltmek üzere yeni üretim ve yönetim teknikleri ithal etmelerine bağlıdır.

Geleneksel olarak az gelişmiş ülkeler, sahip oldukları emek bolluğu ve düşük ücret avantajları dolayısıyla, emek yoğun sanayi dallarında karşılaştırmalı üstünlük elde etmişlerdir. Zengin doğal kaynağa sahip bazı az gelişmiş ülkeler de bu kaynakları yoğun biçimde kullanan ürünleri ihraç etmektedirler. Fakat giderek, karşılaştırmalı üstünlükler, emek ve ham maddelere dayalı üretimden, teknoloji yoğun üretime doğru kayıyor. O bakımdan yeni teknolojilerin ithali ve bunların ülke koşullarına uydurulması büyük önem taşımaktadır.

Az gelişmiş bir ülke için sorun, emek maliyeti avantajının dış piyasalarda yüksek rekabet gücü durumuna dönüştürülebilmesidir. Teknolojik gerilik bazen tekstil veya ayakkabı gibi en olgun emek yoğun endüstrilerde bile, ucuz işgücü avantajına karşın, maliyetleri dünya fiyatlarının üzerine çıkartabilmektedir. Başka bir deyişle, geri teknoloji ve zayıf yönetim, üretim faktörü üstünlüklerini tersine çevirebilir. O bakımdan, sanayide verimliliğin artırılabilmesi için teknolojik gelişme büyük önem taşır. Bu da yabancı teknoloji ithalini, bunların ülkeye uyarlanmasını ve yerel teknikler geliştirmek üzere araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ağırlık verilmesini gerektirir.

Az gelişmiş ülkelerde, ucuz işgücü olanaklarına karşın işlenmiş ürün ihracatını engelleyen faktörler yalnızca teknolojik gerilikten de ibaret değildir. Bu arada örneğin fiziki, beşeri ve kurumsal alt yapı yetersizlikleri özellikle vurgulanmalıdır. Etkin bir taşımacılık ve haberleşme sisteminin bulunmaması, ticaret ve kambiyo sisteminin koyduğu kısıtlamalar, aşırı devlet bürokrasisi birçok ülke için ortak sorunlardır.

Dışa açılma çabalarında az gelişmiş ülkeler, yabancı sermaye yatırımlarının katkılarında da yararlanabilirler. Yabancı sermayenin üretim kapasitesini artırmak ve teknolojik gelişme sağlamak gibi önemli yararları vardır. 1950'lerde ve 1960'larda, yabancı sermayedarlar, daha çok zengin ham madde kaynaklarına sahip ve dış rekabetten yoğun biçimde korunan az gelişmiş ülkelerin imalat endüstrilerine yatırım yaparlardı. Bugün ise liberal dış ticaret ve kambiyo rejimine

sahip, alt yapısını tamamlamış, ekonomik ve siyasal istikrara sahip yeni gelişmekte olan ülkelerin tercih edildikleri görülmektedir.

Daha önce de belirtildiği gibi, günümüzde sanayi üretimi alanında ileri derecede bir küreselleşme yaşanmaktadır. Taşıma giderlerindeki düşüş ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler, yarı işlenmiş maddelerde üretim yerleri bakımından hareketliliği büyük ölçüde artırmaktadır. Üretim sürecindeki aşamaların kolayca birbirinden ayrılabilen bir nitelik kazanması, toplam üretim maliyetlerini en düşük düzeye indirecek biçimde, her aşamanın (parça üretimi, montaj, paketlenme, ambalajlama vs. gibi) en uygun yörede yapılmasına olanak sağlamıştır. Söz gelişi, ABD'nin Hong Kong'dan ithal ettiği oyuncaklar aslında Malezya'dan sağlanan ham maddelerle Çin'de üretilmektedir.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı gibi artık uluslararası iş bölümü, bitirilmiş mallara göre değil, üretim aşamalarına göre gerçekleşiyor. Diğer bir deyişle, firmaların maliyet avantajı arayışları, üretim sürecini bölümlere ayırmış ve her bir bölümün ayrı bir ülke veya bölgeye yöneltilmesine neden olmuştur. Bu ise özellikle emek yoğun az gelişmiş ülkelerin dolaysız yabancı sermaye yatırımlarından daha büyük bir pay alabilmeleri için ortam hazırlamıştır. Bununla birlikte, dünyada yaşanan mali krizler, az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklar bunu engellemektedir.

Konuyu bitirmeden dikkatleri tekrar bir noktaya çekmekte yarar vardır: Az gelişmiş ülkelerin, sanayileşmiş ülke piyasalarına serbestçe girebilmeleri bu ülkelerin kalkınmaları bakımından büyük önem taşır. Çünkü, dünya sanayi ürünleri ticaretine egemen olan piyasalar bunlardır. Yukarıda da belirtildiği gibi, dünya sanayi ürünleri ihracatında gelişmiş ülkelerin payı 1994 yılında yüzde 72,9'dur. Avrupa Birliği ile Japonya ve ABD, hepsi birlikte ele alındıklarında, bu ülkelerin payı yüzde 60'lan bulur.

O bakımdan sanayileşmiş ülkelerdeki ticareti kısıtlayıcı politikalar, az gelişmişlerin sanayi ürünü ihraç olanaklarını büyük ölçüde sınırlandırmaktadır. Dolayısıyla, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve sanayileşmiş ülkelerdeki korumacılığın kaldırılması, az gelişmiş ülkelerin ihracatını önemli ölçüde canlandırıcı etki yapacaktır.

Geçmişte GATT görüşmeleri sonucunda bu ülkelerde sanayi malları üzerindeki gümrük tarifelerinde önemli indirimler gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, tarifeler indirilirken tarife dışı araçların kullanımı yaygınlaştırılmış ve asıl koruma aracı bunlar olmuşturlardır.

Az gelişmiş ülkelerde ithal ikamesi yerine uygulanan ihracata yönelik kalkınma modelinin başansı, büyük ölçüde, gelişmiş ülkelerin sanayi malları üzerindeki engelleri kaldırıp kapılarını az gelişmiş ülkelerin mallarına açmalarına bağlıdır. Aslında bu tür liberal politikalar bir bütün olarak, söz konusu gelişmiş ülkelerin de yararınadır. Çünkü az gelişmiş ülke ürünleriyle rekabet edemeyen endüstrilerdeki kaynakların, verimliliği daha yüksek alanlara aktarılması, ülkenin toplam kaynak etkinliğinin ve dolayısıyla ekonomik refahının daha da yükselmesine katkı yapar. Kaynakları endüstriler arasında kaydırmanın kolay olmadığı açıktır, ama etkin kaynak dağılımının sağlayacağı yararlar buna değecek kadar büyüktür.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 615

VIII. ULUSLARARASI TARIM ÜRÜNLERİ TİCARETİ

Tarım, gelişmiş veya az gelişmiş olsunlar, tüm ülkelerde en fazla korunan kesimlerden birisidir. Bu yoğun koruma ve desteklemeler, daha çok tarım kesiminin özelliklerinden kaynaklanır. Tarımsal üretim, toprak ve iklim koşullarının dolaysız etkisi altında olup büyük değişimler gösterir.

Esnekliği düşük bir talep yapısı karşısında üretimdeki değişimler, fiyatlarda ve buna bağlı olarak da üreticinin gelirlerinde önemli dalgalanmalar doğurur. Diğer yandan tarım kesimi tüketicilerin gıda ihtiyacını karşılayan temel kaynak durumundadır. O bakımdan hükümetler hem çiftçilerin gelirlerini istikrarlandırmak, hem de tüketicileri korumak amacıyla tarımsal desteklemelerde bulunmak gerektiğini duyarlar.⁵

Yukarıda incelendiği gibi, tarımın geliştirilmesi sanayileşme açısından da büyük önem taşır. Birçok gelişmiş ülke, tarımda verimliliğin artırılması ve bu kesimde yaratılan fonların tarım dışına aktarılması yoluyla kalkınmıştır. Tarım, sanayileşmenin başlangıç aşamalarında ülkeye döviz girdisi sağlayan ana kaynaktır. Ancak sanayiye geliştirmek için yoğun çaba gösteren az gelişmiş ülkelerin pek çoğunda, tarımsal gelişmeye yeterli kaynak ayrılmadığı da bir gerçektir.

Hükümetlerin tarıma yaptıkları müdahaleler, ürün fiyatlarının desteklenmesinden girdi sübvansiyonlarına, satınalma ve stoklama uygulamalarından ithalat ve ihracata kadar çok çeşitli alanları kapsar. Ekonomik amaçlar yanında sosyal amaçların güdülmesi de, bu müdahalelere daha karmaşık bir nitelik kazandırır. İster doğrudan tarım ürünlerinin dış ticaretini ilgilendirsin, isterse bu ürünlerin iç üretim ve satış koşullarını düzenlemek için yapılmış olsunlar, tarım kesimiyle ilgili hükümet müdahaleleri, bu malların uluslararası piyasalarını da dolaysız biçimde etkiler.

Tarım ürünlerinin dünya ticaretini düzenlemek, bu ürünlerin ihracatçısı durumundaki az gelişmiş ülkelere dengeli bir gelir sağlamak ve ithalatçı ülkelerde mal arzının gelecekteki belirsizliklerini gidermek gibi amaçlarla yapılan uluslararası mal anlaşmaları vardır. Bu düzenlemeler konusunda asıl istek, uluslararası tarım ürünleri piyasalarında istikrarsızlıklarla karşı karşıya olan az gelişmiş ülkelere gelirdir.

Aşağıda tarım ürünleri konusunda yapılan uluslararası mal anlaşmaları gözden geçirilecektir. Bu anlaşmalar, tampon stoklar programı, ya da uluslararası üretim kotaları veya ihracat kotaları biçiminde olmaktadır.

1. Uluslararası Mal Anlaşmaları

Uluslararası mal anlaşmaları (international commodity agreements), belli bir tarım ürününü ihraç eden başlıca ülkelerle önemli tüketici durumdaki ülkeler

⁵ Örneğin Türkiye'de şu gibi ürünler geleneksel olarak destekleme politikasına konu olmuşlardır: Tahıllar, tütün, şeker pancarı, ay çiçeği, fındık, incir, kuru üzüm, zeytin yağı, tiftik, antep fıstığı, soya fasulyası, haşhaş kapsülü, vs. Ancak, 5 Nisan 1994 Ekonomik Kararları ile, finansman gereğinin azaltılması, dünya fiyatlarının göz önüne alınarak stok artışlarının önlenmesi, vs. gibi nedenlerle tahıllar, şeker pancarı ve tütün dışındaki ürünler destekleme kapsamından çıkartılmışlardır.

616 ULUSLARARASI İKTİSAT

arasında, o malın uluslararası piyasasını düzenlemek üzere yapılan anlaşmalardır. Temel amaçları, ilgili malların fiyatlarını istikrarlandırmak veya yükseltmek yoluyla üretici ülkelere daha dengeli bir gelir sağlamaktır.

Uygulamada uluslararası mal anlaşmalarının başlıca iki şekilde yapıldığı görülür. Bunlar, tampon stok programlarıyla uluslararası üretim ve ihracat kotalarıdır. Bu programları incelemeye geçmeden önce belirtmek gerekir ki, bugüne kadar on'dan çok madde üzerinde sayılan kırkı aşan anlaşma yapılmıştır. Fakat bunların çoğu uzun ömürlü olmamıştır. Tanımda kahve, kakao, kauçuk ve şeker ile madencilikte kalay, göreceli yünden başanlı olanlara örnek gösterilebilir.

a. Tampon Stoklar Programı:

İlgili malın dünya fiyatı belirli bir düzeyin altına düşme eğilimi gösterdiğinde, bu malın piyasadan satın alınıp stoklanması ve belirli bir düzeyin üzerinde yükseldiğinde de stoklardan satış yapılmasını öngören düzenlemelerdir. Programın uygulanmasını gerçekleştirerek için uluslararası bir organın kurulması ve bunun yeterli bir bütçeyle donatılması gerekir.

Ancak finansman güçlükleri yanında, programın uygulanmasıyla da ilgili bazı sorunlar vardır. Bunların başında denge fiyatlarının belirlenmesindeki güçlüklerle ilişkin olanlar gelir. Fiyatlar uzun dönem dengesini sağlayacak düzeylerde belirlenmelidir. Bunun dışındaki fiyatlardan programın yürütülmesi olanaksızlaşır. Çünkü, denge değerinin üzerinde belirlenen fiyatlardan piyasadan sürekli olarak mal satın alıp stoklamak gerekeceği için, programı yürütmekle görevli kuruluşun bütçe kaynakları er geç tükenebilir. Tersine, eğer fiyatlar denge değerlerinin altında belirlenmişse, bu kez sürekli olarak piyasaya mal arz etmek gerekeğinden, bir süre sonra stoklar sifira iner. O halde ne finansman kaynaklarının ne de mal stoklarının tükenmesiyle karşılaşılması için uzun dönemde fiyatların denge düzeylerinde olması zorunludur.

Ayrıca, müdahale fiyatlarının sınırları da önemli bir konudur. Acaba müdahale için tek bir fiyat mı olmalı, yoksa piyasada fiyatların belirli alt ve üst sınırlar arasında değişmesine izin verilmeli midir? Kuşkusuz tek fiyat uygulaması çok katıdır, piyasa güçlerindeki değişimlere yer vermez. Belirlenen fiyattan dileyen herkese mal satılması veya dileyen herkesten mal satın alınması, programın yürütülmesini aşırı biçimde güçleştirebilir. Ayrıca böyle bir uygulama, söz konusu mal üzerindeki spekülasyonu da özendirir. Çünkü özel spekülasyonlar, destekleme fiyatının yükseltilmesini sağlamak için, ilgili kuruluştan önemli miktarlarda mal satın alıp yapay darlıklar yaratır ve fiyatlar yükseldikten sonra da bu malları ona geri satarlar.

O bakımdan, tampon stok programlarının yürütülebilmesi için destekleme fiyatlarının bir üst ve bir alt destekleme sınırları arasında belirlenmesi daha uygun olur. Taban ve tavan fiyatları arasındaki açıklık ne ölçüde büyük olursa, piyasa güçlerine o derece yer verilmiş olur. Bununla birlikte, yukarıda belirtildiği gibi, finansman veya stok tükenmelerine yol açmaması için uzun dönemli denge fiyatı bu iki sınır arasında bulunmalıdır. Uygulamada fiyatların uzun dönem denge düzeylerini belirleyebilmek ise hiç de kolay değildir.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 617

Fiyat belirleme güçlüklerinin yanında, ortada programın yönetim ve yürütülmesine ilişkin sorunlar da vardır. Örneğin yönetici kuruluşun idari masrafları, stoklama giderleri, mallarda bozulma ve değer kaybı, vazgeçilen faiz, vs., bunlardan bazılarıdır.

Ayrıca tampon stoklar programı, tarımsal gelirlerin değil fiyatların istikrama yöneliktir. Oysa üretim hacmindeki değişmelerden dolayı, fiyatların istikrar-landırılması gelirlerin sabit kalması sonucunu doğurmayabilir.

Uygulamada tampon stok programının en başarılı örneklerinden birisi Uluslararası Kalay Anlaşması'dır (International Tin Agreement). Bu programların finansmanına katkıda bulunmak amacıyla IMF bünyesinde oluşturulan bir Tampon Stok Finansman Kolaylığı Hesabı bulunur.

b. Uluslararası Üretim Kotaları ve İhracat Kotaları:

Uluslararası mal anlaşmalarının ikinci amacı ihracat fiyatlarının yükseltilmesidir. Bu amaç, ancak üretim veya ihracat kotaları ile gerçekleştirilebilir. Uluslararası üretim kotalarında, belirli tanım ürünlerinin dünya arzının, talebi aşması nedeniyle, fiyatlardaki düşmeyi önlemek veya arzı talebe göre kısıtlayarak fiyatların yükselmesini sağlamak gibi amaçlar güdülmüştür.

Bunu gerçekleştirmek üzere, başlıca üretici ülkeler arasında üretim veya ihracat anlaşmalarının yapılması söz konusudur. Bu anlaşmalarda hem toplam mal hacmi, hem de her ülkenin kotası belirlenir.

Aslında, bir grup ülkenin aralarında anlaşarak üretimi sınırladıklarını temelde, bir üretici karteli oluşturmak demektir. Dolayısıyla kartellerin özellikleri bu tür uygulamalarda da görülür. Örneğin, bunların fiyat artışlarında başarılı olabilmeleri için tüketici ülkelerde ikame mallarının bulunmaması (malın talep esnekliğinin düşük olması), malların homojen olması, üretim hacminin kolaylıkla ayarlanabilmesi, vs. gerekir. Nihayet anlaşmaya üye ülkeler de kota sınırlarının dışında üretim yapmaktan kaçınmalıdırlar.

Toplam üretim hacminin kısırlıkla dış fiyatların yükseltilmesi karşısında eğer üye ülkeler teker teker üretimlerini artırma yoluna giderlerse programdan umulan yararlar gerçekleşmez. O bakımdan bu anlaşmalarda, üye ülkelerin üretim kotalarına uyup uymadıklarını denetleyecek mekanizmalar öngörülmüştür. Kotaların ülkeler arasında dağıtımı, daha önce belirtildiği üzere, önemli görüş ayrılıklarına yol açabilecek bir konudur.

Yukarıda belirtilen koşullara tam olarak uyan mallar bulmak oldukça güçtür. Kartelleşmeye en elverişli mallardan biri petroldür.

Üretim kotalarının doğurduğu sorunlar karşısında uluslararası mal arzını sınırlandırmak için üretim kotaları yerine daha çok ihracat kotaları kullanılır. Burada, uluslararası bir anlaşma ile her ülkenin ihraç edeceği miktar sınırlandırılır. Ülkeler, ihracat kotalarını karşılamak için ne ölçüde üretim yapacaklarına kendileri karar verirler. 1962'de imzalanan Uluslararası Kahve Anlaşması ile 1972 tarihli Uluslararası Kakao Anlaşması bu tür düzenlemelerin örnekleridir.

Daha yakın zamanlarda ortaya çıkan uygulamalara göre, uluslararası fiyat istikrarını sağlamak için ihracat kotaları ile iç stoklama politikaları birlikte yürütülür. Bunu şöyle açıklayabiliriz: Örneğin uluslararası fiyatların öngörülen bir sim-

618 UL USLARARASI İKTİSAT

rim altına düşmesi durumunda, anlaşma hükümleri uyarınca, üye ülkeler ihracat kotalarını daraltır ve üretim fazlalarını iç stoklara eklerler. Böylece toplam ihracatın daraltılması karşısında uluslararası fiyatlardaki düşüş önlenmiş olur.

Fiyatlardaki artış durumunda ise bu mekanizma tersine işler. Yani dış fiyatlar yükselmeye başlayınca, anlaşma hükümleri gereğince kotalar artırılır ve bu artış iç stokların eritilmesiyle karşılanır. Görüleceği gibi, uluslararası üretim kotaları ile karşılaştırıldığında, ihracat kotaları (kontrolleri) dış fiyatları yükseltmek yerine, daha çok bu fiyatları istikrarlandırmaya yöneliktir.

Uluslararası mal anlaşmaları, tarımsal fiyatları istikrarlandırmak veya yükseltmek üzere, az gelişmiş ülkelerin UNCTAD kanalıyla üzerinde önemle durdukları konulardan biridir. IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşlar da sağladıkları finansmanla bu programlara destek olmaktadır. Ancak uygulamaya bakıldığında gerek sistemin kendisinden, gerekse uygulamadan kaynaklanan sorunlar dolayısıyla bu düzenlemelerin çok başarılı oldukları söylenemez.

2. Tarım Ürünleri Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi

Tarım ürünlerinin uluslararası ticareti, ülkelerin yaygın olarak uyguladıkları destekleme politikaları dolayısıyla pek çok engelle karşı karşıyadır. Ülkeler bu destekleme politikalarından vazgeçmek istemedikleri için tarım ürünleri GATT çerçevesinde yapılan dünya ticaretini serbestleştirme çabalarının dışında tutulmuştur.

Tarım ürünlerinin uluslararası ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Tokyo Görüşmeleri'nde gündeme alınmış, fakat kayda değer bir ilerleme sağlanamamıştır. Uruguay Görüşmeleri'nde ise konu ağırlıklı olarak tartışılmış ve ABD ile AB arasındaki görüş ayrılıklarının temelini oluşturmuştur. ABD, tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını önerirken AB buna karşı çıkmıştır. Yoğun tartışmalar dolayısıyla Uruguay Toplantıları planlanandan üç yıl daha uzun sürmüştür. Sonunda bir anlaşmaya ulaşılabilmiş ve tarımsal sübvansiyonların sınırlı ölçüde kaldırılması benimsenmiştir.

Uruguay Toplantılarında varılan anlaşma gereğince, tarım üzerindeki tarife dışı engeller gümrük tarifelerine dönüştürülerek belirli takvime göre azar azar indirilecektir. Bunun gibi, ihracat sübvansiyonları ile yurtiçi tarımsal üreticilere sağlanan sübvansiyonlar kısıllacaktır. Öngörülen indirimler yaklaşık yüzde 20 (tarifelerde %36) dolaylarında olup bunun için planlanan süre de altı yıldır.

Anlaşmada, ilgili ülke hükümetlerinin onayına bağlı olarak, az gelişmiş ülkelerin de benzeri önlemler almaları kabul edilmiştir. Ancak az gelişmiş ülkeler için tarifelerde, yurt içi sübvansiyonlarda ve ihracat sübvansiyonlarında öngörülen indirimler, sanayileşmiş ülkeler için belirlenen oranların yaklaşık üçte ikisi kadardır. Ayrıca bunlar için daha uzun (on yıldan fazla) bir süre tanınmıştır.

Yapılan araştırmalar, Uruguay Anlaşması'nın tam olarak uygulanması durumunda dünya reel gelirinin 212 ile 274 milyar dolar düzeyinde artacağını göstermiştir.⁶ Bu ise, 1992 yılı dünya GSYİH'sının yüzde l'ine eşittir.

⁶IMF, *Global Economic Prospects, 1994*, s. 40.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 619

Uruguay Toplantılarında alman tanm ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesine ilişkin kararlar az gelişmiş ülkelerin de yarannadır. Bununla birlikte, bazı az gelişmiş ülkelerin bundan bir zarara uğramaları söz konusudur. Bunlann bir bölümü gıda maddesi ihtiyaçlanm önemli bir payını yurt dışından ithal eden ülkelerdir (Bangladeş, Mısır, Sudan, Togo, vs.). Çünkü, sübvansiyonlann azaltılması, bu malların dünya fiyatlarının yükselmesine neden olacaktır. Diğerleri ise gelişmiş ülke piyasalarına tercihli mal ihraç eden az gelişmiş ülkelerdir.

Uruguay Anlaşması ile sanayileşmiş ülkelerin ticaret engellerindeki kademeleşmenin (Trade Barrier Escalation) giderilmesi doğrultusunda da bazı ilerlemeler sağlanmıştır.

Bilindiği üzere, sanayileşmiş ülkelerdeki korumacılık yapısının ana özelliği, işlenmiş mallar üzerindeki tarifelerin ve tarife dışı engellerin daha yüksek oluşudur. Örneğin Japonya 'soya fasulyesini gümrüksüz ithal eder, ama bu mal işlenerek soya yağı biçiminde bu ülkeye ihraç olunursa, yüzde 7-9 oranında bir tarife konulur. Normal tarifeler düşük bile olsa araştırmalar, sanayileşmiş ülkelerde yerel endüstrilere sağlanan etken korumanın çok daha yüksek olabildiğini gösteriyor.⁷

Tablo 23-2
Sanayileşmiş Ülkelerde Gümrük Tarifelerinde Kademeleşme,
(yüzde)

	<i>Uruguay öncesi</i>	<i>Uruguay sonrası</i>
	<i>oranı</i>	<i>tarife oranı</i>
<i>Hammaddeler</i>	2.1	1.0
<i>Yarı işlenmiş ürünler</i>	5.3	2.9
<i>Tam işlenmiş ürünler</i>	9.1	6.4

Kaynak: *World Bank, Global Economic Prospects, 1994, s. 45.*

Gelişmiş ülkelerde sözü edilen bu tarife kademeleşmesini azaltma yolunda Uruguay Görüşmeleri'nde bazı çabalar gösterilmiştir. Bununla birlikte, Uruguay sonrası tarife yapısı yine de, kademeleşmenin ana özelliklerini korumaktadır. Üretim süreci işlenmemiş ham maddelerden, bitirilmiş sanayi ürünleri aşamasına geçtikçe, tarifeler de yükselir.

Buna göre, Tablo 23-2'den de görüleceği gibi, ham maddelerdeki tarife oranları ortalama yüzde 1.0 iken, bu oran yarı işlenmiş maddelerde yüzde 2.9'a, tam işlenmiş ürünlerde de yüzde 6.4'e çıkmaktadır. Böyle bir sonuç, az gelişmiş ülkelerin sanayi malları ihracatına yönelmelerini engellemekte ve onları ilkel ürünler ihracatçısı durumunda kalmaya zorlayıcı etki yapmaktadır.

Özetle, bugün halâ tanm üzerinde yüksek bir korumacılık vardır. Dolayısıyla bu korumacılığı azaltmak ve tarım ürünleri dünya ticaretini serbestleştirmek DTÖ'nün gelecekteki en önemli görevleri arasındadır.

⁷ Safadi and Yeats, "Asian trade barriers against primary and processed commodities," *Policy Research Working Paper, 1174*, World Bank, 1993, s.152.

620 ULUSLARARASI İKTİSAT

IX. TÜRKİYE'DE KALKINMA VE DIŞ TİCARET REJİMİ

Türkiye'de kalkınma çabalarının oldukça eski bir geçmişi vardır. Ülkeyi kuran önderler, Cumhuriyet'le birlikte yoğun bir sanayileşme hamlesine girişmişlerdi. Sanayi, hem ekonomik kalkınmanın, hem de yeni kazanılan siyasal bağımsızlığın zorunlu bir koşulu olarak düşünülüyordu. Tarımın görevi, sanayiye desteklemektir. Türkiye'nin kalkınma tarihinde sanayiye daima önderlik rolü verilmiştir.

Cumhuriyet'in ilk yıllarında sanayileşme özel kesimin girişimlerine bırakılmıştı. Fakat özel kesim, gerek mali gücünün yetersizliği, gerekse deneyim yoksunluğu dolayısıyla bu görevi beklenen şekilde yerine getirememiştir. Bu sıralar, Büyük Dünya Depresyonu'nun doğurduğu sorunlar da devletin ekonomiye müdahalesini gerektiriyordu. Böylece, 1923-1929 arasındaki liberal politika uygulamalarına karşılık, 1930'larm başından itibaren yoğun bir devlet müdahaleciliği görülmeye başlandı. Başka bir deyişle, devlet sanayileşme görevini, özel kesimin yanında bizzat kendisi yüklenmiştir.

Bu şekilde ortaya çıkan yeni uygulamaya "devletçilik" (etatizm) adı verilir. Devlet, sanayileşme amacını gerçekleştirmek üzere, daha sonraları İktisadi Devlet Teşekküllerinin çekirdeğini oluşturacak, Etibank, Sümerbank, Denizcilik Bankası gibi, finansman, yönetim ve mülkiyet rejimi bakımından kendisine bağlı işletmeler oluşturmuştur.

1930'larda sanayileşme amacına ulaşmak için, bazı sanayi planları hazırlanmıştır. Örneğin, ilk Beş Yıllık Sanayi Planı 1931 'de uygulamaya kondu. Bu planda daha çok tüketim malları endüstrilerine ağırlık veriliyordu. Birinci Planın uygulamada oldukça başarılı sonuçlar vermesi üzerine, İkinci Sanayi Planı hazırlanmışsa da bu plan, o sıralar patlak veren İkinci Dünya Savaşı dolayısıyla uygulanamadı.

İlk kalkınma planlarında sanayileşme stratejisi bakımından dikkat çeken bazı özellikler vardır: Bu planlarda iç piyasanın temel ihtiyaçlarını karşılamaya, yönelen ve hammaddesi yurt içinden sağlanabilen endüstrilerin kurulması ana ilkedir. Kurulacak endüstriler, ilk kez 1929 yılında bağımsız bir biçimde yükseltilecek ulusal gümrük tarifeleri ve yine o yıllarda yürürlüğe konulan kambiyo denetimi önlemleriyle korunmuştur. Görülüyor ki, o dönemin siyasal ve ekonomik koşulları içinde izlenmesine başlanılan bu politikalar, bugünkü kalkınma terminolojisiyle, ithalat ikamesine dayanır. Hammaddesi içerden karşılanan endüstrilere öncelik tanınması ise, sanayileşme politikasını dışa bağımlı olmadan sürdürme arzusunun bir ifadesidir.

Bu şekilde uygulamaya giren ithalat ikamesi politikaları ondan sonraki dönemlerde de sanayileşmenin temel özelliğini oluşturmuştur.

1950'de liberal eğilimli hükümetin iş başına gelmesi ile tarım ve altyapı alanlarındaki yatırımlara eskisinden daha çok önem verilmiş ve özel kesimin güçlendirilmesi için bazı önlemler alınmıştır. Ancak, kalkınma modelinin ana özellikleri değişmemiştir: Ağırlık sanayi üzerindedir, sanayileşme, ithalat ikamesine dayalıdır ve karma bir sistem içerisinde, yani özel ve kamunun işbirliğiyle gerçekleştirilmeye çalışılacaktır.

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 621

Dönemin başında dış ticarete girişilen liberasyon uygulaması şiddetli enflasyon ve artan dış ödeme güçlükleri karşısında, kısa bir süre içinde terk edildi. Dış açıkları kapamak için uygulanan sıkı kambiyo denetimi ve yoğun kotalar ise büyük lisans primlerinin (kıtlık rantı) doğmasına neden oluyordu.

1963'de Planlı Kalkınma Dönemi'ne girildi. Bu dönemin sanayileşme stratejisi de geçmiş dönemlerdeki uygulamalara bir uzantısı olarak düşünülebilir. Ancak modern tekniklere uygun olarak hazırlanan bu planlarda, sanayileşme amacı daha açık bir biçimde ortaya konmuş ve öteki politikalar bu doğrultuda yönlendirilmiştir. Planlarda sanayinin "sürükleyici" sektör olduğu açıklıkla belirtilmiştir. Ana strateji yine ithalat ikamesidir. Dış ticaret politikası ile sanayileşme arasında dolaysız bir bağ kurulur. Başka bir deyişle, ithalat ikamesine dayalı dış ticaret politikasının sanayileşme amacını gerçekleştirmede başlıca araç olarak kullanılması öngörülmüştür.

1950'lerdeki kalkınma deneyimlerinde ise dış ticaret rejimi ile sanayileşme arasındaki ilişkiler dolaylı yollardan sağlanıyordu. Şöyle ki, dış açıkları gidermek için getirilen miktar kısıtlamaları önemli rantlar doğuruyor, bu da ithalat ikamesi üretimini özendiriyordu. Ancak, kurulan endüstrilerin hammadde ve ara mallar yönünden dışa bağımlı olması ve karşılaşılan dış ödeme açıkları, yurtiçi sanayi üretimini engelliyordu.

İlk dört kalkınma planının hazırlanmasında ihracat konusunda olumsuz görüşler etkili olmuştur. Planlarda sanayi kesiminde önemli bir ihracat potansiyeli bulunmadığı, iç üretim artışları sağlansa bile dış rekabet güçleri dolayısıyla bunu dış piyasalara yönlendirmenin etkin olamayacağı gibi düşünceler egemen idi. Böylece yoğun koruyuculuk duvarları arkasında geleneksel ithalat ikamesi politikaları sürdürülmeye çalışılmıştır. Oysa bu sıralarda Türkiye, Ankara Anlaşması'm imzalamış ve AET üyeliği için ilk adımını atmıştı.

a. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararlar ve İhracata Yönelik Politikalar: Türkiye 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ile geleneksel ithal ikamesini değiştirerek ihracatın özendirilmesine dayanan kalkınmaya yöneldi. Nitekim bu dönemde hazırlanan Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda (1985-1989) öncekilerden farklı olarak dışa açık bir ekonomik model esas alınmıştır.

Adı geçen kararlar, Dünya Enerji Buharı'dan sonra ülkeyi etkisi altına alan, yoğun döviz darboğazı ve yüksek enflasyon döneminde uygulamaya konmuştur. Bu önlemlerde, kısa dönemde enflasyonun önlenmesi ve IMF ile öteki uluslararası mali kuruluşların güvenini sağlayarak yeni krediler alınmaya çalışılıyordu.

24 Ocak Kararları ve ondan sonraki dönemde alınan önlemler bütün halinde bir "iktisadi önlemler paketi" oluşturur. Bu kararlarla, uzun dönemde dış dünyadan soyutlanmış olan Türkiye'nin yeniden dünya ekonomisi ile bütünleştirilmesi amaçlanmıştır. Bunun için de gerek iç, gerek dış ekonomiye ilişkin birçok alanda serbest piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırılmaya çalışılıyordu.

Birbirini izleyen önlemlerden oluşan bu kararların dış ticaret yönünden getirdiği bazı yeni uygulamalar şunlardır: Kotaların kaldırılması, gümrük tarife oranlarının düşürülerek dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi, kambiyo denetimi

622 UL USLARARASI İKTİSA T

nin yumuşatılması, esnek kur sistemine geçilmesi, faizlerin serbest bırakılması, bürokrasinin azaltılması, serbest piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırılması, yabancı sermayeye yeni teşvikler sağlanması, vs.

Bu önlemler daha önceki koruyucu politikalar çerçevesinde ihracat aleyhine doğan çarpıklıkları gidermeye ve ihracat ile öteki döviz gelirlerini artırmaya yöneliktir. Bunları tamamlamak üzere, iç ekonomi alanında da alınan bir dizi önlemler vardı. Örneğin, Kamu İktisadi Teşebbüsleri'ne, bütçe açıklarını kendi öz kaynaklarıyla karşılamaları için fiyat politikalarında serbesti tanınmış, vergi alanında yeni reformlar yapılmış ve bu arada Katma Değer Vergisi uygulamasına geçilmişti.

b. Özelleştirme: Türkiye'de sanayinin gelişmesinde devletin oynadığı role daha önce değinilmişti. Fakat Cumhuriyet'in kurulmasından sonra Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin (KIT'ler) sayısı azalmayıp giderek artırılmıştır.

1980'den sonra girilen liberal ekonomi ortamında ağırlık piyasa ekonomisine ve özel kesime verilmiş ve bu amaçla kamunun ekonomideki payının azaltılması yeniden gündeme gelmiştir. Bu gelişmede KIT'lerin verimli çalıştırılması, bütçe açıklarının kapatılmak istenmesi ve mülkiyetin tabana yaygınlaştırılması gibi düşüncelerin etkisi vardır. Diğer bir neden de hisse senetlerinin aynı zamanda yabancılara satışı yoluyla ülkeye yabancı sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgilerinin girişine olanak sağlamak düşüncesidir.

Belirtmek gerekir ki, 1980'lerde ortaya çıkan özelleştirme olayı yalnız Türkiye'ye özgü bir gelişme değildir. Bu tarihlerde örneğin İngiltere, Almanya ve ABD'de de özelleştirmeler yapılmıştır. Söz konusu ülkeler de özellikle 1930 Dünya Buhranı dönemlerinden kalma kamu işletmelerine sahiptirler.

Türkiye'de KIT'lerin özelleştirilmesini sağlamak üzere Kamu Ortaklığı İdaresi (önceleri Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi) kurulmuştur. Özelleştirilmesine karar verilen kamu iktisadi teşebbüs ve kuruluşlarının hisseleri bu kuruluşa devredilir ve sonra da bu hisse senetlerinin halka satışı yoluyla özelleştirme gerçekleştirilir. Bununla birlikte, gerek anayasal engeller, gerekse toplumsal uzlaşmanın sağlanamamış olması dolayısıyla geçen zamana karşın özelleştirmede henüz istenen sonuçlar alınamamıştır.

KIT'lerin özelleştirilememiş olması, bu kuruluşların işletme zararlarının genel bütçeden karşılanmaya devam edilmesi, bütçe açıklarının giderek büyümesine yol açmıştır. Bütçe açıklarının ise Türkiye'de yaşanan kronik enflasyonun temel nedenlerinden birisi olduğu bilinmektedir. Dolayısıyla KIT'lerin özelleştirilmesi, ekonomide kaynak etkinliğinin artırılması açısından olduğu kadar, enflasyon hızının düşürülmesi açısından da gereklidir.

c. Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği Oluşturması: Türkiye, 1963 tarihinde Ankara Anlaşması'm imzalamış ve o zamanki ismiyle AET'ye ileride tam üyeliği öngörececek biçimde "ortak üye" olmuştu. 1996 yılının başında ise AB ile bir gümrük birliğine girmiştir.

Daha önce de incelendiği gibi, gümrük birliği ilke olarak sanayi ürünlerini kapsar. Tarım ürünleri gümrük birliğinin kapsamı dışında tutulmuştur. Böylece

624 VL USLARARASI İKTİSA T

sanayii ürünleri ilk sırada gelmekte ve onu madencilik ve taşocakçılığı ile tanın ve ormancılık ürünleri izlemektedir.

Fakat ithalat için önemli olan fonksiyonel dağılımdır. Bu aynı zamanda kalkınmanın bir göstergesi olarak da yorumlanabilir. Buna göre Tablo 23-4'deki verilerden anlaşılacağı gibi Türkiye'nin ihracatında yatırım malları yüzde 70'e yakın, ara malları yüzde 20 dolaylarında ve tüketim malları da yüzde 10'un üzerinde bir paya sahiptir.

Tablo 23-4: Türkiye'de İthalatın Mal Gruplarına göre Dağılışı, 1990-1998

Mal Grupları	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Tüketim Malları</i>	9.3	7.8	7.8	8.9	6.0	6.9	9.8	11.0	11.6
<i>Yatırım Malları</i>	18.2	20.5	21.3	25.2	22.6	22.8	23.8	22.8	23.2
<i>Ara Malları</i>	72.5	71.7	70.9	65.9	71.4	70.3	65.9	65.6	64.4
<i>Ham Petrol</i>	15.7	11.6	11.5	8.7	10.4	8.2	8.0	6.5	4.5
<i>Petrol dışı</i>	56.8	59.8	59.6	57.3	60.7	62.0	58.4	59.1	59.9
<i>Diğerleri</i>	0.2	0.6	0.4	0.5	0.4	0.3	0.6	0.6	0.8
TOPLAM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DTM, *Başlıca Ekonomik Göstergeler, Mart-Mayıs 1999*, s. 55.

Bununla birlikte, özellikle 1996'dan sonra tüketim malları ithalatında göreceli bir artış olduğu anlaşılmaktadır. Bunu Avrupa Birliği ile oluşturulan gümrük birliği çerçevesinde bu bölgeye karşı gümrük vergilerinin sıfırlanması ve bölge dışı ülkelere karşı da önemli ölçüde azaltılması ile açıklayabiliriz. Tablodan dikkati çeken bir nokta da ithalatta tüketim mallarının payındaki artışa karşı yatırım malları oranının azalmasıdır. Bunu ülkenin ekonomik kalkınması açısından olumlu biçimde değerlendirmeye olanak yoktur. Bu, bir anlamda Türkiye'nin giderek bir tüketim toplumu durumuna gelmesi demektir.

Tablo 23-3'ten anlaşılacağı gibi uygulanan dışa açık ekonomi politikaları sonucunda ihracatın ve ithalatın GSMH içindeki payları sırasıyla, yüzde 13,2'ye ve yüzde 22,4'e çıkartılmıştır. Bunlar dünya ortalamasına göre düşük sayılacak oranlar değildir. Bununla birlikte, ülkemizde ihracatın ithalata karşılama oranı yüzde 60'ın altındadır. Bu oranın düşüklüğü ise dış borçlanma gereğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilir.

Tablo 23-5'te Türkiye'nin 1998 yılına ait ihracat ve ithalatının sektörel dağılışı gösterilmiştir. Tabloda imalat sanayiinin alt sektörleri ayrıntılı olarak verilmiştir. Tablodan anlaşılacağı gibi ihracatımız içinde en yüksek payı oluşturan i- malat sanayii alt sektörleri arasında, sırasıyla tekstil ürünleri (yüzde 22,0), giyim eşyası (yüzde 17,0), ana metal sanayii (yüzde 8,3), gıda ürünleri ve içecek (yüzde 7,7), kimyasal maddeler ve ürünler (yüzde 4,7), makine ve teçhizat imalatı (yüzde 4,3), vs. gelmektedir. İthalatımızda da makine ve teçhizat (yüzde 16,9), kimyasal madde ve ürünler (yüzde 15,6), motorlu kara taşıtları (yüzde 8,9), vs. başlarda gelmektedir. Ekonomik kalkınma ile birlikte ihracatın yapısının tekstil ve giyim gibi emek yoğun ürünlerden, teknoloji ve sermaye yoğun alanlara doğru kaydırılması gerekir. Bu aynı zamanda ithalatta söz konusu ürünlerin payının azaltılması demektir. Böyle bir yapısal değişim, teknolojik gelişmenin hızlandırılması, emeğin

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 625

daha iyi eğitilmesi, işletme yönetiminde etkinliğin artırılması ve tekellerin kırılarak ekonomiye dinamizm kazandırılması gibi koşullara bağlıdır.

Tablo 23-5: Türkiye Dış Ticaretinin Sektörel Dağılımı, 1998

	<i>İTHALAT</i>		<i>İHRACAT</i>	
	<i>Milyon İthalatın</i>	<i>Milyon ihracatın dolar yüzdesi</i>	<i>dolar yüzdesi</i>	<i>dolar yüzdesi</i>
<i>A Tarım ve ormancılık</i>	2 128,4	4,6	2 690,4	10,0
<i>B Balıkçılık</i>	1,1	0,0	17,1	0,0
<i>C Madencilik ve taş ocakçılığı</i>	3 757,6	8,2	363,5	1,4
<i>D İmalat</i>	39 915,2	86,9	23 790,5	88,5
<i>Gıda ürünleri ve içecek</i>	1 475,1	3,2	2 047,3	7,7
<i>Tütün ürünleri</i>	55,8	0,1	82,3	0,3
<i>Tekstil ürünleri</i>	2 022,0	4,4	5 908,0	22,0
<i>Giyim eşyası</i>	240,7	0,5	4 578,5	17,0
<i>Bavul, saraçlık ve ayakkabı</i>	306,3	0,7	271,0	1,0
<i>Ağaç ve mantar ürünleri</i>	163,0	0,3	70,7	0,3
<i>Kâğıt ve kâğıt ürünleri</i>	860,3	1,9	149,4	0,6
<i>Basını ve yayını</i>	159,2	0,3	40,5	0,1
<i>Kok kömürü, petrol ürünleri</i>	966,7	2,1	240,4	0,9
<i>Kimyasal madde ve ürünler</i>	7184,4	15,6	1 274,3	4,7
<i>Plastik ve kauçuk ürünleri</i>	984,2	2,1	684,1	2,5
<i>Metalik olmayan diğer mineraller</i>	493,1	1,1	941,0	3,5
<i>Ana metal sanayii</i>	3 155,9	6,9	2 226,8	8,3
<i>Metal eşya sanayii, (makine, donatım hariç)</i>	942,6	2,1	586,6	2,2
<i>Makine ve teçhizat imalatı</i>	7 762,9	16,9	1 147,1	4,3
<i>Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri</i>	1 062,3	2,3	42,6	0,2
<i>Elektrikli makine ve cihazlar</i>	1 655,4	3,6	753,7	2,8
<i>Haberleşme teçhizatı ve cihazları</i>	2 351,0	5,1	859,7	3,2
<i>Tıbbi, hassas, optik aletler ve saat</i>	1 230,4	2,7	75,0	0,2
<i>Motorlu kara taşıtları ve römork</i>	4 106,0	8,9	983,1	3,7
<i>Diğer ulaşım araçları</i>	1 324,8	2,9	357,2	1,3
<i>Mobilya</i>	541,2	1,2	378,3	1,4
<i>Yeniden değerlendirme</i>	871,9	1,9	92,7	0,3
<i>E Elektrik, gaz ve su</i>	113,3	0,0	14,9	0,0
<i>F Diğer iş faaliyetleri</i>	0,6	0,0	0,5	0,0
<i>G Sosyal ve kişisel faaliyetler</i>	5,0	0,0	4,5	0,0
TOPLAM	45 921,2	100,0	26 881,4	100,0

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Mart 1999, s. 56 ve s. 66.

ÖZET VE SONUÇ

Az gelişmiş ülkeler genellikle kalkınma ile sanayileşmeyi özdeşleştirmişlerdir. Sanayileşme doğurduğu içsel ve dışsal ekonomiler, teknolojik gelişme ve eğitici etkileriyle kalkınmada temel itici güçtür. Ancak az gelişmiş ülkelerin sanayileşme uğruna tarımı ihmal etmeleri önemli bir strateji hatasıdır.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi statik niteliği dolayısıyla az gelişmiş ülkeler için kalkınmada bir rehber rolü oynayamaz. Bunun için teorinin dinamik bir yaklaşımla ele alınması gerekir.

Ondokuzuncu asırdaki çoğu yeni yerleşim alanları için dış ticaret bir tür gelişmenin motoru rolü oynamıştı. Oysa bugünkü aşırı kalabalık nüfuslu ve doğal kaynaklar yönünden yoksul az gelişmiş ülkeler bu görüşlerin geçerliliği çok tartışmalıdır.

Dış ticaretle ilişkileri açısından sanayileşme stratejileri ithalat ikamesi ve ihracatın teşviki diye ikiye ayrılır, ithalat ikamesi yoğun koruma önlemleri altında olabildiğince tüm ithal mallarının yurt içinde üretilmesini öngören bir modeldir. Ekonominin tüm alanlarında yoğun bir devlet müdahaleciliğine dayanır. Kaynak israfına yol açar ve döviz darboğazını daha da şiddetlendirir.

Uygulamada, ithal ikamesi stratejisi izleyen ülkeler sonunda içine düştükleri derin bir ekonomik krizden sonra bu stratejiyi terk ederek ihracatın teşvikine yönelmişlerdir.

ihracatın teşvikine dayalı sanayileşme jiyat mekanizmasına ve dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere dayanır; üretim dünya pazarlarına yöneliktir. Uygulamada bu stratejiyi uygulayan ülkelerin diğerlerinden daha hızlı kalkındıkları görülmüştür.

Dünya ticaret matrisine bakıldığında sanayi ürünlerinin dünya ticareti içinde tarım ürünlerine göre çok daha ağırlıklı bir paya sahip olduğu görülür. Ayrıca zaman içinde bu pay giderek artmaktadır. Bu ise kalkınma için sanayinin taşıdığı önemin diğer bir göstergesidir.

Tam ürünleri ticaretini düzenlemek için yapılan uluslar arası mal anlaşmaları tampon stoklar programı veya uluslar arası üretim kotaları, ya da ihracat kotaları biçiminde olur. Ancak uygulamada bu anlaşmalar yeterince başarılı olamamıştır.

Türkiye'de sanayileşme çabaları 1930'larda devlet öncülüğünde başlamıştır. Devletin kurduğu şirketler bugünkü KİT'lerin nüvesini oluşturmuştur. İlk sanayileşme hamleleri ve 1960'da başlayan Planlı Kalkınma Dönemindeki sanayileşme modelleri genel özellikleri bakımından ithalat ikamesine dayanır. Ancak 24 Ocak 1980 İktisadi kararları ile ihracata dayalı sanayileşme yönünde bir dönüşüm yaşanmıştır.

Sanayileşme ile birlikte Türkiye'nin ihracatında sanayi ürünlerinin payı artmış ve bugün yüzde 90'lara yaklaşmıştır. Ancak bunlar daha çok tekstil ve gıda maddeleri gibi daha çok emek yoğun endüstri mallarıdır. Oysa kalkınmakta olan bir ülke olarak ithalatımız daha çok ara malları ile yatırım mallarından oluşur. Avrupa Birliği ile gümrük birliği anlaşmasından sonra tüketim mallarının payında göreceli bir artış olmuşsa da bu oran bugün yüzde 10 dolaylarındadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. İktisadi kalkınma nasıl tanımlanabilir? İktisadi kalkınmanın bazı temel ekonomik sosyal, kültürel ve demografik göstergeleri nelerdir?

2. Az gelişmiş ülkeler neden geleneksel olarak iktisadi kalkınmayı sanayileşme ile özdeşleştirme eğilimindedirler? Kalkınmada ağırlık sanayileşmeye verilirken tarımın geri planda tutulması doğru mudur? Uygulamadan örneklerle destekleyerek tartışınız.

3. Geleneksel Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi az gelişmiş ülkeler için bir kalkınma teorisi olarak kabul edilebilir mi? Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler ne demektir? Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler için geçici bir korumacılık gerekli olabilir mi?

4. Ondokuzuncu asırda uluslar arası ticaret hangi nedenlerle, yeni yerleşim alanları için bir çeşit "büyümenin motoru" rolü oynamıştır? Bugünkü az gelişmiş ülkeler için de aynı etkiler geçerli midir? Tartışınız.

5. Temel sanayileşme stratejileri nelerdir? İthalat ikamesinin ana özellikleri nelerdir? Bu strateji neden daima korumacılıkla el ele gider? İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde devlet başka ne gibi müdahaleci politikalar uygular?

BÖLÜM 23: KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI 627

6. Ülkeleri ithalat ikamesi stratejisine yönelten etkenler nelerdir? Bu strateji beklendiği biçimde ihracatın artırılması sonucunu doğurmuş mudur? ithalat ikamesi başka ne gibi yönlerden eleştirilebilir?

7. Geleneksel olarak ithal ikamesi stratejisi uygulayan bir ülke, ihracatın teşvikine dayalı stratejilere geçmek isterse ne gibi ekonomik politikalar uygulamaya koyması gerekir?

8. ihracata dayalı sanayileşme modelinin ana özellikleri nelerdir? Bu stratejiyi ithalat ikamesi ile karşılaştırınız. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin bu modeldeki yeri nedir?

9. Tanım ihmal edilerek sanayileşme gerçekleştirilebilir mi? Tarımın sanayileşmeye olan katkıları nelerdir? Bugünkü sanayileşmiş ülkelerin kalkınmasında tarımın oynadığı rolü araştırınız.

10. Sanayileşme ile doğal çevrenin korunması arasında nasıl bir ilişki vardır? Sürdürülebilir kalkınma teorisi neyi ifade eder?

11. Neden tanım hemen hemen tüm ülkelerde en çok korunan bir sektör durumundadır? Uluslar arası mal anlaşmaları neden yapılır? Bu anlaşmaların öngördüğü programlar nelerdir? Söz konusu anlaşmaların umulan biçimde başarılı olmaması nasıl açıklanabilir?

12. GATT'ın Uruguay Toplantılarında tarım ürünlerinin uluslar arası ticaretinin serbestleştirilmesi için ne gibi kararlar alınmıştır? Bu konuda ancak sınırlı bir ilerleme sağlanabilmiş olması nasıl açıklanabilir?

13. Türkiye'de sanayileşme ile dış ticaret politikalarını geçmişten bugüne kadar inceleyiniz. Bu çerçevede 24 Ocak 1980 kararlarının değerlendirmesini yapınız. Türkiye'de dış ticaretin yapısını ve özelleştirme faaliyetlerini araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 4th ed., Longman, London.

Anne O. Krueger, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, NBER, New York, Bellinger, 1978.

Anne O. Krueger, "Trade Policies in Developing Countries," R. W. Jones and P. B. Kenen eds., *Handbook of International Economics*, Vol. I, Amsterdam, North-Holland, 1984, ss. 519-569.

Dominick Salvatore, "International Trade Policies, Industrialization and Economic Development," *International Trade Journal*, Spring 1996, ss. 21-47.

Halil Seyidoğlu, *Promotion of Exports of Industrial Goods by Developing Countries*, UNIDO, ID/WG.308/1, Sept. 1978, Viena.

H. B. Chenery, "Comparative Advantage and Development Policy," *American Economic Review*, March 1961, ss. 18-51.

H. B. Chenery and T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, Vol. 1 and Vol. 2, Amsterdam, North-Holland, 1989.

ULUSLARARASI KALKINMA SORUNLARI VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Geçen bölümde iktisadi kalkınmanın dış ticarete ilişkin çeşitli yönlerini inceledikten sonra bu bölümde uluslararası kalkınma literatüründe önem taşıyan bazı özel konular üzerinde durulacaktır.

Ele alınacak konular arasında Kuzey-Güney Diyalogu, az gelişmiş ülkelerin ihracat piyasasındaki istikrarsızlıklar, dış ticaret hadlerinin uzun-dönemde tarım ürünü ihracatçıları aleyhine bozulması, yeni korumacılık ve dış borç sorunu gibi gelişmeler yer alır. Bu konuların incelenmesi ile dünya ekonomisinin bugünkü durumu hakkındaki bilgiler daha somut bir çerçeveye oturtulmuş olacaktır.

I. KUZEY-GÜNEY DİYALOĞU

1950'lerin sonları ve 1960'ların başlarında, eski sömürgelerin bağımsızlığına kavuşması ile dünyadaki az gelişmiş ülkelerin sayısında hızlı bir artış oldu. Siyasi bağımsızlıklarını elde ettikten sonra bu ülkeler yoğun biçimde kalkınma çabasına giriştiler.

Ancak az gelişmiş ülkeler, kısa sürede geçerli uluslararası ekonomik düzeni iktisadi kalkınmalarına yardımcı olmadığı, tersine gelişmiş ülkelerle aralarındaki açığın daha da büyümesine neden olduğu gerekçesiyle, eleştirmeye başladılar. Sanayileşmiş ülkeler daha çok dünyanın kuzey yarım küresinde, az gelişmiş ülkeler de güney yarım kürede bulunduktan için bu iki grup arasındaki tartışmalara Kuzey- Güney Diyalogu adı verilir.

Güney'in yürürlükteki uluslararası ekonomik düzen konusunda duyduğu hoşnutsuzluklar, Kuzey'le aralarındaki refah farkının giderek büyümesi, mal ihracı ve ithali ile teknoloji ve mali kaynak sağlanması yönlerinden Kuzey'e bağımlı olmaları gibi nedenlerden ileri geliyordu. Ayrıca yürürlükteki ekonomik ve siyasi düzenin temelini oluşturan uluslararası kuruluşlar da Kuzey'in etki ve denetimi altında bulunuyordu.

Az gelişmiş ülkeler bu düşüncelerle, Kuzey'le aralarında eşit ve hakça ilişkilere dayalı, yoksulluğu yeryüzünden kaldırmayı amaçlayan ve Güney'in ekonomik yönden kendi kendine yeterli duruma gelmesini sağlayacak bir "yeni uluslara-

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 629

rası ekonomik düzen" yaratılmasını savunmaya başladılar. Böyle bir düzen her şeyden önce, geçerli ekonomik ve siyasal güç yapısının değiştirilmesini ve az gelişmiş ülkelerin dünya ekonomisinde daha etkin bir rol oynamasını gerektirecekti.

1. Klâsik Büyüme Teorisi

Az gelişmiş ülkelerin en önemli eleştirilerinden birisi, klâsik uluslararası büyüme teorisine yöneltildiği. Bu teoriye göre, dünya ekonomisinin büyümesi için her şeyden önce "merkez"i oluşturan sanayileşmiş ülkelerin (Kuzey) sürekli ve istikrarlı biçimde gelişmesine gerek vardır. Çünkü, merkezde başlatılan büyüme, o- tomatik biçimde "çevre"ye (periphery) yayılacak ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarını hızlandıracaktır.

Büyümeyle sağlayıcı etkilerin çevreye yayılması ise şöyle bir mekanizma ile açıklanır: Kuzey'deki büyüme, bu ülkelerde ücretlerin yükselmesine ve Güney'in mallarına talebin artmasına neden olur. Güney, hızlı nüfus artışı ve düşük ücret düzeyleri dolayısıyla, emek yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Böylece az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelere emek yoğun mallar ve işlenmemiş hammaddeler ihraç ederken, gelişmiş ülkeler de üretimlerini yoğun sermaye ve ileri teknoloji gerektiren endüstrilere doğru kaydırırlar. Bu mekanizma, uluslararası serbest mal ve faktör hareketleriyle desteklenince, dünya ekonomisi karşılaştırmalı üstünlük modeline uygun bir gelişme sürecine girer.

Fakat geçen zaman bu iyimser tahminlerin gerçekleşmediğini ortaya koydu. Sanayileşmiş ülkelerdeki hızlı refah artışına karşın Asya, Afrika ve Latin Amerika'ya yayılmış az gelişmiş ülkelerde yoksulluk ve sefalet önlenemedi. Bu ülkeler dünya nüfusunun üçte ikiden fazlasını oluştururken dünya sanayi üretiminden aldıkları pay beşte birin bile altında kalmıştı.

2. Bağlantısız Ülkeler Hareketi

Yukarıda belirtildiği gibi, geçerli düzenden hoşnut olmayan az gelişmiş ülkeler 1960 başlarından itibaren kendi sorunlarına daha çok yer veren, eşit ilişkilere dayalı, adil bir yeni uluslararası ekonomik düzen kurulması için çalışmalarına başladılar. Bu arada Kuzey'e karşı ortak isteklerine güç katmak amacıyla zaman zaman bir araya geliyorlardı.

Bu yönde atılan adımlardan birisi, günün koşulları içinde hiçbir askeri ittifaka (NATO'ya ve Varşova Paktı'na) bağlı olmayan Üçüncü Dünya Ülkeleri'nin oluşturdukları "Bağlantısız Ülkeler" (Non-Aligned Countries) hareketidir. Bu hareket ilk ortaya çıktığı 1961 yılında sömürgeciliğin kaldırılması, egemen ülkelerin iç işlerine karışmama, barış içinde bir arada yaşama ve Birleşmiş Milletler Teşkilatının güçlendirilmesi gibi ilkeler üzerinde durulmuş, kalkınma sorunlarına ise o derece ağırlık verilmemişti. Oysa daha sonraları ekonomik alandaki istekler ağırlık kazandı. Bu ülkeler, uluslararası ekonomik düzenden duydukları memnuniyetsizlikler karşısında, sayılan da hızla artmakta olduğundan, kendi sorunlarını dile getirmek amacıyla dikkatlerini Birleşmiş Milletler'e yönelttiler. Bu, o zamana göre yeni bir siyasal taktik denemesi oluyordu.

630 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bu girişimlerin ilk sonuçlarından birisi, 1960'lı yılların, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından "Birinci Kalkınma On-yılı" (First Development Decade) olarak ilan edilmesi ve bu ülkelerin kalkınmalarına katkı için bir programın benimsenmesidir. Sözü edilen programda az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarıyla ilgili olarak sanayileşmiş ülkelere, örneğin şu gibi istekler öne sürülüyordu: Az gelişmiş ülke ihracat mallarının fiyatlarını istikrarlandırmak, piyasaları bu ülkelerin sanayi mallarına açmak ve bu ülkelere daha uygun koşullardan sermaye transferi sağlamak, gelişmekte olan bölgelerde işletilen hammadde kaynaklarından daha büyük bir gelir payını ev sahibi ülkeye bırakmak, vs.

3. UNCTAD'ın Kuruluşu ve Faaliyetleri

"Birinci Kalkınma On-yılı"nın kabulü ve bununla birlikte bir program belirlenmesi, Birleşmiş Milletler'in ilgi konusunun güvenlik sorunlarından uluslararası kalkınma konularına kayması anlamına gelir. Yukarıda belirtildiği gibi bu değişim, 1950'li ve 1960'lı yıllarda örgüte üye az gelişmiş ülkelerin sayısındaki hızlı artışın bir sonucu idi.

Bu sırada az gelişmiş ülkeler, sayıca çoğunlukta oldukları, gelişmiş ve az gelişmiş tüm üyelerin eşit oya sahip bulunduğu Birleşmiş Milletler Genel Kurulu' nun, sırf kendi kalkınma sorunlarını görüşmek üzere özel olarak toplanması talebinde bulundular. Bu istek 1964 yılında gerçekleşti ve ilk Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) bu tarihte Cenevre'de toplandı.¹

UNCTAD'ın toplanması Kuzey-Güney diyalogunun çok önemli bir halkasıdır. Az gelişmiş ülkeler toplantıda, daha önce eşit görülmemiş biçimde sanayileşmiş ülkelere karşı sorunlarını dile getirme fırsatı buldular. Toplantı sırasında ortak görüşlerini daha güçlü biçimde savunabilmek amacıyla "77'ler Grubu" diye bilinen bağlantısız ülkeler birlik içinde hareket etmişlerdi.² UNCTAD toplantısında az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren hemen hemen tüm ekonomik konular tartışıldı. Bunlar arasında örneğin gelişmiş ülkelerin iç piyasalarındaki koruyucu uygulamaların kaldırılması, az gelişmiş ülkelere daha uygun koşullardan ve yeterli miktarda dış kredi sağlanması, ticaret hadlerindeki bozulmanın doğurduğu kayıpların karşılanması, ilkel madde piyasalarındaki istikrarsızlıkların önlenmesi, vb. öneriler yer almıştır.

Belirtmek gerekir ki, başta ABD olmak üzere birçok Batılı sanayileşmiş ülke, ilk ortaya çıkışında UNCTAD'ı gereksiz ve etkisiz bir kuruluş olarak nitelendirmişti. Çünkü bu ülkelere göre UNCTAD'ın görevleri yürürlükteki uluslararası ekonomik kuruluşlar (Dünya Bankası, IMF, GATT, vd.) tarafından yerine getirilebilirdi. Bununla beraber, çoğu sanayileşmiş ülkelerin bu olumsuz tutumlarına ve engellemelerine karşın UNCTAD, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun sürekli bir organı olarak kendisini kurumsallaştırmayı başarmıştır.

¹UNCTAD, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı "United Nations Conference on Trade and Development" ifadesinin baş harflerinden oluşuyor.

²Daha sonraları bu harekete katılan ülke sayısı 150'yi geçti, ama bunlardan bazan bugün de "77'ler Grubu" diye söz edilir.

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 631

UNCTAD, her dört yılda bir toplanarak Kuzey ile Güney arasında uluslararası ekonomik konuların savunulduğu bir forum rolü oynar. Ticaret ve Kalkınma Kurulu (Trade and Development Board) adlı sürekli bir organa sahiptir. Bu kurul, az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren tüm konularda çalışmalar yaparak Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'na rapor eder. Ayrıca çeşitli alanlarda faaliyet gösteren özel komiteleri bulunur. UNCTAD'ın Cenevre'de daimi bir Sekreteryası vardır. Örgüt, aynı zamanda dünya ticareti ve az gelişmiş ülkelerle ilgili olarak yayın yapmaktadır.

Kıscacası, UNCTAD (tek-ülke, tek-oy özelliği dolayısıyla) az gelişmiş ülkelerin denetimi altında olan bir kuruluştur. Az gelişmiş ülkeler örgüt içinde az çok birlikte hareket etme olanağına sahiptirler. UNCTAD'ın ilk Genel Sekreterliğine Arjantinli ünlü iktisatçı Raul Prebisch seçilmişti. GATT ve IMF gibi kuruluşlara sanayileşmiş ülkelerin egemen olmaları dolayısıyla, az gelişmiş ülkeler bunu dengelemek üzere kendi denetimleri altındaki kuruluşlara şiddetle gerek duymakta i- diler.

Fakat, bugüne kadar UNCTAD toplantılarından alınan sonuçlar beklenenin çok gerisinde kalmıştır. Bunların içinde en önemlisi, 1968 yılında Yeni Delhi'de yapılan ikinci toplantıdır. Bu toplantıda az gelişmiş ülkelerin ihraç edecekleri bazı sanayi ürünlerine sanayileşmiş ülke piyasalarında düşük gümrük tarifeleri uygulanmasıyla ilgili Genel Preferanslar Sistemi (Generalized System of Preferences- GSP) kabul edilmiştir. Aşağıda göreceğimiz gibi, gerçekte bu programlardan az gelişmiş ülkelerin sağladıkları yararlar da hiçbir zaman önemli boyutlarda olmamıştır.

UNCTAD'ın yeteri ölçüde etkinlik kazanamamasında belki de en önemli bir neden, örgütün oy verme yapısıyla ilgilidir. Bu konuda üye ülkelerce benimsenen kural, "onaylanma" (consensus) ilkesidir. Buna göre UNCTAD kararları, bunları onaylamayan ülkeler bakımından bağlayıcı olmaz. Dolayısıyla uluslararası e- konomik düzeni değiştirmeye yönelik olarak alınacak bir karar, ancak gelişmiş ülkelerce desteklenirse uygulama olanağı bulabilir.

4, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası kalkınma sorunlarının Birleşmiş Milletler kanalıyla çözümü doğrultusundaki girişimlerinin bir diğeri de 1966 yılında Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı'nın (UNIDO) kurulması olmuştur.

UNIDO, Birleşmiş Milletler'in bir uzmanlık kuruluşudur. Görevleri, az gelişmiş ülkelerle ilgili olarak yeni yapılacak yatırımların veya mevcut tesislerin modernleştirilmesi, teknoloji transferi, insangücü kaynaklarının geliştirilmesi, bilimsel ve teknik yardım, vs. gibi faaliyetlerde bulunmaktır. Örneğin az gelişmiş ülkelerdeki belirli projelere finansman bulmak için dış kredi veren ülke veya kuruluşlarla ilişki kurar, kredi koşullarını düzenler, sanayinin geliştirilmesi ve yenilenmesi konularında çalışmalarda bulunur. UNIDO'nun merkezi Viyana'dadır.

5. Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen

Önceki dönemlerde ilerlemelerin sınırlı kalmasına karşın 1970'li yılların başlarında az gelişmiş ülkeler daha kapsamlı bazı istekler öne sürdüler. Örneğin 1970'li yıllar Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından “İkinci Kalkınma On- Yılı” (Second Development Decade) ilan edildi ve sanayileşmiş ülkelere daha fazla dış yardım vermeleri ve yeni kolaylıklar sağlamaları istendi.

Az gelişmiş ülkelerin isteklerini daha da ağırlıklı olarak savunmalarında 1970'lerin başlarında ortaya çıkan ve onlara siyasal ve ekonomik güç kazandıran bazı gelişmelerin de etkisi oldu. Bu gelişmelerden en önemlisi kuşkusuz petrol ve bazı ilkel tarım ürünlerinin fiyatlarındaki artışlardır. Bu başarı o zaman birçokları tarafından Güney'in Kuzey üzerindeki olası gücünün bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir.

Güney'in kendi gücüne duyduğu güven, 1974 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu 6. özel toplantısıyla doruğa ulaştı. Toplantıda az gelişmiş ülkeler, sanayileşmiş ülkelere kalkınmayla ilgili geniş kapsamlı taleplerde bulundular. Sonunda bir Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen (New International Economic Order-NIEO) kurulması kararı alındı. Hatta, bu kararla birlikte yapılacak işleri gösteren bir de Deklarasyon ve Eylem Planı benimsendi.

Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen'in kurulması konusunda Birleşmiş Milletler'den bir karar çıkartılması, az gelişmiş ülkelere büyük prestij kazandırdı.

Ama başlıca sanayileşmiş ülkelerin desteklemediği bir tasandan uygulamada fazla bir başarı sağlanamayacağını da herkes biliyordu. Aslında, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen çerçevesinde savunulan isteklerin önemli bir bölümü daha önceden de öne sürülmüş fakat başta ABD olmak üzere sanayileşmiş ülkeler tarafından kabul görmemişti.

Dünya Petrol Buhranı, az gelişmiş ülkelerin uluslararası ekonomik ve siyasal ilişkilerdeki gücünü artırarak Güney için önemli bir fırsat yaratmıştı. Fakat 1980 başlarından itibaren petrol fiyatlarındaki düşüş ve OPEC'in etkinliğinin azalması, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen'in kurulması yolundaki girişimleri kuşkusuz ki çok olumsuz yönde etkilemiştir.

Aslına bakılırsa, bu konudaki çalışmaların başansı için gerekli koşullardan en önemlisi az gelişmiş ülkeler arasında sıkı bir birlik, beraberlik ve dayanışma sağlanmasıdır. Oysa az gelişmiş ülkeler arasında siyasal ve ekonomik konularda büyük anlaşmazlıklar süregelmektedir. Hatta bu görüş ayrılıkları zaman zaman sıcak savaşlara bile yol açmaktadır. Sekiz yıl süren İran-İrak savaşı, Irak'ın komşusu, petrol zengini Kuveyt'i işgali bunun bazı örnekleridir. O bakımdan Güney'i oluşturan ülkeler arasında, uzak veya yakın bir gelecekte ileri bir dayanışma sağlama olasılığının yüksek olmadığı bir gerçek olarak gözüküyor.

Güney'in tersine, Kuzey ülkeleri arasında oldukça büyük bir birlik ve dayanışma vardır. Bu ülkeler gerek OECD içinde, gerekse başlıca sanayileşmiş ülkelerin devlet veya hükümet başkanlarının katılmalarıyla yapılan zirve toplantılarında (Yediler Grubu toplantıları gibi), belirli uluslararası konularda ortak görüşler belir

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 633

lemekte ve birlikte hareket etme olanağı bulmaktadırlar. Ayrıca Sosyalist sistemdeki çözümler ve dünyadaki blokları ortadan kalkması, bağlantısız ülkeler hareketinin dayandığı temel de ortadan kaldırmıştır. Bugün geçmişteki üç boyutlu dünyadan tek boyutlu bir dünyaya geçilmiştir.

Gerçek durum odur ki, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen kararının alınmasından sonra Kuzey-Güney ilişkilerinde önemli bir değişme olmamıştır. 1974'den sonra iki grup ülke arasında çeşitli toplantılar yapılmış ve çok sayıda öneri ortaya atılmıştır. Ancak alman kararları gerçekleştirilmesi yönünde önemli bir ilerleme sağlanabilmiş değildir. Kısacası bu hareket bugün için başarıya ulaşmış olmayıp büyük ölçüde güncelliğini de yitirmiştir.

II. İHRACAT GELİRLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIKLAR

Daha önce de incelendiği gibi, az gelişmiş ülkelerin ihracatı çoğunlukla birkaç geleneksel tarım ürününden oluşur. Başka bir deyişle, ihracatta büyük bir mal yoğunlaşması vardır. İhracatın yapısındaki bu özellik döviz gelirlerinde büyük düzensizliklere yol açar ve dolayısıyla iktisadi kalkınmayı da çok olumsuz yönde etkiler.

İhracattaki dalgalanmanın bir nedeni tarımsal üretimin özelliklerinden ileri gelir. Tarımsal üretim büyük ölçüde, doğal olayların yol açtığı belirsizliğin etkisi altında bulunur. Örneğin bazı yıllar kuraklık, don, aşırı yağışlar dolayısıyla üretim düşebilir, ya da tersine iklim koşullarının iyi gitmesi sonucu ürün tahmin edilenden fazla gerçekleşebilir. Bu gibi beklenmedik olaylar ihracatta istikrarsızlık doğurur.

Diğer yandan, tarım ürünlerinin talep ve arz esnekliklerinin düşük olması da dış gelirlerdeki dalgalanmanın şiddetini artırır. Çünkü, talep esnekliği düşük olan malların arzındaki ufak bir kayma, bu malların fiyatlarını büyük ölçüde değiştirir. Arz esnekliği düşük iken talepteki bir değişme de, benzer biçimde, fiyatları önemli ölçüde etkiler (King Kanunu).

Uygulamada, az gelişmiş ülkelerin yarıya yakın bir kısmı ihracat gelirlerinin yüzde 50'den fazlasını kahve, kakao veya muz gibi yalnız bir tek maddeden sağlamaktadır. Gelirlerinin yüzde 60'ını, üçten az madde ihracatından elde eden ülkeler ise tüm az gelişmiş ülkelerin dörtte üçünü oluşturur. Çok sınırlı sayıda birkaç madde üzerinde uzmanlaşmanın, döviz gelirlerinde istikrarsızlıklara yol açması doğaldır. Çünkü örneğin bir ürünün ihracatında ortaya çıkan düşüş diğerlerindeki artışlarla dengelenmemektedir.

İhracat gelirlerindeki dalgalanma, ülkenin ödemeler bilançosu, enflasyon oranı ve ekonomik kalkınması üzerinde önemli etkiler doğurur. Bu ülkeler, genellikle yeterli ölçüde döviz rezervlerine sahip olmadıklarından, ihracat gelirlerinde görülen herhangi bir düşme, yurtdışından makine ve donatım ithalatını azaltır ve böylece de sanayileşme programında önemli darboğazlara neden olabilir. Ayrıca, ihracat gelirlerindeki azalmalar, önce ihracat endüstrilerinden başlayarak, tüm ekonomide toplam reel gelirin düşmesine yol açar.

634 UL USLAR ARASI İKTİSA T

İhracatta beklenmedik artışlar ise bu derece ciddi olmamakla birlikte, yine bazı sorunlara yol açabilir. İhracat dövizleri karşılığında emisyon hacminde ortaya çıkan genişlemenin ekonomide aşırı talep şişkinliği yaratarak enflasyonu körüklemesi buna bir örnektir.

İhracat gelirlerinde görülen düzensizlikler az gelişmiş ülkeleri, bir yandan iç sanayileşme yönünden belirli politikalar izlemeye zorlarken, diğer yandan da uluslararası alanda bazı girişimlere yöneltmiştir. İç sanayileşme açısından, az gelişmiş ülkeler özellikle geçmiş dönemlerde gümrük tarifeleri, kotalar ve öteki kısıtlamalarla korunan, çeşitlenmiş bir ekonomik yapıyı öngören kalkınma modelleri benimsemişlerdi. Böylece, uluslararası uzmanlaşmaya daha az yer vermeleri karşılığında ihracat gelirlerindeki belirsizliği bir ölçüde azaltmayı amaçlıyorlardı. Ancak bu politikalar kaynak etkinliği, enflasyon ve döviz gelirleri açısından ülkeleri ekonomik darboğaza sokmuştu. O yüzden daha sonraları bunlarda değişiklik yapılarak ihracata dönük modellere ağırlık verilmeye başlandı.

1. UNCTAD ve Entegre Mal Programı

Az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerindeki düzensizlikleri gidermek için uluslararası alanda bazı önlemler alınmış ve çeşitli girişimlerde bulunulmuştur. Bunların başında uluslararası mal anlaşmaları gelir. Önceki bölümlerde açıklandığı gibi mal anlaşmaları, bir tarımsal ürünün belli başlı ihracatçıları ile ithalatçıları arasında yapılan ve bu malın fiyatını istikrarlandırma amacına yönelik düzenlemelerdir. Fakat çok sayıda tarımsal mal üzerinde yapılmış olmalarına karşın, uluslararası mal anlaşmaları içerisinde başarılı olanların sayısı oldukça sınırlıdır.

UNCTAD, ilk toplantısının yapıldığı 1964 yılından beri uluslararası mal anlaşmaları konusuna büyük önem vermiştir. Bu arada, 1976'de Nairobi'deki (Kenya) UNCTAD-IV toplantısında az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri belli başlı tarım ürünlerini kapsayan bir "Entegre Mal Programı" (Integrated Program for Commodities) tasarısı öne sürülmüştü. Bu tasarıya göre sanayileşmiş ülkelerin katkılarıyla bir Ortak Eon (Common Fund) kurulacak ve bu fon, çeşitli az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilen on sekiz kadar tarım ürününün fiyatlarını istikrarlandırmak üzere kullanılacaktı. Başka bir deyişle, bu tasarı uluslararası mal anlaşmalarından daha ileridir. Çünkü program, teker teker mallar üzerinde yapılan bir düzenleme şeklinde olmayıp söz konusu malların tümünü kapsar.

Entegre Mal Programı konusunda somut bir sonuç alınabilmiş değildir. Bazı Kuzey Avrupa ülkeleri programa destek vermiş olmakla birlikte, özellikle ABD buna karşı çıkmıştır. Bu ülke, her malın kendine özgü bir piyasası olduğunu belirterek, çeşitli tarım ürünlerini aynı program içinde toplamanın uygun olmayacağını ve UNCTAD'ın önerdiği bazı mallar konusunda ise bugün için ayrı mal anlaşmalarının yapılmış bulunduğunu savunmaktaydı.

İkinci olarak, az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerini istikrarlandırmak üzere, aynı malların üreticileri arasında uluslararası karteller ve üretici birliklerinin kurulması önerilmiştir. OPEC bu tip programlara bir örnektir. Ancak bu gibi anlaşmalar kartellerin, daha önce açıklanan zayıf yönlerini içerir. Söz konusu düzenle

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 635

melere en uygun mallardan birisi kuşkusuz ham petroldür. Fakat OPEC'in etkinliğinin azalması, bunun bile başarısının bir hayli sınırlı olduğunu gösterir.

2. Dengeleyici Finansman Planları

Az gelişmiş ülkelerde ihracat gelirlerindeki dalgalanmanın etkilerini gidermek için ortaya atılan önerilerden bir diğeri de dengeleyici finansman programlarıdır (compensatory financing programs). Bu tasarımlara göre, ihracat gelirlerindeki beklenmedik düşmelere karşı sigorta görevi yapmak üzere, çeşitli ülkelerin veya uluslararası finansman kuruluşlarının katkıları ile, bir fon kurulmalıdır. İhracat gelirleri kendi denetimleri dışındaki faktörler nedeniyle bir veya birkaç yıl, belirli bir düzeyin altına düşen ülkelere bu fonlardan ödeme yapılmalıdır.

Bu konudaki programların da iki tip olabileceğine daha önce işaret etmiştik. Şöyle ki, birincisinde tüm ihracat gelirleri belirli bir ortalama değerin altına düşenlere, İkincisinde ise bireysel ihraç ürünlerinden sağladıkları gelirleri minimum bir sınıra (referans değerine) inen ülkelere ödeme yapılması öngörülmüştür. Uluslararası Para Fonu bünyesinde kurulan Telafi Edici ve Olası Durumlar Finansman Kolaylığı birincisine, Lome Anlaşması çerçevesinde oluşturulan STABEX programı da İkincisine örnektir.

3. Genel Preferanslar Sistemi (GPS)

1964 tarihinde Cenevre'de yapılan UNCTAD toplantısında az gelişmiş ülkeler, ihraç ettikleri başlıca sanayi ürünlerine, gelişmiş ülke piyasalarında gümrük indirimleri şeklinde tarife ödümleri verilmesini talep ediyorlardı. Bu istekler önceleri ABD gibi bazı sanayileşmiş ülkeler tarafından olumlu bir tepki görmemişti.

Fakat az gelişmiş ülkelerin çabaları giderek semeresini verdi ve 1970'lerin başlarında birçok sanayileşmiş ülke kendi piyasalarında Üçüncü Dünya ülkelerinin ihraç ettikleri bazı sanayi malları ile az sayıdaki tanınmış ürünlerine tercihli (düşük oranlı veya tamamen gümrüksüz) tarife uygulamaya başladılar. Bu konuda ilk girişimde bulunulduğunda, tüm sanayileşmiş ülkelerin ortak bir tercihli tarife (preferans) planı benimsemeleri öngörülmüyordu. Programa "genel" preferanslar denmesinin nedeni bununla ilgilidir. Fakat gerçekte, gelişmiş ülkeler mal kapsamı, ödümlerden yararlanan ülkeler, iç pazarı koruma önlemleri gibi yönlerden, oldukça farklı programlar uygulamaya koymuşlardır.

Halen AB, ABD, Kanada, Japonya, Avustralya ve öteki kalkınmış ülke veya grupların, yurtiçi piyasalarında az gelişmiş ülkelerin mallarına tanıdıkları genel preferans sistemleri vardır. Türkiye de AB ile gümrük birliği anlaşmasının yürürlüğe girmesini izleyen beşinci yıl sonunda az gelişmiş ülke sanayi mallarına karşı AB'nin genel preferans sistemini uygulamaya koyacaktır.

Preferans programı uygulanan bir zaman süresiyle sınırlıdır. Geçen zaman içinde uygulanan programların süreleri dolduğunda yenilendikleri, fakat kap- samlarının değiştirildiği görülmüştür. Yapılan değişikliklerin daha çok programın kapsamının daraltılması yönünde olması dikkat çekicidir.

636 ULUSLARARASI İKTİSAT

Uygulamaya bakıldığında preferans sistemlerinin az gelişmiş ülkelere sağladığı yararların çok sınırlı kaldığı anlaşılır. Çünkü gelişmiş ülkeler yurtiçi piyasaları için söz konusu tarife ödümlerini verirken kendi üreticilerinin bundan zarar görmemesini göz önünde bulundururlar. Bundan dolayı da hem kotalar çok dar tutulmuş, hem de bu kolaylık sadece indirimden zarar görmeyecek endüstri dalları için tanınmıştır. Ayrıca düşük tarife ödümleri, belirli az gelişmiş ülkelere tanınırken diğerlerine tanınmamıştır. Programdan yararlandıkları ülkeler çoğunlukla en az gelişmiş durumdaki ülkeler arasından seçilir; gerektiğinde ise bunlar arasında değişiklik yapılabilir.

Bunun yanında programın uygulanabilmesi için bir malın hangi ülkeden ihraç edildiğini belgelendirmek üzere menşe şahadetnameleri gibi uzun formalitelere gerek doğmuştur. Bu ise aslında dış ticarete formaliteleri artıran aynı bir engeldir.

Sanayileşmiş ülke hükümetleri, uygulama sırasında da az gelişmiş ülke ihracatından zarara uğradığını öne süren yurt içi endüstrilerden gelen şikâyetler üzerine, söz konusu malları preferans listelerinden çıkartabilirler. Nitekim, özellikle 1974'ten sonraki "yeni dış koruyuculuk" akımı çerçevesinde genel preferans- lann kapsamında önemli daraltmalar yapılmıştır.

III. EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUYUCULUK

1970'lerden sonra sanayileşmiş ülkelerde özellikle rekabetçi olmayan emek yoğun yurtiçi endüstrilere uygulanan koruyucu önlemler, bu mallar üzerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip az gelişmiş ülkeleri çok olumsuz yönde etkilemiştir. Daha önce belirtildiği gibi, bu endüstrilerin başında tekstil gelir. Ama, çelik, gemi yapımı, elektronik tüketim malları, TV cihazları, ayakkabı ve daha birçokları bunlar arasında yer alır. Ülkemizle birlikte, Brezilya, Hong Kong, Kore, Meksika, Singapur gibi yeni sanayileşmekte olan ülkeler özellikle bu malların üretim ve ihracatında önemli bir atılım yapmışlardır.

Batı Avrupa ülkeleri, Japonya ve ABD'nin, Genel Preferans Sistemlerini uygulamaya koydukları bir dönemde (1971-1972), gönüllü ihracat kısıtlamaları ile az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri sanayi ürünlerinin iç piyasalarına girişini engellemeleri kuşkusuz ki ilginç bir özelliktir. 1990'lann ortalarında gelişmiş ülke piyasa- salarında ihracat kotaları ve öteki tarife dışı engellerle kısıtlanan az gelişmiş ülke ihracatının bu ülkelerin toplam ihracatı içindeki payı üçte bir gibi oldukça yüksek bir düzeye ulaşmıştı. Az gelişmiş ülkelerin dışa açılmaya çalıştıkları bir dönemde böylesine bir koruyuculuk, kalkınma stratejileri açısından kuşkusuz ki çok cesaret kırıcı olmuştur.

Uruguay toplantılarında tekstil ve tarımsal ürünler üzerindeki tarife dışı engellerin, aşamalı da olsa kaldırma kararının alınmış olması, az gelişmiş ülkelerin olduğu kadar, sanayileşmiş ülkelerin de yararınaadır. Çünkü, sanayileşmiş ülkelerin, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi uyanca, verimsiz endüstrileri korumaktan vazgeç

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 63 7

meleri ve kaynaklarını üretim etkinliği yüksek alanlara aktarmaları, bu ülkelerde de refah artışına yol açacaktır.

IV. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER, DIŞ BORÇLAR VE MALİ KRİZLER

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası alanda karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi kuşkusuz ki büyük dış borçlardır. Çoğu tüketim maddeleri ile birlikte, kalkınma için gerekli olan ham madde ve yatırım mallarını yurt dışından ithal etme zorunda bulunmaları bu ülkelerde dış kaynaklara olan ihtiyacı artırmaktadır. Döviz girdilerinin sınırlılığı karşısında ise da dış borçların artışı kaçınılmaz olmaktadır.

Tablo 24-1: Az Gelişmiş Ülkelerin Dış Borçları (Milyar Dolar)

Dış borçlar	1990	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Az Gelişmiş Ülkeler geneli</i>	1 182,4	1 706,6	1 768,4	1 764,0	1 838,5	1918,1
<i>Kısa vadeli</i>	15,0	17,4	18,3	15,6	13,4	12,6
<i>Uzun vadeli</i>	85,0	82,6	81,7	84,4	86,6	87,4
<i>Ödünç verene göre dağılım</i>						
<i>Resmi</i>	563,8	763,0	735,3	709,1	740,1	745,3
<i>Bankalar</i>	394,2	432,5	458,3	443,4	424,8	432,7
<i>Diğer özel</i>	224,4	511,0	574,7	611,4	673,6	740,1
<i>İhracatçı tipine göre dağılım</i>						
<i>Petrol ihracatçıları</i>	164,3	208,8	198,0	189,5	195,3	201,2
<i>Sanayi ürünleri ihracatçıları</i>	319,8	539,7	581,5	565,8	603,8	628,6
<i>İlkel tarım ürünleri ihracatçıları.</i>	163,9	217,5	220,8	223,6	230,2	240,0
<i>Hizmetler, faktör gelirleri, vs. ihraç.</i>	95,5	88,6	87,3	84,4	88,7	93,2
<i>Çeşitli mal ve hizmet ihracatçıları</i>	439,0	652,0	680,7	700,6	720,7	755,1
<i>Borç servis oranları</i>						
<i>Petrol ihracatçıları</i>	4,9	4,5	4,8	23,9	4,5	4,3
<i>Sanayi ürünleri ihracatçıları</i>	7,4	7,5	7,8	7,7	8,2	7,6
<i>İlkel tarım ürünleri ihracat.</i>	11,5	9,1	8,6	9,9	12,3	10,1
<i>Hizmetler, faktör gelirleri, vs.</i>	7,4	5,6	6,9	9,2	5,4	5,4
<i>Çeşitli mal ve hizmet ihracat.</i>	14,8	12,9	11,7	11,5	11,2	10,9

Kaynak: IMF, World Economic Outlook, May 1998, ss.206-212.

Tablo 24-1'den görüleceği gibi, halen az gelişmiş ülkelerin toplam dış borçları iki trilyon dolara yakındır. Bu borçların önemli bir kısmı uzun vadeli olmakla birlikte, büyük çoğunluğu ticari bankalarla banka dışı özel sermaye piyasalarından sağlanmıştır. Borçların ihracatçı tipine göre dağılımına bakıldığında, en yüksek miktarda sanayi ürünü ihraç eden az gelişmiş ülkelerle çeşitli mal ve hizmet ihraç edenlere ait olduğu görülür.

Borcu geri ödeme kapasitesi konusunda en yaygın kullanılan gösterge borç servisi oranlarıdır. Borç servisi oranı genellikle ödenecek yıllık dış borç ana para taksiti ve faiz ödemeleri toplamının, o yılın ihracat gelirlerine oranlanması biçiminde tanımlanır. Bu oranların en yüksek olduğu ülkeler petrol dışı ilkel tarım ürünü

Az gelişmiş ülkeler ilk kez 1970'lerde ve ağır petrol faturalarını ödemek üzere uluslararası özel ticari bankalardan borçlanmaya başlamışlardı. Bazıları bu borçlarla önemli kalkınma hızı gerçekleştirmeyi de başarmıştı. Fakat 1980'lerin başında çoğu az gelişmiş ülke dış borç ödemelerini yerine getiremeyeceğini ilan etti. Bunların arasında bir petrol ihracatçısı olan ve petrol gelirlerine güvenerek aşırı dış borçlanmaya giden Meksika da vardı. Petrol fiyatları düşmeye başlayınca döviz gelirleri azalan bu ülke de borçlarını ödeyemeyecek duruma düşmüştü. Böylece 1982 yılının ortalarında dünyada ciddi bir "dış borç krizi" ortaya çıkmış oluyordu. Bu borçlar daha çok uluslararası bankalardan sağlanmış olduğu için buna uluslararası bankacılık krizi de denmektedir.

Borçların ödenememesi karşısında, çoğu borçlu ülkeler IMF aracılığında borç veren gelişmiş ülke bankalarıyla borç erteleme anlaşmaları imzalamaya başladılar. Bu koşullar altında, ortaya atılan Baker Planı (Amerikan Hazine Bakanı) IMF'nin önerdiği kemer sıkma politikaları yerine, bu ülkelere daha fazla kaynak transferi sağlanmasını öngörüyordu. Fakat büyük ticari bankalar yeni kredi açmaktan kaçınmışlar ve tahsil olanağı düşük bir kısım ticari borçları ikinci piyasada büyük iskontolarla satma yoluna gitmişlerdir.

1989'da ise Baker'den Hazine Bakanlığı görevini devralan Nicholas F. Brady, Latin Amerika'daki ağır borçlu ülkelerin dış borç sorununun çözümü için yeni bir plan önerdi. Plan, az gelişmiş ülkelerin sanayileşmiş ülkelerdeki bankalara olan borçlarının yüzde 20'lik bölümünün (350 milyarlık borcun 70 milyarlık bölümünü) silinmesini öngörüyor. Ayrıca, IMF ve Dünya Bankası kanallarından yeni krediler sağlanması taahhütlerini içeriyordu.

1980'lerin ikinci yarısı ve 1990'ların başlarında yapılan borç erteleme anlaşmaları, özellikle orta gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkeler bakımından uluslararası bankalarla olan dış borç sorununu çözüm yoluna sokmuştur. Fakat en düşük gelirli az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarına bir çözüm getirilebilmiş değildir.

Bankacılık krizinin etkileri tam atlatılmadan az gelişmiş ülkeler bu kez özellikle kısa vadeli sermaye girişi ve çıkışlarından kaynaklanan uluslararası mali krizlerle karşı karşıya kaldılar. 1994 ve 1995 Meksika Krizi, 1997 Asya Krizi ve 1998 Rusya Krizi bunların başlıcalarıdır. Türkiye'de alınan 5 Nisan 1994 tarihli istikrar kararları da bunlar arasındadır.

Yeni mali krizlerle günümüzde yaşanmakta olan mali liberalleşme arasında yakın bir ilişki olduğu birçok yazar tarafından da kabul edilmektedir. Mali liberalleşme mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması ve sermayenin yüksek getiri sağlamak üzere, ulusal sınır tanımadan dünya ülkeleri arasında serbestçe dolaşması anlamına gelmektedir. Bu arada bir kısım az gelişmiş ülkelerin (Asya ülkelerinde olduğu gibi) uzun vadede aşırı değerlenmiş kur politikası izlemeleri, bir kısmının da bütçe açıklarını borçlanma ile finanse etmek üzere yüksek reel faiz politikası uygulamaları (Türkiye, Rusya) uluslararası sermayenin bu ülkelere yoğun biçimde yatırım yapmasına neden olmuştur.

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 639

Günümüzde yaşanan olaylar, yoğun sermaye girişi olan ülkelerde mali krizlerin ortaya çıkışının adeta kaçınılmaz olduğunu ortaya koyuyor. Bunda o ülkelerdeki zayıf mali yapının, özellikle bankacılık kesimindeki düzenleme ve denetimlerin yetersizliğinin de önemli etkisi vardır. Dolayısıyla ülkenin mali durumu hakkındaki ufak bir belirti bile çok hareketli olan bu fonların kitleler halinde ülkeden çıkışına neden olmaktadır. Burada ülke, sermaye çıkışını caydırmak üzere faizleri yükseltme yoluna gitmekte ve resmi rezervleri kullanarak sürekli piyasada döviz satışı yapmak zorunda kalmaktadır. Uzun süreli makro ekonomik dengesizliklerin yaşandığı bir ortamda çoğu kez bu politikalar istikrarı sağlayamamakta ve mali piyasalarda başlayan kriz reel ekonomiyi de kapsayacak biçimde tüm ekonomiyi etkisi altına almaktadır.

Bankacılık kesiminin reel ekonomiye kaynak aktarımı yapamaması, uluslararası piyasalardan yeni kredi sağlanamaması ve yükselen faizler sonucu ekonomi daralma aşamasına girmektedir. Sonuçta ekonomide iflaslar artmakta, milli gelir düşmekte ve işsizlik oranı yükselmektedir. Nitekim, hızlı bir kalkınma sağlayan Asya ülkelerinde mali krize bağlı olarak yaşanan ekonomik daralma dış ticaret hacmini düşürmüş, işsizliğin ve yoksulluğun yaygınlaşmasına neden olmuştur. Aynı olay Rusya'da ve 5 Nisan 1994 Kararları ile Türkiye'de de görülmüştür.

İlgili bölümde de belirtildiği üzere, mali krizler sırasında IMF'nin önerdiği politikalar da soruna çözüm getirememektedir. Özellikle toplam talebi kısımaya yönelik IMF politikaları krizi daha da derinleştirmektedir. Ayrıca IMF'nin sağladığı krediler mali krizin ortaya çıkmasından sonra olmuştur. Ancak yeni oluşturulan acil yardım fonu ile IMF bu konuda krize yakalanma olasılığı yüksek ülkelere önceden kredi sağlamayı amaçlamaktadır.

Sonuç olarak az gelişmiş ülkelere resmi kanallardan sağlanan kaynakların azalması üzerine bu ülkeler ihtiyaçlarını özel piyasalardan ve özellikle kısa vadeli fon girişleri ile karşılama yoluna gitmişlerdir. Ancak denetimsiz sermaye giriş ve çıkışları ise az gelişmiş ülkelerde kriz ortamı yaratmaktadır. O nedenle uluslararası sermaye akımlarını düzenleyecek belirli kıstasların oluşturulması için bir uluslararası işbirliğine gidilmesinde büyük zorunluluk vardır. Bu yapıncaya kadar da az gelişmiş ülkeler yabancı sermaye giriş ve çıkışlarını belirli kotalarla denetim altına alma yoluna gidebilirler.

V. DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR

Az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarıyla ilgili literatürde önemli yeri olan konulardan birisi de dış ticaret hadlerinin (terms of trade) uzun dönemde bu ülkeler aleyhine işlemekte olduğunu öne süren görüşlerdir.

Dış ticaret hadleri, bir ülkenin sattığı ve satın aldığı malların fiyatlarındaki değişmeler dolayısıyla, dış ticaretten kazançlı ya da zararlı çıktığını göstermeye yarayan bir kavramdır. Kitabın çeşitli bölümlerinde ticaret hadlerine değinilmiş ve bu kavram ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı biçiminde tanımlanmıştır.

640 UL USLAR AR ASI İKTİSA T

Dış ticaret hadleri kavramının yurtiçi ekonomideki karşılığı iç ticaret had- leridir ve bu kavram özellikle tanm kesiminde çalışanların refah düzeylerindeki değişimleri yansıtır. Başka bir deyişle iç ticaret hadleri, köylünün sattığı tarımsal ürünlerle satın aldığı sanayi ürünlerinin fiyatlarındaki değişimler sonucunda refah düzeyinde ortaya çıkan düşüş veya yükselişlerin hesaplanmasında kullanılır.

Gerçek dünyada dış ticaret kazançlarını farklı yönlerden ölçmek için geliştirilmiş olan farklı tanımlamalar vardır. Ticaret hadlerine ilişkin tartışmalara değerlendirilebilmesi için bu farklı tanımlara göz atmakta yarar vardır.

1. Ticaret Hadleri Tanımları

Başlıca ticaret hadleri tanımları arasında net değişim (mal), gayri safi değişim, gelir, tek faktörlü ve çift faktörlü ticaret hadleri kavramları yer almaktadır.

a. Net Değişim Ticaret Hadleri

Dış ticaret hadlerini ifade etmek için çoğunlukla kullanılan tanımlama net değişim ticaret hadleri (net barter terms of trade)'dir. Buna mal ticaret hadleri (commodity terms of trade) de denir. İhracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranına eşittir. Dış ticarete giren mallar çok sayıda oldukları için, ihracat ve ithalat fiyatları zorunlu olarak indekslerle ifade edilir. Buna göre net değişim ticaret hadleri formülle şöyle gösterilir:

$$N: \text{Net değişim (mal) ticaret hadleri } P_x; \\ \text{İhracat fiyatları indeksi } P_m; \text{ ithalat} \\ \text{fiyatları indeksi}$$

Formülden açıkça görüleceği gibi, ithalat fiyatları sabitken, ihracat fiyatlarının düşmesi veya ihracat fiyatlarında bir değişim olmaksızın ithalat fiyatlarının yükselmesi gibi durumlarda net değişim ticaret hadleri (N) ülkenin aleyhine döner. Üçüncü bir olasılık da her iki fiyat indeksi yükselirken, ithalat fiyatlarının ihracat fiyatlarından daha büyük oranda artmasıdır., Bu durumda da net değişim ticaret hadleri ülke aleyhine değişir.

Net değişim ticaret hadlerinde aleyhte bir hareket, ülkenin dış ticaret fiyatlarındaki değişimlerden refah kaybına uğraması anlamında yorumlanabilir. Çünkü, söz konusu ülkenin belirli bir başlangıç yılına göre, bir birim ithal malı elde edebilmek için daha fazla ihraç malı vermesi gerekecektir. Aynı şeyi tersinden ifade etmek gerekirse, net değişim ticaret hadleri aleyhine dönen bir ülke, bir birim ihraç malı karşılığında eskisine göre daha az ithal malı elde eder, Dış ticaret hadleri lehine değişen bir ülkede ise dış ticaret, refah düzeyinin yükselmesine katkıda bulunur.

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 641

b. Gayri Safi Değişim Ticaret Hadleri

İthalat hacim indeksinin ihracat hacim indeksine oranı biçimindeki ticaret hadleri tanımına, gayri safi değişim ticaret hadleri (gross barter terms of trade) adı verilir:

$$G = \frac{Q_m}{Q_x}$$

G : Gayri safi değişim ticaret hadleri Q_x :
ihracat miktar indeksi Q_m : ithalat miktar
indeksi

Gayri safi değişim ticaret hadlerinde bir yükselme, belirli hacimdeki ihracat karşılığında daha fazla ithalat yapılabildiğini gösterir.

Eğer iki ülkeli teklif eğrileri analizinde olduğu gibi, dış ticaret yalnız mal hareketlerini kapsıyor ve ihracat sürekli ithalata eşitleniyorsa net değişim ticaret hadleri ile gayri safi değişim ticaret hadleri kavramları birbirine eşit olur/

Fakat gerçek hayatta mal ve hizmet akımlarının yanında uluslararası sermaye hareketlerinin de yer alması, net ve gayri safi değişim ticaret hadleri tanımları arasındaki özdeşliği ortadan kaldırır. Çünkü bu durumda ithalat hacmindeki bir değişme, yalnız mal ihracatının değil, giren veya çıkan sermaye akımlarının da bir sonucu olabilir.

c. Gelir Ticaret Hadleri

Net değişim ticaret hadleri tanımında dış ticaret hacmine yer verilmez. Oysa göreceli fiyat değişmelerinden ülkenin elde ettiği toplam kazanç veya uğradığı kayıp, dış ticaret hacmindeki değişmelere de bağlıdır. O nedenle gelir ticaret hadleri (income terms of trade) adı verilen ayrı bir tanımlama ortaya atılmıştır. Gelir ticaret hadleri, net değişim ticaret hadleri ile ihracat hacim indeksinin çarpımına eşittir:

$$I = \frac{P_x}{P_m} Q_x$$

I: Gelir ticaret hadleri Q_x :
İhracat hacim indeksi

Tanımdan anlaşılacağı gibi, gelir ticaret hadleri özde, bir ülkenin ihracattan kaynaklanan ithalat kapasitesindeki değişmeleri gösterir. O yüzden bu tanımlamaya ihracata dayalı “ithalat kapasitesi indeksi” de denir. *Gelir* ticaret hadlerindeki *bir* değişme net değişim ticaret hadlerinde ve/veya ihracat hacmindeki değişmelerden ortaya çıkar. Birinde belirli oranda bir artış, ötekinde aynı oranda bir düşüşle karşılanırsa, gelir ticaret hadleri hiçbir değişme göstermez.

³Ihracat ve ithalat değerleri eşit olunca, $P_x Q_x = P_m Q_m$ dir. Buradan da $P_x/P_m = Q_m/Q_x$ elde edilir.

642 ULUSLARARASI İKTİSAT

d. Faktör Ticaret Hadleri

Ticaret hadlerinin net değişim tanımı ihracat kesimindeki, verimlilik de-ğişmelerini de yansıtmaz. Oysa dış ticaret kazançları bakımından, fiyatlardaki de-ğişmelerin verimlilik gelişmelerinden ortaya çıkıp çıkmadığının büyük önemi vardır. Bu eksiklik, faktör ticaret hadleri tanımları ile giderilmektedir. Net değişim ticaret hadlerinin, ihracat kesimindeki verimlilik indeksi ile çarpılmasından elde edilen tanıma, tek faktörlü ticaret hadleri (single factorial terms of trade) adı verilir: P_x

$$S = \frac{V_x}{P_m}$$

S : Tek faktörlü ticaret hadleri
 V_x : Ihracat kesimi verim indeksi

Uygulamada kaynakların verimlilik de-ğişmelerini hesaplamak güç olmakla birlikte, kavramsal açıdan tek faktörlü ticaret hadleri, dış ticaret kazançlarının iyi bir göstergesi kabul edilir. Söz gelişi, ihracat kesiminde uygulanan ileri teknikler nedeniyle verimliliğin yüzde 10 oranında arttığını ve bu artışın ihracata yansıdığını, yani ihraç mallarının da bu oranda ucuzladığını varsayalım. Bu durumda net değişim ticaret hadleri yüzde 10 düşer. Fakat bunu gerçekte ülke için bir kayıp saymak doğru olmaz. Hatta, ihracat hacmi genişleyeceği için, yüksek bir olasılıkla ithalat kapasitesi de genişleyecek ve dolayısıyla ekonomik refah artacaktır.

Tek faktörlü ticaret hadlerindeki bir yükselme, ihracat endüstrisinde kullanılan bir birim girdi karşılığında daha fazla yabancı mal ithal edilebildiğini gösterir.

Net değişim ticaret hadlerinin hem ihracat, hem de ithalat kesimlerindeki verimlilik de-ğişmeleri ile düzeltilmesinden elde edilen başka bir tanımlama daha vardır. Bu da çift faktörlü ticaret hadleri (double factorial terms of trade)'dir:

$$D = \frac{P_x V_x}{P_m V_m} \times \frac{V_m}{V_x}$$

D : Çift faktörlü ticaret hadleri
 V_m : İthalat kesiminde verimlilik indeksi

Çift faktörlü ticaret hadlerindeki bir yükselme, ihracat endüstrisinde kullanılan bir birim girdinin daha fazla miktarda yabancı girdi ile değiştirilebildiğini gösterir. Ancak bir ülke bakımından önemli olan ne miktar yabancı girdi değil, ne ölçüde ithal malı elde edebileceğidir. Dolayısıyla pratik açıdan tek faktörlü ticaret hadleri tanımı, ticaret hadlerinin çift faktörlü tanımına göre daha anlamlıdır.

2. Singer-Prebisch Tezi

Tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadlerinin uzun dönemde Yarım ürünleri aleyhine de-ğişmekte olduğunu öne süren görüşe, bunun ilk savunucuları olan Alman iktisatçısı Hans Singer ile Latin Amerikalı Raul Prebisch'in adlarından dolayı Singer-Prebisch tezi denmektedir.

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 643

Bu görüşün temeli, İngiltere'nin ticaret hadleri üzerine yapılan ve XIX. Asrın sonlarından XX. Asrın başlarına kadar olan dönemi kapsayan ve Milletler Cemiyeti tarafından yaptırılan bir çalışmaya dayanır.⁴ Sözü edilen çalışmaya göre, İngiltere'nin ticaret hadleri 1870'de 100 iken 1938'de 170'e çıkmıştır. İngiltere, bu dönemin en gelişmiş sanayi ülkesi olarak, işlenmiş ürünler ihraç edip gıda maddeleri ve ham madde gibi tarım ürünleri ithal etmekteydi. Dolayısıyla ticaret hadlerinin uzun dönemde bu ülkenin lehine değişmesi biçimindeki bu sonuç, tersinden ele alınırsa, tarım ürünleri ihracatçısı az gelişmiş ülkeler aleyhine işlemekte olduğu anlamında yorumlanabilir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bu tartışmalar giderek yaygınlaştı ve konu 1960'lı yıllarda özellikle UNCTAD toplantılarında sanayileşmiş ülkelere karşı sık sık dile getirildi.

Singer-Prebisch tezinde savunulan görüşler, az gelişmiş ülkelerin 1960'lı yıllarda yaygın olarak ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikası uygulamalarında önemli derecede etkili olmuştur. Latin Amerikalı ünlü iktisatçı Prebisch, az gelişmiş ülkelere, dış ticaret hadlerindeki bozulmanın olumsuz sonuçlarından kaçınmak için yoğun dış koruyuculuğa dayalı sanayileşme politikaları izlemelerini öneriyordu.

Singer-Prebisch tezinde, ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine dönmesine neden olarak arz, talep etkileri ve ekonomilerin yapısal esnekliğiyle ilgili bir dizi faktör üzerinde durulmuştur.

a. Taleple ilgili faktörler: Singer-Prebisch tezinde ticaret hadlerindeki bozulmaya neden olduğu savunulan faktörler şunlardır:

Gıda maddeleri talebinin azalması: Az gelişmiş ülkelerin ihracatı içinde gıda maddeleri önemli bir yer tutar, Engel Kanununa göre, gelir arttıkça gıda maddelerine yapılan harcamaların payı azalır, öteki sanayi mallarına yapılan harcamaların oranı ise artar. Demek oluyor ki, gelişme ile birlikte sanayileşmiş ülkelerde az gelişmiş ülkelerin mallarına karşı talep artışı yavaşlamaktadır. Oysa az gelişmiş ülkelerde gelir artışları dolayısıyla ithalat talebi, kendi ihraç mallarına olan talepten daha fazla yükselir. Tüketim yapısının bu yönde değişmesi ise ticaret hadlerinin gıda maddeleri ihraç eden ülkeler aleyhine dönmesinde etkili olan bir faktördür.

Doğal hammaddelerin yerine yapaylarının geçmesi:) Doğal hammaddelerin yerine kullanılmak üzere yapay olanlarının icaf edilmesi ve hurda metallerin yeniden kullanıma sokulması, az gelişmiş ülkelerin ihraç ettiği doğal hammaddelerin talebini azaltmakta ve bunların fiyatlarının düşmesine yol açmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde tarım kesimini koruyucu önlemler: Çoğu gelişmiş ülkelerde siyasal ve ekonomik gerekçelerle çiftçi sınıfını korumak için tarım ürünleri ithaline önemli kısıtlamalar getirilmiştir. Bu ise az gelişmiş ülkelerin ihraç mallarına olan talebi daraltan bir etkendir.

⁴United Nations, *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, Lake Success: N. Y. : United Nations, 1949.

644 ULUSLARARASI İKTİSAT

b. Arzla ilgili faktörler: Talep faktörlerinin yanında arzla ilgili faktörler de ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine dönmesine neden olabilir. Singer- Prebisch tezinde üzerinde durulan başlıca arz faktörleri arasında şunlar yer almaktadır:

Teknolojik yenilikler ve faktör artışları: İhraç kesiminde ortaya çıkan yenilikler, tanımsal ürünlerin arzını bollaştırarak ihracat fiyatlarını düşürür. Ayrıca üretim faktörlerindeki artışlar (özellikle hızlı işgücü artışı), emek-yoğun ihraç mallarının üretimini genişleterek fiyatlarının düşmesine neden olabilir.

Tekelci kuruluşların etkisi: Singer-Prebisch tezinde, gelişmiş ülkelerdeki güçlü işçi sendikalarının ve sanayideki tekelci kuruluşların, verimlilikteki artışları fiyatlara yansıtmayıp yüksek ücretler ve kârlar biçiminde kendilerine alıkoydukları savunulmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde ise bu kuruluşların ya hiç bulunmayışı ya da etkisiz oluşu dolayısıyla, verimlilik artışları ihraç mallarının ucuzlamasıyla sonuçlanmakta ve böylece de teknolojinin nimetleri gelişmiş ülkelere aktarılmaktadır. Ayrıca gelişmiş ülkelerde ihracat kesimindeki firmaların ileri derecede tekelleşmiş olmaları, onların yüksek fiyat uygulamalarını kolaylaştırır.

c. Katı ekonomik vâm: Tezde, ticaret hadlerindeki bozulmanın etkilerinden kaçınmayı engelleyen üçüncü bir faktör olarak yapısal esneklikler üzerinde durulur. Az gelişmiş ülkelerde ekonominin yapısal esnekliği çok düşüktür. Eğer bir ekonomide ihracat fiyatlarındaki düşme karşısında, kaynaklar ihracat kesiminden kolayca yurtiçi kesimlere aktarılabilirse, fiyatlardaki düşüş en az ekonomik zararla atlatılabilir. Fakat az gelişmiş ülkelerde ekonomik yapı genellikle çok katı olduğundan uğranılacak kayıplar da o derece büyük olmaktadır.

d. Eleştiriler: Singer-Prebisch tezi, İktisat Literatüründe en yoğun tartışmalardan birini başlatmış ve eleştirilere uğramıştır. Aslında ticaret hadleri çok daha öncelerden üzerinde durulan bir konu idi. Ricardo tam tersi bir görüşü benimseyerek, tarımda azalan verimler kanununun işleyişi dolayısıyla, ticaret hadlerinin uzun dönemde sanayileşmiş ülkeler aleyhine değişeceğini öne sürüyordu. Bu görüşün daha yakın tarihlerdeki temsilcilerinden birisi de ünlü iktisatçı Lord Keynes'tir. Keynes, ticaret hadlerinin bozulması nedeniyle Avrupa'yı "karanlık bir geleceğin" beklemekte olduğu öngörüsünde bulunuyordu. Fakat aşırı bir hızla değişen teknoloji karşısında bu görüşlerin fazla bir geçerliliği olmamıştır.

Singer-Prebisch tezine yöneltilen eleştirilerden birisi, Milletler Cemiyeti¹- nin yukarıda sözü edilen araştırması ile ilgilidir. Buna göre, İngiltere'de ihraç ve ithal edilen malların fiyatları, mallar bu ülkenin limanında iken ölçülür. Dolayısıyla, bu ülke açısından ithal edilen gıda ve ham maddelerin fiyatlarındaki düşme, bu dönemde deniz aşırı yük, taşımacılığı maliyetlerindeki düşüşlerin bir sonucu olabilir.

İkinci bir eleştiri, bu konudaki tartışmaların net değişim (mal) ticaret hadleri tanımına dayanmasıyla ilgilidir. Ticaret hadlerindeki değişimin ihracat kesimindeki verimlilik artışlarından dolayı ortaya çıkması durumunda bu tanımın yanıltıcı olacağı belirtilmiştir. Çünkü ihracat fiyatları düşse de ihracat hacmi genişle

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 645

miş ve ithalat daha ucuz bir reel kaynak karşılığında sağlanmış olacağından net bir kayba uğranılmayabilir.

Bundan başka, az gelişmiş ülkelerin ithalat fiyatlarındaki artışların kalitedeki yükselmeyi yansıttığı öne sürülmüştür. Buna neden olarak sanayi mallarında kalite gelişmelerinin tarımsal ürünlerden çok daha önemli olduğu gösterilmiştir. Kısacası, bu görüş açısından ithalat fiyatlarındaki yükselme daha ileri kalitede mal ithal etmenin bir sonucudur.

Tablo 24-2: Dış Ticaret Hadleri (1980=100)

Ekonomik grup	1975	1981	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Dünya	95	102	100	100	99	100	97	99	96
Gelişmiş Piyasa Ekonomileri	109	98	101	110	111	113	114	114	113
Az Gelişmiş Ülkeler	73	109	96	77	74	73	71	71	70
Petrol ihracatçıları	59	119	101	67	60	58	54	53	45
Diğer az gelişmiş ülkeler	115	97	91	84	84	83	83	83	82
Sanayi malı ihracatçıları	112	98	93	85	85	84	84	83	81
Öteki az gelişmiş ülkeler	113	95	88	83	83	81	81	82	79

Kaynak: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1995, s. 42.

e. Diğer çalışmalar: Birleşmiş Milletler çalışmasının eksiklerini gidermek üzere, başkaları tarafından hemen hemen yine aynı dönemleri kapsayan araştırmalar yapılmıştır. Örneğin, bunlardan birisi Kindleberger' in olup 1879-1952 dönemini kapsar.⁵ Kindleberger'in vardığı sonuca göre, az gelişmiş ülkelerin Batı Avrupa ile olan ticaret hadleri ufak bir düşme göstermiştir. Diğer yandan.- Opşcv'm araştırma- sma göre de 1880'den 1960'a kadar olan dönemde az gelişmiş ülkelerin ABD ile ticaret hadlerinde sürekli bir düşme eğilimi görülmüştür.⁶ Ticaret hadleri, I. Dünya Savaşı öncesinde ve II. Dünya Savaşı'ndan 1952'ye kadar yükselmiş, ondan sonra düşmüştür.. Ancak taşıma giderlerindeki azalmaya ve kalitedeki yükselmelere göre düzeltme yapıldığında, bu düşmenin Birleşmiş Milletler çalışmasındakine göre çok daha az olduğu sonucuna varılmıştır. Daha yakın tarihlerde Grilli ve Yang'tarafından yapılan başka bir araştırmada ise, ilkel tarım ürünleri ile sanayi malları arasındaki ticaret hadlerinin 1900-1986 döneminde yılda ortalama yüzde 0.6 oranında düştüğü ortaya konulmaktadır.⁷

O halde bu çalışmalardan görülmüyor ki, uzun dönemde az gelişmiş ülkeler aleyhine ticaret hadlerinde genel bir değişme olsa bile bu oldukça düşüktür. İkinci olarak, bu tip çalışmalar için ihracat ve ithalat fiyat indekslerini hesaplamının istatistiksel olarak önemli güçlük, aksaklık ve eksiklikleri vardır. Üçüncüsü, tüm az gelişmiş ülkelerin ticaret hadlerindeki herhangi bir değişme, bireysel az gelişmiş

⁵Charles P. Kindleberger, *The Terms of Trade: A European Case Study*, John Wiley, New York, 1956.

⁶R.E. Lipsey, *Prices and Quantity Trends in the Foreign Trade of the Limited States*, Princeton University Press, 1963.

⁷E. Grilli and M.C. Yang, "Primary commodity prices, manufactured goods prices and the terms of trade of Developing countries; what the long run shows?" *Word Bank Economic Review*, January 1988, ss.1-47.

gelişmiş ülkelerin ticaret hadlerindeki herhangi bir değişme, bireysel az gelişmiş ülkeleri de ilgilendirmeyebilir. Söz gelişi, maden ihraç eden bir ülkenin ticaret hadleri yükselirken, çay, kahve veya muz ihraç eden diğer bir az gelişmiş ülkenin ticaret hadleri bozulmuş olabilir. Dördüncüsü de, mal ticaret hadlerindeki değişme ne olursa olsun, yapılan araştırmalar ihracat hacmindeki artışlar dolayısıyla bir bütün olarak az gelişmiş ülkelerin gelir ticaret hadlerinin önemli ölçüde yükseldiğini gösteriyor. Örneğin, Grilli ve Yang, 1953-1983 arasında mal ticaret hadlerinin yüzde 20 oranında düştüğünü, oysa buna karşın gelir ticaret hadlerindeki artışın yüzde 165 olduğunu ortaya koymuştur.

UNCTAD hesaplamalarına göre ticaret hadlerinin 1960-1995 arasındaki seyri beşer yıllık ve yıllık dönemler biçiminde tablo 24-2'de gösterilmiştir. Tablodan kesin sonuçlar çıkartmak güç olmakla birlikte şu gibi özellikler dikkati çekmektedir: Dünya Petrol Krizine kadar ticaret hadleri sanayileşmiş piyasa ekonomileri lehine yükselmiş, kriz sırasında düşmüş ve 1990'dan sonra yeniden yükselme eğilimine girmiştir.

Petrol fiyatlarındaki artış dolayısıyla ticaret hadleri kriz sırasında petrol ihraç eden ülkeler lehine değişmiş, ondan sonra düşüşe geçmiştir. Petrolü olmayan ve sanayi malı ihraç eden ülkelerin de Dünya Petrol Krizi sırasında sattıkları malların fiyatlarını yükselterek ticaret hadlerini lehlerine çevirdikleri, ancak ondan sonra ticaret hadlerinde düşüşle karşılaştıkları anlaşılmaktadır. Tarım ürünü ihraç eden öteki az gelişmiş ülkelerde de kriz sırasında ticaret hadleri yükselmiş ve sonra düşüş başlamıştır.

1970'lerde ham petrol ve diğer bazı ilkel tarım ürünlerinin fiyatlarında görülen artışlar karşısında bazı çevreler, bu gelişmelerin ticaret hadlerini uzun dönemde az gelişmiş ülkeler lehine yükselteceğini öne sürmüşlerdi. Yukarıda değinilen istatistikler bunun doğru olmadığını göstermektedir. Gerçi petrol fiyatlarındaki artışlar bir süre için ticaret hadlerini hem petrol ihracatçıları, hem de sanayi ve tarım ürünü ihraç eden ülkeler lehine değiştirmişti. Ancak buhranın geçmesinden sonra yeniden düşüş eğilimi ortaya çıkmıştır.

Ticaret hadlerinin uzun dönemli seyri konusundaki tartışmalar henüz bitmiş değildir. Yukarıda yorumlamalar da sürenin yeteri uzunlukta olmaması, normal bir dönemi kapsamaması ve net değişim ticaret hadleri tanımının kısıtlamalarına tabi olması gibi nedenlerle eleştirilebilir.

ÖZET VE SONUÇ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bağımsızlığa kavuşan çok sayıdaki ülke geçerli uluslararası ekonomik, mali ve siyasal düzeni kendi çıkarlarına ters düşmesi, gelişmiş ülkelerin denetimi altında bulunması gibi nedenlerle eleştirmeye başladılar. Bu ülkeler, yü- rürlükteki düzenlemelerin değiştirilerek bunların yerine, sanayileşmiş ülkelerle eşit ve hakça ilişkilere dayalı, yoksulluğu ortadan kaldıracak ve kendilerini ekonomik yönden daha yeterli duruma getirecek bir Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen (YUED) kurulmasının savunuculuğunu yaptılar.

BÖLÜM 24: ULUSLARARASI KALKINMA 647

Bu hareketin öncülüğünü yapan ülkeler günün siyasal koşulları içinde hiçbir bloka bağlı olmayan ülkelerdi. Onun için bu girişime "Bağlantısız ülkeler hareketi" veya ilk katılan ülkelerin sayısından dolayı "77'ler hareketi" adı verilmekte idi.

Bağlantısız ülkeler 1964 yılında Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nun, sırf kendi kalkınma sorunlarını görmek üzere Cenevre'de özel olarak toplanmasını sağladılar. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) böyle ortaya çıktı.

Az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarını uluslararası düzeyde çözümlenmek, sanayileşmiş ülkelere karşı ortak çıkarları savunmak için yapılan görüşmelere "Kuzey-Güney diyalogu" adı verilir.

Gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki en önemli tartışma konularından birisi, ticaret hadlerinin uzun dönemdeki değişmesiyle ilgilidir. Az gelişmiş ülkeler, uzun dönemde ticaret hadlerinin tarım ürünleri aleyhine ve sanayi ürünleri lehine değişmekte olduğunu savunmuşlardır. Bu görüşe Singer-Prebisch Tezi adı verilir. Ancak bu teze karşı yöneltilen bazı ciddi eleştiriler vardır.

1970 başlarından sonra yaygınlaşan Yeni Koruyuculuk akımları az gelişmiş ülkeleri çok olumsuz yönde etkilemiştir. Bu ülkelerin ihraç ettikleri emek yoğun ürünler, sık sık anti dumping soruşturmalarına konu olmuştur.

1980 başlarında az gelişmiş ülkelerin petrol faturalarını finanse etmek için uluslararası bankalardan sağladıkları dış borçları ödeyememeleri dünyada bir Dış Borç Krizi doğurmuştu. Ayrıca 1990'larda küreselleşme ile ortaya çıkan mali Meksika Krizi, Asya Krizi ve Rusya Krizi gibi gelişmeler de özellikle az gelişmiş ülkeleri çok olumsuz biçimde etkilemiştir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Kuzey-Güney Diyalogu nedir? Bu hareket ne zaman ve nasıl ortaya çıktı? Ülkeler arasındaki gelişme farklarının ortadan kalkması konusunda Klâsik uluslararası büyüme teorisinin öngörüsü nedir? Bu görüşler az gelişmiş ülkeleri tatmin etmiş midir?

2. UNCTAD nasıl bir gelişmenin sonucunda ortaya çıkmıştır? Ne gibi görevler yerine getirmektedir? Bugüne kadar yaptığı toplantıları ve aldığı önemli kararları araştırınız.

3. Yeni uluslararası ekonomik düzen tartışmaları çerçevesinde az gelişmiş ülkeler ne gibi istekler ileri sürmüşlerdir? Sanayileşmiş ülkeler bu isteklere sıcak baktılar mı? Giderek bu akım neden önemini yitirdi?

4. Az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerinde görülen istikrarsızlıklar neden ileri gelir? Genel Referanslar Sistemi nedir? Az gelişmiş ülkelere ne gibi kolaylıklar sağlamak üzere kurulmuştur? Gerçekte ise sağlanan yararların çok sınırlı kalması ne ile ilgilidir?

5. 1973 'den sonra artan Yeni Korumacılık akımından az gelişmiş ülkeler nasıl etkilenmişlerdir? Bu akımın öncekilerden ne gibi farkları vardır?

6. 1980 başlarındaki dış borç krizi nasıl ortaya çıktı? En borçlu ülkeler hangileri idi? Bu borç sorununun çözümü için ne gibi uluslararası girişimler yapılmıştır? Küreselleşme ile mali krizler arasında nasıl bir ilişki vardır? Uluslararası mali krizlerden neden az gelişmiş ülkeler en fazla etkilenirler?

7. Dış ticaret hadlerinin uzun dönemli seyri konusunda nasıl bir tartışma yaşanmıştır? Singer-Prebisch Tezinde öne sürülen görüşler nelerdir? Bu görüşü destekleyecek

teorik ve uygulamalı kanıtlar var mıdır? Neden tartışmalardan kesin bir sonuca ulaşamamaktadır? Araştırmız.

OKUMA LİSTESİ

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice Hall, 1996,

Bölüm 11.

R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, Economic Bulletin for Latin America, No. 1, 1962.

R. Prebisch, *Towards a New Trade Policy for Development*, New York, United Nations, 1964.

J. Sparaos, *Inequalizing Trade?*, Clarendon Press, Oxford, 1983.

P. Basu and D. McLeod, "Terms of trade fluctuations and Economic growth in Developing countries," *Journal of Development Economics*, November 1991, ss. 89-110.

Charles A. Jones, *The North-South Dialogue: A Brief History*, St. Martin's Press, 1983.

H. Singer, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries," *American Economic Review*, May 1950, ss. 473-485.

H. Singer, "The Distribution of Gains from Trade and Investment-Revisited," *Journal of Development Studies*, July 1975, ss. 377-382.

A. I. MacBean, *Export Instability and Economic Structure*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1966.

B. F. Massel, "Export Instability and Economic Structure," *American Economic Review*, Sept. 1970, ss. 628-630.

Halil Seyidoğlu, *Promotion of Industrial Goods by Developing Countries*. UNIDO, IDAVG, 308/1, September 1979.

UNIDO, *World Industry Since 1960: Progress and Prospects*, New York: United Nations, 1979.

A. R. Ghosh and J. D. Ostry, "Export Instability and the External Balance in Developing Countries," *IMF Staff Papers*, June 1994, ss. 175-213.

YİRMİBEŞİNCİ BÖLÜM

BAĞLI TİCARET VE DIŞ TİCARETTE YENİ YÖNTEMLER

Uluslararası ticari işlemler bazen serbest ticaret modeline uygun biçimde yapılmaz. Yani işlemler her zaman alıcının serbest döviz ödemesiyle tamamlanan, geleneksel ticari faaliyetler biçiminde değildir. Bunun yerine, örneğin varılan sözleşmede, ihracatçı tarafın ithalatçı taraftan, derhal veya belirli bir süre içinde, satış tutan kadar mal satın alması öngörülmüş olabilir.

Bu gibi serbest ticaret dışındaki uygulamaların temel özelliği, dış ticaretin tek bir işlemle sonuçlandırılmamasıdır. Tersine, bir ihracat işlemini, ikinci aşamada yapılan diğer bir ithalat işlemi izlemektedir. Bu şekilde, bir satış ve bir alış işleminin birbiriyle ilişkilendirilmesine dayanan ticarete genel bir ifade ile "bağlı ticaret" (counter-trade veya "karşı ticaret") denmektedir.

Bağlı ticaret, farklı ülkelerdeki özel firmalar arasında olabileceği gibi özel firmalarla devlet, ya da doğrudan doğruya devlet kuruluşları arasında da gerçekleştirilmiş olabilir. Bağlı ticaretin geleneksel yöntemleri takas, kliring ve bunların doğurduğu aktarma ticaretidir. Ancak uluslararası pazarlama alanındaki rekabet karşı satmalım, dengeleme ve geri satmalım gibi yeni uygulamalar ortaya çıkartmıştır.

Bağlı ticaret uygulamaları, özellikle yeni ortaya çıkanlar, kalkınmakta olan ülkelerin sık sık başvurdukları yöntemler arasındadır. O nedenle bu konu iktisadi kalkınma ana bölümü içinde ele alınmaktadır. Aşağıda önce uluslararası ticaret an- laşmaların gözden geçirilecek, daha sonra bağlı ticaret konusu işlenecek ve bölümün *sonunda da yeni ticaret yöntemleri üzerinde durulacaktır.*

I. ULUSLARARASI TİCARET ANLAŞMALARI

Ülkeler arasında ticari konuların düzenlemek üzere yapılan anlaşmalardır. Genel olarak ilgili ülkeler arasında ticaret engellerinin kaldırılarak ticaretin geliştirilmesi, *ekonomik işbirliğinin artırılması gibi* amaçlar *güderler*. Ancak ticareti sınırlandırmak üzere yapılan anlaşmalar da vardır. Daha önce incelenen gönüllü ihracat kısıtlamaları bu sonuncusuna örnektir.

Günümüzde çok sayıda ülke diğerleriyle bu tür anlaşmalar yapmıştır. U- luslararası ticaret ve ekonomik işbirliği anlaşmaların iki taraflı veya çok taraflı olabilirler. İki taraflı anlaşmalar, anlaşmayı yapan taraflara karşılıklı olarak uygulanır. Çok taraflı olanlar ise anlaşmaya üye olan ikiden fazla ülkeyi bağlayan anlaşmalardır. Örneğin GATT üye ülkeler arasında gümrük tarifelerinin indirilerek dünya ti-

650 ULUSLARARASI İKTİSAT

caretinin serbestleştirilmesi amacını güden çok taraflı bir ticaret anlaşmasıdır. Çok Elyafıllar Anlaşması da tekstil ihracatını kotalarla sınırlandırmak üzere yapılmış bir diğer çok yanlı ticaret anlaşması örneğidir.

Bu anlaşmalar taşıdıkları ismin tersine, oldukça geniş bir alanla ilgili olabilirler. Örneğin yabancı bir ülkeye tarife indirimleri biçiminde verilecek ödümler, yabancı şirketlerin kuruluş ilkeleri, patent ve ticari markaların korunması, çifte vergilemenin önlenmesi, telif hakları, deniz, kara, hava taşımacılığı, yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması, ortak yatırımlar, uzman ve teknik bilgi alışverişi, vs. gibi konular bunlar arasındadır.

Ticaret anlaşmalarının çoğunda "en fazla kayırlı ülke" kuralı yer alır. İleride göreceğimiz gibi, iki ülke arasındaki ticaret anlaşmasında bu hükmün bulunması, taraflardan birisinin üçüncü ülkelere vereceği ticari ödümlerden karşı tarafın da yararlanmasına olanak sağlar.

İki taraflı ticaret anlaşmalarında genellikle anlaşmanın uygulanmasının denetlenmesi ve uygulamada ortaya çıkan güçlüklerin çözümü için "karma ekonomik komisyonlar"ın kurulması öngörülür.

Karma ekonomik komisyonlar, ilgili ülkelerin kamu yetkilileriyle özel kesim temsilcilerinden oluşur. Bu komisyonlarda, ilgili ülkeler arasındaki ticari, ekonomik, teknik, bilimsel hatta sosyal ve idari konulardaki işbirliği konuları ele alınır. Toplantılar düzenli aralıklarla, ülkelerde dönüşümlü biçimde yapılır.

Karma ekonomik kural toplantılarında alınan kararlar bir "protokole" bağlanır. Protokoller, iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirme amacına yönelik, tarafların çeşitli alanlardaki irade beyanlarını kapsayan yazılı metinlerdir. Geçmişte Türkiye'nin karma ekonomik kural protokollerinde yer alan konulardan birisi de ihraç edilebilecek malların listeler halinde belirlenmesi idi. Bugün, ihraç mallarımızın çok çeşitlenmiş olması dolayısıyla bu yola fazla başvurulma- maktadır.

Türkiye'nin birçok ülke ile imzaladığı ticaret anlaşması vardır. Özellikle 1980'den sonra başlayan ekonomik liberalleşme ve dışa açılma politikaları çerçevesinde, gerek Orta Doğu ve İslam ülkeleri, gerekse Doğu Avrupa ve hatta birçok Batılı sanayi ülkesi ile ticari, ekonomik, sınai ve teknik işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır. 1996'da AB ile Gümrük Birliği anlaşmasının imzalanmasından sonra Türkiye, AB'nin üçüncü ülkelere karşı uyguladığı tercihli rejimi üstlenmek sorumluluğu altına girdiğinden bu çerçevede İsrail ve Mısır'dan Macaristan ve Polonya'ya kadar çok sayıda ülke ile serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır.

II. BAĞLI TİCARET

Yukarıda da değinildiği gibi bağlı ticaret uygulamalarında zaman içinde önemli bir gelişme ve çeşitlenme ortaya çıkmıştır. Uluslararası piyasalarda artan rekabet karşısında bugün bağlı ticaretten pazarlama tekniği olarak da yararlanılmaktadır. Önce geleneksel uygulamaları gözden geçirelim.

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 651

1. Geleneksel Yöntemler

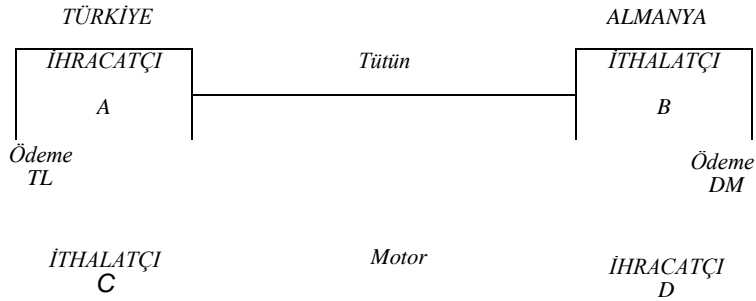
Geleneksel yöntemler arasında takas, kliring, aktarmalı ticaret ve uluslararası ödeme anlaşmaları yer almaktadır:

a. Takas:

Takas (barter trade) en eski ve en ilkel ticaret yöntemi olarak bilinir. Özellikle 1930'larda dünya ticaretinin önemli bir bölümü takasla yürütülüyordu. Takasın en basit şekli "iki-yanlı takas"tır. Burada, bir ülkedeki ihracatçı diğer ülkedeki ithalatçıya sattığı malın karşılığını, ondan alacağı mallarla tahsil eder. Dolayısıyla, iki tarafın malları birbirini ile değiştirilmekte, böylece de döviz kullanılmadan dış ticaret işlemleri gerçekleştirilmektedir. Takas mal ticareti kadar hizmet, teknoloji ve üretim faktörü akımlarını da kapsayabilir.

Ticarete giren firma sayısına göre takas iki, üç veya dört taraflı olabilir. İki yanlı takas uluslararası önemli güçlükler doğurur. Önce, değişim konusu mallar bölünebilir cinsten olmayabilir. Yani, ihracatın değerini, ithalatçının elindeki mal cinsinden tam olarak ölçme olanağı bulunmayabilir. Bu da iki taraf arasındaki değiş tokuş olanağını sınırlandırır. İkincisi, ihracatçının sattığı mala karşılık olarak kendisine önerilen mala, gerçekte ihtiyacı olmayabilir. Bu tür güçlükler takas yoluyla ticareti olumsuz yönde etkiler.

Diyagram 25-1: Takas işlemlerinin yapıtlı mekanizması



Bu güçlükleri ortadan kaldırmak için takas işlemini tamamlamada araya giren firma sayısı artırılır. Şöyle ki, eğer bir taraf diğerinin malına ihtiyaç duymuyorsa, o taktirde söz konusu mala ihtiyacı olan başka bir firma bulur ve ithal hakkını ona devreder. Doğal olarak ithal hakkını alan firma devredene, üzerinde anlaştıkları bir fiyattan, kendi ulusal parasıyla ödeme yapar.

Takas yoluyla ticareti bir diyagram üzerinde gösterelim. Bunun için Türkiye' deki bir A firmasının Almanya'daki B firmasına tütün sattığı varsayalım. Türkiye'deki bir C firması da Almanya'daki D firmasından motor satın almış olsun. Dört taraf arasında yapılan bu ticari işlem Diyagram 25-1 üzerinde gösterilmiştir.

652 ULUSLARARASI İKTİSAT

Türkiye'deki A ve C firmaları birbiriyle anlaşılırsa, A satış bedelini C'den Türk lirası cinsinden tahsil edebilir. Almanya'daki B ve D firmaları da benzer bir anlaşma yaparlarsa B'nin ithalat bedelini mark olarak D'ye ödemesi sağlanabilir. Böylece hiç döviz kullanılmadan dış ticaret işlemi tamamlanmış olur. Yani kısaca, tütün A'dan B'ye, motor D'den C'ye gönderilmiş, borçlular borçlarını ödemiş, alacaklılar da alacaklarını almışlardır. Bu işlemler yapılırken hiç konvertibil döviz kullanılmamış, ödemeler ulusal paralar üzerinden gerçekleştirilmiş olmaktadır.

Yoğun döviz kıtlığı dönemlerinde ihracatçılar bu tür ticarete devredecekleri ithal hakları karşılığında bir prim talep ederler. "Takas primi" adı verilen bu ek ödeme bir tür kıtlık rantıdır. Bu primin ortaya çıkış nedeni, sınırlı bir ithal hakkından yararlanmak isteyen ithalatçılar arasındaki rekabettir. Böyle bir durumda, ihracatçılar ithal haklarını doğal olarak en yüksek primi ödeyenlere devrederler. Takas primi şeklindeki ek gelirler dolayısıyla ihracatçılar, yüksek maliyetli malları daha düşük fiyatlardan satma olanağı elde ederler.

Takas yoluyla ticarete, genellikle sözleşme süresi boyunca fiyatların sabit tutulması söz konusudur. Ancak bu süre içerisinde fiyatlarda ortaya çıkacak düşüş veya artışlar, bir tarafı kayba uğrattırırken diğer tarafı yararlandırmıştır. Bu gibi durumlarda fiyat değişimlerinin etkilerini azaltmak için ya sözleşme süresi kısa tutulur, ya da değişen fiyatlara göre düzeltme yapacak biçimde sözleşmede esneklik tanınır.

Ülkeye bir döviz giriş veya çıkışı gerektirmemekle birlikte, takas yoluyla ticaret, ilgili ülke hükümetlerinin iznine tabidir. Hükümetler ilke olarak, serbest dövizle satılacak malların takas edilmesine izin vermezler. Başka bir deyişle, takasa konu olan mallar çoğunlukla serbest dövizle satışı güç olan mallardır.

b. Kliring:

Kelime olarak denkleştirme veya mahsup gibi anlamlara gelen kliring (clearing), uluslararası ticarete malın malla değişimine dayanan, fakat takastan biraz daha geliştirilmiş bir yöntemdir. Burada ithalatçı ve ihracatçıların tek tek birbirlerini arayıp bulmak ve anlaşma yapmak gibi güç yollara başvurmalarına gerek yoktur. Çünkü bu sistemde karşılıklı olarak hesapları tutmak ve denkleştirmeyi sağlamak amacıyla görevlendirilen merkez bankası (veya kliring ofisi) gibi kuruluşlar devreye girerler.

Aralarındaki ticareti kliring esasına göre yürütmek amacıyla anlaşma yapan ülkelerden her birisinde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini ulusal paraları cinsinden ülkelerindeki ilgili kuruluşa öderler. Merkez Bankası, aynı yabancı ülkeye mal satan ihracatçılara alacaklarını ilgili hesapta birikmiş olan bu paralarla öder. Böylece ihracat gelirleriyle ithalat giderleri denkleştirilmekte ve dolayısıyla döviz kullanılmadan ticaret gerçekleştirilmektedir.

Kliring yoluyla ticaretin örnekleri daha çok geçmişte Doğu Avrupa ülkelerinde, Sovyetler Birliği'nde ve az gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticarete görülmüştür. Türkiye de Sovyetler Birliği ile olan ticaretini uzun yıllar kliringli olarak yürütmüştür. Kliringli ticaretin yapılışı aşağıda Diyagram 25-2 üzerinde gösterilmiştir.

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 653

Kliringli ticarete temel ilke, ikili ticaret dengesinin sağlanmasıdır. Hesapların izlenmesi ve dengeyi sürdürmek bakımından kliring hesaplarını tutmakla görevli kuruluşlar arasında yakın bir işbirliği kurulur. Dengenin kendiliğinden gerçekleşmediği durumlarda iki ülke arasındaki ticarete önemli bazı sorunlar başgösterir. Örneğin ihracat, ithalattan büyük olunca hesapta yeterli miktarda fon oluşmadığından ihracatçılara mal bedelleri ödenemez. Bu gibi dengesizlik durumlarında ticaretin kesintiye uğramaması için iki taraf, karşılıklı olarak, önceden birbirine belirli limitler içinde kredi açmayı kararlaştırmış olabilirler. Ticari işlemlerin sonucuna bağlı olarak bu krediler bir tarafın hesabından diğerine geçebileceği için bunlara "swing" (hareketli) kredileri denir.

Diyagram 25-2: Kliring işleminin yapıış mekanizması



Kliringli ticarete yukarıda açıklandığı gibi, döviz kullanılmaz. Yalnızca dolar, İsviçre Frankı veya başka bir paradan hesap birimi olarak yararlanılır. Ancak, dönem sonunda alacak ve borçların toplanmasından sonra, öngörülen kredi limitinin ötesinde bir dengesizlik ortaya çıkmışsa, borçlu tarafın alacaklı tarafa, borcunu konvertibil dövizlerle ödemesi gerekir. Alman ve satılan mal değerinin eşitlenmesi asıl ilke olduğu için bu yönteme kliring (denkleştirme) adı verilmiştir.

Kliring yoluyla ticarete ithal ve ihraç edilecek mallar ve bunların değerleri ikili anlaşma ve protokollerle önceden belirlenmiştir. O yüzden firmalar için, bir anlamda garanti edilen pazarlara girmek söz konusudur. Dolayısıyla, malların serbest dövizle satamayan ülkeler bu mallara pazar bulmuş olur ve ayrıca döviz kullanmadan ihtiyaç duydukları malları ithal ederler. İkili takasa göre daha fazla sayıda firma ticarete katıldığı için bu tür ticarete konu olan malların fiyatlarının sınırlı ölçüde rekabete tabi olduğu söylenebilir.

Fakat bu tür uygulamaların önemli sakıncaları vardır. Bunlardan en önemlisi, dış ticaretin serbest gelişme yolundan saptırılmasıdır. Söz konusu ticarete mallar istenilen ülkeden değil, ancak anlaşma yapılan ülkeden ithal edilebilir. An

654 UL USLARARASI İKTİSA T

laşmalı ülkelerle ticarete konu olan mallar, genellikle yüksek fiyatlı ve düşük kalitelidir. Ayrıca, bu tür ticaret çok yanlı denkleştirmeye de olanak vermez, yani bir ülke ile olan alacaklar başka ülkelere olan borçların ödenmesinde kullanılamaz. Aşağıda göreceğimiz gibi, bu durumun bir sonucu olarak bazan bir ülke üzerinde kliring alacağı elde eden firmalar bu alacak haklarını iskonto karşılığında başkalarına devrederler.

Kliring anlaşmaları ile büyük ülkeler, küçük ülkeler üzerinde siyasi etkinliklerini kullanarak haksız ekonomik çıkarlar sağlayabilmektedir. Örneğin iki savaş arasındaki dönemde Almanya, Balkan ülkeleriyle yaptığı kliringli ticaretle onlara yüksek mark kurulumunu kabul ettirmiş ve böylece ihtiyacı olan malları onlardan düşük fiyatlardan sağlarken ithalatının bedelini de aspirin ve armonika gibi onların gerçekte fazla ihtiyaç duymadıkları malları ihraç ederek ödeme yoluna gitmişti. Bu dönemde kliring Batı Avrupa ülkeleri arasındaki ticaretle de yaygın olarak kullanılıyordu.

c. Aktarmalı Ticaret:

Aktarmalı ticaret (switch trade), iki yanlı (bilateral) kliring işlemlerinin yol açtığı bir ticaret şeklidir. Yukarıda da değindiğimiz gibi, iki yanlı kliringin en önemli özelliği, çok yanlı bir denkleştirmeye olanak vermemesidir. Dolayısıyla dönem sonunda dengenin kendiliğinden gerçekleşmediği durumlarda, alacaklı tarafın borçlu taraftan alabileceği uygun mallar da bulunmuyorsa, o takdirde söz konusu ülke bu alacağını üçüncü bir ülkeye aktarır. Bu şekilde üçüncü ülkenin, devraldığı bu alacak hakkına dayanarak, borçlu ülkeden yapmış olduğu ithalat bir aktarmalı ticaret işlemi sayılır. Geçmişte Viyana, Sovyetler Birliği ile kliringli ticaretten doğan aktarma ticaretinin adeta merkezi durumunda idi.

Aktarmalı ticaretin, iki yanlı kliringe dayalı ticaretin güçlüklerini bir ölçüde ortadan kaldıracağı düşünülebilir. Ancak bunun dünya ticaretini dolambaçlı yollara saptırdığı da bir gerçektir. Uluslararası ticaretin çok yanlı olarak denkleştirildiği bir sistemde (örneğin 1950'lerde Batı Avrupa ülkeleri arasında görüldüğü gibi), bu tür uygulamalara gerek yoktur. Uluslararası ticaretin serbest konvertibil dövizlerle yapıldığı normal durumda bu gibi sorunların ortaya çıkması söz konusu değildir.

d. Uluslararası Ödeme Anlaşmaları:

Ödeme anlaşmaları, bloke alacakların tahsiline olanak veren uygulamalardan birisidir. Bir ülkenin diğer ülke üzerinde sahip olduğu, fakat dışarıya transfer edilemeyen alacaklarına "bloke hesap" veya "donmuş alacak" denir. Bunlar çeşitli şekillerde oluşabilir. Örneğin bir Batılı şirketin, parası konvertibil olmayan ülkeye mal ihraç ettiği halde, ithalat bedelinin ödenememesi veya kambiyo kısıtlamaları sonucu, ülkede faaliyet gösteren yabancı sermaye işletmelerinin kârlarını dışarıya transfer edememeleri gibi.

Bu durumda borçlu ve alacaklı ülkeler arasında yapılacak bir anlaşma ile söz konusu donmuş alacaklar tahsil edilebilir. Şöyle ki, borçlu ülkenin alacaklı ülkeye yaptığı ihracatın belirli bir bölümü, anlaşma gereği bloke alacağın ödenmesi

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 655

ne ayrılır. Böylece ihracatın bu bölümü için borçlu ülkeye herhangi bir döviz ödemesi yapılmayıp bu kısım geçmiş borçlara mahsup edilir.

Bloke alacakları ödemede ihracattan başka yollar da vardır. Örneğin, bu paralarla borçlu ülkede bir yabancı sermaye yatırımının yapılması, işgücünün ucuz olmasından yararlanılarak fason imalat yaptırılması veya o ülkeye giden turistlerin harcamalarının bu fonlardan karşılanması, vs. gibi.

2. Bağlı Ticarete Yeni Yöntemler

Yeni bağlı ticaret yöntemleri arasında karşı satın alım geri satın alım, dengeleme anlaşmaları gibi yöntemler dikkat çekmektedir:

a. Karşı Satmalım İşlemleri: Karşı satmalım (counter purchase) yoluyla ticarete, özel bir firmanın yabancı bir devlete mal satması ve belirli bir süre sonra da o ülkeden mal satın alması söz konusudur. Yani varılan anlaşma gereği, birinci satış işlemi ile ikinci satın alma işlemi birbirine bağlanmış oluyor.

Özel firmanın mal sattığı ülkeden alım yapma zorunluluğu, ithalatçı ülke isteklerinden kaynaklanır. Diğer bir deyişle, yabancı devlet özel firmaya, malını almak için onun da kendisinden mal satın alması koşulunu öne sürer. Satılan mallarla daha sonra satın alınması kabul edilen malların türleri arasında da genellikle bir ilişki yoktur. Karşı satmalım için tanınan süreler 3-5 yıl arasında değişebilir.

Ticari sözleşmede iki işlemin birbirine bağlanmış olmasının yanında karşı satmalım yoluyla ticaretin en belirgin özelliklerinden birisi de her işlem için ödemenin ayrı ayrı konvertibil dövizlerle yapılmasıdır. Başka bir deyişle, ihracatçı malını sattığında, satış bedelini nakit para, yani serbest döviz olarak tahsil etmekte ve ithalatı gerçekleştirdiğinde de ödemeyi yine serbest dövizle yapmaktadır.

Bu tür ticarete genellikle karşılık olarak satın alınacak mallar konusunda seçim yapmak üzere önerilen bir liste vardır. Ancak, karşı satmalım için sunulan malların çoğunlukla arz fazlası bulunan veya serbest dövizlerle satışı güç, düşük kaliteli olduklarını hatırlatalım.

Özel firmalar, ithal etmek zorunda oldukları bu mallan eğer kendi üretim faaliyetlerinde kullanabiliyor veya doğrudan tüketiciye pazarlayabiliyorlarsa sorun yoktur. Değilse, bunları elden çıkartabilmek için aracı firmalara başvurmak zorunda kalırlar. Söz konusu mallar aracı firmalara "disagio" adı verilen belirli bir iskonto ile devredilerek karşılığında konvertibil döviz sağlanır. Kuşkusuz malları ithal fiyatının altında bir fiyattan satmakla uğranılan kayıplar, ilk satışta sağlanan kâr oranını düşürür.

Aracı ticari firmalar, sahip oldukları geniş pazarlama kanalları dolayısıyla bu tür malları elden çıkartmakta fazla zorluk çekmezler. Özellikle İsviçre ve A- vustuya gibi yörelerde faaliyet gösteren bu gibi firmaların temel fonksiyonu, eski Doğu Avrupa ülkelerinden karşı satmalım yoluyla sağlanan mallan yeniden pazarlamak ve aktarma ticaret işlemlerine aracılık etmektir.

Karşı satmalım uygulamalarına bir örnek Türkiye ile eski SSCB arasında 1984 yılında imzalanan doğalgaz anlaşmasıdır. Bu, anlaşmaya göre Türkiye Rusya'

656 ULUSLARARASI İKTİSAT

dan satılacağı doğalgaz bedelini serbest dövizle öder; ancak Rusya da bu dövizlerin yüzde 35'i kadar Türkiye'den ihraç malı satılmasına ve diğer yüzde 35'i ile de ülkesinde iş yapan Türk müteahhitlerine ödemedeki bulunma yükümlülüğünü üstlenmiştir.

b. Geri Satılma İşlemleri: Bağlı ticaret şekilleri içinde en çok rastlananlardan birisi de "geri-satılma"dır (buy-back). Burada, Batılı özel firma bir az gelişmiş ülkeye makine donatım, üretim teknolojisi veya anahtar teslimi fabrika satar, fakat bunlarla kurulacak tesislerde üretilen malların bir bölümünü geri satın alma taahhüdünde bulunur.

Görüldüğü ki, geri satılma da birbirine bağlanmış iki dış ticaret işlemi bulunuyor. Ödemeler yine ayrı ayrı yapılır. Yani makine-donatım satışlarının karşılığı serbest dövizle ödenir ve daha sonra firma, üretilen malları geri almaya başlayınca o günkü piyasa fiyatından veya daha önce sözleşmede kararlaştırılan bir fiyattan ödemedeki bulunur.

Rusya'nın ülkemizde kurduğu İskenderun Demir-Çelik Fabrikaları, Seydişehir Alüminyum Tesisi ve Orhaneli Termik Santrali gibi tesisler geri satılma modeline dayanır. Bundan başka yabancı şirketlerin Türkiye'deki petrol arama ve işletme faaliyetlerinde de geri satılma yöntemi uygulanır.

Geri satılma anlaşmaları, gelişmiş ülkelere hammadde sağlamanın bir yolu olarak da kullanılır. Madencilik, enerji ve ilkel tarım ürünleri alanlarında bunun pek çok örneklerine rastlanabilir. Batılı büyük firmalar az gelişmiş ülkelerde, örneğin petrol arama ve sondajı gibi büyük yatırımlar yapmakta ve karşılığında üretilen petrolün bir kısmını satın almaktadırlar. Bu, aynı zamanda gelişmiş ülkelere, ihtiyaç duydukları hammaddelerin sağlanmasını da garanti etmektedir.

Gerek geri satılmada, gerekse karşı satılmada yapılan ilk satış işlemi karşılığında belirli süre sonra gerçekleştirilen ikinci bir satın alma işlemi vardır. Bu yönden iki ticaret türü birbirine benzer. Fakat aralarında önemli farklılıklar vardır. Önce, birincisinde ihraç olunan mallar ülkenin üretim kapasitesini doğrudan artırırken, ikincisinde böyle bir zorunluluk yoktur. Sonra, geri satın alınan mallar birincisinde kurulan tesislerin üretimini oluştururken, diğerinde genel niteliktedir. Geri satılma işlemlerinde özel ihracatçı firmaya (veya yatırımcı ülkeye) tanınan süre de genellikle diğerinden daha uzundur (10 yıl veya yukarı). Ayrıca, geri satılmada işlemlerin toplam dolar değeri çoğunlukla birincisinden daha büyüktür.

Her iki tarafın da, ihracatçı firmaya, devlet, gerçekleştirilen üretimden ayrılan bir payı elde ettikten sorunu ya doğrudan kendi üretim ve satış faaliyetlerinde kullanır ya da aracı firma kanalıyla yeniden satışa sunar. Ancak, geri satılma işlemleri çerçevesinde ö firmanın topladığı mallar genellikle daha kaliteli olup uluslararası piyasalarda di çok talep edilen türdendir. Batılı firma, üretilen malları düşük fiyatlardan geri satın almayı kabul ettirebilirse yeniden satıştan elde edebileceği kazançlar o kadar artı olacaktır.

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 657

Ürün ihracı karşılığında tesis kurma anlaşmalarının az gelişmiş ülkeler açısından, üretim kapasitesini artırma, teknoloji ithali ve dış pazar garantisi sağlama gibi önemli bazı olumlu yönleri vardır. Ancak, ithal edilen teknolojinin çağa göre eskimiş olması veya az gelişmiş ülkenin standartlarına uymaması ve üretimini pazarlama yönünden ülkeyi dışa bağımlı kılması gibi bazı önemli sakıncalarının bulunduğu da işaret etmek gerekir.

c. Dengeleme Anlaşmaları: Bağlı işlemler grubunda düşünülebilecek anlaşmalı ticaret şekillerinden birisi de dengeleme (offset) anlaşmalarıdır. Burada da serbest döviz karşılığı yapılan bir ilk satış işlemi vardır. Genellikle bu ilk satış işlemi, alıcı ülkenin döviz rezerv durumunu önemli ölçüde sarsacak kadar büyük bir ödemeyi gerektirir. O nedenle ikinci aşamada satıcı ülkenin, alıcı ülke üzerindeki bu döviz baskısını hafifletmek (dengelemek) için ona döviz kazandırıcı veya döviz tasarrufu sağlayıcı hizmetlerde bulunması söz konusudur.

Dengeleme anlaşmaları, genellikle sanayileşmiş ülkelerin, uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektronik tesisler gibi yüksek teknoloji ve büyük yatırım gerektiren alanlarda satışlarını gerçekleştirmek için başvurdukları yollar arasındadır. Böylece, alıcı ülkeler açısından birtakım sanayilerin kurulması veya savunma gücünün artırılması sağlanmış olur.

Dengeleme anlaşmalarının ortaya çıkış nedeni satıcı firmalar arasındaki rekabettir. Bu firmaların alıcı ülkeye sağlamayı taahhüt ettikleri dövizlerin, asıl işlemin yol açtığı toplam döviz giderlerine oranına "döviz taahhüt oranı" adı verilir. Satıcı firmalar arasındaki yoğun rekabet, denge taahhüt oranını bazen yüzde yüzün üzerine bile çıkartabilmektedir.

Satıcının alıcı ülkeye sağlamayı kabul ettiği döviz kazandırıcı işlemler, dolaysız veya dolaylı olmaktadır. Döviz kazandırıcı işlem, eğer satın alınan mal veya yatırımla ilgili ise, bu tür dengeleme işlemleri dolaysız niteliktedir. Örneğin, satın alınan malın ülkede üretimini gerçekleştirmek için teknik bilgi sağlamayı öngören ortak üretim anlaşmaları, teknik bilginin kiralanmasına dayanan lisans anlaşmaları veya ilgili yatırımda kullanılacak personelle mal ve hizmetlerin yerel ülkeden sağlanması, vb. dolaysız dengeleme işlemleri arasında yer alır.

Dolaylı dengeleme işlemleri ise satılan malla ilgisi olmayan döviz kazandırıcı işlemlerle ilgilidir. Bunlar çok değişik konuları kapsayabilir. Alıcı ülkenin mallarının dışarıda pazarlanmasına yardım, başka alanlarda teknoloji transferi, zorunlu ithal mallarının sağlanması, vs. gibi.

Dengeleme anlaşmalarının, az gelişmiş ülkelerde bazı büyük sanayi tesislerinin kurulması, istihdamın artırılması ve modem teknoloji ithali gibi yararları vardır. Bu tür uygulamalar, özellikle 1960'larda ABD ile Japonya ve bazı Batı Avrupa ülkelerinin özellikle savunma sanayii alanında yaptıkları ortak üretim anlaşmaları sonucunda ortaya çıkmıştır. Örnek olarak, Türkiye'nin 1997 yılı içinde açtığı yolcu uçakları ihalesinde Boeing firmasına karar verilmesinde firmanın sağlamayı taahhüt ettiği dengeleme kolaylıklarının önemli etkisi olmuştur.

3. Bağlı Ticaretin Yarar ve Sakıncaları

Yukarıda değinildiği gibi, karşılaştıkları yoğun döviz darboğazı dolayısıyla az gelişmiş ülkeler, gerek kendi aralarında, gerekse sanayileşmiş ülkelerle yaptıkları ticarete bağlı ticaret uygulamalarına yaygın şekilde başvurumaktadırlar.

Belirtmek gerekir ki, GATT sözleşmesinde bağlı ticaret konusuna yer verilmiş değildi. Bunun nedeni, bu gibi uygulamalara o zamanlar daha çok piyasa mekanizması dışındaki ülkelerde başvurulması ve bunların da GATT üyesi olmamaları idi.

Ancak bağlı ticaretin giderek yaygınlaşması, bu konuda bazı kaygılar doğurmuştur. Bunun nedeni, bağlı ticaretin temelde serbest ticaret ilkesi ile bağdaşmamasıdır. Bunun için bağlı ticarete geçerli olan şu gibi ilkelere göz atmak yeterlidir: Ticaretin iki yanlı olarak ülke veya mal esasına göre denkleştirilmesi, satıcının karşı satılmayı kabul etmemesi durumunda ticaretin yapılamaması, hangi ülkelerle anlaşmaya varılmışsa ithalat ve ihracatın yalnız o ülkelerle gerçekleştirilmesi, vs. Bu uygulamalar açıkça uluslararası ticarete benimsenen çok yanlılık ve serbest ticaret ilkelerine ters düşer. O halde bağlı ticaretin sakıncalarını özetle aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

a. Çok-yanlı denkleştirmeye olanak vermemek: Bağlı ticaretin geleneksel şekilleri olan takas ve kliring, ödemelerin çok yanlı denkleştirilmesine olanak tanımaz. Bu da ticaretin normal gelişmesini engeller.

b. Karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı bir uluslararası işbölümüne aykırılık: Çok yanlı denkleştirmenin bulunmaması ve karşılaştırmalı üstünlük teorisinin gösterdiği yönde uzmanlaşmanın engellenmesi dünya kaynaklarının verimliliğini düşürür.

c. Düşük kaliteli ve pahalı mallar: Bireysel ülkeler açısından bağlı ticarete konu olan mallar genellikle düşük kaliteli ve göreceli olarak pahalıdır. Çünkü, dünya piyasalarında talebi yüksek olanlar zaten serbest döviz karşılığında satılırlar.

d. Dış piyasalarda ülkenin kendi mallarıyla rekabet: Takas yoluyla ticaret yapılabilmesi için ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerine mal satıp mal satın-almaları gerekir. Bir taraf, öbürünün malına ihtiyacı bulunmasa da sırf kendi malını satmak için onun mallarını kabul edebilir.

Bu mallar daha sonra bir aracı firma (veya aktarma ticaret) yoluyla düşük fiyatlardan üçüncü ülkelerde pazarlanır. Bu durumda, söz konusu üçüncü ülkelere mal ihraç eden asıl ülke, oralarda daha düşük fiyatlardan satılan kendi mallarının rekabeti ile karşı karşıya gelmiş olabilir. Daha açık bir deyişle, diyelim ki Türkiye ihraç ettiği fındık karşılığında Rusya'dan motor satın almaktadır. Rusya da Türk fındığını konvertibil dövizler elde etmek için Almanya'da düşük fiyatlardan yeniden pazarlamış (re-eksport etmiş) olsun. Bu durumda Almanya'ya doğrudan fındık satmak isteyen Türkiye, bu piyasada yine kendi malının rekabeti ile karşılaşmış olur (!)

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 659

e. *Yoğun bürokrasi*: Ba Ğlı ticaret, sözleşme için yapılan görüşmelerden, işlemlerin gerçekleştirilmesine kadar geçen tüm aşamalarda önemli bir bürokratik faaliyet doğurur. Bu ise kaynak israfıdır.

Özetle belirtmek gerekirse, günümüzde takas ve kliring gibi yöntemler taşıdıkları sakıncalar dolayısıyla genellikle ülkeler tarafından terk edilmiştir. Küreselleşmenin giderek yaygınlaştığı dünyada ülkeler serbest ticaret ve konvertibil döviz sistemlerine geçmek için çaba göstermektedirler. Ancak bazı az gelişmiş ülkelerde ve eski Sovyet Cumhuriyetlerinde bu tür uygulamalara halâ rastlanabilir.

Bununla birlikte, Batılı firmalar arasında artan rekabet yakın geçmişte dengeleme anlaşmaları, karşı satın alım ve geri satın alım gibi uygulamaları yoğun biçimde gündeme getirmiş bulunmaktadır.

III. YENİ DIŞ TİCARET YÖNTEMLERİ

Dış pazarlardaki gelişme, artan uluslararası rekabet ve iktisadi gelişme yeni ticaret yöntem ve uygulamaları ortaya çıkartmıştır. Bu yeni yöntemlerden aşağıda, fason imalat, finansal kiralama, factoring ve forfaiting konulan ele alınacaktır. Bunlar sanayileşmenin hızlandırılması, ihracatın özendirilmesi veya dış ticarete salt finansman ihtiyacının karşılanmasıyla ilgili olabilirler.

1. Fason İmalat

Fason imalat, sanayi üretim yönü ağır basan bir ticaret yöntemidir. Sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünden yararlanmak için bazı emek yoğun imalat faaliyetlerini bu ülkelerde yaptırılmasına dayanır. Şöyle ki, gelişmiş ülke, üretim için gerekli olan hammadde ve yarı mamulleri az gelişmiş ülkeye sağlar, az gelişmiş ülke de bunları işleyerek mamul mal haline dönüştürür. Daha sonra, imal edilen bu mallar, girdileri sağlayan asıl firma tarafından pazarlanmak üzere kendi ülkesine veya üçüncü bir ülkeye gönderilir.

Bu gibi düzenlemeler sonucunda sanayileşmiş ülke üretim maliyetlerini düşürmüş, az gelişmiş ülke ise hem istihdam olanaklarından yararlanmış, hem de yarattığı katma değer ölçüsünde bir döviz geliri elde etmiş olur. ABD, Kanada ve öteki sanayileşmiş ülkeler 1960'lı yıllarda özellikle Hong Kong, Tayvan ve Güney Kore gibi bölgelerde tekstil ve konfeksiyon dallarında önemli ölçülerde fason imalat yaptırmışlar ve daha sonra bunları kendi piyasalarında pazarlamışlardır. Bugün ülkemizde de özellikle tekstil ürünleri alanında fason imalat yöntemine oldukça yaygın biçimde başvurulmaktadır.

2. Finansal Kiralama (Leasing)

Leasing ya da finansal kiralama aslında bir dış finansman yöntemi niteliğindedir. Son yıllarda ülkemizde de gerek kamu, gerek özel kuruluşlar tarafından yaygın biçimde uygulanmaya başlanmıştır. Bu kanaldan bazı sermaye mallarının dış finansmanı sağlanabilir. Leasing mekanizmasının işleyişini kısaca şöyle belirtebiliriz:

660 UL USLAR AR ASI İKTİSA T

Önce, leasing şirketi (lessor-kiralayan) ile sermaye malını doğrudan kullanmak isteyen firma (lessee) arasında, ilgili malı kiralamanın koşullarıyla ilgili bir anlaşma yapılır. Bunun üzerine leasing şirketi, imalatçı firma (supplier) ile üretimin yapılması için anlaşır. Böylece üretilen mal kullanıcıya değil, leasing firmasına satılır. Leasing firması üreticiye malın bedelini ödeyerek mülkiyetini alır ve sonra da malı kullanıcı firmaya devreder. Malın bedelini bir defada değil, belirli aralıklarla, taksit taksit ondan tahsil eder. Bunun için kuşkusuz bir komisyon almaktadır.

Ödeme aralıkları ve taksit miktarları ise başlangıçtaki sözleşmede kararlaştırılmıştır. Son taksit ödeninceye kadar sermaye malının mülkiyeti leasing firmasında kalır. Son taksitin ödenmesinden sonra ise kullanıcı malı amorti edilmiş olarak aktiflerine katar.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, kullanıcı firma veya kurum, malın bedelini, örneğin kredi şeklinde alıp üretici firmaya ödemiş değildir. O bakımdan, ülke açısından görünürde bir borç işlemi yapılmış olmamaktadır. Malın bedeli finansal kiralayıcı tarafından ödenmekle, kullanıcı firma açısından yalnızca bir tür aynı kredi (mal girişi şeklinde) sağlanmış olmaktadır.

Özetle, leasing işlemi bir anlamda kayıtlara geçmeyen bir borçlanma yöntemidir. Bununla birlikte, kiralama işleminde mülkiyetin kiralama şirketinde kalması, kullanıcı firma açısından bazı sorunlar doğurabilir. Çünkü, kullanıcı firma, söz konusu mal üzerinde dilediği şekilde tasarrufta bulunamaz. Örneğin malı yeniden kiraya verebilmek veya bunun bakımını yaptırabilmek için leasing firmasının onayını almak gerekir. Ülkemizde daha çok otomobil, uçak, vapur ve benzerleri gibi pahalı sermaye malları konusunda leasing yöntemine başvurulmaktadır. Bu da ülke kalkınmasını hızlandırıcı bir etken olarak düşünülebilir.

3. Factoring

Factoring vadeli mal satışlarını özendirerek ihracatı artırmaya yönelik bir araç olarak kullanılabilir. İşleyişi şöyledir: Bedeli ödenmeden malını gönderen ihracatçının yabancı ülkelerde alacak hesapları oluşur. Bu durumda, eğer bir bankadan da kısa süreli kredi sağlayamazsa işlemleri kendisi finanse etmiş olur. Buna ise mali durumu elvermeyebilir. Sonra, ihracatçının dış alacakları sürekli izlemesi gerekir. Borçlunun borcunu ödememesi olasılığı da vardır. Firma ayrı bir kredi ve alacak tahsili departmanı kuracak kadar büyük de olmayabilir.

Bu durumda, ihracatçı firmanın yurt dışındaki alacakları, belli bir iskonto karşılığında *factor* adı verilen girişimcilere satılabilir. Satış, geri dönülmez biçimde olur. Yani, tüm kredi riskleri ve politik riskler factoring firmasına geçer, mal bedelleri ödenirse de, ihracatçı firmaya bir daha başvurma olanağı kalmaz. Demek oluyor ki *factor*, alıcıdan ihracat bedelini tahsil etmenin idari sorumluluklarını ve kredi risklerini tümüyle devralmaktadır. Bunları üstlenmeden önce, factoring firması da kuşkusuz yabancı alıcı firma hakkında kendi kredi değerlendirme yöntemlerine göre bilgi toplar.

Dış ticarete bir finansman aracı olarak factoring giderek yaygınlaşıyor. İhracatçı yönünden bu yöntemin belirli avantajları vardır: Herşeyden önce kredi

660 ULUSLARARASI İKTİSAT

Önce, leasing şirketi (lessor-kiralayan) ile sermaye malını doğrudan kullanmak isteyen firma (lessee) arasında, ilgili malı kiralamanın koşullarıyla ilgili bir anlaşma yapılır. Bunun üzerine leasing şirketi, imalatçı firma (supplier) ile üretimin yapılması için anlaşır. Böylece üretilen mal kullanıcıya değil, leasing firmasına satılır. Leasing firması üreticiye malın bedelini ödeyerek mülkiyetini alır ve sonra da malı kullanıcı firmaya devreder. Malın bedelini bir defada değil, belirli aralıklarla, taksit taksit ondan tahsil eder. Bunun için kuşkusuz bir komisyon almaktadır.

Ödeme aralıkları ve taksit miktarları ise başlangıçtaki sözleşmede kararlaştırılmıştır. Son taksit ödeninceye kadar sermaye malının mülkiyeti leasing firmasında kalır. Son taksitin ödenmesinden sonra ise kullanıcı malı amorti edilmiş olarak aktiflerine katar.

Bu açıklamalardan anlaşılacağı gibi, kullanıcı firma veya kurum, malın bedelini, örneğin kredi şeklinde alıp üretici firmaya ödemiş değildir. O bakımdan, ülke açısından görünürde bir borç işlemi yapılmış olmamaktadır. Malın bedeli finansal kiralayıcı tarafından ödenmekle, kullanıcı firma açısından yalnızca bir tür aynı kredi (mal girişi şeklinde) sağlanmış olmaktadır.

Özetle, leasing işlemi bir anlamda kayıtlara geçmeyen bir borçlanma yöntemidir. Bununla birlikte, kiralama işleminde mülkiyetin kiralama şirketinde kalması, kullanıcı firma açısından bazı sorunlar doğurabilir. Çünkü, kullanıcı firma, söz konusu mal üzerinde dilediği şekilde tasarrufta bulunamaz. Örneğin malı yeniden kiraya verebilmek veya bunun bakımını yaptırabilmek için leasing firmasının onayını almak gerekir. Ülkemizde daha çok otomobil, uçak, vapur ve benzerleri gibi pahalı sermaye malları konusunda leasing yöntemine başvurulmaktadır. Bu da ülke kalkınmasını hızlandırıcı bir etken olarak düşünülebilir.

3. Factoring

Factoring vadeli mal satışlarını özendirerek ihracatı artırmaya yönelik bir araç olarak kullanılabilir. İşleyişi şöyledir: Bedeli ödenmeden malını gönderen ihracatçının yabancı ülkelerde alacak hesapları oluşur. Bu durumda, eğer bir bankadan da kısa süreli kredi sağlayamazsa işlemleri kendisi finanse etmiş olur. Buna ise mali durumu elvermeyebilir. Sonra, ihracatçının dış alacakları sürekli izlemesi gerekir. Borçlunun borcunu ödememesi olasılığı da vardır. Firma avn ' Dır **Krem** ve'arıacaK tahsili departmanı kuracak kadar büyük de'olmayabilir, r Bu durumda, ihracatçı firmanın yurt dışındaki alacakları, belli b

iskonto karşılığında *factor* adı verilen girişimcilere satılabilir. Satış, geri dönüş mez biçimde olur. Yani, tüm kredi riskleri ve politik riskler factoring firmasına rj geçer, mal bedelleri ödenmeden, ihracatçı firmaya bir daha başvurma olanak -i kalmaz. Demek oluyor ki factor, alıcıdan ihracat bedelini tahsil etmenin idâ sorumluluklarını ve kredi risklerini tümüyle devralmaktadır. Bunları üstlenmf den önce, factoring firması da kuşkusuz yabancı alıcı firma hakkında kendi kr< di değerlendirme yöntemlerine göre bilgi toplar, r. Dış ticarete bir finansman aracı olarak factoring giderek yaygınlaşıyo

li İhracatçı yönünden bu yöntemin belirli avantajları vardır: Herşeyden önce kredi

BÖL ÜM 25: BA ĞLI TİCARET 661

riskini devrediyor. O nedenle yabancı borçluların kredi itibarlarını değerlendirmek üzere ayrı eleman çalıştırmasına gerek kalmaz. İhracatçı anında nakit sağlayabiliyor. Bu da firmanın nakit durumunun iyileşmesi demektir. Factoring hizmeti sayesinde firma, satış koşullarını yabancı ülkenin yerel koşullarına uy- durabilir ve böylece rekabetçi gücünü artırabilir. Örneğin yabancı alıcıdan akreditif açmasını istemek veya onu finansman güçlükleri içine sokmak yerine ona, açık hesapla satış gibi daha esnek yöntemler önerilebilir.

Eğer ticari işlemin kâr marjı faktör'e yapılacak satışıdaki iskonto oranını karşılamaya yeterli değilse, firma ya kredi riskini kendi üstlenmeye karar verir ya da o işlemde tümüyle vazgeçer. Firma yabancı alacaklarını factor'e iskonto ettirmekten vazgeçse bile, müşterisinin kredi itibarını öğrenmek üzere yine de onun geniş bilgi ve değerlendirme olanaklarından yararlanabilir.

Factoring ücretleri firmaya göre belirlenir. Ama bu hizmetler ucuz olmayıp genellikle satışların yüzde 1.75'i ile yüzde 2'si arasında değişir. Factoring hizmetleri, ticari bankaların kendilerine bağlı olarak kurdukları factoring birimleri veya ticari finansman şirketleri ve öteki uzmanlaşmış finans kuruluşlarıca sağlanır.

İhracatçıya çok riskli görünen bir alacak, faktör açısından o derece *riskli olmayabilir*. Bunun nedeni, *factor'un geniş bir kredi bilgi ağına sahip* bulunmasıdır. Bu da factor'un risk priminin düşük olmasına yol açar. Diğer yandan, geniş bir alacaklar portfolyosu tutulması, factor'un bireysel alacaklarla ilgili risklerini azaltır.

Factoring özellikle, arada bir ihracat yapan firmalarla, geniş bir coğrafi alanı kapsayacak biçimde alacak hesapları portfolyosuna sahip ihracatçılar için yararlıdır. Çünkü her iki durumda da alacak hesaplarını, firmanın kendisinin tahsil etmesi yönetim açısından önemli güçlükler doğurabilir.

4. Forfaiting

Forfaiting, ihracattan doğan orta vadeli bir alacağın iskonto karşılığı bir forfaiting şirketine satışı işlemidir. Çoğunlukla sermaye mallarına uygulanır.

Sermaye malları genellikle pahalı araçlardır. Bunların ithalatçısı kısa zamanda ödeme yapamayabilir. Diğer bir deyişle, pahalı sermaye mallarında çoğunlukla uzun vadeli finansmana ihtiyaç doğar. İhracatçının mali gücü ithalatçıya kredi sağlamaya yetse de bunu arzu etmeyebilir. Çünkü, finansman uzun bir dönem kapsar. İşte, böyle bir durumda gerekli finansmanı sağlamak üzere forfaiting yöntemi geliştirilmiştir.

Forfaiting işleminde ithalatçı, satın aldığı sermaye malları karşılığında ihracatçı lehine emre yazılı bir borç senedi (promissory note) düzenler. Bu senetlerin süresi genellikle 3-7 yıldır. İhracatçı da bu borç senedini bir forfaiting şirketine satar. Bu satışlarda geriye dönüş hakkı yoktur. Yani, satın alan, ödemelerin yapılmaması -veya herhangi başka bir nedenle bunların ilk sahibi olan ihracatçıya başvuru hakkına sahip değildir.

662 UL USLARARASI İKTİSA T

Görüleceği gibi, forfaiting bazı yönlerden factoring'e benzer. Forfaitor de factor gibi, alıcıdan tahsilat yapma, kredi ve ülke risklerini üstlenme gibi işlemler yapmaktadır. O bakımdan forfaiting şirketi de sanki orta vadeli kredi açyormuş gibi ithalatçının kredi itibarını değerlendirir.

Forfaiting işlemleri, normal olarak ithalat işlemleri konusunda, bir banka garantisine veya işlemin süresi boyunca ithalatçının bankası tarafından açılacak bir akreditif hesabı teminatına sahip olur. Yabancı ithalatçı hakkında bilgi edinmek güç olduğundan, forfaiting şirketi ithalatçının bankası tarafından verilecek bu tür güvencelere çok önem verir. Nitekim bu güvence sayesinde, yakın geçmişine karşın forfaiting, bir finansman aracı olarak hızla yaygınlaşmıştır. Forfaiting piyasasının en çok geliştiği ülkeler özellikle Batı Avrupa ülkeleri ile İsviçre ve Avusturya'dır. Çoğu forfaiting kuruluşları, büyük uluslararası bankalara bağlı şirketler durumundadır.

Bir forfaiting işleminin değeri tipik olarak 500.000 doların üzerindedir ve işlemler genelde birden çok ülkenin parasına bağlanmaktadır. Bazı büyük forfaiting işlemleri için birden çok uluslararası banka bir araya gelebilir. O taktirde senedi satın alan bir bankalar sendikasyonu söz konusudur ve her katılan banka, risk ve kârın belirli bir oranını üstlenir. Forfaiting kuruluşu ithalatçının düzenlediği borç senedini diğer mali kurumlara da pazarlayabilir. Ama bu durumda eğer ithalatçı firmanın ödemeyi yapmadığı düşünülürse, forfaiting firması ödemedenden sorumlu olur.

İthalatçının, düzenlediği borç senetlerine uygulanan iskonto sabit bir orandır ve genellikle yerel fon maliyetine göre veya LIBOR'a yüzde 1.25 gibi bir marj eklenerek belirlenir.

ÖZET VE SONUÇ

Uluslararası ticaret anlaşmaları ülkeler arasındaki ticari konuları düzenlemek üzere yapılır. Bunla dış ticaret engellerinin kaldırılması, çifte vergilemeyi önleme, yatırımların, turizm faaliyetlerinin, karşılıklı olarak teşviki, vs. gibi konuları kapsayabilirler. Ticaret anlaşmaları, kurulan karma ekonomik komisyonlar aracılığıyla yürütülürler.

Serbest dövizli ticaretin dışındaki uygulamalar bağlı ticaret diye adlandırılabilir. Bağlı ticaret uygulamaları genellikle şunları kapsar: Takas, kliring, karşı satmalım, geri satmalım, aktarma ticaret, dengeleme ve uluslararası ödeme anlaşmaları. Bunlardan takas en eski ticaret şeklidir. Kliring ise takasın biraz daha geliştirilmiş şeklidir. Diğerleri daha yeni uygulamalardır.

Bağlı ticaret, az gelişmiş bir ülkeye finansman sağlama, ihracatı özendirme, sanayi tesislerine kavuşma, teknoloji ithali, istihdam yaratma, dış piyasa garantisi sağlama, yeni pazarlar bulma gibi yararlar sağlar. Fakat bu tür uygulamalar, çok yanlı denkleşmeye olanak vermez ve karşılaştırmalı üstünlüklerle çelişir.

Ancak, uluslararası pazarlarda firmalar arasındaki yoğun rekabet örneğin dengeleme anlaşmalarının Batılı firmalar arasında yaygın olarak kullanılmasına yol açmıştır.

Ayrıca uluslararası ticareti geliştirmek üzere yakın geçmişte finansal kiralama, factoring ve forfaiting gibi yeni uygulamalar ortaya çıkmıştır.

YİRİMİ ALTINCI BÖLÜM DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Bir şirketin üretimini, kurulu bulunduğu ülkenin sınırlarının ötesine yaymak üzere ana merkezinin dışındaki ülkelerde üretim tesisi kurması veya mevcut üretim tesislerini satın alması bir *dolaysız yabancı sermaye yatırım (foreign direct investments)*'dir. Bu şekilde, bir ana merkezin denetimi altında, farklı ülkelerde faaliyet gösteren şirketlere *çok uluslu şirket (multi-national corporations)* adı verilmektedir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile çok uluslu şirketler arasında çok yakın bir ilişki vardır. Çünkü her ne kadar bir özel kişinin yurt dışında bir üretim tesisi kurması veya satın alması düşünülebilirse de, asıl olarak bu yatırımları gerçekleştirenler çok uluslu şirketlerdir. Ana merkezin denetimi altında yurt dışında faaliyet gösteren işletmeye yabancı sermaye şirketi, bağlı şirket, şube, yavru şirket, vs. gibi isimler verilmektedir.

Belirtmek gerekir ki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına bazan kısaca "dış yatırım" (foreign investment) da denmektedir. Bununla birlikte, dış yatırım kavramı iki ayrı anlama gelir. Birisi mali yatırımlardır ve yabancı tahvil ve hisse senedi gibi sermaye piyasası menkullerine ya da yabancı hazine bonosu, döviz hesabı, banka mevduat hesabı gibi kısa süreli (para piyasası) araçlara yapılan yatırımlardır. Mali nitelikteki dış yatırımlar hakkında önceki bölümlerde gerekli açıklamalarda bulunulmuştur. Diğeri ise üretime dönük olarak yurt dışında fiziki üretim araçları üzerine yapılan yatırımlardır ki, bu bölümde asıl konumuzu oluşturanlar bunlardır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özelliklerinden birisi, bunların yurt dışındaki işletmenin mülkiyetine kısmen veya tamamen sahip olmaları ve aynı zamanda onun yönetim ve denetimini ellerinde bulundurmalarıdır. Yavru şirket genellikle ana şirketin elindeki teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret ünvanı (trademark) ve öteki kolaylıklardan yararlanır. Karşılığında ise, ona kısmen ya da tamamen kazanılan kârları, ham madde, yarı işlenmiş veya mamul malları aktarır.

Faaliyetlerini çok sayıda ülkeye yaymış bulunan çok uluslu şirketler ileri üretim teknolojileri ve yönetim bilgileri kullanırlar. Yönetim kadrolarında çeşitli uyruklara mensup profesyonel yöneticiler ve teknik elemanlar görev yaparlar. Ancak bu şirketlerin asıl sahipleri kuşkusuz ki onların hisse senetlerini elinde bu-

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 665

lunduran yatırımcılardır. Çok uluslu bir şirketin iyi yönetilmesi ve yüksek kârlar elde etmesi, borsaya yansiyarak onun hisse senetlerinin piyasa değerini yükseltir ve böylece onu daha çekici bir mali yatırım aracı durumuna getirir.

Çok uluslu bir şirket, yabancı ülkede dolaysız sermaye yatırımı yaparken o ülkeye genellikle döviz transfer eder. Ana özellik bu olmakla birlikte, bazen ev sahibi ülkeye (yatırım yapılan ülke) döviz girişi olmadan da dolaysız yatırım gerçekleştirilebilir. Bunun bir yolu, yabancı sermayenin ülkeye üretimde kullanılacak makine, donatım gibi fiziki üretim araçları şeklinde gelmesidir. Bazan da döviz veya yatırım malı olarak değil, lisans, teknik bilgi ve know-how gibi gayri maddi haklar biçiminde gelebilir.

Bu konuda, yabancı sermayedarın ülkenin iç mali kaynaklarından yararlanabileceği de hatırdan çıkartılmamalıdır. Gerek ilk, gerekse ondan sonraki yatırımlar, ev sahibi ülke mali piyasasından sağlanan kredilerle finanse edilmiş olabilir. Ayrıca ülkede kazanılan kârların bir bölümünün kullanılmasıyla yeni yatırımları gerçekleştirme olanağı da vardır. Aşağıda da belirteceğimiz gibi, yabancı sermayedarlar, iç kredi kaynaklarını kullanmayı, aynı zamanda yatırımın ileride millileştirilme tehlikesine karşı bir güvence olarak görürler.

I. DOLA YSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ NEDENLERİ

Son otuz yıldan beri dolaysız yabancı sermaye yatırımlarındaki hızlı gelişmeyi açıklamak üzere oldukça kabarcık hacimde bir literatür oluşmuştur. Bu konuda ortaya atılan ve test edilen birçok teori vardır. Tipik olarak, bu teorilerin her birinin, belirli türdeki endüstri veya firmalara ait dolaysız dış yatırımların yapılış nedenlerini açıklamaya yönelik olduğu görülüyor.

Aşağıda, bu dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına yönelik olarak ortaya atılan çok sayıdaki açıklamalarda çoğunlukla üzerinde durulan etkenler gözden geçirilecektir. Tüm bu teori ve hipotezlerin ortak bir noktası var. O da hemen hepsinin ihracat, lisans veya yönetim sözleşmesi yerine, firmanın neden dolaysız dış yatırım yoluna gittiğini açıklamayı amaçlamasıdır.

Bilindiği üzere, geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne ve onun değişik bir yorumu olan Heckscher-Ohlin Modeline dayanır. Ondokuzuncu asrın ikinci yarılarında David Ricardo'nun geliştirdiği Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre her ülke, göreceli olarak hangi malları daha ucuza üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalıdır. Diğer bir deyişle, ülkeler göreceli olarak ucuza ürettikleri malları ihraç, pahalıya ürettiklerini de ithal etmelidirler. Bu şekilde hareket etmekle kıt ekonomik kaynaklarını en etkin biçimde kullanmış olurlar.

Yirminci asrın başlarında ortaya atılan Heckscher-Ohlin teoremi ise karşılaştırmalı üstünlüklere değişik bir yorum getirmiştir. Bu teoreme göre, her ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahip bulunuyorsa, üretimi bu faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Diğer bir deyişle, emek zengin ülkeler emek yoğun, sermaye zengin ülkeler de sermaye yoğun malları daha ucuza üretir ve bu malları ihraç ederler.

Hatırlatma niteliğindeki bu kısa açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, dolaysız dış yatırımlar, lisans ve yönetim sözleşmesi gibi olaylar, geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisinin kapsamında ele alınmış değildir. Bunların açıklanması, yeni nesil iktisatçıların bir görevi olmuştur.

Dolaysız dış yatırımların nedenleriyle ilgili olarak bir dizi ekonomik, davranışsal ve stratejik etken üzerinde durulmuştur. Son otuz yılda geliştirilen bu hipotezlerin başlıcaları aşağıda gözden geçirilecektir:

U. Ham madde kaynakları (availability of raw materials): Ham madde kaynakları yeryüzüne dengeli biçimde dağılmış değildir. Ham maddelerin işletilmesine yönelik yatırımlar, madenlerde olduğu gibi bu kaynakların bulunduğu yerlerde kurulur.

Geleneksel dış yatırımların nedenleri bununla ilgilidir. Geçen asırda ve bu asrın başlarında ana ülke sanayilerinin ihtiyacı olan ham maddelerin sağlanması için, Batılı şirketlerin yatırımları bu kaynakların bulunduğu az gelişmiş ülkelere yapılmıştır. Ancak yine de şu sorun ortada duruyor: Ham madde kaynakları neden yerel firmalar tarafından değil de yabancı şirketler tarafından işletilmiştir? Bunun cevabı yabancı firmaların sahip oldukları büyük sermaye, ileri teknoloji ve yöneticilik bilgisi gibi özelliklerle ilgilidir.

Ü. Faaliyetlerin bütünleştirilmesi (integrating operations): İlk aşamadan nihai ürün aşamasına kadar tüm faaliyetleri (dikey bütünleşme) veya aynı aşamadaki üretim faaliyetlerini tek bir yönetim altında toplamanın yararlı olduğu durumlarda (yatay bütünleşme), üretimde bütünleşmeye gidilir. Bu gibi durumlarda, Kindleberger'in işaret ettiği üzere, girdi sağlamanın güvenceye alınması veya belirli aşamaları farklı ülkelere gerçekleştirmenin maliyet avantajı yaratması gibi nedenler dolayısıyla üretim farklı ülkelere yaygınlaştırılır.¹

c. Aktanlamayan bilgiler (non transferable knowledge): Firmalar üretimle ilgili sahip oldukları teknik bilgileri daima, patent veya lisans anlaşmaları biçiminde diğerlerine satabilirler. Fakat tırmanın, geliştirdiği bir üretim süreci veya ürün patentini kendi elinde bulundurmasını gerektiren bazı durumlar olabilir. Öyle bilgiler vardır ki bunlar uzun yılların deneyiminin bir sonucu olup, satılması uygun değildir.

d. Ünvanın korunması (protecting reputations): Bazı firmalar, iş hayatında çok olumlu bir isim yapmış olabilirler. Hattâ, ünleri ülke sınırlarının dışına taşar. Lisans anlaşması yapıp ürünün imal hakkını yabancı üreticilere verdiklerinde, aynı kalitenin tutturulabileceğinden emin olmayabilirler. Dolayısıyla ürün kalitesine ve ünlerine zarar gelmemesi için, malları yurt dışında da kendileri üretmeyi tercih edebilirler. Örneğin bazı lokantalar zincirinde (McDonald's, Whimpy's, vs.) bu düşüncelerin özellikle etkili olduğu söylenebilir.

e. Ünvanı yararlanmak (exploiting reputations): Burada amaç, yukarıdaki durumda olduğu gibi, ünvanı korumak değil, bundan yarar sağlamaktır. Bankacılık sektöründe örneğin, isim yapmış olmak çok önemlidir. Bir bankanın uluslararası üne sahip olması, tasarruf sahiplerinde güven doğurarak mevduatı

¹Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, 1969.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 667

artırıcı etki yapar. Nitekim, büyük bankaların hızla uluslararası nitelik kazanma sürecine girmelerinde bu faktörün önemli bir rolü olmuştur.

f. Sırların korunması (protecting secrecy): Üretime ilişkin bilgilerde gizliliğin önemli olduğu durumlarda, dolaysız dış yatırım lisans'a tercih edilir. Çünkü lisans sahibi, bu bilgilerin dışarıya sızmasında patent sahibi kadar özen göstermeyebilir.²

g. Ürünün yaşam dönemi hipotezi (product life-cycle hypothesis): Firmaların iç ekonomideki gelişmenin sınırına ulaşmalarıyla, bu piyasada daha fazla kâr olanakları kalmaz. Kâr artışının sürdürülebilmesi için, daha az girilmiş bulunan ve belki de rekabetin daha sınırlı olduğu yabancı piyasalarda üretim yapılması gerekebilir.

Demek oluyor ki Raymond Vernon tarafından ortaya atılan bu görüşe göre, dış yatırım, yurt içine uzun süredir yerleşmiş olmanın ve iyi iş yapmanın bir sonucudur.³ Bu görüş açısından Amerikan firmalarının dış piyasalarda egemen olmaları da ürün devrelerinin ileri aşamalarında bulunmalarıyla ilgilidir.

h. İthalatçı ülkenin koyduğu tarife ve kotalardan kaçınma: İhracatçı firma dış alıcı ülkenin uygulamaya koyduğu tarife ve kotalar karşısında, o piyasayı kaybetme tehlikesi ile karşılaşır. Bu durumda, tarife ve kotaların etkisinden kurtulup o piyasayı elde tutmanın en etkili yolu, söz konusu piyasada üretime başlamaktır. Amerikan yatırımlarının 1960'lı yıllarda Batı Avrupa'ya akışı bu nedenle ilgilidir.

Avrupa Ekonomik Topluluğu kurulup, dışta kalan ülkelere (ABD dahil) ortak gümrük tarifesi uygulanmaya başlanınca, Amerikan şirketlerinin bölgeye ihracatı bundan çok olumsuz biçimde etkilenmişti. Bunun üzerine, söz konusu şirketler yatırımlarını kitleler halinde Topluluk ülkelerine yapmaya başladılar.

i. Yurtiçi kısıtlamalardan kurtulma (avoiding regulations): Bankaların ve bazı imalât sanayii alt sektörlerinin uluslararası alana yayılmalarında önemli bir etkidir. ABD'de ve diğer sanayileşmiş ülkelerde bankacılık yasalarının getirmiş olduğu düzenlemeler, bunlardan kurtulmak üzere bankaları yurt dışında şubeler açmaya yöneltmiştir. Bunun gibi, ülkedeki çevre koruma standartlarının getirdiği kısıtlamalardan kurtulmak isteyen imalat sanayii firmaları, üretim için düşük çevre standartlı ülkeleri seçmişlerdir. Bunlar arasında çevreyi kirletici ve kamu sağlığına zararlı endüstriler özellikle belirtilebilir. Türkiye'de Çitesan'a bağlı çimento fabrikalarının Fransız firmalarınca satın alınması buna bir örnek tir.

j. Üretim esnekliği (product flexibility): Satılma gücü paritesi teorisinden hatırlanacağı gibi, ülkeler arasındaki enflasyon oranları ile bu ülkelerin döviz kurlarındaki göreceli değişimler arasında, uzun vadede doğru yönlü bir ilişki olmalıdır. Bunu sağlayan arbitraj mekanizmasıdır. Ama bazan satılma gücünden sapmalar olabilmektedir. Bu gibi durumlarda, parası reel değer kay-

²Erich Spitaler, "A Survey of Recent Quantitative Studies of Long-Term Capital Movements," *IMF Staff Papers*, March 1971, ss. 189-217.

³Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in Product Life- Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, ss. 190-207.

bma uğramış ülkelerde üretimde bulunmak, maliyetleri düşürücü bir etkidir. O bakımdan reel değer kaybının doğurduğu fırsatlardan yararlanmak için üretim yeri değiştirilebilir.

Ancak bu nedene dayalı dış yatırımlar bazı koşullar gerektirir. Örneğin, yabancı paradaki reel değer kayıpları uzun süreli olmalı, teknoloji ülkeler arasında kolayca aktarılacak nitelik taşımali, hükümetler ve işçi sendikaları bu yer değiştirmeyi güçleştirici bir davranış içinde olmamalıdır. Bilgisayar parçaları, TV cihazları, elektrikli araçlar, vb. bu tür mallara örnek gösterilebilir.

k. Müşterileri izleme (symbiotic relationships): Bazı endüstrilerdeki firmaların, müşterilerini izlemeleri gerekli olabilir. Müşterileri, yurt dışına yatırım yapınca onlar da o yörelerde şube veya ofis açarlar. Bankalar, danışmanlık ve menkul kıymet aracı şirketleri bir ölçüde bu niteliktedir.

l. Yatırımları uluslararası çeşitlendirme (diversify internationally): Dış yatırımlar, hissedarlar açısından dolaylı olarak portfolyo çeşitlenmesi sağlar (kuşkusuz pay sahiplerinin bunu kendilerinin yapmaması varsayımı altında).

Üretimin tek bir piyasa ile sınırlı bulunması durumunda, nakit akımları göreceli bir istikrarsızlık gösterir. Firma, ürün çeşitlendirmesi ile bunu bir ölçüde dengelemeye çalışabilir. Fakat, aynı ülkedeki tüm ürünlerin satış koşullarının benzer yönde etkilenmesi normaldir. Yani çeşitlendirme ile sistematik risk giderilemez. Oysa firma, üretimini uluslararası düzeyde çeşitlendirerek bu riski bir ölçüde azaltabilir. Çünkü tüm ülke ekonomileri aynı yönde dalgalanmazlar.

m. Ucuz yabancı faktör kullanımı: Emek ve doğal kaynak maliyetleri, ülkeler arasında büyük değişimler gösteriyor. Dolayısıyla emek ve doğal kaynak yoğun malların bu faktörlerin bol ve ucuz olduğu yerlerde kurulması, üretim maliyetlerini düşürücü etki yapar. Çoğu Amerikan şirketlerinin Meksika, Malezya, Kore, Hindistan, Hong Kong ve Tayvan gibi yörelere yaptıkları yatırımlarda bu faktörün etkisi vardır. Japon firmaları da giderek Meksika ve diğer ucuz emek ülkelerine doğru yönelmektedir.

n. Yabancı teknoloji kullanılması (use of foreign technology): Çok uluslu şirketler yurt dışında üretim tesisleri kurarak veya mevcut tesisleri satın alarak, yabancı ülke teknolojisini öğrenir, daha sonra da bu bilgileri üretim süreçlerinin geliştirilmesinde kullanabilirler. Bu etken, özellikle ABD'ye yatırım yapan Avrupa veya Japon çok uluslu şirketleri için söz konusu olmaktadır.

o. Monopol avantajından yararlanma: Sınai örgütlenme teorisine göre, rakiplerinin sahip olmadıkları üretim bilgi ve becerilerini elinde bulunduran firmalar dış piyasalara açılma bakımından avantajlı durumdadır.

Bu görüşe göre, tüm bilgi, kaynak ve mallar tam olarak hareketli olsalar ve bunlara istendiği an sahip olunabilseydi, hiçbir piyasada monopolcü yapılar rastlanmazdı. Ancak gerçek piyasalarda bu koşullar sağlanamamaktadır. Bazı ayrıcalıkları dolayısıyla bir piyasadaki belirli firmalar diğerlerine göre üstünlük elde ederler. Örneğin teknolojiyi ele alırsak, bir teknolojiye yalnız kendisi sahip olan firma, iç ve dış piyasalarda bu avantajını kullanabilmektedir. Teknoloji yeni bir mal, üretim süreci, pazarlama veya finansman yöntemi ile ilgili olabilir.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 669

Dolayısıyla bu alanlarda rakiplerine göre üstünlüğe sahip olan bir firma bu a- avantajını kullanarak uluslararası piyasalara daha kolayca açılabilir.

Böylece, dolaysız dış yatırımların nedenleri konusunda literatürde üzerinde durulan belli başlı faktörleri gözden geçirdikten sonra, şimdi firmaların dış piyasalara açılma yöntemleri üzerinde durabiliriz.

II. FİRMALARIN DIŞA AÇILMA KARARI ALMASI

Dış piyasalara açılmada ilk aşama genellikle ihracatla başlar. Daha sonraki aşamada ise ihracat yerine doğrudan yabancı piyasada üretime geçilir.

Malı, ana ülkedeki tesislerde üretip dış piyasalarda satmak (ihracat), dış yatırıma göre daha az riskli bir yoldur. Çünkü dışa açılma stratejisi tutmazsa fazla bir kayba uğranılmaz. İlk üretim maliyetleri de göreceli olarak daha düşüktür ve gerektiğinde dış piyasadan geri çekilmek fazla güçlük doğurmaz.

Ancak, ihracat yoluyla dış piyasalara açılmanın bazı sınırlayıcı yönleri de vardır. Örneğin satış sonrası hizmetlerinde aksamalar olabilir. Bakım, onarım, yedek parça sağlanması, geri ödeme gibi hizmetler, istenen kalitede verilmeyebilir. Ayrıca ithalatçı ülkenin koyduğu kısıtlamalar dolayısıyla malın yabancı müşteriye sağlanmasında sorunlar çıkabilir.

Yabancı hükümetlerin ithalata fiziki kontroller yerine gümrük vergileri koymaları da yabancı tüketiciler açısından fiyatları aşırı biçimde yükseltebilir. Buna bir de malı uzak mesafelerden ithal etmenin yol açacağı taşıma giderlerini eklemek gerek. Son olarak şuna da işaret edelim ki, tüketiciler daima yerel ülkede üretilen malları tercih etme eğilimindedirler. Yabancı sermaye tarafından da yapılmış olsa, yerli üretim hiç değilse ülkede iş olanakları yaratır. Bütün bu ve bunun gibi nedenler dolayısıyla büyük şirketler ihracata genellikle uluslararası işletmeciliğin ilk aşaması olarak bakarlar.

Firma ihracat yoluyla girdiği dış piyasada yeterli bir talep oluştuğunu görürse, ayrıntılı bir fizibilite çalışmasından sonra o piyasada doğrudan üretim kararı alabilir. Bu karar talebin devamlılığına, piyasadaki potansiyel rekabete ve ülke riskine de bağlı olacaktır.

Çok uluslu şirketler, dolaysız yatırımları ya yeni bir tesis kurmak, ya da halen mevcut bir şirketi satılmak biçiminde gerçekleştirirler. Örneğin, yabancı şirketler ABD'de mevcut şirketleri satın almada herhangi bir sorunla karşılaşmazlar. Oysa bu olanak, Japonya'da ve öteki sanayileşmiş ülkelerde daha sınırlıdır.

İhracat ile dolaysız dış yatırım arasındaki bir uzlaşma formülü *lisans (licencing)* anlaşmalarıdır. Lisans, firmanın elindeki teknoloji veya üretim yönteminin yabancı bir işletmeye kiralanmasıdır. Yabancı şirket, lisans anlaşması sayesinde söz konusu malı kendisine verilen teknik özelliklere uygun biçimde üretir. Mallar satıldıkça da kazançların bir bölümü, lisans sözleşmesinde belirtildiği şekilde, kiralayan ana şirkete gönderilir.

Lisans'ın bazı avantajları vardır: İhracattaki gibi taşıma giderleri sorunu yoktur. Üretim yerel firma tarafından yapıldığından, dolaysız yatırım gideri de gerekmez.

670 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bununla birlikte, lisansın ana firma açısından doğurabileceği bazı olumsuz etkilere de değinmek gerekir. Yerel firma lisans anlaşmasıyla ürettiği malı, üçüncü ülke piyasalarına ihraç eder. Bu da ana firmanın satışlarını azaltabilir. Nitekim, o yüzden çoğu kez lisans anlaşmalarına, lisansı alan firmanın, lisans verenin ana ülkesine veya onun ihracat yaptığı piyasalara satışta bulunmaması biçiminde kayıtlar konur. İkincisi, ana şirketin kendi lisansı ile üretilen mallarda kalite kontrolü yapma olanağı oldukça sınırlıdır. Kalitesiz olarak üretilen mallar da şirketin itibarını zedeleyebilir. Üçüncüsü de yerel firmaya verilen teknik sırların, o ülkedeki rakip firmalara sızdırılmasını önlemenin güçlükleriyle ilgilidir.

III. FARKLI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Çok uluslu bir şirket dolaysız dış yatırıma karar verirken, aynı zamanda dış piyasaya giriş biçimini de belirlemek durumundadır. Bu konuda belli başlı yollar şunlardır: Bir veya daha çok sayıda yerel şirketle ortak girişim kurma, mülkiyeti tek başına kendisine ait yeni bir bağlı şirket oluşturma, mevcut bir yerel firma ile birleşme veya onu satın alma, bir ya da daha çok sayıdaki ortak ile stratejik birlik.

Aşağıda bu farklı dolaysız dış yatırım kanallarının yararlı ve sakıncalı yönleri üzerinde durulacaktır.

1. Ortak Girişim ve Tam Mülkiyete Dayalı Bağlı Şirket

Dolaysız dış yatırımlar bazan yerel bir şirketle (veya şirketlerle) ortak girişim (joint venture) biçiminde olabilirler.

Diyelim ki bir Amerikan inşaat şirketi, çağdaş cam binalar yapımında özel teknik ve deneyim sahibidir. Bu şirket Türkiye'de iş yapmayı düşündüğünde bir Türk yerli şirketi ile ortak girişimde bulunmayı arzulayabilir. Çünkü yerli ortak kendisine, bilmediği Türk inşaat standartları, kültürel özellikleri ve piyasa koşulları hakkında yardımcı olabilir. İki şirket ayrı ayrı zor yapabilecekleri işi, biraraya gelerek daha kolay başarabilirler. Esasen, ortak girişimler, bazan ev sahibi ülke tarafından zorunlu kılınan koşullar arasında yer alabilir. Ev sahibi ülke hükümetleri, yerli firmaların yabancılarla ortaklığa girerek bilgi ve deneyimlerini arttırmalarını amaçlarlar.

Özetle, yerel şirketlerle ortak girişim kurmanın, tek başına yabancı ülkede bir bağlı şirket oluşturmaya göre avantajlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- Yerel ortağın kendi ülkesiyle ilgili adetler, kurum ve uygulamalar hakkındaki bilgisinden yararlanma. O ülkede tek başına kurulacak bir bağlı şirketin bunları öğrenmesi yıllar alabilir.

- Yerel ortağın girişim deneyimi ve sahip olduğu ünvan dolayısıyla yerel sermaye piyasalarına girme kolaylığı.

- Yerel ortağın elindeki teknolojinin o ülke koşullarında (hatta diğer şubelerde de) daha geçerli olması.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 671

- Yerel mülkiyetin doğurduğu "yabancı olmama" düşüncesi sonucu satışların geliştirilebilmesi.

- Ortak girişimlerin, siyasi nedenlerle ev sahibi ülkenin millileştirme olasılığını azaltıcı özelliği.

- Ev sahibi ülkelerin yerel şirketlerle ortaklığı özendirici önlemler almaları, tek başına mülkiyeti ise sınırlandırmaları.

Bu yararlarına karşın, uygulamaya bakıldığında ortak girişimlerin tek mülkiyet altındaki bağlı şirketler kadar yaygın olmadıkları görülür. Bunun önemli bir nedeni, çok uluslu şirketin, yerel ortağın bazı kritik kararların alınmasını engellemesinden duyulan endişedir. Bunun da temelinde, bir şube için iyi olan politika ve uygulamaların şirketin tümü için mutlaka iyi olmayabileceği düşüncesi yatar.

Çok uluslu şirketin amacı, dünya çapındaki faaliyetlerden elde edilen vergi sonrası kazançların en yüksek düzeylere çıkartılmasıdır. Yerel ortaklar ise o ülkedeki kazançlarla ilgilenirler. Bu ikisini bağdaştırmak her zaman olası bulunmayabilir.

Bundan başka ana merkez, geliştirdiği bir tür şirket sırrı niteliğindeki bilgi ve yöntemlerin yerel ortaklar tarafından öğrenilmesini de arzu etmeyebilir.

2. Şirketler Arası Birleşmeler (Merger'ler ve Acquisition'lar)

Şirket birleşmeleri kamu oyunda bazan "şirket evlilikleri" diye de adlandırılır. 1980'li yıllarda Avrupa Birliği'nde, Japonya'da ve ABD'de birçok şirket birleşmesine rastlanmıştır. Bunların bir kısmı yerli şirketlerle yabancılar, bir kısmı da tamamen yabancı şirketler arasında gerçekleştirilmiştir.

1992 yılı sonunda "Avrupa tek pazarı"nın oluşturulması ve 1999 başında tek para sistemine geçiş bu tür birleşmeleri hızlandırıcı etki yapmıştır. Böylece Avrupa, Amerikan ve Japon şirketleri, aralarında kuracakları birliklerle Avrupa Birliği içinde daha büyük bir pazar payı elde etmeyi amaçladılar. Ayrıca, Amerikan ekonomisinin uzun dönemli gelişme projeksiyonları ve bu ülkedeki siyasal güven karşısında birçok yerel Amerikan firması da yabancı şirketler, (özellikle İngiltere ve Japonya'ya ait olanlar) tarafından satın alındı.

Sınır ötesi şirket birleşmelerinin şu gibi yararlarından söz edilebilir:

- Yabancı bir ülke veya Avrupa Birliği gibi belirli bir bölgede faaliyete geçmenin oldukça kısa bir yoludur.

- Teknolojiyi içsel olarak geliştirme yerine, çok daha düşük maliyetle mevcut teknolojiye ulaşma olanağı sağlar.

- Sınır ötesi birleşmelerde iç ekonomilere oranla daha büyük ölçek ekonomileri elde edilebilir.

Bununla birlikte, sınır ötesi şirket birleşmelerinin bazı olumsuz yönleri de vardır. Şöyle ki:

- Kültür farklılıkları, çeşitli milliyet, gelenek ve değerlere sahip örgütlerin birleşmelerini güçleştirici bir rol oynamaktadır.

- Ulusal bir şirketin yabancı şirket içinde erimesi, ev sahibi ülkede olumsuz siyasal tepkiler doğurur.

- Farklı milliyetlere mensup şirketlerin birleşmesi, işçi ücretleri ve toplu sözleşmeler yönünden de sorunlara yol açabilir.

3. Stratejik Birleşmeler , , % ,

Stratejik birleşmeler (strategical alliances), son yıllarda uluslararası işletmecilikte moda haline gelmiştir. Bu kavram farklı anlamlar taşımaktadır.

Sınır ötesi stratejik birleşmenin en kolay yolu, iki firmanın hisse senetlerinin belirli bir bölümünü birbirleriyle değiştirmeleridir. Firmaların amacı, hisse senetlerinin dost ve güvenilir ellere geçmesini sağlamaktır. Ama yalnız bu kadarı ile yetinilirse bu bir dolaysız dış yatırım değil, portfolyo yatırımı niteliği taşır.

* Daha geniş kapsamlı bir stratejik birleşme şeklinde ise taraflar hem hisse senetlerini değiştirir, hem de, mal ve hizmet üretimi amacıyla ortak bir girişim kurarlar. Bu tür birleşmelerin örnekleri otomobil, elektronik, telekomünikasyon ve uçak sanayii alanlarında pek çoktur. Stratejik birleşmeler, özellikle araştırma ve geliştirme masraflarının yüksek olduğu ve piyasaya girişte zamanlamanın önem taşıdığı ileri teknoloji ürünleri için daha uygun bir yaklaşımdır.

Üçüncü bir işbirliği yönteminde, ortak pazarlama ve hizmet anlaşmaları yapılır ve bir taraf belirli piyasalarda diğerini temsil eder. Bazı yazarlar bunların 1920'lerde ve 1930'lardaki kartellere benzediğini iddia ederler. Çünkü bu uygulamalar rekabeti sınırlandırıcı bir sonuç doğurmaktadır.

Ortak girişim ve pazarlama anlaşmalarını öngören stratejik birleşmeler bir çeşit dolaysız dış yatırım benzeridir. Diğer ortak girişimlerin avantaj ve sakıncalarını taşırlar. Aralarındaki belli başlı fark, stratejik birleşmelerde ana şirketler arasında genellikle bir hisse senedi değişiminin yapılmasıdır.

Günümüzde Avrupa Birliği piyasasında çok sayıda stratejik birleşme yaşanmaktadır. Bu tip birleşmeler, çok geç kalınmadan Birliğin tüm iç piyasasında pay alma amacına yöneliktir. Bunlar özellikle Topluluk piyasasına eskiden beri ihracat, lisans, montaj ve hizmet alanlarında ufak dolaysız yatırım yollarıyla hizmet sunan firmaların ilgisini çeker. Bu açıdan, Avusturya, İsveç, Norveç, Finlandiya ve İsviçre'de yerleşik firmalar Topluluk iç piyasasına girebilmek için kendilerini adeta bir baskı altında hissetmektedirler.

Topluluk ülkelerinin şirketleriyle stratejik birleşmeler yapılması Amerikan, Kanada, Japon ve Avustralya firmaları arasında da çok yaygındır. Tek pazar heyecanının geçmesinden sonra bu tür birleşmelerin dağılması ve bunların yerini geleneksel dolaysız dış yatırım türü faaliyetlerin alması yüksek bir olasılıktır.

IV. RUNLU YENİ YATIRIM

ZO
15

Eğer yabancı sermaye şirketi kârını ana ülkesine transfer edemiyorsa bunları yerel ülkede yeniden yatırıma (reinvest) yöneltmeyi düşünür. Ancak bu "zorunlu" (forced) veya "gönüllü olmayan" (involuntary) bir yatırım şeklidir. Firma, yine belirli risk düzeyinde yerel getirisini maksimize edecek kaynaklar araştıracaktır.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 673

Transfer kısıtlamalarının geçici olması durumunda, bunları yerel para piyasasına yatırabilir, örneğin bir bankada vadeli mevduat hesabında tutmak, hazine bonosu ve devlet tahvili satın almak gibi. Ya da bunlarla yerel fon talep edenlere doğrudan kredi açılabilir.

Nihayet, geri kalan seçenek de, firmanın ev sahibi ülkede bu fonları kullanarak yeni üretim tesisleri kurması veya mevcut tesislerini geliştirmesidir. Esasen ev sahibi ülkelerin en çok tercih ettikleri yol da budur.

V. TRANSFER FİYATLANDIRMASI

Çok uluslu şirketlerle ilgili en duyarlı konulardan birisi de *transfer fiyatlandırması* (*transfer pricing*)'dir. Çok uluslu bir işletmenin, farklı ülkelerdeki şubeleri arasında da mal, ara malı, hizmet ve teknoloji alım satımı yapılır. Bunlar aynı şirketin değişik birimleridir. Dolayısıyla bu tür şirket içi ticarete nasıl bir fiyatlandırma yapılacaktır? Bazan yurtiçi bir şirketin zincirleme şubeleri arasında bile fiyat belirlemede uygun bir yöntem bulma konusunda güçlüklerle karşılaşılır.

Çok uluslu şirketler durumunda ise yöneticiler genellikle birbiriyle çelişen faktörlerin etkisi altında bulunurlar. Fonları bir merkezde toplama, düşük vergili ülkelerdeki şubelere yönelme, tarife ve kotalardan kaçınma, yönetsel bağımsızlık ve değerlendirme bunlardan bazılarıdır. Kısacası sorunun temelinde, şirketin dünya çapındaki faaliyetlerinden sağlanan gelirlerin maksimuma ulaştırılması ile, şubelerin yer aldıkları ülke hükümetlerinin çıkarları arasındaki çelişkiler yatmaktadır. O nedenle ki çok uluslu şirketlerle ev sahibi ülkeler arasında çıkar çatışmalarından kaynaklanan sürtüşmelere pek sık rastlanır.

Bu nedenlere daha yakından bakmadan önce, yöneticilerin uygun transfer fiyatlarını nasıl belirleyecekleri konusuna değinelim.

Firma içi fiyatları belirlemede yöneticilerin yararlanabileceği en önemli gösterge kuşkusuz ki benzer mal ve hizmetlerin piyasadaki fiyatlarıdır. Yönetimin belirleyeceği fiyatlar, çoğunlukla dikey bütünleşmiş firmanın şubeleri arasında alınıp satılan malların fiyatlarıdır. Bazan bu tür ara malların piyasa fiyatları hiç bulunmayabilir. Bulunsa da bu fiyatlar her zaman rekabetçi fiyatlar olmayabilir. Çünkü çoğu kez mallar tam rekabetçi değil, monopolcü veya monopolcü rekabet piyasalarında işlem görürler.

Böyle olunca, gösterge olarak piyasa fiyatı kullanılsa da belirlenecek fiyat yine gerçekçi bir nitelik taşımayacaktır. İşte, bu gibi nedenlerle, firma içi fiyatlandırmada objektif bir kıstas bulmak güçtür. O bakımdan yöneticiler, transfer fiyatlandırmasında firma kârını artırmaya yönelik şu gibi faktörlerin etkisi altında hareket ederler:

a. Fonları bir yerde toplama: Transfer fiyatlandırması yöntemi, çok uluslu şirketin şubeleri arasındaki nakit fonlarını, diğer yerlerden aktarıp bir merkezde toplama aracı olarak kullanılabilir (fund positioning effect). Örneğin ana merkez, fonları bir yabancı ülkedeki bağlı kuruluştan kendisine doğru kaydırmak isterse, o ülkedeki şubesine sattığı mallara yüksek, ondan satmadığı mallara düşük fiyatlar uygular. Böylece fonlar ana merkezde birikmiş olur.

Transfer fiyatlandırması şubelerle ama merkez arasında olduğu gibi, şubeler arasındaki fon aktarımında da bir araç olarak kullanılabilir. Çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren şubelerin ara mal ve yedek parçalarla, çeşitli hizmetleri birbirinden sağlamaları ana şirket yönetimine bu fırsatı yaratır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, çok uluslu şirketler, içinde faaliyet gösterdikleri ülke hükümetleriyle sürtüşmeye girmekten kaçınırlar. Anlaşmazlık konularının başında kâr transferleri gelir. Ev sahibi ülke hükümetleri, dışarıya yüksek kâr transferinden hoşlanmazlar. Böylece bir şubede kârlılığın yüksek olması, onun dışarıya büyük kâr transferi yaptığının bir göstergesi kabul edilerek ilişkileri bozabilir. Çok uluslu şirket, transfer fiyatlandırmasından yararlanarak bu izlenimi yaratmaktan kaçınabilir ve bir şubedeki yüksek kârları düşük kârlı bir başka şubeye veya ana merkeze aktarabilir.

b. Gelir vergisi etkisi: Çok uluslu firma transfer fiyatlandırması kanalıyla kurumlar vergisi yüksek olan şubedeki kârları, bu vergilerin düşük olduğu başka bir ülkedeki şubeye aktarabilir. Kazançların bu şekilde ülkeler arasındaki dağılımının değiştirilmesi, şirketin bir bütün olarak vergi sonrası kârlarını artırırken ilgili ülkelerin vergi gelirlerini de etkiler. Vergi makamlarının, transfer fiyatlandırması yoluyla ülkeden vergi kaçırıldığını belirlemeleri durumunda ise yasal yollara başvurulur.

c. Gümrük tarifeleri ve kotalar: Transfer fiyatlandırması ev sahibi ülkenin koyduğu gümrük tarifeleri ve kotaların etkisinden kaçınmak için de kullanılabilir. Örneğin, tarifelerin değer üzerinden alındığı (ad valorem) durumlarda, diğer şubelerden veya ana merkezden ithal edilen parçaların fiyatları düşük tutularak ödenecek vergi miktarı azaltılabilir. Kuşkusuz bu, aynı zamanda yabancı sermaye şirketine, yerli firmalar karşısında haksız bir rekabet üstünlüğünün sağlanması demektir. Ancak Gümrük İdareleri, bazı durumlarda alınacak vergileri hesaplarken, ithal mallarının fiyatlarını kendi listelerine göre belirlemektedirler.

İthalat kotaları durumunda da benzer uygulamalara başvurulabilir. Ev sahibi ülkenin kotaları değer üzerinden koyduğu durumlarda çok uluslu şirket yapay olarak düşük fiyat belirleyerek ithalat hacmini izin verilenin üzerinde artırmayı amaçlayabilir.

d. Spekülâtif amaçla beklenen kur değişmelerinden yararlanma: Çok uluslu şirketler transfer fiyatlandırmasını, kurlarda beklenen değişimin zararlarından korunma ve bundan yararlanmada bir araç olarak da kullanabilirler. Bu durum özellikle sabit kur sisteminde ve kambiyo denetimi uygulamalarında söz konusu olmaktadır. Bu koşullar altında, örneğin bir ülke parasının devalüe edileceği (değer kaybedeceği) ve diğer ülke parasının revalüe edileceği (parasının değer kazanacağı) beklenmekte olsun. Eğer fonlar, devalüasyon yapması beklenen ülkeden çıkartılabilir veya revalüasyon yapması beklenen ülkede toplanabilirse, bundan önemli spekülâtif kazançlar sağlanabilir. Ama kambiyo kontrolünün uygulanmakta olması, ülke dışına resmi yollardan fon çıkartılmasına olanak vermez. Çünkü sermaye ihracı yasal engellere tabidir.

Çok uluslu şirketler böyle bir durumdan yararlanmada salt yurt içi firmalara oranla daha avantajlı bir konumdadırlar. Transfer fiyatlandırması ile

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 675

fonları zayıf paralı ülkedeki şubeden sağlam paralı ülkedeki şubeye doğru aktarabilirler. Beklenen değişikliklerin gerçekleşmesi durumunda da bundan büyük kazançlar sağlarlar. Geçmişte sabit kur sisteminin yaşandığı dönemlerde, uluslararası döviz piyasalarındaki karışıklıklar karşısında çok uluslu işletmeler fonları kitleler halinde bir ülkeden diğerine kolayca aktararak büyük spekülasyon kazançları elde etmişlerdir.

VI. ÖZEL BAZI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları genel olarak tanımlandıktan sonra şimdi, Türkiye açısından da önem taşıyan bazı özel yatırım türlerinden söz etmekte yarar vardır. Aşağıda bunlardan montaj sanayii ile yap-işlet-devret modelleri üzerinde durulacaktır.

1. Montaj Sanayii

Montaj (kurgu, takma sanayii) özel bir dolaysız yabancı sermaye yatırımı yöntemidir. Şöyle ki, dışarıdaki ana firmadan sağlanan temel nitelikteki ara malları, ev sahibi ülkede yapılan bazı basit parçalarla birleştirilerek üretimin son aşaması ana merkezin dışında gerçekleştirilir. Örneğin otomobil sanayiini ele alalım. Yabancı firma tarafından ana merkezden getirilen motor, şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların, ucuz yerel işçiler kullanılarak yerli kaporta üzerine takılması (monte edilmesi) bir montaj faaliyetidir.

Montaj sanayiinde yabancı sermayedarın amacı az gelişmiş ülkedeki düşük ücretlerden yararlanmak, tüketici piyasasına yakın olmak veya taşıma giderlerinden tasarruf sağlamaktır. Montaj tipi imalat çoğunlukla otomotiv, makine imalatı ve kimya sanayii gibi piyasaya yönelimli endüstrilerde görülür. Takma ve kurma gibi işlemler sonucunda, bu malların hacmi veya ağırlığı artar (otomobil örneğindeki gibi). O bakımdan üretimin son aşamasının yurtdışında, piyasaya yakın yerlerde gerçekleştirilmesi taşıma giderlerinden tasarruf sağlayarak üretim maliyetini düşürmeye yardımcı olur.

Ev sahibi durumunda olan az gelişmiş ülkeler montaj yoluyla yabancı sermaye ithalini, çoğunlukla belirli endüstrilerin kurulmasında ilk adım olarak düşünürler. Bu ülkelerin izin verdikleri montaj yatırımları genellikle ithalatı ikame edici niteliktedir. Böylece, eskiden bitirilmiş şekilde ithal edilen malların, şimdi son aşamadan da olsa yerli üretime başlanmasıyla, döviz giderlerinden tasarruf sağlanacağı beklenir. Ayrıca, işsizliğin yaygın olduğu bu ülkelerde montaj sanayiinin yerli işgücüne istihdam yaratması söz konusudur. Fakat ev sahibi ülkenin montaj sanayimden asıl beklediği, teknoloji transferi sağlaması ve yerli parça kullanımının artırılarak zamanla tümüyle yerli üretime geçmektir. Montaj sanayiinden beklenen diğer bir yarar da kuşkusuz, ülkede gerçekleştirilen üretimin dışarıya ihraç edilerek döviz gelirlerine katkı sağlamasıdır.

Türkiye'de montaj tipi üretime özellikle 1960'larda otomotiv endüstrisinde başlanmıştır. 1964 yılında çıkartılmış olan bir Montaj Talimatnamesi ile bu sanayi dalında faaliyet gösteren yabancı firmaların uyacakları kurallar belirlenmiştir. Bu endüstriler ayrıca çeşitli yatırım ve ihracat teşvikleri ile de desteklenmişlerdir.

676 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bir kısım ülkeler montajla başlattıkları sanayilerini zamanla hemen hemen bütünüyle yerli üretime dönüştürmeyi başarmışlardır. Bazılarında ise montaj tipi üretim, ödemeler bilançosu üzerinde ağır bir yük doğurmuş ve yerli firmaların kurulmasını ve gelişmesini engellemiştir. Türkiye'de montajla üretime başlanan otomotiv endüstrisinin bazı dallarında yerli üretim payı yüzde yüze yaklaşmıştır.

2. Yap-İşlet-Devret Modeli

Yap-İşlet-devret (build-operate-transfer) modeli bir ülkede temel alt yapı yatırımlarının yapılmasında, özel kesime açılmayı ve yabancı sermayenin katkısını sağlamayı amaçlayan, dünyada ve Türkiye'de uygulaması oldukça yeni olan bir modeldir.

Bu yöntemle daha çok büyük elektrik santralleri, barajlar, hava alanları, metrolar ve bazı karayollarının yapımı gerçekleştirilir. Devletin bu gibi projeleri bütçe kaynaklarından karşılaması, büyük bir mali yük doğurur. Yap-İşlet-devret modeli buna bir çözüm olarak düşünülmüştür. İlgili projenin gerçekleştirilmesi için, uluslararası yatırım bankaları ve öteki kuruluşları kapsayan bir konsorsiyum oluşturulur. Söz konusu yatırım için gerekli fonların sağlanması, inşaat projesinin hazırlanması, inşaatın gerçekleştirilmesi ve yatırımın tamamlanmasından sonra tesisin işletilmesi gibi işler, bu konsorsiyum tarafından yerine getirilir. Ancak projeyi fiilen uygulamak ve işletimini yapmak üzere bir yerli kuruluşla işbirliğine gidilir. Diğer bir deyişle, bu proje bir uluslararası konsorsiyum ile yerli şirketin ortak yatırımı (joint venture) durumundadır. Bir özel veya kamu kuruluşu biçiminde olan yerli şirket de belirli oranda, bu yatırım üzerinde pay sahibidir.

Yatırımın gerçekleştirilmesi karşılığında, ev sahibi ülkenin bir taahhüdü vardır ki o da tesisin ürettiği mal ve hizmetleri satın almaktır. Bunun için ev sahibi ülkenin konvertibil dövizler cinsinden ödemede bulunması öngörülür. Projenin toplam bedeli önceden sabit bir miktar olarak belirlenmiştir. Ayrıca 10-15 yıl gibi belirli bir süre sonra yatırımın bedelsiz olarak ev sahibi ülke hükümetine devredilmesi kararlaştırılır. Böylece üretilen mal veya hizmet gelirlerinden dışarıya yapılan transferler, toplam dış borç miktarını, tesisin işletme bakım giderleri ile yerli ortağın koyduğu sermayeyi, gerekli faiz ve kârları karşıladıktan sonra tesis ev sahibi ülke hükümetine devredilir. Türkiye'de 1980'li yıllardan sonra, yap-İşlet-devret modeli oldukça büyük bir ilgi görmüştür. Bu kanaldan özellikle büyük şehir belediyeleri, toplu taşımacılık, şehir suyu tesisi gibi temel alt yapı hizmeti niteliğindeki yatırımların tamamlanmasında yararlanmışlardır.

VII. EV SAHİBİ ÜLKENİN EKONOMİK KAZANÇ VE KAYIPLARI

Ülkeler yabancı sermaye politikalarını düzenlerken bu yatırımlardan bazı yararlar beklerler. Yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülke bakımından ekonomik yararlarını şöyle belirtebiliriz:

a. *Üretim kapasitesinde artış:* Yabancı sermaye, ev sahibi ülkenin sermaye birikimine ve üretim kapasitesine dolaysız olarak katkıda bulunur. Az gelişmiş olmanın başlıca özelliği, sermaye birikiminin yetersizliğidir. Yabancı sermaye, hem başlangıçta getirdiği sermaye ile, hem de sağladığı kârları yeniden yatırarak, gittiği ülkenin üretim kapasitesini artırır.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMAYE 677

b. Yeni teknoloji ve yönetim bilgisi getirme: Yabancı sermaye, teknoloji ve işletmecilik bilgisini de beraberinde getirir. Bu özelliği dolayısıyla yabancı sermaye yatırımları, ülkelerarası teknoloji transferi yollarından birisini oluşturur. Ev sahibi ülkeler yabancı işletmelerden, kendi ülkelerinde araştırma ve geliştirme faaliyetinde bulunmalarını ve yerli personeli modern teknoloji ve işletmecilik konularında eğitmelerini beklerler.

c. Döviz girişi sağlama: Yabancı sermayenin getirdiği dövizler, uzun dönemde ithalatı ikame edici ve ihracatı artırıcı etkiler yaratarak, gidilen ülkenin ödemeler dengesinin düzelmesine katkıda bulunur. Fakat daha sonra yurtdışına yapılan kâr transferleri de ödemeler dengesini olumsuz etkiler. Bu bakımdan ev sahibi ülkeler çoğunlukla yabancı sermaye şirketlerinin kâr transferlerini sınırlandırıcı düzenlemelerde bulunur ve bunlardan, kârlarını yeniden yatırıma yöneltmelerini isterler.

c. İhracatı artırma: Az gelişmiş ülkelerin, ülkeye giriş izni verirken, bu firmaların ihracata yönelik üretimde bulunmalarını önemle gözönünde bulundururlar. Uluslararası nitelikte olan yabancı firmaların dış piyasalar konusunda geniş deneyimleri ve yeryüzüne yayılmış satış ve pazarlama örgütleri vardır. Ev sahibi ülke, yabancı şirketin bu olanaklarından yararlanarak ihracatını artırmayı amaçlar.

d. Rekabet ve dinamizm: Yabancı sermaye yerli ekonomiye dinamizm kazandırır ve iç rekabeti artırır. Yerli sanayinin tekelleri bir yapıya sahip olması durumunda yeni firmaların piyasaya girişi, tekelciliği kırarak üretimin genişlemesine ve fiyatların düşmesine neden olabilir.

e. İstihdam yaratma: Yabancı sermaye yatırımları, yaratacağı yeni iş olanakları ile ülkenin işsizlik sorununun çözümüne katkı sağlayabilir.

f Vergi geliri sağlama: Bunlardan başka, yabancı sermaye kuruluşları sağladıkları kârlar ölçüsünde yerel hükümetler için bir vergi kaynağı oluştururlar.

Yabancı sermaye konusunda, ülkeler birbirinden farklı politikalar izlemişlerdir. Bazıları oldukça liberal bir tutum benimsemiş, bazıları ise yabancı sermaye üzerine çok çeşitli sınırlamalar koymuşlardır. Bu kayıtlamalar genellikle yatırım alanı, getirilen teknolojinin türü, yabancı sermayenin yerli ortaklık içindeki payı, kâr transfer oranı, faaliyet süresi ve ihracat zorunluluğu gibi konuları kapsar. Ancak 1980'lerden sonra hemen hemen tüm ülkeler yabancı sermaye konusunda daha liberal bir tutum içine girmişlerdir.

Yabancı sermayeye karşı yöneltilen başlıca eleştirileri de şöyle belirtebiliriz:

a. Ekonomi üzerinde yabancı denetiminin artması: Yabancı sermaye yatırımlarının temel özelliği, işletme yönetimi üzerinde dolaysız bir denetim sağlamaktır. Bu bakımdan, bir plana bağlı olmadan kabul edilen yabancı sermaye, ana sektörleri ele geçirerek ekonomiyi denetimi altına alabilir. Bu ise ülkenin ekonomik ve siyasal bağımsızlığına tehlikeye sokar. Bu durumda belirli amaçlara yönelik para, maliye ve dış ticaret politikası uygulama serbestisi de kalkar, bağımsız bir sanayileşme politikası da izlenemez. Siyasal kurumların ise yabancıların etkisi altına girme tehlikesi doğar. Yabancı sermaye yatırımlarının oranı ne kadar artarsa bu sakıncalar o kadar büyür.

b. Ekonomik bütünlüğün bozulması: Az gelişmiş ülkelerde yabancı sermaye yatırımları, ekonominin bütünlüğünü de bozabilir. Yabancı sermayeli işletmelerde ileri üretim teknikleri uygulanırken, diğer alanlarda geleneksel üretim yapısının sürdürülmesi, ekonomiyi iki bölüme ayrılmış (düal) bir yapı içerisine sokabilir.

c. Dış ticaret kısıtlamalarının aşılması: Yabancı sermaye yatırımları, gümrük tarifeleri ve ithalat yasakları gibi koruyucu duvarların aşılmasına olanak sağlamaktadır. Dış ticaret kısıtlamaları, bazı koruyucu amaçları gerçekleştirmek üzere konulurlar. Bunlar tüketimin daraltılması, yerli üretimin artırılması gibi nedenlerle ilgili olabilir. Oysa yabancı sermaye yatırımları ile bu mallar, yurtiçinde üretileceğinden tüketim kısıtlamaz. Ayrıca, üretim de tümüyle ulusal bir nitelik taşımaz. Çünkü çoğu kez gidilen ülkede üretimin en son aşaması yapılır, hammadde ve yarı işlenmiş ürünler ithalat yoluyla dışarıdaki ana merkezden karşılanır. Bu ise yerli üretimi dışa bağımlı kılmakta ve ülkenin döviz rezervleri üzerine büyük bir baskı doğurmaktadır.

d. Yerli şirketler karşısında haksız rekabet üstünlüğü: Yabancı sermaye işletmelerinin arkasındaki dev sermaye, ileri teknoloji ve yöneticilik bilgisi, küçük ölçekli yerli şirketler karşısında kendilerine büyük bir haksız rekabet üstünlüğü sağlar. Rekabet olanağı bulamayan yerli girişimciler endüstriyi terk etmeye zorlanır ve böylece yüksek gümrük duvarlarının arkasında faaliyet gösteren yabancı işletmeler, yerli ekonomide tam bir tekeller konumuna geçebilirler.

e. Döviz giderlerini artırıcı etki: Yabancı şirketler çoğu durumda, beklendiği gibi ihracata yönelmemekte, hammaddeleri yerli kaynaklardan değil, yurtdışındaki ana merkezlerinden sağlamakta ve yaptıkları kâr transferleriyle de ödemeler bilançosu üzerindeki baskıyı bütünüyle artırmaktadırlar.

f. İhracatı kısıtlama: Ayrıca, çok uluslu şirket yabancı ülkede şube açınca bu şubenin ihracatta kendisiyle rekabette bulunmasına da genellikle izin vermez. Bunun için ana ülkenin kendi piyasasına veya onun denetimi altındaki üçüncü ülkelere ihracatını yasaklar. Böylece ev sahibi ülkenin ihracat olanakları yapay biçimde daraltılmış olur.

g. Teknolojik bağımlılık: Yabancı işletmeler araştırma ve geliştirme faaliyetlerini gittikleri ülkelerde değil, ana merkezlerinde toplarlar. Ev sahibi ülkelerin araştırma faaliyetlerine katılmamaları ve yeni teknikleri sürekli olarak yurtdışından ithal etmek zorunda bırakılmaları, teknolojik bağımlılığın artması demektir. Ayrıca, yabancı sermaye yoluyla ev sahibi ülke belirli teknolojileri kullanmaya zorlanır, bu ise sanayileşme ve ulusal teknolojiye gelişmeyi ters yönde etkileyebilir.

Yabancı sermaye, geçmişte ekonomi literatüründe çok tartışılmış bir konudur. Yabancı sermayeyi savunanlar daha çok serbest girişimcilik ve piyasa mekanizmasından (laissez faire doktrini) yana olanlardır. Çok uluslu şirketlere karşı çıkanlar ise ekonomik faaliyetler üzerinde hükümet denetimini savunurlar.

Yabancı sermayenin lehinde ve aleyhindeki görüşler büyük ölçüde siyasal değer yargılarından kaynaklanıyor. Uygulamada her iki görüşe de hak verecek pek çok örnek bulunabilir. Çok uluslu şirket ile ev sahibi ülkenin ekonomik çıkarları bağdaştırılabildiği sürece, yabancı sermaye yatırımları ülke yararına olacaktır.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 679

Vin. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

Çok uluslu şirket, bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde faaliyet gösteren şubelerden oluşan bir bütündür. Merkez, şubelerin yönetimini denetler ve adeta bir sinir sisteminin beyni gibi rol oynar. Şubeler buna karşılık olarak, elde ettikleri kazançları (tamamını veya bir kısmını) yurtdışı- şındaki merkeze transfer ederler.

Çok uluslu şirketler üretim faaliyetlerini evrenselleştirmiş olan dev kuruluşlardır. Aynı anda birçok ülkede üretim yaparlar. Büyük bir sermaye ve teknoloji gücünü temsil ederler. Çeşitli uyrukta işçi, mühendis ve yönetici çalıştırırlar.

Bu tür işletmeler, bazı yazarlar tarafından XX. Asın ekonomik ve sosyal alandaki en büyük gelişmesi olarak nitelendirilmiştir. Sözü edilen bu işletmelerin yaygınlaşması, özellikle II. Dünya Savaşı sonrasındaki döneme rastlar. Tarihi açıdan çok uluslulaşma, ilk kez Amerikan şirketlerinde ortaya çıkmış ve onu Batı Avrupa ve Japon şirketleri izlemişlerdir.

Ancak çok uluslu şirketler, kuruluş şekilleri, mülkiyet yapılan ve faaliyet amaçları bakımından önemli farklılık gösterirler. Önce, yukarıda da belirtildiği gibi, bu şirketler ya dışarıda yeni bir şube kurulması veya mevcut bir yerli şirketin satın alınması ya da sennayesinin artırılması yoluyla yayılırlar. Aynı özellikleri, yabancı ülkede edinilen şirketin denetimini ellerinde bulundurmalarıdır.⁴

Sonra, bu şirketlerin mülkiyet yapıları da farklılıklar gösterebilir. Genellikle yabancı ülkedeki şube mülkiyetinin yüzde 100'üne sahip olmayı arzu ederler. Ancak, çoğu durumda ev sahibi ülkenin koydukları kısıtlamalar nedeniyle yerli özel veya resmi şirketlerle ortaklık (joint ventures) kurmak zorunda kalabilirler. Bu ortak girişimler içinde yabancı sermayenin payı ise yüzde 1'den yüzde 99'a kadar değişebilir.

Ayrıca belirtmek gerekir ki, yeni kurulan yabancı sermaye işletmeleri aynı veya farklı ülkelere ait birden fazla çok uluslu şirket tarafından da gerçekleştirilmiş olabilir (karma şirketler).

Şirketlerin temel faaliyetleri, daha önce incelendiği üzere büyük bir çeşitlilik gösterir. Bazılarında yurtdışında kurulan şubelerin amacı ana şirketin hammadde ihtiyacını karşılamaktır. Bazıları ise yurtdışındaki ucuz işgücünden yararlanılarak elde edilen üretimin ana ülke, yerel ülke veya üçüncü ülke piyasalarına pazarlanmasına yöneliktir.

⁴Yabancı ülkedeki bir şirketin yönetimini ele geçirebilmek için ilke olarak hisse senetlerinin yüzde 51'ine sahip olmak gerekir. Ancak hisselerin çok sayıda ortak arasında dağılmış olduğu durumlarda, daha düşük bir oranda hisse senedine sahip olmak bile şirket yönetimini ele geçirmeye yeterli olabilir.

680 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tablo 26-1
Dünyanın En Büyük Otuz Çok-Uluslu Şirketi ve Ülke GSYİH'lan 1995
(milyon \$)

Şirket ve ana merkezi	Satışlar	Kârlar	Aktifler	Öz sermaye	İstihdam
1 Mitsubishi, Japon	184.365	346	91.921	10.950	36.000
2 Mitsu, Japon	181.519	315	68.771	5.554	80.000
3 Itochu, Japon	169.165	121	65.709	4.271	7.182
4 General Motors, ABD	168.829	6.881	217.123	23.346	709.000
5 Sumitomo, Japon	167.531	211	50.269	6.681	6.193
6 Marubeni, Japon	161.057	157	71.439	5.239	6.702
7 Ford Motor, ABD	137.137	4.139	243.283	24.547	346.990
8 Toyota Motor, Japon	111.052	2.662	106.004	49.692	146.855
9 Exxon, ABD	110.009	6.470	91.296	40.436	82.000
10 Royal Dutch/Shell, İng/Hvl.	109.834	6.905	118.012	58.986	104.000
11 Nisso Iwai, Japon	97.886	260	46.754	1.998	17.005
12 Wal-Mart Stores, ABD	93.627	2.740	37.871	14.762	765.000
13 Hitachi, Japon	84.167	1.469	91.621	29.907	331.852
14 Nippon Life Insurance, Jap.	83.207	2.427	364.763	2.242	89.690
15 Nippon Tel & Tel., Japon	81.937	2.209	127.077	42.240	231.400
16 AT&T, ABD	79.609	139	88.884	17.274	299.300
17 Daimler-Benz	72.256	3.959	63.813	9.038	310.993
18 IBM, ABD	71.940	4.178	80.292	22.423	252.215
19 Matsushita electric, Japon	70.398	589	74.877	31.753	265.538
20 General Electric, ABD	70.028	6.573	228.035	29.609	222.000
21 Tomen, Japon	67.756	46	22.366	1.050	2.943
22 Mobil, ABD	66.724	2.376	42.138	17.951	50.951
23 Nissan Motor, Japon	62.568	916	66.277	12.679	139.856
24 Volkswagen, Almanya	61.489	247	58.611	7.332	242.420
25 Siemens, Almanya	60.674	1.268	57.347	14.666	373.000
26 Dai-Ichi Insurance, Japon	58.052	1.732	256.010	1.579	70.038
27 BP, İngiltere	56.982	1.771	50.259	18.353	56.650
28 Metro Holding, İsviçre	54.459	404	25.061	4.159	178.594
29 U.S. Postal Service, ABD	54.294	1.770	48.921	4.191	870.160
30 Chrysler, ABD	53.195	2.025	53.756	10.959	126.000
Ülkeler	GSYİH		Ülkeler	GSYİH	
Danimarka	172.220		Yeni Zelanda	57.070	
Türkiye	164.789		Mısır	47.349	
Norveç	145.954		Fas	32.412	
Suudi Arabistan	125.501		Bangladeş	29.110	
Finlandiya	125.432		Nijerya	26.817	
Portekiz	102.337		Kazakistan	21.413	
Yunanistan	90.550		Slovak Cumh.	17.414	
Şili	67.297		Bulgaristan	12.366	
İrlanda	60.780		Uganda	5.655	
Peru	57.424		Arnavutluk	2.192	

Kaynak: Fortune, 5 August 1996 ve World Development Report, 1997'den düzenlendi.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 681

1. Çok Uluslu Şirketlerin Boyutları

Çok uluslu şirketler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batılı kapitalist ülkelerde doğmuş, fakat giderek gelişmiş, az gelişmiş, kapitalist, sosyalist tüm dünya ülkelerine yayılmışlardır.

Şurası ilginçtir ki, 1990 başlarında Doğu Bloku'nun yıkılmasından çok önce de, gerek o zamanki Sovyetler Birliği, gerekse Doğu Avrupa ülkeleri, kapıyı çok uluslu şirketlere açmışlardı. Hatta bu ülkeler, siyasal ve ekonomik rejim farklılıklarına karşın çok uluslu şirket yatırımları için oldukça ileri düzeyde özendirici politikalar izliyorlardı. Aynı özellik Kıta Çin'i için de geçerlidir. Az gelişmiş ülkeler de kalkınmalarında bu şirketlerin yatırımlarından olabildiğince yararlanmayı başlıca politika amacı durumuna getirmişlerdir.

Bu örneklerle dayanarak denebilir ki, çok uluslu şirketler siyasal rejim, gelişmişlik ve ulusal sınır farkı tanımadan, faaliyet alanı tüm bir dünya olan kuruluşlardır. Ancak ne var ki, uygun alt yapı koşullarıyla bunlar daha çok sanayileşmiş ülkeleri tercih etmektedirler. Yani, bir sanayileşmiş ülkeden diğer bir sanayileşmiş ülkeye yönelirler.

Çok uluslu şirketlerin boyutları hakkında bir bilgi vermek için bu şirketlerin satış hacimleri, bilanço kârları, aktifleri, öz sermayeleri ve istihdam durumları gibi özellikleri ele alınmış ve ülkelerle karşılaştırma yapmak üzere çeşitli ülkelerin GSMH'leri gösterilmiştir. Bu bilgiler Tablo 26-1'de sunulmaktadır. Tablo'da yıllık satış hacimleri sıralamasına göre dünyanın en büyük 30 çok uluslu şirketi ile farklı gelişme düzeylerinden seçilen 20 ülke yer almıştır.

Tabloda görüldüğü gibi, birinci sırada bir Japon çok uluslu şirketi olan Mitsubishi gelmekte ve onu yine birer Japon şirketleri olan Mitsu ve Itochu izlemektedir. Amerikan şirketi General Motors ise ancak dördüncü sıradadır.

1995 yılı verilerine göre dünyanın en büyük 100 şirketinin dağılımı ise şöyledir:

Japonya: 37, ABD: 24, Almanya: 14, Fransa: 12, İsviçre: 3, İtalya: 3, Güney Kore: 2, Hollanda: 2, İngiltere-Hollanda: 2 ve İngiltere: 1.

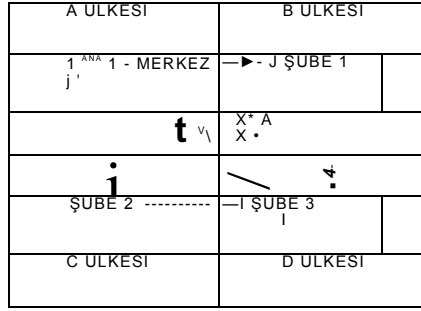
En büyük 100 şirket içinde Japonya'nın ABD'nin önüne geçmesi ilginç bir gelişmedir. Çünkü çok uluslulaşma olayını ilk başlatanlar Amerikan şirketleridir. Geçen zaman içinde bu süreç diğer ülkelere yayılmış, hatta bunlar şimdi ABD'nin de önüne geçmişlerdir. Bu arada söz konusu şirketlerin 2'sinin Güney Kore gibi yeni sanayileşen bir ülkeye ait olması da ayrıca dikkat çekicidir.

Tablodan görüleceği gibi, örneğin Japon Mitsubishi firmasının yıllık satış gelirleri toplamı Danimarka, Türkiye, Norveç, Suudi Arabistan ve tabloda yer alan diğer ülkelerin GSYİH'larından bile daha yüksektir. Bu karşılaştırmalar çok uluslu şirketlerin sahip oldukları dev ekonomik ve mali gücün somut birer göstergesidir.

2. Yönetim Biçimleri

Çok uluslu bir şirketin ana merkezi ile şubeleri arasındaki ilişkiler aşağıda bir şema üzerinde gösterilmiştir. Bu amaçla dört farklı ülkede faaliyet gösteren çok uluslu bir şirket yapısı ele alınmıştır. Ana şirketle şube arasındaki ilişkiler siyah, şubelerin kendi aralarındaki ilişkiler ise kesik oklarla belirtilmiştir. Ana şirketten yabancı ülkelerdeki şubelere doğru emir ve denetim, şubelerden ana merkeze doğ

ru ise mal, nakit ve bilgi akımları oluşur. Şubeler arasındaki ilişkiler üretim faaliyetlerinin gerektirdiği planlama, teknik hizmetler ve şirket içi ticaret gibi konuları kapsar.



- 4----- ► YÖNETİM KONTROLÜ
- FAALİYETLERDE İŞ BİRLİĞİ
- ÜLKE SINIRLARI

emek oluyor ki çok uluslu şirketler ana merkez ve şubeler arasındaki ilişkilerin oluşturduğu uyumlu bir bütündür. Şube sayısı çoğaldıkça, bu ilişki ağı da o kadar karmaşık bir nitelik alır.

Uygulamada çok uluslu işletmelerin yapısı her zaman buradaki modelde var sayıldığı kadar basit olmayabilir. Örneğin, şubeler farklı büyüklüklerde olabilecekleri gibi, bunların bazılarının ana şirketle doğrudan ilişkisi de bulunmayabilir. Çok uluslu işletmeler tüm dünya üzerine yayılmış

faaliyetlerinden maksimum kâr sağlamak amacındadırlar. Onları, bireysel ülkelerdeki faaliyetlerden çok, genel düzeydeki faaliyetlerinin sonuçları ilgilendirir.

Çok uluslu şirketlerin organizasyon yapıları genel olarak üçe ayrılabilir. Bunlar etnosentrik, polisentrik ve geosentrik organizasyon türleridir.

Etnosentrik (ethnocentric) model, ana ülkeye yönelik bir yönetim şekli olarak bilinir. Şubeler ağırlıklı olarak ana şirket personeli tarafından yönetilir. Burada, şirket yönetiminin yerel ülke personelinin teknik ve yönetim kapasitesinin ötesinde, ileri bilgi ve beceriler gerektirdiği düşüncesi vardır. Yabancı ülkedeki şubenin hemen hemen tüm üst düzey yönetim kadroları ana ülke uyruklu personel tarafından doldurulur.

Polisentrik (polycentric) yönetim modeli, ev sahibi ülkeye yönelik bir örgütlenme şeklidir. Burada her yabancı şube adeta yan bağımsız bir firma gibi çalışır. Ana firma daha çok mali konular üzerinde bir denetim uygular. Ancak en üst düzeydeki yönetim kadroları ana ülke yurttaşlarına ayrılmıştır, diğer kadrolarda ev sahibi ülke elemanları çalıştırılır.

Geosentrik (geocentric) model ise tümüyle evrenseldir. Yönetimde ana ülke uyrukluğu egemen olmaktan çıkmıştır. Yönetim kadroları beceriye göre farklı uluslardan kişiler tarafından doldurulur. Şubeler daha bağımsız ve içinde buldukları ülkenin ekonomik ve sosyal koşullarıyla daha bütünleşmiş durumdadır.

Genel yönetim modelleri yukarıda açıklandığı gibi olmakla birlikte, işletmenin bazı fonksiyonları zorunlu olarak bunlardan birine veya diğerine girebilir. Örneğin finansman fonksiyonu etnosentrik, pazarlama polisentrik ve eleman sağlanması genellikle geosentrik nitelikte olabilir.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 683

Küresel açıdan çok uluslu işletmelerin lehinde öne sürülen bazı görüşler vardır. Bunlar arasında örneğin, sermayenin uluslararası hareketliliğini artırarak bu faktörün ortalama verimliliğinin yükseltilmesi, teknoloji transferi sağlamanın etkin bir yolu olması, üretimde dikey bütünleşmeye yol açarak içsel ekonomiler doğurması, kalkınmayı hızlandırması, vs. yer almaktadır.

Dev üretim ve satış hacimleri bu şirketlere, faaliyet gösterdikleri ülkelerde hükümetlerle olan ilişkilerinde çok büyük bir ekonomik (ve siyasal) güç sağlar. Çoğu kez bu piyasalarda monopolcü veya oligopolcü durumda bulunmaları da bu güçlerini sağlamlaştırır. Bunun sonucunda fiyat ve kârları piyasaların kaldırabildiği ölçüde yükseltmekte, öteki firmalarla anlaşarak piyasaları bölüştürmekte ve yeni firmaların piyasaya girişlerini engelleyerek rekabeti kısıtlayabilmektedirler. Bu yüzden aşağıda da belirtileceği gibi ev sahibi ülke hükümetleriyle aralarında sık sık çıkar çatışmaları ortaya çıkar.

3. Çok Uluslu Firmalar ve Ülke Riski

Çok uluslu bir şirket ana merkezinin dışına yatırım yapmayı planladığında, yabancı ülkede olmaktan dolayı karşılaşılabileceği riskleri de hesaba katmalıdır.

Ülke riski yerine bazan *siyasal risk* de denir. Ancak, ülke riski politik riskten daha geniş kapsamlıdır. Çünkü ülkeye özgü siyasal olduğu kadar, ekonomik ve sosyal çalkantıları da kapsar.

Ülke riskleri arasında, yabancı sermaye şirketine bedeli ödenerek (expropriation) veya ödenmeden (confiscation) el koyma, savaş, isyan, ihtilâl, vs. gibi karışıklıklar yer alır. Bunların bir kısmı, doğrudan firmaya yönelik olmasalar bile, o ülkede yatırımı caydırıcı etki yapar. Ayrıca, karşılaşılan ekonomik sıkıntılar sonucu kambiyo denetimi uygulanması ve yurt dışına sermaye çıkışının kısıtlanması gibi riskler de vardır.

Dolayısıyla, yurt dışına yatırım yapılırken ülke riski, konunun uzmanlarına ayrıntılı olarak incelettirilir. Bu alanda gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren uluslararası özel danışmanlık şirketleri bulunur.

Ülke riski analizleri ayrıca çeşitli uluslararası kurumlar tarafından da yapılır. Örneğin, bunların içinde en çok tanınanlardan birisi, *Euromoney Dergisi* tarafından yapılmıştır. Bu kuruluş, ülke riskini belirleme çalışmalarında konunun uzmanlarına danışmakta ve onların görüşlerini almaktadır. Ayrıca doğal olarak ülkenin analitik yapısı ile kredi ve pazarlama göstergeleri de göz önünde bulundurulur.

Analitik göstergeler, ülke ekonomisi, politik ve sosyal yapıyla ilgili her türlü bilgi ve değerlendirmeyi kapsar. Kredi göstergelerinde ülkenin geçmiş dış borç ödemelerini düzenli biçimde yerine getirip getirmediği, borç ödeme gücünde beklenen değişimler, vs. dikkate alınır. Piyasa göstergeleri ile, mali piyasaların tahvil ve kısa süreli menkullerde reel faiz üzerine ne ölçüde bir risk primi yüklediği belirlenir. Yüksek primler, piyasanın beklediği riskin de yüksek olduğuna işaret eder.

Çok uluslu şirketlerin yabancı bir ülkede yatırım yapmaktan dolayı ortaya çıkabilecek riskleri önlemek üzere alabilecekleri bazı önlemler vardır. Bunları kısaca aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. Şirketin üretim için zorunlu bir parçanın denetimini elinde tutması: Yabancı sermaye şirketi, kendi katkısı olmadan ev sahibi ülkede üretimin yapılmasını olanaksızlaştırmaya çalışır. Bunun için örneğin otomobil motorunun kilit bir parçasını başka ülkedeki fabrikasında üretir. Aynı şekilde, kolalı içkilerde olduğu gibi, bunların özünü ana ülkede üretir ve formülünü gizli tutar. Yabancı ülkede yalnızca içki özünün sulandırılarak şişelenmesi yapılır.

Gıda alanında bunun pek çok örnekleri vardır. Birer Amerikan çok u- luslu gıda şirketleri olan McDonald's ve Kentucky Fried Chicken, kullandıkları baharatın ve öteki malzemelerin formüllerini hiçbir zaman açıklamazlar.

b. Mülkiyetin ilerde yerel ülkeye devrinin öngörülmesi: Yabancı sermayedar ile ev sahibi ülke arasında, daha kuruluş aşamasında yapılan anlaşmada, şirketin belirli bir zaman sonra yerel işadamlarına devri öngörülmüş olabilir. Bazan yerel ülke hükümetleri yabancı sermaye politikalarının bir gereği olarak bu koşulu öne sürerler.

c. Ortak girişimler kurma: Daha önce de incelendiği gibi, yabancı sermaye işletmeleri yerel ülkedeki özel veya kamuya ait şirketlerle ortak girişimler (joint ventures) kurabilirler. Siyasal riski önleme yollarından birisi de budur. Nitekim çoğu Batılı ülke ve Japon çok uluslu şirketleri Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki yatırımlarında bu kuralı uygulamaktadırlar.

Belirtmek gerekir ki yerel bir ortağın katılımı olmasa bile, sırf üçüncü ülkelerden oluşan bir ortak girişim de millileştirme riskini azaltır. Örneğin Türkiye'de bir Amerikan, Alman ve Japon ortaklığının kurulması gibi. Ev sahibi ülke bunları millileştirerek birçok ülkeyi birden karşısına almak istemez.

d. Yerel ülkeden borçlanma: Ev sahibi ülkeden yapılacak borçlanmalar yabancı sermaye şirketi için millileştirme riskini azaltabilir. Borçlanma yerel para ile yapılırca, aynı zamanda döviz riski de düşürülmüş olur. Ancak çoğu az gelişmiş ülkelerde yerel kaynaklardan borçlanma olanaklarının sınırlılığına da işaret edelim.

e. Dış yatırım sigortası yaptırmak: Birçok ülkede yurt dışına yatırım yapan ulusal şirketleri, para transferi güçlükleri, millileştirme, savaş, ihtilâl, vs. gibi risklere karşı sigorta eden resmi ve yarı resmi kurumlar vardır. Örneğin ABD'de OPIC (Overseas Private Investment Corporation: Denizaşırı Özel Yatırım Şirketi), az gelişmiş ülkelere yapılan yatırımları siyasal riskler karşısında sigorta eder, onlara prefinansman kredisi sağlar. Kanada'da EDC (Export Development Corporation: İhracatı Geliştirme Şirketi) aynı amaçlara hizmet eder. İngiltere'de, Fransa'da, Avusturya'da ve diğer sanayileşmiş ülkelerde de benzer kuruluşlar vardır.

f. Yatırımların karşılıklı garanti edilmesi anlaşmaları: Son yıllarda yaygın olarak uygulanan yabancı sermayeyi özendirme politikalarından birisi de budur. Burada iki bağımsız ülke, aralarında yaptıkları anlaşmalarla karşı tarafa ait şirketlerin kendi ülkelerinde yapacakları yatırımlara millileştirme ve öteki

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 685

siyasi risklere karşı güvence verirler. Kuşkusuz, yabancı sermayedar açısından, gidilmesi düşünülen ülke hükümetinin böyle bir güvence vermiş olması büyük önem taşır. Bu sayede firma, siyasi risklere karşı endişe duymadan daha kolay yatırım kararları alır.

IX. ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE ÇOK ULUSLU İŞLETMELER

Bugünkü dünya ekonomisinin en önemli özelliklerinden birisi üretimin hızla küreselleşmekte oluşudur. Küresel üretim ise, çok uluslu işletmeler ile onların şube veya bağlı şirketleri, taşeron ve ortakları tarafından gerçekleştirilen sınır ötesi üretim olarak tanımlanabilir. Bugün çok uluslu şirketlerin toplam yurt içi ve yurt dışı üretimleri dünya GSYİH'sının yaklaşık beşte birini oluşturmaktadır. Bu şirketlerin kendi iç ticaret (firma-içi ticaret) hacimleri de dünya ticaretinin üçte biri dolaylanndadır.

Uluslararası ticaret ve yatımlara yönelik kısıtlayıcı politikaların giderek azaltılması ve uluslararası taşımacılık ve haberleşme maliyetlerindeki sürekli düşüşler tüm dünya piyasalarını daha rekabetçi duruma getirmiş ve firmalar üzerinde artan ölçülerde baskı doğurmuştur. Diğer yandan bu etkenler dolayısıyla, firmalar üretimlerini küresel bir temele göre yeniden organize ederek ekonomik etkinliklerini artırmış ve yeni piyasalara girme çabalarına hız vermişlerdir.

Dünya üretimi içinde küresel üretimin payındaki artışın nedenleri şu gibi ana gruplar içinde toplanabilir: (a) Uygulanan dış ticaret ve yatırım politikalarının giderek liberalleşmesi, (b) taşımacılık ve haberleşme teknolojilerindeki hızlı gelişmeler ve (c) üretim ve pazarlama bilgi ve becerilerinde sağlanan ilerlemeler.

(a) *Ticaret ve yatırım politikalarının liberalleştirilmesi:* Gerek 1980'lerde ve gerekse 1990'larda dünya ticaret ve yatırımları üzerindeki engeller büyük ölçüde azaltılmıştır. Peş peşe yapılan GATT Görüşmeleri ile gelişmiş ülkelerde sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri 1990 başlarında yüzde 6-7'lere düşürülmüştü. Uruguay Görüşmeleri ile de bu oranlar yüzde 4'ün altına indirildi. AB ve NAFTA gibi bölgesel birleşmeler göz önüne alındığında ortalama tarifeler gerçekte bundan daha da düşük oranlardadır.

Uruguay'da hizmetlerin serbestleştirilmesi konusunda GATS'm benimsenmesinden sonra ticareti serbestleştirme girişimlerinin ana noktası "sınır-arkası" (behind-the-border) kısıtlamalar diye de adlandırılan uluslararası ticaret ve yatırımlarla ilgili görünmez engellerin kaldırılmasına yöneltilmiştir.

Bu arada, az gelişmiş ülkeler de piyasa ekonomisinin yaygınlaştırılması ve rekabete dayanma konusunda daha büyük girişimlerde bulundular. Nitekim bu ülkelerde ortalama olarak 1984-87'de yüzde 34 olan tarifeler 1991-93'te yüzde 24'e düşürüldü ve Uruguay Görüşmelerinden sonra bu oranların yüzde 14'lere düşmesi planlandı. Ayrıca az gelişmiş ülkeler arasındaki birleşme hareketleri de ticaret ve yatırım engellerinin azaltılması yolunda etkili oldu.

Bu şekilde özetlediğimiz ticaret ve yatırım engellerinin azaltılması ise yabancı firmalar arasında rekabeti artırdı ve onları karşılaştırmalı üstünlüklere uygun biçimde maliyetlerini düşürmek üzere üretim süreçlerini uluslararası alana yaygınlaştırmaya yöneltti. Böylece üretimin küreselleşmesi veya çok uluslu işlet

melerin faaliyetlerini dünya çapında yaygınlaştırmaları hız kazanmış oldu. Taşımacılık ve haberleşme hizmetlerinde etkinliğin artması ve maliyetlerin düşmesi de üretimdeki çok uluslulaşma eğilimlerini artırdı.

(b) *Taşımacılık ve haberleşme hizmetlerindeki gelişmeler:* Taşımacılık ve haberleşme alanındaki başdöndürücü teknolojik ilerlemeler bu hizmetlerin kalitesinin yükselmesi ve maliyetlerinin düşmesi ile sonuçlandı.^ Bu da yukarıda değinildiği gibi, karşılaştırmalı üstünlükleri artırmak üzere üretim süreçlerinin dünyada daha geniş bir alana yaygınlaştırılmasına olanak sağladı.

Düşük taşımacılık ücretleri örneğin, katma değeri düşük mallarda bile, üretim tesislerinin uzak mesafelere kurulmasına olanak sağlayarak emek-yoğun imalatın faaliyet alanını genişletmiştir. Söz gelişi, önceleri tüketiciye yakın olmak için Amerika'da üretilen kesme çiçekler yurt dışındaki düşük ücretlerden yararlanmak için Amerikan şirketleri tarafından şimdi Kolombiya'da üretilmekte ve buradan uçakla Amerikan piyasasına taşınabilmektedir. Başka bir deyişle, taşıma giderlerindeki düşüşler, kolayca bozulabilen veya kaba hacimli mallarda pazara yakın olmanın üstünlüğünü azaltmakta ve üretimin kaynağa yakın yörelere doğru kaydırılmasına olanak sağlamaktadır.

Haberleşme alanındaki gelişmeler ise, küresel üretimin teknolojik olarak daha karmaşık, bilgi yoğun ve zamana duyarlı mal ve hizmetlere doğru yaygınlaştırılmasına ortam hazırlamıştır. Bunun nedeni ise, haberleşmedeki gelişmelerin uzak yörelerdeki üretim ve dağıtımla ilgili olarak daha iyi bilgi akışı, etkin denetim ve eş güdüm sağlamasıdır. Gerekliği anda elektronik parçaların üretilmesi, hızlı elektronik veri işleme ve moda ve zevklerin en fazla bir mevsim sürdüğü bir dünyada yapılan giyim ve ayakkabı üretimi, vs. bu değişmeyi gösteren bazı örneklerdir.

Taşımacılık ve haberleşme alanındaki gelişmede ise liberalleşme, endüstriye giriş engellerinin azaltılması ve rekabet artışları gibi etkenlerin katkısı büyük olmuştur; hatta bazan bunlar teknolojik gelişmeden bile daha önemli bir rol oynamışlardır. Örneğin, son yıllarda deniz taşımacılık ücretlerindeki düşüş, rekabet artışı ve serbestleştirme sonucu sağlanan iş gücü ve enerji tasarrufu ile taşıma aracı daha uzun süre kullanıp sermayenin etkinliğini artırmanın bir sonucudur. Liberalleşme ve artan rekabet, hava yoluyla yük taşımacılığında ve iletişim piyasalarındaki ücret düşüşlerinin de temel nedenleridir. Bütün bunlar ise üretim tesislerini uzak yörelere aktaracak biçimde firmaların, üretim süreçlerini küreselleştirmeleri üzerinde etkili olmuştur.

(c) *Üretim ve dağıtımda özel bilgi ve becerilerin artan önemi:* Dünya talep, üretim ve ticaretinde teknolojik bakımından karmaşık ve farklılaştırılmış mallar giderek artan bir önem taşımaktadır. Bu tür mallarda ise rekabet üstünlüğü, ileri ölçülerde uzmanlaşmış bilgi ve öteki maddi olmayan varlıkların bir sonucudur. Bunlar arasında örneğin, veri girdi fiyatlarında daha ucuz ve daha kaliteli mal üre-

Örneğin 1980 başlan ile 1996 arasında deniz taşımacılığında birim maliyetler reel olarak yüzde 70 oranında düştü. Aynı dönemlerde hava yolu taşımacılığı reel olarak yüzde 3-4 u- cuzladı ve uluslararası telefon ücretleri gelişmiş ülkelerde yüzde 2, az gelişmiş ülkelerde yüzde 4 düştü.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 687

timine yönelik bilgiler, yenilik yaratma yetenekleri, tasarım, stil, satış geliştirme, pazarlama konusundaki özel beceriler veya benimsenmiş bir markaya sahip olma gibi özellikler yer alır. Daha önce de belirtildiği gibi, firmalar genellikle uzun yıllar sonucunda geliştirilen bu gibi maddi olmayan varlıklarını yabancı firmalara satmak veya kiralamak yerine kendileri firma içinde kullanmayı, yani üretimi doğrudan gerçekleştirmeyi tercih ederler.

Değınilen bu koşullar altında firma, yabancı bir ülkede üretimin karşılaştırmalı üstünlük avantajından tam olarak yararlanmak için orada bir şube veya kendine bağılı şirket kurar ve sahip olduğu özel bilgi veya becerileri ona kullanarak üretim yapar, yani çok uluslulaşır.

Dünya üretiminde bilgi sermayesinin ağırlığındaki artış, sanayileşmiş ülkelerde eğitim, öğretim ve AR-GE faaliyetlerine verilen önemden de anlaşılmaktadır. Bu çerçevede toplam özel AR-GE harcamalarının en önemli payının çok uluslu şirketler tarafından yapıldığına şaşmamak gerekir.

Özetle, günümüzde üretimde bilgi ve diğer dokunulmaz varlıkların artan önemi küresel üretim artışının başta gelen nedenleri arasında yer alır.

X. ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Üretimdeki küreselleşmenin az gelişmiş ülkeler açısından da önemli etkileri vardır. Birçok ülkede çok uluslu işletmeler, ticaret, üretim ve istihdamı artırmanın dolaysız yollarından birisidir.

Ayrıca, çok uluslu işletmelerin belirleyici niteliklerinden birisi, bunların üretim ve yönetim teknolojisi konusunda sahip oldukları üstün bilgi ve becerilerdir; bunların ise çevreye dolaylı yararları vardır. Örneğin, yönetim ve işgücü becerileri, dünya piyasaları hakkındaki bilgiler, yeni buluş ve teknolojilerle tanışma ve dünya ekonomisindeki son gelişmeleri izleme, vs. bunlar arasında yer alır. Bu gibi olumlu etkiler sanayi için olduğu kadar hizmet kesimleri için de geçerlidir.

Kısacası, küresel üretim ağları, az gelişmiş ülkelerin dünya piyasaları ile bütünleşmelerine yardımcı olmakta ve bu ülkelerde bilgi ve teknoloji düzeyini yükseltici etkiler doğurmaktadır.

Bununla birlikte, küreselleşme kapsamında ülkeye giren yabancı sermayenin ulusal işletmelerin gelişmesini engelleyebileceğine ve yatırım yapılan alanlarda önemli üretim artışı sağlanmamakla birlikte kâr transferi sonucu döviz rezervleri üzerinde büyük baskılar doğabileceğine de işaret etmek gerekir.

Daha önce de değinildiği gibi, dünya üretiminin çok uluslu şirketlerin şubeleri tarafından üretilen bölümü giderek artmaktadır. 1990'lardan sonra ise özellikle az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen üretimde hızlı bir artış yaşanmaktadır. Örneğin Tablo 26-2'den görüleceği gibi, çok uluslu şirketlerin az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirdikleri üretimin bu ülkelerin GSYİH'sındaki payı 1982'de yüzde 4.4 iken bu oran 1995 yılında yüzde 6.3'e çıkmıştır. Bununla birlikte, 1997 Asya Krizi az gelişmiş ülkelere yönelik dolaysız yabancı sermaye akımlarını olumsuz biçimde etkilemiştir.

Daha önce de değinildiği gibi, firmalar, ticaret ve yatırım engellerindeki azalmadan ve taşıma giderlerindeki düşüşten yararlanarak özellikle imalat sanayiinde üretim sürecini aşamalara ayırmakta ve her aşamayı karşılaştırmalı üstünlük yapısına göre en uygun koşullara sahip ülkelerde gerçekleştirme yoluna gitmektedirler.

Tablo 26-2: Yabancı Şirket Üretimlerinin Az Gelişmiş Ülke GSYİH'sındaki Payları

Yıl	Yüzde
1982	4.4
1990	3.9
1992	4.3
1995	6.3

Kaynak: World Bank, *Global Economic Prospects, 1997*, s. 39

Üretimde katma değer yaratma sürecinin bu şekilde çeşitli dilimlere ayrılması ise, az gelişmiş ülkeler açısından uluslararası uzmanlaşmaya katılma ve dış ticaretten yararlanma konusunda daha geniş fırsatlar yaratabilir.

Bütün bu nedenlerle az gelişmiş ülkeler de küresel üretimin daha büyük paylarını kendilerine çekebilme yarışına girmişlerdir. Bunun için gerekli koşulların tamamlanması veya oluşturulması gerekir. Bu koşullar arasında örneğin, siyasal ve makro ekonomik istikrar, ticaret ve yatırım rejimlerinin serbestleştirilmesi, taşımacılık ve haberleşme alt yapısını oluşturma, mülkiyet haklarının korunması, istikrarlı kurumsal yapı ve bürokrasinin azaltılması, vs. gelir. Az gelişmiş ülkelerde bu koşulların henüz sağlanamaması ise bu ülkelerin çok uluslu şirket yatırımlarından yeterince yararlanmalarını sınırlandıran en önemli engeldir.

Bütün bu gelişmelerin yanında, sınırsız bir serbest yabancı sermaye politikası izlemenin ülke ekonomisi üzerinde doğurabileceği ciddi olumsuz etkilerin de gözden uzak tutulmaması gerekir.

XI. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLERDE SOSYAL SORUMLULUK

Çok uluslu şirketler, ekonomik ve kültürel bakımdan yabancı bir ortamda faaliyet gösterirler. Örgütlenme şekline göre değişik olmakla birlikte, şubeler ana merkezin denetimi altında bulunurlar. Ekonomik ve mali faaliyetler tek merkezden planlandığı için, firma bakımından önemli olan, bir bütün olarak maksimizasyona ulaşmaktır. O nedenle firmanın küresel çıkarlarıyla, içinde faaliyet gösterdiği bireysel ülkelerin ekonomik çıkarları her zaman aynı doğrultuda olmayabilir. Örneğin firma, eğer ekonomik koşullar uygun bulmuyorsa işçisine yol verir, bir süre eksik kapasite ile üretimini sürdürebilir, hammadde ve ara mallarını yerli ülkeden değil, ana ülkeden sağlamak yoluna gidebilir, vs.

Çok uluslu firmaların uyguladıkları bu ve benzeri politikalar ulusal ekonomilerde istihdam, iç fiyatlar, dış ödemeler bilançosu ve teknolojik gelişme gibi yönlerden önemli etkiler doğurur. Hatta, çok uluslu işletmeler isteklerini kabul ettirebilmek için bu politikaları ilgili hükümetlere bir baskı aracı olarak kullanma yoluna bile gidebilirler. Örneğin, geniş işçi çalıştıran bir yabancı şirketin işçilere yol verme tehdidinde bulunması, ya da temel nitelikteki bir maddenin üretimini

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMAYE 689

kasıtlı olarak azaltmak gibi. O nedenle çok uluslu şirketlerle hükümetler arasındaki sürtüşmeler eksik olmaz. Bu alanda anlaşmazlık doğuran önemli konulardan birisinin “transfer fiyatları” uygulaması olduğuna daha önce değinmiştik.

Çok uluslu şirketlere karşı ev sahibi ülkede tepki gösterilmesinin geleneksel bir nedeni, bunların ülkenin siyasal egemenlik ve bağımsızlığını zedelediğine olan inançtır. Arkalarındaki büyük ekonomik güç, onları adeta "devlet içinde devlet" konumuna getirir. Ayrıca ana merkezlerinin bağlı bulunduğu ülke hükümetleri de bu kanaldan ev sahibi ülke üzerine siyasal baskı yapma olanağı elde edebilirler.

O bakımdan, bağımsızlığına yeni kavuşmuş olan bazı ülkeler bu şirketleri adeta eski sömürgeciliğin bir tür uzantısı olarak görmüşlerdir. Ancak tepki yalnızca az gelişmiş ülkelerden değil, gelişmiş ülkelerden de gelmektedir. 1960'larda Avrupa'ya akan Amerikan yatırımları, bu ülkenin Avrupa'daki ekonomik ve siyasal gücünü artırmasının yanında, Amerikan kültürünün de yoğun şekilde yayılmasına neden olmuştur. Özellikle reklam kampanyaları dolayısıyla, ulusal zevkler Amerikan malları yönünde değiştirilmiş (Coca Cola gibi) ve işler "Amerikan usulü" görülmeye başlanmıştır.

1960'lann ortasında Fransız gazeteci Jean Jacque Servan-Schreiber "Amerika Meydan Okuyor" diye Türkçe'ye de çevrilen ünlü bir kitap yayınlamıştı. Yazarın asıl amacı Amerikan aleyhtarlığı yapmaktan çok, Avrupa'da giderek yoğunlaşan Amerikan yatırımlarının ekonomik, kültürel ve siyasal sakıncalarına işaret etmektir.

Kısacası, bütün sorun yabancı sermaye şirketinin kısa süreli kârlarından ne ölçüde vazgeçeceği ve içinde faaliyet gösterdiği toplumun sosyal ve ekonomik amaçlarına ne ölçüde katkıda bulunacağıdır. Bu tür katkılara genellikle çok uluslu şirketin "sosyal sorumluluğu" adı verilir. Yöresel sorunlara ne derece yer verileceği biraz da yönetim biçimine bağlıdır. Daha önce de incelendiği gibi, etnosentrik sistemde yerel sorumluluk konusuna en az yer verilmekte ve o nedenle de hükümetlerle çatışmalar daha sık olmaktadır.

Kuşkusuz, yerel hükümetlerin izledikleri politikalar ve bu politikalarındaki değişimler de yabancı sermaye şirketleri açısından büyük önem taşır. Hükümetlerin bu şirketlere müdahalelerinin derecesi çok farklı olabilir. En çok rastlanan müdahaleler kâr transferlerinin sınırlandırılması, faaliyet alanlarının belirlenmesi, yerli işletmelerle ortak girişim, belirli yönetim kadrolarının yerel ülke uyruklulan- na aynılması gibi konularda olmaktadır. Kuşkusuz en aşın müdahale, şirketin mil- lileştirilmesidir. Ancak, bir ihtilâl veya köktenci görüşlü bir siyasal partinin işbaşına gelmesinin dışında, normal koşullar altında bu olasılık çok yüksek değildir.

Son olarak belirtmek gerekir ki, hemen hemen tüm ülkelere yayılmış bulunan çok uluslu işletmelerin dünya çapındaki faaliyetlerinin düzenlenmesinde bir zorunluluk vardır. Ancak ev sahibi ülkelerin bunu bireysel olarak gerçekleştirme olanakları yüksek değildir. O nedenle, Birleşmiş Milletler gibi kuruluşların konuya el atması ve bir "çok uluslu şirketler davranışı kodu" belirlenmesinde yarar vardır.

XII. TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Türkiye'de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının oldukça eski bir geçmişi vardır. Osmanlı *İmparatorluğu döneminde*, kapitülasyonlar çerçevesinde faaliyet gösteren bazı özel imtiyazlı yabancı sermaye şirketleri bulunuyordu. Bu şirketler daha çok kamu hizmetleri ile bazı doğal kaynakların işletilmesi alanlarında yoğunlaşmışlardı. Bunlar arasında örneğin deniz ve karayolu taşımacılığı, elektrik, telefon, tramvay, havagazı ve şehir suyu işletmeciliği gibi alt yapı hizmetleri yer alıyordu.

Osmanlı İmparatorluğunda yabancı sermaye şirketleri çoğunlukla hukuki veya fiili tekeller durumundaydı. Bunların yatırımları, dönemin dolaysız yabancı sermaye yatırımlarından farklı bir özellik taşıyordu. Yani, genelde ya ancak yerinde sunulabilecek hizmetleri üretiyor, ya da doğal kaynakların işletmesiyle ilgileniyorlardı. Sanayi alanında ise üretim, ana merkezlerin bulunduğu yerlerde yapılıyor ve öteki piyasalara buradan ihraç ediliyordu.

Yeni kurulan Cumhuriyet Hükümeti, bedellerini ödeyerek bu gibi özel statülü yabancı şirketleri millileştirmişti. İlk başlatılan sanayi atılımı, ülkenin kendi mali olanaklarıyla gerçekleştirildi. Bu dönemde ülke kalkınması açısından dolaysız yabancı sermayeye gerek vardı. Nitekim özel imtiyaz tanınmamak ve Cumhuriyet yasalarına tabi olmak üzere, verilen tüm güvencelere karşın, dönemin koşulları dolayısıyla Türkiye'de yatırıma ilgi duymamışlardı.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, dünyada görülmeye başlanan liberalleşme akımlarına paralel olarak, Türkiye'de de yabancı sermaye yatırımlarına daha olumlu bakılmaya başlandı. 1950'den sonra bu tutum daha da belirginleşti. Bu arada bazı ön yasal düzenlemelerden sonra 1954 tarihinde, bugün de geçerli olan 6224 sayılı "Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası" çıkartıldı. Bu yasa oldukça liberal bir anlayışın sonucudur. Örneğin daha önceki yasalarda yer alan ve yabancı sermayenin faaliyette bulunabileceği alanlarla ilgili kısıtlamalar kaldırılmış ve yabancı sermaye işletmelerinin, yerli özel girişimcilere açık olan tüm alanlarda faaliyette bulunabileceği kabul edilmiştir.

Geçen zaman içinde, Yabancı Sermaye Kanunu'nda bu tür sermaye girişlerini özendirmek için birçok değişiklikler yapıldı. Bugün, tüm yatırım ve ihracat teşviklerinden yabancı sermaye işletmeleri de yararlanmakta ve yerli özel kesimle aralarında bir ayırım yapılmamaktadır.

Bununla birlikte, yabancı sermayedarlar gerek ekonomik, gerek siyasal nedenlerle Türkiye'yi uzun süre çekici bir ülke olarak görmemişlerdir. Özellikle uygulanan içe dönük sanayileşme politikaları, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi, kambiyo kontrolleri, yoğun bürokrasi ve kamuoyundaki olumsuz tutum bunda etkili olmuştur.

1980'den sonraki liberal ekonomik politikalar yabancı sermaye girişlerini büyük ölçüde özendirici etki yaptı. Yabancı sermaye yasasında yapılan iyileştirmelerle birlikte, bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi bunda etkili olmuştur. Bu arada, daha fazla yabancı sermaye girişini özendirmek üzere çeşitli ülkelerle "yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması" anlaşmaları imzalandı. Ayrıca, son yıllarda Kamu İktisadi Teşebbüsle

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 691

Tablo 26-3: Türkiye’de Yabancı Sermayeli Şirketlerin Sektörlere Göre Dağılımı, 1998, (milyar TL)

Sektörler	Faaliyet gösteren şirket sayısı	Yabancı sermaye (milyon TL)	Toplam yabancı sermaye içindeki payı (%)	Şirketlerin toplam sermayesi	Toplam içindeki sermaye payı (%)
TARIM	101	1 626 536	0,33	5 149 329	31,59
MADENCİLİK	64	6 276 312	1,27	9 765 505	64,27
İMALATSAN.					
Gıda	130	35 725 273	7,25	57 749 108	61,86
Tütün	11	11451894	2,33	14 323 936	79,95
Hazır giyim	143	4 854 236	0,99	15 051 156	32,33
Kâğıt	13	2 670 123	0,54	6 360 840	41,98
Kimya	34	6 648 777	1,35	8452 469	78,66
Endüstriyel kimya	50	12 865 556	2,61	13 398 213	96,02
Diğer kimyasal	47	10 192 190	2,07	11 691 403	87,18
Plastik	48	6 737676	1,37	9 983 085	67,49
Lastik	7	5 574 728	1,13	10 122 757	55,07
Çimento	9	3 993 804	0,81	9 126 651	43,76
Demir-çelik	14	11 505 283	2,34	40 670 000	28,29
Demir dışı metal	16	2 609 827	0,53	5 084 902	51,33
Elektrikli makina	59	7 604 764	1,54	10 332 129	73,60
Elektronik	56	6 610 205	1,34	11 083 700	59,64
Taşıt araç, imalat	25	28 986 771	5,89	59 953 085	48,35
Taşıt, yan sanayi.	88	13 782 186	2,80	26 782 086	51,46
TOPLAM	1 108	193300 463	39,25	378511 035	51,07
HİZMETLER					
Ticaret	1 823	68 228 545	13,85	88 036 442	77,50
Restoran, yemek	198	3 666 269	0,74	4 831 963	75,88
Otel, pansiyon	277	20 396 502	4,14	30 629 520	66,59
İnşaat-taahhüt	123	4 237 965	0,86	8 576 455	49,41
Haberleşme	10	5 183 543	1,05	15 615 744	33,19
Bankacılık-fınans	37	75 543 473	15,34	118983 344	63,49
Yatırım finansman	36	17425 388	3,54	27463 322	63,45
Sigortacılık	29	4 254 978	0,86	15 370n079	27,68
TOPLAM	3 260	291343 711	59,15	430134 685	67,73
GENEL TOPLAM	4 533	492547 022	100,0	823560 554	59,81

Kaynak: TCMB, *Yıllık Rapor 1998*, s.238.

rinin (KIT’ler) özelleştirilmesi çerçevesinde bu şirketlerin bir kısmının yabancılarla satışı dolaysız yabancı sermaye girişleri için yeni bir kapı açmıştır.

Bu arada bir dolaysız yabancı sermaye yöntemi olarak “yap-işlet-devret” modelinden de yararlanılmaya başlandı. Özellikle alt yapı yatırımları ve temel hizmetler alanındaki projelerde bu yöntem uygulanmıştır. Örneğin bunlar arasında Aliğa Termik Santrali, Ankara Metrosu, Atatürk Hava Limanı ve Dünya Ticaret Merkezi gibi projeler yer almaktadır.

Tablo 26-4:
Yabancı Sermaye İzinlerinin Ülke ve Ülke Gruplarına göre Dağılımı
(Milyon dolar)

<i>Ülke grupları</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>
<i>1 OECD ÜLKELERİ</i>	<i>2 758,5</i>	<i>3 632,3</i>	<i>1 409,9</i>	<i>1562,5</i>
<i>A.B. ÜLKELERİ</i>	<i>1 873,4</i>	<i>3 272,4</i>	<i>1030,0</i>	<i>1 085,3</i>
<i>Almanya</i>	<i>392,1</i>	<i>226,4</i>	<i>281,6</i>	<i>329,9</i>
<i>Belçika</i>	<i>3,6</i>	<i>70,2</i>	<i>7,6</i>	<i>17,8</i>
<i>Lüksemburg</i>	<i>0,1</i>	<i>4,7</i>	<i>23,1</i>	<i>23,9</i>
<i>Finlandiya</i>	<i>■</i>	<i>9,0</i>	<i>90,1</i>	<i>1,6</i>
<i>Danimarka</i>	<i>3,6</i>	<i>0,4</i>	<i>13,7</i>	<i>4,2</i>
<i>Fransa</i>	<i>476,1</i>	<i>2 370,4</i>	<i>103,9</i>	<i>135,5</i>
<i>Hollanda</i>	<i>559,3</i>	<i>338,6</i>	<i>206,1</i>	<i>352,1</i>
<i>İngiltere</i>	<i>161,4</i>	<i>164,8</i>	<i>122,2</i>	<i>44,4</i>
<i>İrlanda</i>	<i>8,9</i>	<i>1,9</i>	<i>36,2</i>	<i>12,2</i>
<i>İtalya</i>	<i>98,6</i>	<i>43,3</i>	<i>124,5</i>	<i>128,7</i>
<i>Yunanistan</i>	<i>3,0</i>	<i>1,2</i>	<i>2,0</i>	<i>0,2</i>
<i>İspanya</i>	<i>2,8</i>	<i>8,2</i>	<i>2,9</i>	<i>9,2</i>
<i>Avusturya</i>	<i>32,9</i>	<i>11,2</i>	<i>8,4</i>	<i>6,1</i>
<i>Portekiz</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>
<i>İsveç</i>	<i>11,8</i>	<i>22,1</i>	<i>7,5</i>	<i>19,4</i>
<i>DİĞER OECD ÜLKELERİ</i>	<i>885,1</i>	<i>359,9</i>	<i>379,9</i>	<i>477,2</i>
<i>ABD</i>	<i>231,4</i>	<i>179,4</i>	<i>174,5</i>	<i>297,2</i>
<i>Japonya</i>	<i>283,8</i>	<i>21,1</i>	<i>126,7</i>	<i>17,5</i>
<i>İsviçre</i>	<i>327,8</i>	<i>156,8</i>	<i>50,3</i>	<i>101,6</i>
<i>İSLAM ÜLKELERİ</i>	<i>70,3</i>	<i>83,4</i>	<i>56,5</i>	<i>56,8</i>
<i>ORTA DOĞU ÜLKELERİ</i>	<i>55,4</i>	<i>72,5</i>	<i>46,9</i>	<i>53,1</i>
<i>KUZAY AFRİKA ÜLKELERİ</i>	<i>13,3</i>	<i>9,7</i>	<i>7,3</i>	<i>0,3</i>
<i>GENEL TOPLAM</i>	<i>2 938,3</i>	<i>3 837,0</i>	<i>1 678,2</i>	<i>1645,8</i>

Kaynak: DTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, 1999 Mart-Mayıs, s. 46.

Türkiye'de yabancı sermaye ile ilgili bir de 1954 tarih ve 6326 sayılı Petrol Kanunu vardır. Bu kanun, yabancı şirketlerin Türkiye'deki petrol arama, sondaj, üretim, antım ve dağıtım gibi faaliyetlerini düzenler.

Türkiye'de 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'na göre faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirketlerin 1998 yılı sonu itibarıyla sektörel dağılımı Tablo 26-3'te gösterilmiştir.

Tablodan anlaşılacağı gibi gerek sayı, gerek sermaye miktarı olarak Türkiye'de en fazla, yabancı sermaye, hizmetler kesiminde bulunmaktadır (toplam yabancı sermayenin yüzde 59,15'i). Hizmetler kesiminde yabancı sermaye, en çok bankacılık ve finans, ticaret, otel ve pansiyon işletmeciliği ve yatırım finansmanı vs. gibi faaliyetleri tercih etmektedir.

İmalat sanayii alanında (toplam yabancı sermayenin yüzde 39,25'i) ise gıda sanayii, taşıt araçları imalatı, taşıt araçları yan sanayii, endüstriyel kimya, de- mir-çelik, tütün işleme, vs. yabancı sermayenin en yoğun olduğu alanlardır. Tarım

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 693

ve madencilik kesimlerindeki yabancı sermaye payları ise oldukça düşüktür (sırasıyla yüzde 0,33 ve yüzde 1,27).

Tablo 26-4'te 1995-1998 döneminde verilen yabancı sermaye izinlerinin ülkelere ve ülke gruplarına göre dağılımı gösterilmektedir. Bu rakamlar halen Türkiye'de mevcut yabancı sermaye yatırımlarının yaklaşık bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Buna göre Türkiye'deki yabancı sermaye yatırımlarının ağırlıklı bölümü OECD ülkelerine, özellikle de Avrupa Birliği'ne aittir. AB ülkelerinden Almanya, Fransa, Hollanda, İngiltere ve İtalya ön sıralarda gelmektedir, AB dışındaki OECD ülkeleri arasında ise özellikle ABD, Japonya ve İsviçre ağırlıklı bir paya sahiptir.

Türkiye'deki yabancı sermaye yatırımlarının bir bölümü de Orta Doğu ve Kuzey Afrika kökenli İslam Ülkelerinden kaynaklanmaktadır. Bu grup ülkeler özellikle bankacılık ve finans gibi hizmetler kesimlerine ilgi duymaktadır. Ancak bu grubun ağırlığı göreceli olarak düşüktür.

ÖZET VE SONUÇ

Uluslararası sermaye akımlarının bir bölümü sınır ötesi dolaysız yatırımlar oluşturur. Bir çok uluslu şirketin, ana merkezinin dışındaki ülkelerde fabrika, üretim tesisi veya bina kurması ya da mevcut tesisleri satın alarak kendine bağlı işletmeye sahip olması bir dolaysız sermaye yatırımdır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özelliği, yurt dışında kurulan şirketin yönetiminin doğrudan doğruya yatırımcının denetimi altında bulunması ve bunların doğrudan üretime dönük olmasıdır.

Ev sahibi ülkeler dolaysız yabancı sermayeden, üretim kapasitesine katkı, teknoloji ve işletmecilik bilgisi getirme, döviz girişi sağlama, rekabet dolayısıyla ekonomiyi dinamizm kazandırma, işsizliği önleme ve hazine için vergi kaynağı yaratma gibi yararlar beklerler. Ancak dolaysız yabancı sermaye ekonominin kilit sektörlerinin yabancı denetimi altına girmesi, teknolojik bağımlılık, tekel yaratma, aşırı kâr transferleri gibi önemli ekonomik ve siyasal sakıncalar da yaratabilir.

Dolaysız yabancı yatırımların nedenleri arasında ham madde sağlama, üretimdeki farklı faaliyetleri tek yönetim altında birleştirme, aktarılamayacak bilgiler, işletmecilik sırlarının korunması, gümrük tarifelerinden ve taşıma giderlerinden kaçınma, üretim esnekliği sağlama, vs. gibi etkenler yer alır. Ulaştırma ve bilişim teknolojilerindeki gelişmeler dolaysız yabancı sermayeyi de özendirici sonuçlar doğurur.

Dolaysız yabancı sermaye, gideceği ülkede yeterli bir alt yapının oluşmuş bulunmasına ve ekonomik ve siyasal istikrarın sağlanmasına büyük önem verir. O nedenle az gelişmiş ülkelerden çok sanayileşmiş ülkeleri tercih etmektedir. Günümüzde gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerle dönüşüm ekonomileri adı verilen eski Sosyalist Blok ülkeleri yabancı sermayeyi kendilerine çekebilmek için oldukça liberal politikalar izlemektedirler.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını yapanlar genellikle çok uluslu şirketlerdir. Çok uluslu şirketlerin amaçları dünya çapında faaliyette bulunarak kârlarını maksimuma ulaştırmaktır. O nedenle şirket çıkarları, her zaman faaliyet gösterilen ülkenin çıkarlarıyla bağdaşmayabilir. Bu şirketlerin üretim veya yıllık satış hacimleri birçok durumda içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin gayri safi milli hasulasından bile daha büyüktür. Bu da onlara ekonomik gücün yanında büyük bir siyasal güç sağlamaktadır. Buna karşılık

694 ULUSLARARASI İKTİSAT

çinde faaliyette buldukları toplama karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirerek bu gücü dengeleme olanakları vardır.

Türkiye'de yabancı sermaye yatırımları 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası ile düzenlenmiştir. Az gelişmiş ülkeler dolaysız yabancı sermaye yatırımlarından yararlanarak kalkınma hızlarını yükseltmeye, işsizlik sorunlarına çare bulmaya, ülkeye döviz kazandırmaya ve ihracat gelirlerini artırmaya çalışırlar. Bu amaçlar Türkiye için de geçerlidir. Sözü edilen yabancı sermayeyi teşvik yasasında birçok kez değişiklik yapılarak her defasında yabana sermayeye yeni olanaklar sağlanmıştır. Son yıllarda yabancı sermayenin sanayi üretiminden çok hizmetler ve ticaret alanlarına girmeye başlaması dikkat çekicidir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Hangi yatırımlar "dolaysız " yabancı sermaye yatırımı niteliğindedir? Bu tür sermayenin diğer uluslararası akımlarından fakları nelerdir? Dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile uluslararası portfolyo yatırımlarını karşılaştırınız.

2. Dolaysız yabancı sermaye ülkeye yalnız döviz biçiminde mi girer? Dövizden başka ne tür dolaysız yabancı sermaye yatırımı olabilir? Yabancı sermayeli kuruluşların ana ülke mali piyasalarını kullanarak yaptıkları yatırımlar da "yabancı " sayılabilir mi?

3. Sanayileşmiş ülkelerdeki şirketlerin çok uluslaşmaya başlamaları hangi dönemden sonra ortaya çıkmıştır? Çok uluslaşma olayı üretimin küreselleşmesi anlamına gelir mi? Bugün dünya gayri safi milli hasılasının yüzde kaçını ulusal sınırların ötesinde faaliyet gösteren işletmeler tarafından üretilmektedir? Araştırınız.

4. Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının nedenlerini açıklayınız. Örneğin ham madde kaynakları, dikey bütünleşme, ünvanın korunması, aktarılamayan bilgiler, ürünün yaşam dönemleri, ithalatçı ülkedeki gümrük tarifeleri, monopol avantajından yararlanma, vs. gibi faktörler bu konudaki etkileri ne olmuştur?

5. 1960'ların başlarında Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulmasından sonra Batı Avrupa'ya akan Amerikan dolaysız yatırımlarını hangi faktörlerle açıklayabiliriz?

6. Dolaysız yabancı sermayenin yatırım alanı olarak az gelişmiş ülkeleri değil, daha çok sanayileşmiş ülkeleri tercih etmesi hangi faktörlerle ilgilidir? Günümüzde nedene gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler dolaysız yabancı sermayeyi kendilerine çekebilmek için yoğun bir yarış içindedirler?

7. Maliyet avantajı yaratmaktan başka dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında başka ne gibi faktörlerin etkisi vardır?

8. Montaj ve yap-işlet-devret yoluyla yapılan yabancı sermaye yatırımlarının özellikleri nelerdir? Türkiye deneyimini de gözönünde bulundurarak bu tür yatırımları değerlendiriniz.

9. . Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarıyla ilgili olarak ev sahibi durumundaki yabancı ülkenin elde etmeyi umduğu yararlar ve ülkenin uğrayabileceği zararlar nelerdir?

10. Ev sahibi ülkeler neden dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının yerli işletmelerle ortaklık biçiminde olmasını tercih etmektedirler? Ortak yatırımların yabancı sermayedar açısından olumlu ve olumsuz yönleri nelerdir?

11. Şirket evliliği (merger), stratejik birleşme, zorunlu yeni yatırım nedir, hangi amaçlarla ve hangi koşullar altında yapılır?

12. Çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi içindeki boyutları nedir? Ülkelerin GSMH'leri ile bunların yıllık satış hacimleri karşılaştırılırsa ne gibi özellikler ortaya çıkar? Sıralamada en büyük çok uluslu şirketler hangi ülke merkezlidir? Araştırınız.

BÖLÜM 26: DOLA YSIZ YABANCI SERMA YE 695

13. Çok uluslu şirketlerin karşılaşabilecekleri riskler nelerdir? Bu riskleri önlemek için ne gibi önlemler alabilirler? Dış yatırımların güvence altına alınması için ülkeler arasında yapılan anlaşmalar var mıdır? Bu konuda Dünya Bankası Çok Taraflı Yatırım ve Garanti Kurumu-MIGA programı çerçevesinde ne gibi kolaylıklar sağlar?

13. Çok uluslu şirketlerle hükümetler arasında sık sık sürtüşmeye neden olan konular nelerdir? Transfer fiyatlandırması nedir? Çok uluslu şirketlerin sosyal sorumluluğu neyi ifade eder?

14. Türkiye'de dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının sektörlere ve ülkelere göre dağılımını araştırınız. Türkiye istenen ölçüde yabancı sermaye çekebilmiş midir? Neden?

OKUMA LİSTESİ

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 392-410.

İnan Özalp, *Çok-Uluslu İşletmelerin Yönetimi*, Anadolu Üniversitesi yayını, Eskişehir, 1984.

Cem Alpar, *Çok-Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma*, 3 b., Turhan yayınları, Ankara, 1980.

H. Peter Gray, *International Trade, Investment and Payments*, Houghton Mifflin, 1979, ss. 317-411.

Jan S. Hogendorn and Wilson Brown, *The New International Economics*, Addison-Wesley, 1979, 359-372.

Franklin R. Root, *International Trade and Investment*, 5th ed., Southwestern, 1984, ss. 423-501.

N. Hood and S. Young, *The Economics of Multinational Enterprise*, London, Longman, 1979.

J. H. Dunning, *Explaining International Production*, London, Unwin and Hyman, 1988.

J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, London, Allen and Unwin, 1981.

G. D. A. MacDougall, "The Benefits and Costs of Private Investment Abroad: A Theoretical Approach," *Economic Record*, March 1960, ss. 13-35.

C. P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, 1969.

YIRMİYEDİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI RESMİ SERMAYE AKIMLARI

Uluslararası sermaye hareketleri özel ve resmi sermaye akımları olmak üzere iki gruba ayrılır. Uluslararası özel mali sermaye hareketlerini daha önce inceledik. Uluslararası özel sermaye akımlarının diğer kısmını oluşturan dolaysız yabancı sermaye yatırımları da geçen bölümde ele alındı. Bu bölümde ise uluslararası resmi sermaye akımları üzerinde durulacaktır. Gerek dolaysız yabancı sermaye, gerekse resmi sermaye akımları ekonomik kalkınma ile ilgilidir. Onun için bu iki konuyu genel kalkınma sorunlarına yer verilen ana bölümde ele aldık.

Resmi fon akımları kredi veya hibe biçiminde olabilir. Krediler belirli bir vadesi olan ve faizi ile birlikte geri ödenmesi gereken fonlardır. Hibeler ise bağış niteliğindedir, bunların geri ödenmesi söz konusu değildir. Ancak resmi fon hareketleri daha çok kredi biçiminde oluşmaktadır, hibelerin payı göreceli olarak düşüktür. Krediler genellikle kalkınma amaçlıdır. Uluslararası resmi sermaye akımları ekonomik kalkınma amacı ile verildikleri için bunlara dış yardım (foreign aid) da denmektedir.

Kalkınma kredileri (development credits) yabancı ülke hükümetleri ile uluslararası ekonomik ve mali kuruluşlar tarafından sağlanır. Alıcı durumunda olan taraf genellikle gelişmekte olan bir ülke hükümeti, o ülkede bir resmi kurum, bazan da bir özel sektör kuruluşudur. Uluslararası resmi kredilerin "dış yardım" niteliği kredi koşullarının uygunluğundan ileri gelir. Şöyle ki, ticari kredilere göre bu fonlar daha düşük faizlidir; geri ödeme süreleri de daha uzun olup, faiz ve ana para ödemeleri genellikle bir ilk ödemesiz dönemden sonra başlar. Hibeler (grants) ise karşılıksız verildiklerinden bunların yardım niteliği açıktır.

Bu bölümde kalkınmada dış kaynak ihtiyacı üzerinde durulduktan sonra kredi türleri, kredi veren başlıca kuruluşlar, uygulamada dış yardım programları ve Türkiye'nin dış borçları gibi konulara yer verilecektir.

I. İKTİSADİ KALKINMA VE DIŞ KAYNAK İHTİYACI

Asya, Afrika ve Latin Amerika'ya yayılmış bulunan az gelişmiş ülkeler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yoğun bir kalkınma çabasına giriştiler. Ekonomileri ilkel tarımsal üretime dayalı ve adam başına ulusal gelirleri asgari geçim düzeyinde bulunan bu ülkelerde, iktisadi kalkınma en yüksek bir iktisadi amaç durumuna gelmişti. Bunu da sağlamanın yolu sanayileşme olarak görülüyordu.

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 697

Kalkınma, ekonomik yönlerinin yanında sosyal, siyasal ve psikolojik boyutları olan bir süreçtir. Bireysel davranışlarda, toplumsal kurumlarda ve yönetim biçimlerinde köklü değişiklikler gerektirir. Ekonomik açıdan kalkınma, gayri safı milli hasıladan yatırımlara ayrılan payın büyüklüğüne bağlıdır. Bu oran ne kadar yüksekse kalkınma da o kadar hızlı olur. Az gelişmiş ülkeler kalkınma ile, sanayilerini kurup geliştirmeyi, yani tarımsal ekonomik yapıyı, sanayi toplumu yönünde değiştirmeyi amaçlarlar.

1. Yurtiçi Tasarruf Boşluğunun Giderilmesi

Az gelişmiş ülkelerde yeterli bir kalkınma hızını gerçekleştirebilmek için milli gelirin önemli bir payını yatırıma ayırmak gerekir. Yatırımların ana kaynağı ise tasarruflardır. Yüksek bir yatırım oranı, tasarrufların artırılmasına bağlıdır. Fakat gelişmekte olan ülkeler bu noktada, Nurkse'nin deyişi ile, bir "kısır döngü" (vicious circle) içinde bulunurlar. Milli gelirin yetersiz olması nedeniyle, bu ülkelerde tasarruf oranı düşüktür. Tasarruf oranı düşük olduğundan yatırımlar artınamakta, dolayısıyla ekonomik verimlilik geri kalmakta ve sonuçta ulusal gelir düşük düzeyini korumaktadır. Bu "fakirlik zinciri"ni kırmamanın bir yolu dış kaynaklara başvurmaktır.

Klasik analizlere göre, dış krediler kalkınmakta olan ülkelerde kaynak boşluklarını giderir, kalkınma sürecinde kalkış (take-off) aşamasına, oradan da kendi kendini destekleyen büyümeye (self sustaining growth) ulaşılmasını sağlar.

Kalkınmada karşılaşılan iç kaynak boşluklarından birisi, yukarıda değinildiği gibi, "tasarruf açığı" dır. Dış borçlanmalar, toplam yurtiçi tasarruflara katkı niteliğindedir. Böylece, iç tasarrufların elverdiğinden daha yüksek oranda yatırım yapma olanağı elde edilir. Artan milli gelir tasarruf oranını yükselteceğinden, bir süre sonra ülke dış yardıma gerek kalmadan kendi kendine büyümesini sürdürebilecektir.

Dış kaynakların iç tasarruf açığını kapayıcı etkisi milli gelir eşitlikleri ile de gösterilebilir. Önceki bölümlerden hatırlanacağı gibi, açık bir ekonomide milli gelirin denge koşulu aşağıdaki gibidir:

$$I+X = S+M \text{ Bunu}$$

$$I - S + (M - X) \text{ şeklinde de yazabiliriz.}$$

Bu eşitlik bilinen tasarruf-yatırım eşitliğidir. Burada I, toplam yatırımları, S yurtiçi tasarrufları, (M-X) de dış açığı, ya da dış tasarrufları (kaynakları) ifade eder. Demek oluyor ki, ulusal gelir dengesi için iç tasarruflarla dış kaynakların toplamı yurt içi yatırımların toplamına eşit olmalıdır.

Piyasa mekanizmasına bağlı, fakat kalkınmalarını planlı olarak yürüten ülkelerde, her yıl ekonominin genel harcama ve kaynak dengesine ilişkin hesaplar yapılırken kalkınmanın dış kaynak ihtiyacı da belirlenir. Bu konuda en çok kullanılan yöntemlerden birisi, Harrod-Domar büyüme modelidir. Harrod-Domar modeli en basit şekliyle şu şekilde ifade edilir: $dY = I/kx I$.

Formülde dY, reel ulusal gelirdeki artış oranını (büyüme hızı), I yatırım oranını, k de sermaye/hasıla katsayısını, yani bir birim ürün artışı için yapılması gerekli yatırım miktarını ifade eder. Planlarda kalkınma hızı veri olarak alınır. Diğer yandan “k” de ekonomik koşullara bağlı sabit bir katsayıdır. Bu durumda I, öngörülen kalkınma hızını gerçekleştirmek amacıyla ne oranda yatırım yapılması gerektiğini ortaya koyar.

Formülün kullanılmasını bir örnekle gösterelim. Diyelim ki planda belirlenen kalkınma hızı yüzde 7'dir. Sermaye/hasıla katsayısı ise 3 olsun. Bu koşullar altında, öngörülen kalkınma hızını gerçekleştirmek için gayrisafı ulusal hasılanın $0.07 \times 3 =$

J. 21'inin yatırımlara ayrılması gerekir. Ama eğer iç tasarruflar GSMH'mn, söz gelimi yüzde 20'sine eşit bulunuyorsa, aradaki %1'lik fark, dış kaynak ihtiyacını ortaya koyar. Yani öngörülen kalkınma hızına ulaşmak için bu miktar tasarruf açığının dış kaynaklarla karşılanması gerekecektir.

Dış kaynakların ikinci etkisi, ülkede bulunan “döviz boşluğu”nu (foreign exchange gap) gidermektir. Kalkınmakta olan ülkelerin çoğunda karşılaşılan en önemli sorunlardan birisi de “döviz darboğazı”dır. Bu ülkelerde kalkınma hızı yatırım malları ve ara malları ithaline sıkı sıkıya bağlıdır. Bu da dövizde olan ihtiyacı ortaya koyar.

Döviz, bir anlamda yapılan tasarrufların yatırıma dönüştürülmesini sağlar. Ülke, ürettiği mal ve hizmetlerin bir bölümünü ihracata yöneltir ve kazandığı döviz gelirleriyle gereksinimi olan diğer malları dışarıdan getirir. Yatırım için gerekli araç gereci üretmeyen ve yeterli bir döviz rezervine sahip bulunmayan ülkelerde, yeni yatırımlar yapılamaz, hammadde ve ara malları ithal edilemediğinden, mevcut tesisler de tam kapasite ile çalıştılamaz.

Ayrıca insan gücünün eğitilmesi ve yetiştirilmesi şeklindeki teknik yardım programları da, ülkenin teknik personel açığını gidererek kalkınmayı hızlandırıcı etki yapar. Genellikle, mali yardımlar teknik yardım programlarıyla desteklenerek, **V[^]kmmiaifh irâu 'dKm'mvmffe'KtHraifJması •sagramr.**

2. Dış Yardımı Massetme Kapasitesi

Dış borçlanma, yurtiçi kaynak arzındaki açığı gidererek sermaye birikimini hızlandırır ve iktisadi kalkınma üzerinde olumlu etki yapar. Fakat dış kredilerin her zaman sennaye birikimine katkıda bulunacağı düşünülmemelidir. Dış krediler, eğer gereksiz ve lüks tüketim malları ithalatında kullanılmışsa, üretim kapasitesini arttıran bir etki doğmaz. Yardımların fiziki sennaye birikiminde kullanılacağı varsayılsa bile, o takdirde sorun şu olacaktır: Acaba dış kaynak kullanan ülke açısından dış borçlanmanın bir sınırı var mıdır ve bu sınır neye bağlıdır?

Dış kaynak kullanımı, ekonominin, yatırımları "massetme kapasitesi" ile (absorptive capacity) sınırlandırılmalıdır. Buna göre, reel üretimi arttırdığı sürece dış borçlanmaya gidilebilir. Fakat dış borçlanma ile finanse edilen yatırım artışlarının azalan verimlere tabi olduğu unutulmamalıdır. Yani her yeni yatırımın üretim hacmine sağladığı katkı gitgide azalır. Bir noktada bu üretim artışının reel değeri,

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 699

borcu ödemek için gerekli ana para ve faiz toplamının bile altına düşebilir. Bu sınırın ötesinde borçlanmayı sürdürmek ekonomik açıdan net bir kayıp doğuracaktır.

Özellikle kalkınmanın başlangıç aşamasında bulunan birçok az gelişmiş ülkede, ulusal ekonominin, yatırımları masnetme kapasitesinin çok sınırlı olduğu ve yatırımların majmal verimliliğinde hızlı düşüşler ortaya çıktığı bilinmektedir. Bunun nedenleri şöyle açıklanabilir:

- a. Tamamlayıcı diğer üretim faktörlerinin, özellikle bilgi ve beceri sahibi işgücü ile girişimcilerin yetersiz oluşu,
- b. Yapılan bir yatırımı verimli kılacak, ulaştırma, haberleşme, enerji vs. gibi altyapı tesislerinin yetersizliği,
- c. Yatırımların iç piyasaya yönelik olması durumunda, iç piyasa hacminin darlığı.

Bu gibi faktörler dolayısıyla, az gelişmiş ülkelerde, özellikle kısa dönemlerde, sermayenin majinal verimliliği hızla düşmekte ve dış yardımı masnetme kapasitesi çok sınırlı olmaktadır. Uzun dönemde masnetme kapasitesi, kuşkusuz daha yüksektir. Çünkü uzun veya orta dönemlerde, altyapı yatırımları tamamlanır, işgücünü eğitici programlar uygulanır vb. önlemlerle kısa dönemlerdeki verimliliği a- zaltıcı kısıtlamalar bir ölçüde yumuşatılır.

Bütün bu açıklamalara karşılık, belirtmek gerekir ki, masnetme kapasitesi özellikle sosyal ve ekonomik sabit sermayeyi oluşturmaya yönelik dış yardımlarda oldukça yetersiz bir değerlendirme standardıdır. Çünkü bu tür yatırımların üretim üzerinde dolaysız değil, daha çok dolaylı etkileri söz konusudur. Örneğin okul, yol, haberleşme, liman, vb. alanlara yapılan yatırımların kısa dönem verimliliğini ölçmek çok zordur. Fakat bu tür yatırımlar yapılmadan ekonomik kalkınmanın gerçekleşmeyeceği de bir gerçektir. Dolayısıyla altyapının tamamlanması, üretime dönük belirli projelerin verimliliğini yükseltir ve ekonominin masnetme kapasitesini artırıcı etki yapar.

3. Borcu Geri Ödeme Kapasitesi

Hibelerden farklı olarak dış krediler belirli bir süre sonra ana para ve faizi ile birlikte geri ödenirler. Bu bakımdan, gelişmekte olan ülkeler ancak geri ödeme kapasiteleri elverdiği sürece yeniden borçlanma yoluna gitmelidirler. Bu da, büyük ölçüde dışarıdan sağlanan fonların kullanılışıyla ilgilidir.

İhracatı geliştirme ve ithalata rakip endüstrilerde üretim artışını destekleme amacıyla kullanılan fonlar, ödemeler bilançosunu iyileştirerek geri ödeme sorununun çözümüne doğrudan yardımcı olur. Fakat bu, kısa dönemdeki etkidir. Uzun dönemde dış yardımların, ekonominin bir bütün olarak üretim kapasitesi üzerinde sağlayacağı gelişmeleri göz önüne almak gerekir.

Bir ülkenin belirli bir yılda faiz, ana para ve yabancı sermaye kâr transferlerini karşılayabilme gücü, o ülkenin ödemeler bilançosu ve uluslararası rezerv durumuna bağlıdır. Eğer cari dış alem gelirleri dış alem giderlerinden daha büyükse, bu fazlalık borç servisi amacıyla kullanılabilir. Ters olduğunda, dış borç servisleri

700 ULUSLARARASI İKTİSAT

ni karşılamak için ya birikmiş rezervleri kullanmak ya da yeniden dış borçlanmaya gitmek gerekir.

Genellikle kısa dönemde, geri ödeme kapasitesinin kaba bir ölçüsü olarak borç-servis oranı kıstası kullanılır. Borç servisi, yabancı sermayenin yıllık faiz, kâr, ana para taksitleri gibi ödemelerini ifade eder. Genellikle bu ödemeler ait oldukları yılın ihracat gelirlerine oranlanarak borç-servis oranı elde edilir ve bu oran dış borçları ödeme gücünün bir göstergesi olarak kullanılır.

Yüksek bir borç-servis oranı, borçlanma geri ödeme kapasitesinin zayıflığına işaret eder. Ancak bu yaklaşık bir gösterge sayılır. Çünkü borçların bileşimi, dış rezervler ve acil durumlarda sağlanabilecek dış kaynaklar, vs. de ihracat kadar, geri ödeme bakımından önem taşır.

Uygulamada borç alacak ülkede ayrıca, toplam dış borçların GSMH'ya, ihracata, toplam döviz gelirlerine oranları veya yıllık kredilerin yıllık ödemeler içindeki payı, vs. gibi göstergeler de kullanılabilir. Ülkenin mali itibarını veya dış borçlanma geriye ödeyebilme gücünü belirleyebilmek için genellikle bu kıstasların hepsi birlikte göz önünde bulundurulmaktadır.

II. GELİŞMİŞ ÜLKELER NEDEN KALKINMA YARDIMI VERİRLER

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemlerde, başta ABD olmak üzere piyasa ekonomisine dayalı sanayileşmiş ülkelerle merkezi planlı ülkeler, az gelişmiş ülkelere ekonomik ve askeri yardım konusunda adeta yarışa girişmişlerdi.

Yardım veren ülkelerin insancıl veya ahlâki düşüncelerden hareket ettikleri söylenebilir. Fakat uzun dönemde yardımların hiçbir karşılık beklemeden yapıldığını düşünmek gerçekçi değildir. Genel olarak dış yardım nedenleri siyasal, ekonomik ve insancıl faktörler diye üç gruba ayrılabilir.

a. Siyasal Nedenler

Hükümetler dış yardımları çoğunlukla dış politikalarının bir aracı olarak kullanma eğilimindedirler. Geçmişte, büyük güçlerin dış yardım programlarında bu özellik açıklıkla kendini gösteriyordu.

Savaş sonrası dönemin daha ilk yıllarında, Marshall Planı çerçevesinde Amerika, yıkılan Avrupa ekonomilerinin onanımı için yardım yaparken aynı zamanda komünizmin Avrupa'da yayılışına set çekmeye çalışıyordu. Truman doktrini ile Türkiye ve Yunanistan'a verilen yardımların altında da Sovyetler'in Boğazlar'ı ele geçirerek Akdeniz'e inme tehlikesini önleme amacı yatıyordu.

Biçim ve kapsam yönünden farklı olsa bile, Sosyalist ülkelerin yardımları da aynı amaca yönelikti. Dünyada soğuk savaşın egemen olduğu yıllarda, bu ülkeler de Uzak Doğu'da, Orta Doğu'da, Afrika'da ve öbür yörelerde siyasal üstünlük kazanmak için dış yardımları bir araç olarak kullanmışlardır.

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 701

b. Ekonomik Nedenler

Az gelişmiş ülkelerin, sahip oldukları kaynakların sınırlılığı dolayısıyla, kalkınmalarını tek başlarına başarmaları çok güçtür. Zengin ülkelerin GSMH' lannın belirli bir payını her yıl dış yardıma ayırmaları onların bu çabalarına destek sağlar.

, s9

Küresel açıdan ele alındığında, kalkınmış ülkelerle az gelişmiş ülkelerin bir kader birliği içinde oldukları görülür. Az gelişmiş ülkeler kalkındıkça gelişmiş ülkelerin ekonomik refahı azalmayıp daha da artar. Çünkü kalkınma, az gelişmiş ülkelerde piyasaların genişlemesi ve artan ulusal gelir dolayısıyla uluslararası ticaret hacminin büyümesi demektir.

Az gelişmiş ülkelerin kalkınma hızlarını artıramamaları durumunda, gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki gelir dağılımı çok daha dengesiz bir duruma gelir. Bir ulusal ekonomide kişiler ve bölgeler arasındaki dengeli gelir dağılımı, nasıl o ülkedeki sosyal barışa hizmet ediyorsa, bunun gibi gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki farkların kapatılması da dünya barışına katkıda bulunur.

Ayrıca, dış yardımlar, yardım veren ülkenin ekonomik çıkarlarına dolaysız biçimde hizmet edecek biçimde de kullanılabilir. Günümüzde dış yardımlar yaygın biçimde, yardım veren ülkenin ihracatını artırmada bir araç olarak kullanılırlar. Yardım veren ülkenin ihraç mallarının satım alımı koşuluyla sağlanan krediler (bağlı krediler) bunun tipik bir örneğidir. Burada dış yardımlardan adeta bir pazarlama aracı olarak yararlanılmaktadır. Bunun gibi yardım yapacak ülke, söz gelişi, ancak açılan bir ihalenin kendi firmalarına verilmesi durumunda dış yardımda bulunmayı vadedebilir. Bütün bu ve benzeri durumlarda dış yardımın nedeni doğrudan doğruya yardım veren ülkenin ekonomik çıkarlarıyla ilgilidir.

c. İnsancıl ve Ahlâki Düşünceler

Zenginlerin yoksullara yardımda bulunması ahlâki bir davranıştır. Hemen bütün dinlerde bu tür öğütlere yer verilir. Gerek gelişmiş, gerek az gelişmiş ülkelerde bu düşüncelerle dış yardımı savunanlar bulunabilir. Fakat daha önce de belirttiğimiz gibi, uzun dönemde yardımlara hiçbir karşılık beklenmeden yapıldığını düşünmek gerçekçi değildir.

III. KREDİ TÜRLERİ

Uluslararası resmi krediler çeşitli özellikleri yönünden sınıflandırılabilir. Aşağıda belli başlı kredi türleri gözden geçirilecektir.

1. Proje Kredileri ve Program Kredileri

Proje kredileri kalkınma planları ve yıllık yatırım programlarında yer alan çeşitli kamu kesimi projelerinin dış finansman ihtiyacını karşılamaya yöneliktir. Bunlar projeye bağlıdır, yani ancak alındıkları projelerin finansmanında kullanılabilirler.

Proje kredileri bazan projenin dış finansmanının yanında, ulusal para ile ilgili harcamaların karşılanması amacıyla da sağlanmış olabilir. Az gelişmiş ülke

702 UL USLARARASI İKTİSA T

nin kendi iç tasarruflarıyla karşılanamayacak kadar büyük projelerinin finansmanında buna gerek olabilir. Çünkü açık finansmana gidilmesi ülkede enflasyonu azdırır.

Bir projeye bağlı olmadan, ödemeler dengesi darboğazlarının hafifletilmesi ya da genel olarak kalkınmanın dış finansman ihtiyacının karşılanması için verilen kredilere de program kredisi ya da proje-dışı krediler denmektedir.

Az gelişmiş ülkeler, kullanımındaki serbestlik dolayısıyla program kredilerini proje kredilerine tercih ederler. Yardım veren ülkeler ise siyasal nedenlerle ya da kullanımı denetlemek amacıyla, projeye bağlı kredilerden yanadırlar. Uluslararası mali kurumlar çoğunlukla proje kredisi sağlamışlardır. Ama aşağıda göreceğimiz gibi, Dünya Bankası giderek program kredilerine eskisinden daha çok yer vermeye başlamıştır.

2. Bağlı ve Serbest Krediler

Kredi açan ülkenin mallarının satın alınması koşuluyla verilen kredilere bağlı krediler (tied credits), böyle bir kayda bağlı olmadan sağlananlara da serbest krediler denir. Krediyi ihraç mallarının satın alınmasına “bağlamak”la, kredi veren ülke, dış satımını geliştirme ve ödemeler dengesini iyileştirme amacı güder. Sanayileşmiş ülkeler, yaptıkları dış yardımları giderek artan oranlarda kendi ihraç mallarının satın alımı kaydına bağlamaya yönelmişlerdir.

Fakat bağlı kredilerle, yardım verenin pahalı ve düşük kaliteli mallarını satın almak zorunda bırakılmaları, az gelişmiş ülkeler açısından, dış yardımların ekonomik değerini azaltır. Sanayileşmiş ülkelerin, serbest piyasa koşullarına göre pahalı ve düşük kaliteli mallarını bu yolla satmaya çalışmalarının geçmişte pek çok örneklerine rastlanmıştır.

Ne verildiği kaynağa, ne de belirli bir projeye bağlı krediler, tümünden serbest niteliktedir. Kredi alan ülke bu durumda sağlamış olduğu fonları kullanırken herhangi bir kayda bağlı değildir. Geleneksel olarak, bu tür krediler daha az yaygın biçimde verilmiştir. Bununla birlikte, uluslararası ekonomik kuruluşlardan sağlanan proje kredileri, hiç değilse, kaynak yönünden bağlı değildir.

3. Hükümet Kredileri ve Çok Yanlı Krediler

Hükümet kredileri iki yanlı (bilateral) niteliktedir, diğer bir deyişle bunlar, gelişmiş bir ülke hükümetinin az gelişmiş bir ülke hükümetine, ekonomik kalkınma amacıyla sağladığı, düşük faizli ve uzun süreli kredilerdir. Program veya proje kredisi şeklinde olabilirler. Bu tür krediler özellikle yardımı veren ülkenin ihraç mallarının satılmasını kaydına bağlanırlar. Örneğin, ABD Hükümeti'nin iki yanlı kredileri, Uluslararası Kalkınma Ajansı (AID) kanalıyla verilmektedir.

Çeşitli uluslararası ekonomik ve mali kuruluşlardan sağlanan kredilere de çok yanlı (multilateral) krediler denmektedir. Kalkınma amacıyla çok yanlı kredi veren kuruluşların başında Dünya Bankası gelir. Uluslararası Para Fonu, daha çok dış dengeyi sağlama amacına yönelik, kısa süreli fon sağlayan bir finansman kuruluşudur.

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 703

Ayrıca üye ülkelere çok yanlı kalkınma kredisi sağlama amacıyla kurulan çeşitli bölgesel kalkınma bankaları vardır. AB'ye bağlı Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Kalkınma Fonu, Afrika, Asya veya İslâm Kalkınma Bankası, vs. gibi kuruluşlar bunlar arasındadır.

4. Mali Yardım ve Teknik Yardım

İster proje, ister program yardımı olsunlar ithalatın finansmanı amacıyla sağlanan resmi kaynaklara mali yardım (financial aid) adı verilir. Buna karşılık, üretim veya yönetimle ilgili teknik bilgi aktarılması, proje ve danışmanlık hizmetinde bulunma ve az gelişmiş ülke elemanlarının eğitimi gibi destekleyici faaliyetler de teknik yardımlar (technical assistance) oluşturur.

Birleşmiş Milletler Teşkilatı, çeşitli uzmanlık kuruluşları aracılığıyla sanayi, tarım, eğitim ve halk sağlığı gibi alanlarda teknik yardım programları yürütmektedir. Bu kuruluşlar arasında örneğin Dünya Sağlık Örgütü (WHO), Gıda ve Tarım Örgütü (FAO), Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ve diğerleri yer almaktadır.

Diğer yandan, göreceli olarak gelişmiş ülkeler de daha az gelişmiş ülkelere, iki yanlı anlaşmalarla teknik yardım yaparlar. Örneğin, ABD Uluslararası Kalkınma Ajansı (AID) aracılığıyla mali yardımla birlikte bu tür teknik yardımlar sağlamaktadır. Türkiye de yeni bağımsızlığına kavuşan Türk Cumhuriyetleri'ne ve çeşitli Afrika ülkelerine, gerek bu ülkelerden gelen öğrencilerin eğitimi, gerekse düzenlenen özel programlar kanalıyla teknik yardım hizmetlerinde bulunmaktadır.

5. Gıda Yardımı

Gıda yardımı, az gelişmiş ülkelere gıda maddeleri sağlanması biçimindeki yardımlardır. Bu yardımların tipik bir örneğini, ABD'nin P.L.480 programı çerçevesinde az gelişmiş ülkelere sağladığı tarımsal ürün fazlaları oluşturur. Aslında bu yardımlar sözü edilen gıda maddelerinin, az gelişmiş ülkelere, bu ülkelerin kendi ulusal paraları (genellikle konvertibil olmayan) karşılığında satılması biçiminde yapılmaktadır.

ABD'nin, çiftçileri korumak için uyguladığı tarımsal destekleme programları, bu ülkede aşın üretim stoklarının birikmesine yol açıyor. Bu stoklar daha sonra, gıda açığı içindeki az gelişmiş, fakat serbest dövizle ödeme olanakları sınırlı az gelişmiş ülkelere, onların yerel paraları karşılığında satılıyor. Bu satışların tutan olan ulusal paralar, ilgili ülkedeki bir bankada ABD hükümeti adına açılan bir hesaba yatırılır. Bu şekilde oluşan fonlara P.L. 480 karşılıkları adı verilir.

Amerika, bu fonlardan genellikle yerel hükümetlere ödünç verir veya bunları o ülkedeki elçilik ve konsoloslarının giderlerini karşılamakta kullanır. Ayrıca bu fonlardan söz konusu ülkedeki çok uluslu Amerikan şirketlerine kredi de ayrılabılır. Yerel ülkedeki Amerikan işletmelerine finansman sağlamak üzere ayrılan fonlara, bu fikri ilk ortaya atan Amerikalı senatörün isminden dolayı, Cooley Fonları da denmektedir.

704 ULUSLARARASI İKTİSAT

Amerikan hükümeti adına biriktirilen bu paralar, ABD'nin ilgili hükümetlerin iç işlerine karışmasına yol açtığı (o ülkelerde bazı gizli siyasal faaliyetlerin desteklenmesi iddiaları gibi) gerekçesiyle yerel ülkelerde büyük tepkilere yol açmıştır.

Bununla birlikte, gıda yardımları yalnızca ABD'ye özgü değildir. Çeşitli ülkeler, doğal afetlerle karşılaşan veya başka nedenlerle açlık sorunuyla karşılaşan ülkelere, insanlık nedenlerle veya yakın siyasal ilişkiler dolayısıyla da gıda yardımlarında bulunabilirler. Türkiye'nin Bosna Hersek'e, Kosova'ya ve Türk Cumhuriyetleri'ne sağlamakta olduğu gıda yardımları bu çerçevede ele alınabilir.

ABD'nin artık gıda maddeleri yardımında olduğu gibi, yardımı alan ülkenin konvertibil olmayan ulusal parasıyla geri ödenen kredilere, "yumuşak" (soft) kredi, konvertibil dövizlerle geri ödemeyi gerektirenlere de konvertibil (veya sert) paralı krediler denmektedir.

Gıda yardımı, belirli koşullar altında yardım alan ülkenin üretim kapasitesini artırıcı etkide bulunabilir. Bu yardımlar sonucunda işsiz duran kaynaklar altyapı niteliğindeki kamu tesislerinde çalıştırılabildiği veya gıda ithalatı azaltılarak bunların yerine yatım ve ara malları ithal edilebildiği ölçüde, ülkenin sermaye stokuna bir katkı yapılmış olur.

6. Dış Yardım Konsorsiyumu

Resmi konsorsiyumlar, belli bir az gelişmiş ülkenin kalkınmasına finansman sağlamak üzere, o ülkeye iki yanlı kredi vermek isteyen gelişmiş ülkelerle uluslararası mali kuruluşların oluşturdukları kredi birlikleridir. Bu alandaki ilk örnek 1950'de Dünya Bankası yönetiminde kurulan Hindistan'a Yardım Konsorsiyumu'dur. Onu, 1960'da yine aynı kurumun yönetiminde oluşturulan Pakistan'a Yardım Konsorsiyumu ve 1962'de bu kez OECD yönetimindeki Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu'nun kurulması izlemiştir.

Konsorsiyumlar, yardım alacak ülkelerin ekonomik durumlarının görüşüldüğü, yardım ihtiyacının belirlendiği ve yardım yapanların politikaları arasında uyum ve işbirliğinin gerçekleştirildiği geçici birliklerdir. Birliğin kendisinin emri altında dağıtılacak fonları yoktur. Yardımı yine üye ülkeler iki yanlı olarak yaparlar. Konsorsiyum toplantılarında yardımla ilgili ön hazırlıklar gerçekleştirilir ve o yıl yardım olarak toplam ne miktar kaynak sağlanabileceği gibi konular görüşülür. Ondaki sonraki aşamada, yardım alacak ülke, yardım taahhüdünde bulunan ilgili ülke hükümetleriyle aynı ayn ikili anlaşmalar yapar. Bu ikinci aşamanın varlığı, kredinin yine iki yanlı nitelik taşıdığına göstergesidir.

Bankalar konsorsiyumu ise daha önce incelendiği gibi, uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanma ile ilgili bir kavramdır. Bunlara kredi sendikasyonları da denir. Bir ülkenin (veya firmanın) tahvil ihraç ederek uluslararası piyasalardan borçlanmasına aracılık eden irili ufaklı bankalardan ve banka dışı mali kuruluşlardan oluşur. Görevi tahvillerin faiz ve ana para geri ödemeleri için güvence vermektir.

BÖL ÜM 2 7: UL USLARARASI RESMÎ KREDİLER 705

7. Eximbank Kredileri

Resmi ihracat kurumları, ait oldukları ülkelerin ihracatını geliştirmek amacıyla faaliyet gösteren resmi kredi kuruluşlarıdır. Örneğin ABD Eximbank, Japon Eximbank, Japon OECF, Kanada EDF, Alman KfW ve Türk Eximbank'ı, vs gibi. Bu kanaldan sağlanan krediler genellikle hükümet kredileri kadar uygun koşullu değildir. Bununla birlikte, ticari kredilere göre daha düşük faizlidirler; genellikle orta vadeli olarak verilirler.

Eximbank kredileri alıcı kredisi veya satıcı kredisi biçiminde verilebilir. Eximbankın ülke mallarını satın alabilmesi için yabancı ithalatçılara açtığı kredilere "alıcı kredisi" (buyer's credit) adı verilir. Krediyi öngörüldüğü biçimde geri ödemek ve diğer kredi koşullarını yerine getirmek, tümüyle yabancı alıcının sorumluluğundadır. Bu da onun mali gücüne ve ticari itibarına bağlıdır.

Bazı durumlarda ise Eximbank, krediyi doğrudan yabancı alıcı yerine ülkesindeki ihracatçıya açar. İhracatçı, adı geçen kurumdan sağladığı bu fonlarla, alıcıya vadeli satış yapar. Yani ithalatçıya kendisi kredi açmış olur. Bunlar da "satıcı kredisi" (seller's credits) olarak bilinir.

Görülüyor ki gerek alıcı kredisi, gerek satıcı kredisi yabancı alıcılara kredili satış yaparak ülke ihracatını geliştirme amacına yöneliktir. Ancak birincisinde Eximbank krediyi doğrudan açıyor, diğerinde ihracatçı kanalıyla kullanıyor. İki tür uygulama arasındaki en önemli fark, ithalatçının krediyi ödememesi riskini kimin yüküneceği ile ilgilidir. Satıcı kredisi durumunda, ithalatçı kredi koşullarını yerine getirmese, bunun sorumluluğu krediyi açan ihracatçıya aittir. Dolayısıyla ihracatçı, krediyi açmadan yabancı alıcının mali gücünü ve itibarını kendisi araştırmak durumundadır. Alıcı kredileri durumunda bu risk doğrudan Eximbank tarafından üstlenilir. •

Eximbankın dışında ihracat yapan ülkedeki bir ticari banka tarafından sağlanan ve ülkenin ihracat sigorta kuruluşu tarafından sigorta edilen ihracat kredileri vardır. Örnek olarak, Almanya'da Hermes, Fransa'da Coface, İngiltere'de ECDG, Japonya'da MITI, İtalya'da SACE, Belçika'da Ducreire o ülkelerin ihracat kredi kuruluşlarıdır.

Sigortalı ihracat kredisi sağlayan ticari banka, borçludan bu krediyi tahsil edemediği durumlarda, parasını ülkesinin ihracat sigortası kuruluşundan alabilir. İhracat kredisi kuruluşları, garanti ettikleri miktara bağlı olarak komisyon alırlar ve komisyonu borçlu taraf öder. İhracat kredileri genellikle orta vadeli olup proje finansmanı amacıyla sağlanırlar. Bunlar ticari kredilere göre daha uygun koşulludurlar.

IV. ULUSLARARASI RESMÎ KREDİ KURULUŞLARI

Daha önce de belirtildiği gibi, günümüzde iktisadi kalkınma amacıyla çok yanlı kredi sağlayan kuruluşların başında Dünya Bankası geliyor. O bakımdan aşağıda Dünya Bankası ile bazı bölgesel ekonomik kalkınma bankaları üzerinde du

rulacaktır. Uluslararası Para Fonu'nun kredileri daha çok kısa süreli ve ödemeler bilançosu amaçlı olduğundan, bu konu Kitabın Uluslararası Mali İlişkilerle ilgili bölümlerinde incelenmiştir.

1. Dünya Bankası

Dünya Bankası (World Bank) veya resmi ismiyle Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD), 1944'de Bretton Woods konferanslarında kurulan ve IMF'nin "ikiz kardeşi" sayılan bir finansman kuruluşudur. Banka, 1946 yılında faaliyete geçmiştir. Kuruluşunun ilk yıllarında Batı Avrupa ekonomilerinin onarımı için finansman sağlama fonksiyonunu üstlenmişti. Daha sonraları ise az gelişmiş ülkelere kalkınma kredisi sağlamaya başladı.

İlke olarak, uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanma olanağına sahip olan sanayileşmiş ülkeler, Dünya Bankası'na kredi için başvuramazlar. Bugünkü gelişmiş ülkelere, bu kuruluştan en son kredi sağlayan 1960'lı yıllarda Japonya olmuştur.

Kredilerin türleri: Dünya Bankası üç tip kredi açar. Bunlar, proje kredileri, program kredileri ve ulusal para kredileridir. Bankanın kredi politikası proje kredileri üzerine kurulmuştur. Diğer krediler fazla yaygın değildir. Kredi değerlendirmesinde, sağlanacak fonların borçlu ülkenin üretim kapasitesi ve ekonomik verimliliği üzerinde yapacağı katkılar temel alınır.

Az gelişmiş ülkelerde, proje kredileri kadar program kredilerine, yani kalkınmanın genel olarak gerektirdiği hammadde, ara mallar ve yatırım mallar ithalatına yönelik finansmana da ihtiyaç vardır. Oysa Dünya Bankası 1987 yılına kadar yalnızca proje kredisi veriyordu. O tarihten sonra proje kredileri yanında, ülkelerin ödemeler dengesine doğrudan katkı sağlayan program kredisi de (proje-dışı krediler) sağlanmaya başlamıştır. 1980'den sonra ise tümüyle program kredilerine dayalı Yapısal Uyum Kredileri de (SAF), bankanın finansman kaynakları arasına girmiştir.

Az gelişmiş ülkelerde özel tipte bazı projeler vardır ki, bunların ulusal para cinsinden gerektirdiği harcamalara oranla, ithalat gereksinimleri oldukça düşüktür. Örneğin ülkenin iç finansman kaynağı (vergiler, iç borçlanma, vs., gibi) bulmakta güçlük çektiği ve enflasyonist etkileri dolayısıyla emisyonlardan kaçındığı büyük projelerde böyle bir durumla karşılaşılabilir. Genel üretim kapasitesi ve verimlilik düzeyine önemli katkılar yapması söz konusu olan bu gibi yatırımlarda Banka, projenin ithalat finansmanı kadar ulusal para harcamalarını da karşılayabilir.

Proje hazırlama: Normal finansman faaliyetleri çerçevesinde Dünya Bankası'ndan kredi alabilmek için ilk aşamada kabul edilebilir proje hazırlanması gerekir. Ancak Banka'nın rolü, yalnızca projeleri kabul veya reddetmekten ibaret değildir. Bunun yanında, projenin hazırlanması konusunda ilgili ülkeye önerilerde bulunur, ona danışmanlık hizmeti sağlar ve hatta Banka'nın uzmanları doğrudan doğruya projenin hazırlanmasında görev alabilirler. Başka bir deyişle, Dünya Bankası mali yardımla birlikte teknik yardımda da bulunur. Projeler konusunda Banka tara-

BÖL ÜM 2 7: UL USLAR AR ASI RESMİ KREDİLER 707

findan belirlenen ve uyulması gerekli öncelikler, en düşük kapasite sınırları ve benzeri standartlar vardır.

Proje kredisi verilmesinde banka uzmanları önerilen projeleri ekonomik, mali ve teknik yönlerden incelerler. Yapılan inceleme ve araştırmalar yalnızca bireysel projelerle sınırlı kalmaz, ülkenin uyguladığı genel ekonomik ve mali politikalar da ayrıntılı olarak gözden geçirilir. Kredi alabilmek için temel ilke, üye ülkenin yeterli bir geri ödeme gücüne sahip bulunmasıdır.

Belirtmek gerekir ki, Dünya Bankası'nın bir ülke hakkında yaptığı değerlendirmeler, yalnız kendi vereceği krediler açısından değil öteki finansman çevreleri yani, sanayileşmiş ülkeler, özel ticari bankalar, bölgesel kalkınma bankaları ve ülkenin iç mali kurumları bakımından da büyük bir önem taşır.

IBRD, genellikle 4-6 yılı ödemesiz dönem olmak üzere 17-20 yıl süreli kredi verir. 1982 yılına kadar sabit faiz oranları uygularken o tarihten sonra altışar aylık dönemler için ve fonları kendisine maloluşuna göre belirlenen, dalgalı faiz oranları uygulamaya başlamıştır.

Geçmiş dönemlerde Dünya Bankası, kredi verirken izlediği tutum, faiz oranlarının yüksekliği ve verdiği kredi miktarının yetersizliği dolayısıyla az gelişmiş ülkeler tarafından önemli eleştirilere konu olmuştur. Bu eleştirilerin sonucunda, aşağıda belirteceğimiz gibi, hem Banka'nın örgütsel yapısında, hem de kredi politikasında bazı önemli değişiklikler yapılmıştır.

Banka hükümetlere, resmi kuruluşlara ya da özel girişimcilere kredi açar. Ancak özel kesime kredi verirken ilgili hükümetin, Merkez Bankası'nın ya da diğer yetkili bir resmi organın garantisi koşulunu arar.

Dünya Bankası Grubu: Dünya Bankası'nın kredi faaliyetleri dört kuruluş kanalı ile sürdürülür. Bunların tümünün amacı az gelişmiş ülkelere mali kaynak sağlanması olsa da her birinin faaliyet alanı farklıdır. Grubu oluşturan kuruluşlardan birisi Dünya Bankası'nın kendisidir. Diğerleri ise Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA) ve Çok Taraflı Yatırım ve Garanti Kurumu (MIGA)'dur.

Uluslararası Finans Kurumu (IFC): Dünya Bankası 1956 yılında az gelişmiş ülkelerdeki özel kesime kredi vermek üzere Uluslararası Finans Kurumu'nu (International Finance Corporation: IFC) kurdu. IFC'nin amacı üye ülkelerde özel kesimin gelişmesini özendirme ve bunun için yerli ve yabancı mali kaynakları harekete geçirilmesini sağlamaktır. Yukarıda belirtildiği gibi, Dünya Bankası'nın özel kesime doğrudan açacağı kredilerle ilgili hükümetin güvence vermesi istenir. Oysa IFC kredilerinde bu tür garantilere gerek yoktur.

IFC özel kesime doğrudan kredi vererek veya ilgili firmanın hisse senetlerini satın alarak finansman görevini yapar. Bu tür doğrudan finansman fonksiyonunun yanında, az gelişmiş ülkelerdeki kalkınma bankalarının sermayesine katkıda bulunarak dolaylı yollardan da kredi sağlayabilir.

708 UL USLARARASI İKTİSA T

Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA): Dünya Bankası, az gelişmiş ülkelere daha elverişli koşullarla kredi açmak üzere 1960'da Uluslararası Kalkınma Birliği'ni (International Development Association: IDA) kurdu. IDA'nın faaliyetleri en yoksul az gelişmiş ülkelere yöneliktir. Gerekli koşullara sahip olmadıkları için bu ülkeler, Dünya Bankası kredilerinden yeterince yararlanamıyorlardı. Ondan dolayı böyle bir kuruluşa gerek duyulmuştur. IDA kredileri çok uzun vadeli (10 yılı ödemesiz dönem olmak üzere 50 yıl gibi) ve çok düşük (% 0.75) faizlidir. En yoksul az gelişmiş ülkelere özellikle altyapı yatırımları için sağlanan yüksek ödüllü IDA kredilerinin kaynağını sanayileşmiş ülkelerin bu kuruluşa yaptıkları katkılar oluşturur.

Çok Taraflı Yatırım ve Garanti Kurumu (MIGA): Dünya Bankası, 1985 yılında Çok Taraflı Yatırım ve Garanti Kuruluşu'nun (MIGA) kurulması ile faaliyet alanını daha da genişletti. Bu kuruluşun amacı, yabancı yatırımcıların ev sahibi ülkelerdeki yatırımlarına, ticaret dışı risklerine karşı garanti vermektir. Türkiye, Dünya Bankası'nın diğer kuruluşları gibi MIGA'ya da üyedir.¹

Böylece, Dünya Bankası Grubu içinde, finanse edilecek projenin niteliğine ve kredi talep eden ülkenin ödeme gücüne göre, faiz ve süre yönünden farklı nitelikte kredi sağlama olanakları bulunmaktadır.

Kredi politikasındaki değişim: 1970'lerden sonra Banka'nın kredi politikasında önemli gelişmeler oldu. Bunlardan birisi, yukarıda değinildiği gibi, program kredilerinin verilmeye başlanmasıdır. Bir diğeri de giderek, en yoksul durumdaki az gelişmiş ülkelere kırsal nüfusa yönelik projelerin ağırlık kazanmasıdır. Örneğin temel ihtiyaçların karşılanması, yoksulluğun önlenmesi gibi amaçlar ön plana geçmiştir.

1980'de Banka "yapısal uyum kredisi" (SAF) programını uygulamaya koydu. Bununla orta ve uzun dönem içerisinde ekonomik kalkınma ve dış denge amaçları gerçekleştirilmeye çalışılır. Bu çerçevede örneğin tarım, enerji, sanayi gibi sektör ve alt sektörlerdeki yatırımlara finansman sağlanır.

Dünya Bankası'nın nihai yönetimi üye ülkelerin Maliye Bakanları veya Merkez Bankası başkanlarından oluşan Yönetim Kurulu'na (Board of Governors) aittir. Ülke temsilcilerinin (güvemörler) kullandıkları oylar eşit olmayıp, ilgili ülkelerin oy ağırlıklarına bağlıdır. Bu ise bankaya ödenen aidatlara göre belirlenir. Güvemörler Kurulu en az yılda bir kez toplanır ve Banka elemanları tarafından hazırlanan yıllık raporları görüşür. Dünya Bankası'na üye ülkeler aynı zamanda IMF'ye de üye olurlar. Her iki kuruluşun yıllık toplantıları genellikle aynı sırada yapılır.

Dünya Bankası'nın, yukarıda açıklandığı şekilde, mali ve teknik yardım verme görevlerinin yanında, üye ülkelerin ekonomik durumlarına ilişkin ayrıntılı araştırmalar yapma ve yayımlama işlevleri de bulunmaktadır.

¹Türkiye, Dünya Bankası'na 1956 yılında, IDA'ya ise 1960'da üye oldu. 1960-70 döneminde IDA'dan proje kredisi alınıyordu. Fakat en düşük gelir sınırı aşıldığı için, 1970'den beri bu kaynak kullanılmamaktadır. Türkiye, MIGA'ya da 1988'de üye olmuştur.

BÖL Ü.M 2 7: UL USLARARASI RESMİ KREDİLER 709

2. Bölgesel Kalkınma Bankaları

Dünyanın çeşitli yörelerindeki az gelişmiş ülkeler veya bunların oluşturdukları iktisadi birlikler, yöre ülkelerinin iktisadi kalkınmalarına katkıda bulunmak amacıyla kalkınma bankaları kurmuşlardır. Bu bankaların kaynakları genellikle üye ülkelerin katkılarından ve açtıkları kredilerden sağlanan faiz gelirlerinden elde edilir. Kalkınma bankaları normal ticari bankacılık faaliyetinde bulunmazlar. Temel görevleri üye ülkelere, projeye bağlı olarak uzun süreli kalkınma finansmanı sağlamaktır. Söz konusu bankalardan bazıları şunlardır:

Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB): AET'yi kuran Roma Antlaşması ile oluşturulmuş olan EIB, Avrupa Birliği'nin temel finansman kuruluşudur. Önceki bölümlerde de belirtildiği gibi, EIB Birlik içindeki göreceli az gelişmiş yörelerin kalkındırılmasına yönelik ve üye ülkelerin tek başlarına finansman güçlerinin dışında bulunan projeleri destekler.

İslâm Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank-IDB): İslâm Ülkeleri Teşkilatı'nın mali kuruluşu durumundadır. Dünya Bankası modeline göre örgütlenmiş olup, 1975 yılında kurulmuştur. Merkezi, Suudi Arabistan'ın Cidde kentindedir. Faizsiz bankacılık kurallarına göre çalışır. Amacı, İslâm Konferansı Teşkilatı'na üye olan ya da olmayan ülkelerdeki İslâm topluluklarının sosyal ve ekonomik kalkınmalarına yönelik projelere mali destek sağlamak, İslâm ülkelerine teknik ve eğitim yardımları yapmak ve İslâm ülkeleri arasındaki ticaretin gelişmesine katkıda bulunmaktır. Bu amaçlarla özellikle, tarım ve sanayi projeleriyle alt yapı projelerine mali destek sağlar.

Asya Kalkınma Bankası (Asian Development Bank-ADB): Özellikle Asya Kıtasındaki az gelişmiş ülkelerin kalkındırılmasına maddi destekte bulunmak amacıyla 1966'da kuruldu. Bölge ülkeleriyle birlikte ABD, Banka'nın üyesidir. Merkezi, Filipinler'in başkenti Manila'dadır. Asya Kalkınma Bankası, Birleşmiş Milletler Asya ve Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu (ESCAP) çerçevesinde faaliyetlerini sürdürür.

Afrika Kalkınma Bankası (African Development Bank-AfDB): Birleşmiş Milletler Afrika Komisyonu'nun çabaları ile 1964'de kuruldu. Merkezi Fildişi'nin başkenti Abidjan'dadır. Üye ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkındırılmasına yönelik projelere finansman sağlar. Afrika kıtasında her bağımsız devlet, Banka'ya üye olabilir. Ama üyelik, bölge dışındaki ülkelere de açıktır. Halen belli başlı OECD ülkeleri bu kuruluşun üyeleridir.

Amerikalılararası Kalkınma Bankası (Inter-American Development Bank- IDB): Latin Amerika'nın kalkındırılması amacıyla yöneliktir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bölge ülkeleri böyle bir kalkınma bankasının kurulması için yoğun çaba gösterdiler. Fakat ABD, Dünya Bankası varken benzer bir kuruluşun gereksizliğini savunarak buna karşı çıktı. Daha sonra ABD'nin itirazından vazgeçmesi üzerine Banka, 1 Ocak 1960 tarihinde kuruldu. Merkezi Washington'dadır.

Karayipler Kalkınma Bankası (Caribbean Development Bank-CDB): Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) katkılarıyla 1970 yılında kuruldu.

710 UL USLAR ARASI İKTİSAT

muştur. Merkezi Bridgetown'dadır (Barbados). Karayip bölgesinin kalkındırılması amacını güder.

Doğu Afrika Kalkınma Bankası (East African Development Bank-EADB): 1967'de Doğu Afrika Topluluğu'nun mali organı olarak faaliyete geçti. Merkezi Kampala'dadır (Uganda). Doğu Afrika Topluluğu'nun dağılmasından sonra üç eski üye olan Kenya, Tanzanya ve Uganda'nın aralarında yaptıkları bir anlaşma sonucu faaliyetlerini sürdürmektedir.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development-EBRD): Dünya Bankası modeline göre, 1990 yılında OECD ülkeleri tarafından oluşturulan bir bankadır. Üyeleri arasında Türkiye de yer alır. Serbest piyasa mekanizmalarına geçişi kolaylaştırmak üzere, Doğu ve Orta Avrupa ülkelerine kredi sağlamak amacı güder.

Bunların dışında, az gelişmiş ülkelere kalkınma kredisi sağlamak amacıyla kumlan birçok fonlar vardır. Örneğin Suudi Kalkınma Fonu, Kuveyt Fonu ve Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (IFAD), vs. bu arada sayılabilir.

V. UYGULAMADA DIŞ YARDIMLAR

Dış yardımların İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra başlaması ile ABD'nin dış politikası arasında yakın bir ilişki vardır. Amerika, savaş sırasında Müttefikler'in vurucu gücünü yükseltmek için bu ülkelere, çoğunluğu askeri malzeme şeklinde, yardımlar yapmaktaydı. Tamamı bağış şeklinde olan bu yardımlar "lend-lease" (ödünç verme ve kiralama) denen bir program çerçevesinde yürütülmüştür.

1947'de Türkiye üzerinde artan Sovyet tehdidi karşısında ABD, Türkiye ve Yunanistan'a 400 milyon dolar tutarında askeri ve ekonomik yardımda bulunmuştur.

Amerika, 1948 yılında uygulamaya koyduğu Avrupa Kalkınma Programı ile planlı yardımlarını başlatmıştı. Bu yardımlar, böyle bir programın düzenlemesini öneren zamanın Dışişleri Bakanı Marshall'ın isminden dolayı "Marshall Yardımları" diye adlandırılır. Marshall Planı ile, savaşta yıkılan Avrupa ekonomileri güçlendirilerek komünizmin yayılması engellenmek isteniyordu. Bu programın uygulandığı 1947-1957 döneminde, Avrupa ülkelerine toplam 13 milyar dolar dolayında yardım sağlanmıştır. Önemsiz ölçüde olmak üzere Türkiye de Marshall yardımlarından yararlanmıştı.

1949 yılının Ocak ayında Başkan Truman, Amerika'nın dış ekonomi politikası konusunda Kongre'de yaptığı bir konuşmanın "dördüncü nokta" (Point Four) diye bilinen bir bölümünde, az gelişmiş ülkelere "teknik yardım" yapmanın gerekliliği üzerinde durmuştu. Bu düşünce daha sonraları Birleşmiş Milletler'in çeşitli uzmanlık kuruluşları aracılığıyla teknik yardım programları başlatmasında temel dayanak olmuştur.

1950 yılında çıkartılan Uluslararası Kalkınma İçin Yardım (Aid for International Development: AID) Yasası ile Amerika, az gelişmiş ülkelerin kaynaklarını

BÖLÜM 2 7: UL USLAR AR ASI RESMİ KREDİLER 711

geliştirmeyi ve ekonomik refah düzeylerini yükseltmeyi bir politika hedefi olarak benimsemiştir.

Kore Savaşı, Amerikan yardımlarının ağırlığını askeri alana kaydırıldı. Fakat 1953 yılında NATO'nun kurulması sonucu güvenlik sorunları ortak bir plana bağlanınca, toplam ABD yardımları içinde ekonomik yardımlar, yeniden askeri yardımlardan daha ağırlıklı bir yer tutmaya başladı.

Bu arada, Bretton Woods konferanslarında kurulan Dünya Bankası da 1946' da ödünç verme işlemlerine başladı. Önce batı Avrupa ekonomilerinin onarımı için kaynak sağladı. Ondan sonraki dönemde de az gelişmiş ülkelere dönük olarak faaliyetlerini sürdürdü.

Dünya Bankası'nın ikiz kuruluşu olan Uluslararası Para Fonu da gelişmiş ve az gelişmiş ülkelere dış kredi sağlamaktadır. Ancak bu kuruluşun kredileri geleneksel olarak kısa süreli olup üye ülkelerin dış ödeme güçlüklerini gidermeye *yöneliktir*. Ancak giderek, makro ekonomik istikrar program (an tim finansmanı için, Dünya Bankası ile işbirliği içinde orta vadeli krediler de vermeye başlamıştır.

1945'ten sonra, günün soğuk savaş koşulları içinde, Sovyetler Birliği ve öteki Sosyalist ülkeler de kendi nüfuz alanlarının dışındaki az gelişmiş ülkelere kalkınma yardımları yansıma girişmişlerdi.

30 Eylül 1961 tarihinde Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OECE) yerine Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) kurulmuştu. Bu örgüte, önceki Avrupalı üyelerin yanında ABD, Japonya ve Avustralya ve Yeni Zelanda da katıldılar. OECD'nin kurulmasından sonra az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarına yardımcı olmak, ortak yardım çabalarına üyelerin dengeli biçimde katılmasını sağlamak gibi amaçlarla, örgüt çerçevesinde bir Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) oluşturuldu. Halen Batılı ülkelerin Resmi Kalkınma Yardımları (Official Development Assistance: ODA) bu komite aracılığıyla dağıtılmaktadır.

OECD'nin DAC kanalıyla sağladığı toplam resmi kalkınma yardımları Tablo 27-1'de gösterilmiştir. Bu yardımların az gelişmiş ülkelerin ihtiyaçları karşısında çok yetersiz olduğu kuşkusuzdur.

Birleşmiş Milletler, 1970 ile 1980 arasındaki dönemi "İkinci Kalkınma Onyılı" (Second Development Decade) olarak ilan etmiş ve sanayileşmiş ülkelerin GSMH'lerinin yüzde 0.7'sini az gelişmiş ülkelere dış yardım olarak ayırmalarını kararlaştırmıştı. Oysa tablodan da görüleceği gibi yardımların, yardımı veren ülkelerin GSMH'leri içindeki payı ortalama yüzde 30 dolaylarında kalmıştır. Ayrıca bu oranlarda giderek bir düşme görülmektedir.

Az gelişmiş ülkelerin dış kaynaklara olan gereksinimlerinin artması, buna karşılık resmi kalkınma kredilerinin buna cevap verememesi, 1980 başlarında bu ülkeleri uluslararası ticari piyasalardan (uluslararası bankalardan) borçlanmaya yöneltti. Özellikle uluslararası ticari bankalardan önemli ölçülerde borçlanmaya gidildi.

712 ULUSLARARASI İKTİSAT

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası ticari kredi piyasalarına açılmaları bazı çevrelerde olumlu karşılanıyordu. Bunlara göre, kalkınmanın ilk aşamalarında resmi kalkınma kredilerine ihtiyaç duyulması doğaldı; çünkü bu borçlarla temel alt yapı yatırımları gerçekleştirilecekti. Ancak sağlanacak gelir artışları ile birlikte, kredi itibarları da yükseleceğinden, mali kaynak gereksinimlerini uluslararası özel piyasalardan karşılamaları gerekecekti.

Tablo 27-1: OECD Resmi Kalkınma Yardımları (ODA), 1970-1997

Yıllar	Cari fiyatlarla 1996 fiyatla- GSMH'nin (milyar \$) rıyla (milyar \$) yüzdesi		
1970	7,28	17,11	0.34
1975	13,25	21 21	0.35
1980	24.60	40.63	0.35
1985	35,84	3743	0.34
1990	52.91	66,59	0.34
1991	56,68	8083	0.35
1992	60,85	83,02	0.35
1993	56,50	90 87	0.30
1994	59.15	85,28	0.30
1995	58,94	8893	0.31
1996	55,44	100,56	0.30
1997	48,32	9086	0..29

Kaynak: OECD yayınları.

Bununla birlikte, uluslararası finans alanında ortaya çıkan olaylar beklendiği gibi olmamıştır. 1982 yılında Meksika, Brezilya, Ajanatin, Şili ve diğer bazı gelişme yolundaki ülkeler, uluslararası bankalara karşı aşırı bir dış borç yükü altına girdiler. Böylece dünyada büyük bir dış borç krizi doğdu. Uluslararası piyasalarda faiz oranlarının yükselmiş olması buhranın boyutlarını daha da artırdı. Bu durum karşısında, IMF'nin aracılığıyla özel borç verenlerin temsilcisi durumundaki Paris Kulübü ile borçlu ülkeler arasında çok sayıda borç erteleme anlaşması yapıldı.

1980 başlarında ortaya çıkan dış borç krizi dünya kamuoyunun yakın ilgisini çekmişti. Söz konusu ülkelerin borçlarını ödeyebilmeleri için Baker Planı, Brady Planı gibi çeşitli tasanlar ortaya atılmıştı. Sonunda dış borçların bir bölümünün silinmesi (faiz borçları gibi) ve ödeme sürelerinin uzatılması biçiminde bazı düzenlemelere gidildi. Böylece bazı ağır borçlu ülkeler, büyüme hızını yükseltip dış borç taksitlerini düzenli ödeyerek kredi itibarlarını artırdılar ve yeniden uluslararası sermaye piyasalarına girme olanağı elde ettiler. Şili, Meksika, Brezilya ve Venezuela gibi ülkeler ağır borç yükü altında bulunan başlıca ülkelerdi.

1990'ların başlarında az gelişmiş ülkelere sağlanacak kredileri olumsuz biçimde etkileyen bir gelişme ortaya çıktı. Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliğinin yıkılmasıyla bağımsızlığına kavuşan ülkeler, yoğun bir özelleştirme ve piyasa ekonomisine geçiş çabasına girişmişlerdi. Bu yapısal dönüşüm süreci ise adı geçen ülkelerde büyük bir döviz darboğuzu doğurarak dış krediye yoğun bir talep doğurdu.

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 713

yordu. Dolayısıyla, gerek uluslararası kuruluşlar, gerekse batılı sanayileşmiş ülke hükümetleri adı geçen ülkelere sağladıkları kredilerle destek olmaya çalıştılar. Bu da geleneksel az gelişmiş ülkelere sağlanacak fonları sınırlandırıcı etki yapmıştır.

Bu arada 1990'lann ortalarından itibaren dünyada sık sık görülmeye başlayan mali krizler de tüm dünya ekonomisini, özellikle de az gelişmişleri olumsuz biçimde etkilemektedir. Mali liberalleşme, uluslararası fon akımlarının boyutlarını artırmıştır. Az gelişmiş ülkeler ise bütçe açıklarını kapamak ve dış rezervlerini artırmak gibi nedenlerle, reel yüksek faiz politikaları izleyerek ve aşın değerlenmiş kur politikaları ile bu fonların ülkelere girişini özendirmişlerdir. Ekonomik ve siyasal gelişmelere karşı çok duyarlı olan bu fonlar her hangi bir nedenle aniden ve kitleler halinde ülkeyi terk etmeye başladığında ise mali kriz ortaya çıkmaktadır. Bunda yurtiçi bankacılık kesimine ilişkin düzenleme ve denetim eksikliklerinin de etkisi vardır. Sonuçta mali kriz, yeni dış kaynak sağlanmasını güçleştirmekte, dış kaynak maliyetini yükseltmekte ve reel ekonomide daralmalara yol açmaktadır

VI. TOPLAM SERMAYE AKIMLARI VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Daha önce de ifade edildiği gibi, uluslararası sermaye akımları özel ve resmi sermaye akımlarından oluşur. Bunlara bir de dış rezerv değişimlerini eklemek gerekir. Buna göre Tablo 27-2'de 1994 sonrası dönemde az gelişmiş ülkelere yönelik toplam net sermaye akımları gösterilmiştir. Tabloda net özel sermaye akımları dolaysız yatırımlar, portfolyo yatırımları ve diğer yatırımlar diye üç gruba ayrılmaktadır. Diğer net yatırımlar ise özellikle kısa süreli yatırımlardan oluşmaktadır.

Tablo 27-2: Az Gelişmiş Ülkelere Net Sermaye Akımları (milyar dolar)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
<i>Net Özel Sermaye Akımları</i>	133,6	147,3	190,9	131,8	87,6	104,1
<i>Net dolaysız yatırım</i>	76,3	86,3	108,6	126,7	106,2	96,2
<i>Net portfolyo yatırımı</i>	85,8	22,2	52,5	51,8	38,0	18,9
<i>Diğer net yatırım</i>	-28,6	38,8	29,7	-46,6	-56,6	-11,0
<i>Net resmi akımlar</i>	9,9	31,9	2,6	-3,0	15,6	12,6
<i>Rezervlerde değişim*</i>	-43,6	-72,2	-95,5	-50,9	13,0	-12,7

* Negatif bir işaret artışı gösterir.

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook and International Capital Markets*, 1998, s. 108.

Tablodan anlaşılacağı gibi, az gelişmiş ülkelere net sermaye girişleri 1996'ya kadar artmış, 1997 ve 1998 yıllarında ise düşüş göstermiştir. Bu düşüşler Asya Krizi ile Rusya Krizi'nin etkilerini yansıtmaktadır. Nitekim özel sermaye içinde en büyük net diğer yatırımlar (kısa süreli özel sermaye) grubunda görülmesi de bunun bir kanıtıdır. Net resmi akımların payı özel sermaye akımlarına göre çok düşüktür. Ayrıca görünürde az gelişmiş ülkelere sağlanan mali kaynaklara karşın, bu ülkelere yapılan faiz ve temettü gibi geri ödemeler dolayısıyla bazı yıllar net sermaye akımları negatif (net sermaye çıkışı) olmaktadır.

714 ULUSLARARASI İKTİSAT

Bu arada az gelişmiş ülkelerin 1994'ten itibaren dış rezervlerini önemli ölçülerde artırdıkları, ancak 1998'de net bir azalma ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin rezervlerinde görülen artışlar, bu ülkelerin uluslararası finansman kaynaklarına ulaşmadaki güçlükler dolayısıyla mali krizlere karşı hazırlıklı olmak zorunluluğundan ileri gelmektedir. Nitekim kriz dolayısıyla 1998 yılında rezervlerde net bir azalış olmuştur.

VII. TÜRKİYE'NİN DIŞ BORÇLARI

Gelişme yolunda bir ülke olarak Türkiye de dış mali kaynaklardan yararlanmaktadır. Bununla birlikte, uygulanan dış borç politikalarında zaman içinde önemli değişimler olmuştur. O bakımdan dış borçlarımızı 1980 öncesi ve sonrası dönemler olarak ayırarak incelemekte yarar vardır.

1. Cumhuriyet'ten 1980'e Kadar Olan Dönem

Cumhuriyet'in kuruluşundan 1950'lere gelinceye kadar önemli sayılacak bir dış borçlanma yapılmamıştır. Osmanlı Dönemi'nden arta kalan özel statülü yabancı şirketler de, bedelleri ödenerek millileştirilmiştir.

1930'larda başlatılan ilk sanayileşme hamlesi temelde ülkenin öz kaynaklarıyla yürütülmeye çalışılmıştı.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde bu kendi kendine yeterlilik politikası değiştirildi. Türkiye, bu dönemde dış politikasında Batı'ya yöneldi ve buna bağlı olarak Batı'dan dış yardım almaya başladı (Truman Doktrini ve Marshall Planı çerçevesinde). Fakat asıl dış yardımlara dayanan bir kalkınma politikası 1950'lerden sonra izlenmeye başlandı. Bu politika, Planlı Dönemde de sürdürüldü.

Türkiye'de ilk ciddi dış borç erteleme anlaşması 1958 İstikrar Kararları ile yapılmıştı. 1950'lerin başındaki kısa süreli bir liberasyon denemesinden sonra giderek ağırlaşan dış ödeme açıkları, dış borçlanmayı zorunlu bir duruma getirmişti. En fazla borçlanılan ülke ise ABD idi.

Fakat Alman borçlara karşılık ithalat karşılanamıyordu. Zaten, bir süre sonra uluslararası mali çevreler de yeni kredi açmaktan çekindiler. Bu durumda ithalatı yapılan fakat bedelleri ödenemeyen ithalat dolayısıyla ortaya çıkan özel nitelikteki borçlar (arrierees), önemli hacimlere ulaştı. Bunun üzerine 1957'de yapılan Paris görüşmelerinde alacaklı ülkeler, Türk Hükümeti'nin ekonomik istikrara yönelik önlemler alması kaydıyla, süresi dolmuş bu borçları ertelemeyi ve ayrıca yeni krediler açmayı kabul ettiler. Böylece 4 Ağustos 1958 kararları diye bilinen istikrar önlemleri hazırlandı ve uygulamaya kondu. Paris görüşmeleriyle 359 milyon dolar dolayında yeni kredi sağlanmıştı. Bunun önemli bir kısmını ABD, geriye kalanını da Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü (OECE) ve IMF karşılamıştı.

Planlı Döneme geçildikten sonra iç tasarrufların ve ihracat gelirlerinin yetersizliği nedeniyle, dış borçlanma, kalkınma politikasının adeta ayrılmaz bir parçası durumuna geldi. Bu arada, daha önce de değindiğimiz gibi, OECD ülkelerinin

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 715

Türkiye'ye sağlayacakları yardımları koordine etmek amacıyla bir Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu kuruldu. Özellikle izlenen içe dönük sanayileşme modelinin yol açtığı büyük dış ödeme açıkları, Türkiye'nin kalkınma hızını önemli ölçüde, dış kaynaklara bağlı duruma getirmişti.

Petrol buhranının Türkiye'nin ödemeler dengesi üzerinde doğurduğu yük çok ağır oldu. Şokun ilk etkileri, o sıralar işçi döviz girişi dolayısıyla yüksek düzeyde bulunan dış rezervlerden karşılanmıştı. Eldeki rezervlerin kısa sürede tükenmesi üzerine, uluslararası kuruluşlardan borçlanma yoluna gidildi. Hükümetlerin içerde giriştikleri geniş harcama artırıcı politikalar, ödemeler bilançosu üzerindeki baskıyı daha da şiddetlendiriyordu.

Sonunda, uluslararası mali kuruluşların da yardımları kesmeleri üzerine Türkiye, uluslararası özel sermaye piyasalarına yönelmek zorunda kaldı. Bulunan kaynak ise kısa süreli Eurodolar kredileri idi. Bu krediler “döviz çevrilebilir mevduat hesabı” diye bilinen bir kanaldan ülkeye çekiliyordu. Bu tür kredilere Avrupa piyasalarında geçerli olandan daha yüksek oranda faiz ödeniyordu. Bu kanaldan Türkiye önemli miktarda Eurodolar kredisi sağladı.

Bununla birlikte, özel piyasalardan sağlanan söz konusu krediler Türkiye'nin dış açık sorununa bir çözüm olamazdı. Hattâ bunlar güçlüklerin büsbütün artmasına bile neden oluyordu. Çünkü faiz oranlarının yüksek ve geri ödeme süresinin kısa olması, ülkeyi büyük bir dış borç ödeme yükünün altına sokmuştu. Vadesi gelen bu borçları ödeyecek mali güce sahip bulunmadığından Türkiye, 1977'nin ortalarında Cumhuriyet tarihinin belki en önemli dış ödeme buhranına sürüklendi.

Bunun üzerine, 1978 ve 1979 yıllarında alacaklı durumdaki OECD ülkeleriyle üç ayrı borç erteleme anlaşması yapılarak yaklaşık 5.5 milyar dolar tutandaki dış borç, yeni bir ödeme planına bağlandı. IMF ile de yeni bir destekleme anlaşması imzalandı. Bu gelişmeler, sonunda 24 Ocak 1980 kararlarıyla Türkiye'yi yeni bir döneme götürmüştür ki bu da ihracata dönük büyüme stratejisine dayanır.

2.1980 Sonrası Dış Borçlar

Türkiye, 1980'den sonra izlemeye başladığı dışa açık kalkınma politikaları çerçevesinde ihracat ve ithalat hacminde göreceli artışlar sağladı. Bu arada artan ihracat gelirleriyle dış borç ana para ve faizlerini yeniden düzenli bir biçimde ödeme olanağına kavuştu ve böylece dış kredi itibarı da yükseldi. Bunun sonucunda ise, hem çok yanlı uluslararası kuruluşlardan krediler sağlandı, hem de uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanılmaya başlandı.

Uluslararası ticari piyasalara açılmak, Türkiye için önemli bir gelişme idi. Hazine ilk kez 1988 ve 1989 yıllarında Federal Almanya, Japonya ve ABD piyasalarından, ihraç ettiği orta ve uzun süreli tahvillerle kredi sağladı. Tahvil ihraç ederek dış piyasalardan kaynak sağlama akımına, zamanla yerel yönetimler de (Ankara Belediyesi gibi) katıldılar.

Türkiye'nin uluslararası para ve sermaye piyasalarından borçlanması daha sonraki yıllarda da sürmüştür. Ancak zaman zaman ortaya çıkan krizler Türkiye'nin uluslararası mali piyasalardan borçlanma kapasitesini olumsuz biçimde etkilemiş

Tablo 27-3: Türkiye'nin Dış Borçlarının Dağılımı, (milyon dolar)

	1996	1997	1998
<i>Vadesine göre</i>	83 886	91002	100954
<i>Kısa vadeli</i>	20 517	22 634	27 188
<i>Orta-uzun vadeli</i>	63 479	68368	73 766
<i>Borç alana göre</i>	83 996	91002	100 954
<i>Orta-uzun vadeli</i>	63 479	68368	73 766
<i>A. Kamu Sektörü</i>	51134	49831	51 i 38
<i>1. Genel Hükümet</i>	36 275	35174	35 813
<i>a. Konsolide Bütçe</i>	32 375	31 499	32 321
<i>b. Yerel Yönetimler</i>	2 739	2 689	2 616
<i>c. Fonlar</i>	1 146	979	871
<i>d. Üniversiteler</i>	16	8	5
<i>2. KİT</i>	4130	4 384	3 772
<i>3. TCMB</i>	10 728	10273	11553
<i>B. Özel Sektör</i>	12 346	18 537	22 628
<i>Kısa Vade</i>	20517	22 634	27188
<i>a. TCMB</i>	984	889	935
<i>1. TCMB Kredileri</i>	42	:30	26
<i>2. Kredi Mektuplu DTH</i>	942	859	909
<i>b. Ticari Bankalar</i>	8419	8 503	10 985
<i>c. Diğer Sektörler</i>	11114	13 242	15 268
<i>Borç Verene Göre</i>	83 996	91002	100 954
<i>Orta-Uzun Vade</i>	63 479	68 368	73 766
<i>A. Resmi Alacaklılar</i>	17 986	16459	16 257
<i>1. İkili Anlaşmalar</i>	8 764	8173	8 357
<i>2. Uluslararası Kuruluşlar</i>	9133	8 286	7 900
<i>3. Özel Alacaklılar</i>	45583	51909	57509
<i>Kısa Vade</i>	20517	22 634	27 188
<i>A. Ticari Banka Kredileri</i>	4 940	5 969	7204
<i>B. Özel Kesim Kredileri</i>	15577	16665	19 984
<i>Tahviller</i>	13081	13 718	14 490
<i>Dış Borç Rasyoları * Toplam Dış Borç/ GSMH</i>	46,2	47,3	
<i>Toplam Dış Borç/Top. Döviz Gel.</i>	164,81	155,68	-
<i>Toplam Dış Borç/ İhracat (FOB)</i>	258,88	278,88	-
<i>Dış Borç Servisi/ GSMH</i>	6,28	6,45	-
<i>Dış Borç Servisi/ Top. Döviz Gelir.</i>	22,4	21,24	
<i>Dış Borç Servisi/ İhracat</i>	49,16	47,29	173,62
<i>Faiz/ GSMH</i>	2,31	2,38	-
<i>Faiz/ İhracat</i>	18,08	17,47	54,13
<i>Uluslararası Rezerv./Top. Dış Borç</i>	29,77	29,85	35,00
<i>Cari İşlemler Dengesi/GSMH</i>	-1,34	-1,39	-

Hhracat rakamları bavul ticareti ile transit ticareti de içerir.

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Mart 1999, s. 75 ve DTM, *Başlıca Ekonomik Göstergeler*, Mart-Mayıs 1999, s. 99.

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 717

ve sağlanabilen kredilerin de ancak yüksek faizle elde edilebilmesine neden olmuştur. Bunda Standard & Poor's ve Moody's gibi uluslararası derecelendirme kuruluşlarının Türkiye'nin mali güvenilirlik notunu düşürmelerinin de etkisi vardır.

Kamu finansman açıklarının yüksek reel faizli borçlanma ile finanse edilmesi ve ulusal paranın aşırı değerlendirilmiş olarak sürdürülmesi dolayısıyla 1990 başlarından itibaren ülkeye önemli sayılabilecek hacimlerde kısa vadeli yabancı fonlar girmişti. Ancak aşırı enflasyon, büyüyen dış açıklar ve artan kamu finansman dengesizliklerinin oluşturduğu güvensizlik ortamı içinde yabancı fonların ülkeyi terk etmeye başlaması karşısında Hükümet 5 Nisan 1994 Kararları diye bilinen önlemler paketini uygulamaya koymak zorunda kalmıştı. Bu önlemlerle döviz kuru yüzde yüzlere varan oranlarda yükseltiliyor, faiz oranları artıyor ve kamu harcamalarını kısıtlayıcı önlemler alınıyordu. Değerlenen kriz sırasında Türkiye'nin uluslararası piyasalarda güvenilirliği azalmış ve borçlanma koşulları ağırlaşmıştı.

Türkiye daha sonra ortaya çıkan Asya Krizi ve Rusya Krizi'nden de olumsuz biçimde etkilenmiştir. Asya Krizi Türkiye'nin bu bölgeye yaptığı ihracatın düşmesine yol açmıştır. Rusya Krizi ise İMKB'ye yatırılan önemli miktarda sermayenin (dört buçuk milyar dolar civarında) bir anda ülkeyi terk etmesi sonucunu doğurmuştur. Rusya Krizi'nin en önemli bir sonucu da özel mali yatırımcılar açısından tüm az gelişmiş ülkeler gibi Türkiye'nin de riskli yüksek ülkeler olarak değerlendirilmeye başlanmasıdır. Bu ise portfolyo düzenlemelerinde bu ülke menkul değerlerine daha az yer verilmesi veya ancak çok yüksek getiri oranları sağlandığında bu ülke menkullerinin satın alınması demektir. Başka bir deyişle, Rusya Krizi ile birlikte, az gelişmiş ülkelerin özel ticari piyasalardan borçlanmaları ancak çok daha yüksek faiz oranlarıyla gerçekleşecek bir duruma gelmiştir.

Türkiye'nin toplam dış borçlarına ilişkin veriler Tablo 27-3'te sunulmuştur. Tabloda dövizle ödenecek dış borçlar vadelerine, borç alan ve borç verene göre sınıflandırılmıştır. Bunlardan başka, borç servis oranlarına ilişkin göstergeler de yer almıştır.

Tablodan görüleceği gibi, 1998 yılında (Eylül ayı itibarıyla) toplam dış borçlarımız 100 milyar dolara üzerinde bulunmaktadır. Bu yıldaki dış borçlanımı 27 yüzde 27'si kısa vadeli, yüzde 73'ü orta ve uzun vadeli. Orta ve uzun vadeli borçların da yüzde 69'u kamuya, kalanı özel kesime aittir. Kamuya ait borçlar içinde ağırlık Merkezi Hükümet (Konsolide Bütçe) Teşkilatı'nındır (yüzde 70).

Kısa vadeli borçların en büyük payı ise ticari bankalarla diğer sektörlerle aittir. Merkez Bankası kredileri ile Almanya'daki Dresdner Bank'ın kullandığı Kredi Mektuplu Döviz Tevdiat Hesaplarının payı göreceli olarak düşüktür.

Borç verene göre dağılıma bakıldığında ise orta ve uzun vadeli borçların ağırlıklı payının özel alacaklılara ait olduğu (yüzde 78) anlaşılmaktadır. Kısa vadeli krediler ise daha çok bankalar yerine banka dışı özel kesim kuruluşları tarafından sağlanmaktadır.

Tablodan anlaşılacağı gibi söz konusu dönemde tahvil kredileri de 14 milyar dolar dolayındadır.

718 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tablonun alt bölümünde dış borç rasyolanna yer verilmiştir. Buna göre örneğin, toplam dış borçların GSMH'ye oranı yüzde 50'lere yaklaşmakta olup dış borç servisinin GHMH içindeki payı yüzde 6'mn üzerindedir. Diğer yandan toplam dış borçlar ihracat gelirlerinin (bavul ticareti dahil) iki buçuk katından daha büyüktür. Diğer göstergelerin de ortaya koyduğu sonuç şudur ki, Türkiye halen oldukça büyük bir dış borç yükü altında bulunmaktadır. Gerçi bugün için dış borç ana para taksitleri ve faizlerinin ödenmesinde bir sorun yaşanmamaktadır. Ancak, böyle bir borç yükü ile Türkiye yüksek riskli ülkeler arasında yer almaktan kurtulmamaktadır.

Tablo 27-4: Türkiye'de Dış Borç Stokunun Döviz Cinslerine Göre Dağılımı
(Dönem Sonu Kurlarıyla)

	1997		1998*	
	Milyon Dolar	Yüzde	Milyon Dolar	Yüzde
Amerikan Dolan	42 728	46,9	48 634	48,2
Alman Markı	29 538	32,4	34 554	34,2
SDR	603	0,7	466	0,5
İsviçre Frankı	1347	1,5	1361	1,3
İngiliz Sterlini	1000	1,1	1098	1,1
Japon Yeni	10189	11,2	8 775	8,7
Fransız Frankı	1337	1,5	1499	1,5
Hollanda Florini	883	0,9	1004	1,0
Diğer (ABD Dolan)	3 377	3,7	3 563	3,5
TOPLAM	91002	100,0	100 954	100,0

*Kasım 1998 itibarıyla

Kaynak: TC Merkez Bankası, *Yıllık Rapor 1998*, s. 236

Türkiye'nin dış borç stokunun döviz cinslerine göre dağılımı ise Tablo 27- 4'te gösterilmiştir. Buradan anlaşılacağı gibi dış borçlarımızın yaklaşık yansı Amerikan dolanna bağlıdır. Onu Alman markı ve Japon yeni gibi paralar izlemektedir. Ulusal paraların sürekli olarak dalgalandığı bir ortamda, kur değişmelerinin dış borç yükünü ağırlaştırmaması veya bu değişmelerden yararlanarak borç yükünün azaltılması yönünde risk yönetimi politikaları izlemek gerekir. Bunun da esası u- cuzlayacağı beklenen para ile borçlanılıp pahalılaşacağı beklenen para ile ödünç verme ilkesine dayanır. Bu politikaların izlenmesi de Hazine ve Merkez Bankası gibi kuruluşların görevleri arasındadır.

YİRMİYEDİNCİBÖLÜME EK OSMANLI İMPARA TORL UĞU'NUNDIŞ BORÇLARI

Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselme döneminde Hazine zengin kaynaklı a- ra sahiptir. Eyaletlerden alınan vergiler ve sağlanan savaş ganimetleri Hazine 'nin kaynaklarını artırıyordu. Fakat duraklama ve gerileme dönemlerinde durum d e- ğişmiştir. Uzun süren savaşlar, yabancı devletlere ödenmek zorunda kalınan ta z-

BÖLÜM 2 7: UL USLARA RASI RESMİ KREDİLER 719

minatlar ve Saray 'ın israfları, Hazine 'nin giderlerini, önemli ölçülerde gelirlerinin üzerine çıkartmıştı.

İmparatorluk, ilk önemli dış borçlanmayı 1854 yılında Kırım Savaşı sırasında yaptı. Daha önceleri, genellikle iç borçlanma yoluna gidiliyordu. Bu borçların ana kaynağını ise yine yabancı kökenli olan İstanbul'daki Galata bankerleri oluşturuyordu.

Dış borçlanmalar, çıkartılan Osmanlı tahvillerinin Avrupa sermaye piyasalarında satışı yoluyla yapılıyordu. Alınan borçların Saray 'ın cari giderlerinde kullanılması, eski borçların ödenmesi için yeniden borçlanmayı gerekli kılıyordu. Bu arada 1863'de Osmanlı Bankası'nın kuruluşu ile Devlet Hâzinesi'ne bir çeki düzen verilmek istenmişti. Resmi banknot çıkarma yetkisi, borç tahvillerinin piyasaya sürülmesi, iç ve dış borç taksitlerinin ödenmesi gibi görevler, bu bankanın yetkisine verilmişti. Kuruluşunu izleyerek Osmanlı Bankası, Hükümet'e kredi sağlayan başlıca kaynaklardan birisi durumuna gelmiştir.

Ağırlaşan dış borç yükü karşısında İmparatorluk borçlarını ödeyemeyecek duruma düştü ve bu durumu 1857 yılında alacaklılara bildirdi. Bunun üzerine, çoğunluğu İngiliz, Fransız ve Alman uyruklu olan yabancı alacaklılar, bağlı buldukları hükümetler aracılığıyla, imparatorluk üzerine siyasal baskılarda bulunmaya başladılar.

1879'un Teşrinisani ayında iç alacaklılarla (Galata bankerleri ve Osmanlı Bankası) Rüşumu Sitte denen bir anlaşma yapıldı. Bu anlaşma ile hükümet tuz, tütün, ispirto gibi bazı maddelerden sağlanacak devlet gelirlerini alacaklılara olan borçlarının ödenmesine tahsis etmeyi kabul ediyordu. Ancak ne var ki, iç alacaklılarla varılan bu anlaşma dış alacaklılar için de bir örnek olmuştur.

Nitekim, 20 Kanuni evvel 1881'de Fransa, İngiltere, İtalya ve Avusturya gibi alacaklı ülke temsilcileriyle bir anlaşmaya varıldı. Buna Muharrem Kararnamesi adı verilir. Bu anlaşma ile, dış borçları ödemek üzere tuz ve tütün tekeli, pul resmi, müskirat resmi, balık avı resmi ve bazı illerin ipek öşüründen oluşan belli başlı devlet gelirlerinin, yabancı alacaklılara devri kabul edildi. Bununla birlikte, söz konusu vergileri toplayıp dış borçları ödemek için, yabancı devletlerin temsilcilerinden oluşan Düyunu Umumiye idaresi kuruldu. Muharrem Kararnamesi'nden sonra, iç borçlar konusunda Galata bankerleriyle yapılan anlaşma feshedildi ve bu borçlar da Düyunu Umumiye'nin kapsamına alındı. Düyunu Umumiye idaresi'nin Devlet 'in egemenlik haklarının açık bir ihlali olduğuna hiç kuşku yoktur.

Osmanlı İmparatorluğu, Düyunu Umumiye'den sonra da dışarıdan borçlanmasını sürdürdü. Bu borçlar genellikle cari harcamalarda kullanılmakla birlikte, bu sayede başta demiryolları olmak üzere İmparatorluğun çeşitli bölgelerinde bazı önemli altyapı tesislerinin yapıldığı da bir gerçektir.

Cumhuriyet Yönetimi, Düyunu Umumiye'yi tanımadı. Fakat dış borçların varlığını da reddetmiş değildir. Osmanlı borçları konusu, ilk kez Lausanne Konferansı'nda ele alındı. İmparatorluğun tüm dış borçlarının yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'ne devredilmesi söz konusu olamazdı. Çünkü Osmanlı Devleti'nin

720 ULUSLARARASI İKTİSA'ı

yıkılmasıyla birçok ülke bağımsızlığına kavuşmuştu. Alınan dış borçlar da devlet yönetiminde ve bu arada İmparatorluğa bağlı eyaletlerin yatırım harcamalarında kullanılmıştı. Dolayısıyla Osmanlı borçlarının, ilgili ülkeler arasında dağıtılması konusunu çözümlenmek amacıyla, 1925'de Paris'te bir toplantı yapıldı. Sonunda, borçların Dünyu Umumiye İdaresi 'nce bu bölgelerden toplanan vergi gelirleri oranında dağıtılması ilkesi kabul edildi. İmparatorluğun toplam dış borçları 161.303.833 TL idi. Türkiye'nin payına ise 84.597.490 TL düşmüştü.

Türkiye Cumhuriyeti Hükümetleri dış borç taksitlerini düzenli biçimde ödediler. Hatta alınan bir kararla Osmanlı borçlarının süresi dolmadan önce ödenip bitirilmesi kabul edildi ve 1954 yılında, yani alınmaya başlandıktan tam 100 yıl sonra Osmanlı borçları tümiyle ödenerek sona erdirildi.

ÖZET VE SONUÇ

Dış kaynaklar az gelişmiş ülkelerde fakirliğin kısır döngüsünü kırmamanın bir yolu- dur. Sağladıkları dış kaynak miktarıyla bu ülkelerin kalkınma hızları arasında yakın bir ilişki vardır. Dış kaynaklar, kalkınan ülkelerde "döviz açığı "nı ve "tasarruf açığı "m kapa- yıcı etki yapar.

Bu bölümde uluslararası resmi fon akımlarının türleri, kaynakları, nedenleri ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmaları üzerindeki etkileri konu edilmiştir. Bölümde ayrıca dış ya- dımların uygulamadaki durumu ve Türkiye 'nin dış borçlarına yer vermiştir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası sermaye hareketlerini gruplandırınız ve bunların içinde resmi sermaye akımlarının yerini belirtiniz. Uluslararası resmi kredilerin "dış yardım" niteliği nereden gelir?
2. İktisadi kalkınmada dış kaynaklar ulusal ekonomideki hangi "boşluk "ları doldururlar? Kalkınma planlarında dış kaynak ihtiyacı nasıl hesaplanır? Harrod-Domar modeline dayanarak açıklayınız.
3. Az gelişmiş ülkelerde dış yardımı masnetme kapasitesinin düşük olması sonucunu doğuran etkenler nelerdir?
4. Borcu geri ödeme kapasitesi nedir ve nasıl hesaplanır? Uygulamada kullanılan bazı somut göstergeler nelerdir?
5. Proje ve program kredisi, bağlı ve serbest kredi, iki yanlı ve çok yanlı kredi, mali yardım ve teknik yardım kavramlarını açıklayınız.
6. Dış yardım konsorsiyumlarının görevleri nelerdir? Bunların kredisendikasyonu veya bankalar konsorsiyumu ile bir ilgisi var mıdır. Türkiye 'ye Yardım Konsorsiyumu hck- kında bilgi toplayınız.
7. Dünya bankası Grubu 'nun dış yardım faaliyetlerini açıklayınız. Bankanın kredi politikasında zaman içindeki değişimleri araştırınız.
8. Bölgesel kalkınma bankaları ne amaçla faaliyet gösterirler? Türkiye bakımın- dan da önem taşıyan bazı bölgesel kalkınma bankaları hangileridir?

BÖLÜM 27: ULUSLARARASI RESMİ KREDİLER 721

9. İkinci Dünya Savaşı 'ndan sonraki "soğuk savaş " dönemi ile dış yardımların gelişmesi arasında nasıl bir gelişme olmuştur? Zamanla resmi kalkınma yardımları nasıl bir seyir izlemiştir? Bugünkü durumda ticari banka kredileri az gelişmiş ülkeler için ne ölçüde bir finansman kaynağı durumundadır?

10. Türkiye'nin bugünkü dış borç rakamlarını, borçların vade yapılarını, özel ve kamuya ait oluşlarını ve borç veren kuruluşlara göre dağılışını inceleyiniz. Ne gibi özellikler göze çarpıyor ?

11. Osmanlı imparatorluğu'nun dış borçlarını araştırınız. İlk borçlanma ne zaman yapıldı, alınan borçlar nerelerde kullanıldı, borçlanma yöntemi nasıl oldu? Düyunu Umumiye idaresi neden kuruldu, bunun Devlet'in egemenlik hakları ile bağdaştırılması mümkün müdür? Osmanlı borçları sonuçta nasıl tasfiye edildi?

OKUMA LİSTESİ

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, Harper Collins, 1994, ss. 694-705.

John S. Hodgson and Mark G. Herander, *International Economic Relations*, Prentice-Hall, 1983, ss. 187-202.

Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, 2.b., Altın Kitaplar, İstanbul, 1988.

Jürg Niehans, *International Monetary Economics*, John Hopkins, 1984.

UNCTAD, *Trade and Development Report*, 1998.

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace College Publishers, 1994., ss. 391-400.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı, *Bütçe Gerekçesi*, 1998 ve *Ekonomik Rapor*,

1998.

YİRMİSEKİZİNCİ BÖLÜM
ULUSLARARASI TEKNOLOJİ TRANSFERİ

Uluslararası ekonomik ilişkiler ağının ayrılmaz bir parçası da teknolojidir. Günümüzde üretimin teknoloji kapsamı hızla artmaktadır. Teknoloji, üretimde rekabet üstünlüğü sağlayan temel girdi durumuna gelmiştir.

Oysa İktisatçıların teknolojik gelişme konusuyla ilgilenmeye başlamalarının geçmişi çok eski değildir. Klâsik iktisatçılar, analizlerinde teknolojiyi sabit kabul etmişlerdi. Teknolojik gelişme, ülkenin dış rekabet gücünü yükselterek ihracat kapasitesini artıran ve ekonomik büyümeyi hızlandıran kaynakların başında gelir. Günümüzde özellikle iletişim ve ulaştırma teknolojisi alanlarında baş döndürücü bir teknolojik gelişme yaşanmaktadır. Nitekim bu özellikleri dolayısıyla ki ileri sanayileşmiş ülkelerden birer “bilgi toplumu” diye söz edilmektedir.

Aslında, uluslararası ekonomide mal hareketlerinin yanında sermaye, emek ve teknoloji hareketleri, “uluslararası faktör akımları” diye aynı grup oluşturur. Nitekim, sıralama açısından konulan, böyle bir ayırım içinde ele alma olanağı da vardır.

Teknoloji, yeni bir mal ortaya çıkartan veya mevcut malların daha ucuz ve kaliteli biçimde üretimine olanak veren her türlü bilgi, beceri ve süreçlerdir. Mal üretiminin yanında yönetim, pazarlama ve benzeri hizmet ve bilgi konularıyla da ilgili olabilir. Teknolojik gelişme ve yenilikler, araştırmaya ve bilimsel bilgi birikimine bağlıdır. O bakımdan, “araştırma ve geliştirme” (AR-GE) faaliyetleri, dolayısıyla da üniversiteler ve araştırma kurumları, teknolojik gelişme bakımından büyük önem taşırlar.

Günümüzde yeni teknolojiler elde etmek amacıyla, gerek özel işletmeler, gerekse kamu kuruluşları araştırma ve geliştirme faaliyetlerine oldukça büyük fonlar ayırırlar. Gelişmiş piyasa ekonomisi ülkelerinde bu amaçla en fazla kaynak ayrılan alanların başında elektrik-elektronik ve bilgisayar gibi iletişim kesimi ile makine ve uzay teknolojisi gelmektedir. Halen araştırma ve geliştirme giderlerine ayrılan kaynakların GSYİH içindeki payı yüzde olarak Japonya’da 3, ABD’de 2.8, AB ülkelerinde 2 dolayındadır. Türkiye’de ise bu pay yüzde 0.5’tir. Bir başka ölçüt olarak, iktisaden faal her on bin kişi başına düşen tam zamanlı AR-GE personeli sayısı kullanılır. Bu sayı Japonya’da 90, ABD’de 80 ve AB ülkelerinde 40 iken Türkiye’de 7,5’tur. Söz konusu rakamlar sanayileşmiş ülkelerde bilim ve teknoloji

BÖLÜM28: ULUSLARARASI TEKNOLOJİ 723

üretimine verilen ağırlığı gösterirken Türkiye'nin bu alandaki göreceli geriliğini de ortaya koymaktadır.

Bilgi ve teknoloji üretmeye yönelik harcamalar bir tür sermaye girdisi olarak kabul edilebilir ve buna maddi olmayan ya da dokunulmaz (intangible) sermaye adı verilebilir. Maddi olmayan sermayenin kapsamına eğitim, öğretimle birlikte AR-GE harcamaları ve benzerleri girer. Yapılan araştırmalar, ABD'de maddi olmayan sermayenin 1970'lerin ortalarında fiziki sermaye stokuna eşitlendiğini ve 1990'da ise fiziki sermaye stokunu yüzde 15 oranında geçtiğini göstermektedir.¹

Ülkenin bilim ve teknoloji yeteneğini yükseltme, yeni teknoloji üretmeyi veya mevcut teknolojiye transfer yoluyla erişmeyi, onu özümsemeyi, tüm ekonomik etkinlik alanlarına yayarak ileri teknolojileri kullanan bir toplum duruma gelmeyi ifade eder. Bu süreç ayrıca söz konusu teknolojileri bir üst düzeyde yeniden üretebilme becerisini kazanma ve bu becerileri teknolojiye kaynaklık eden bilimsel bilgi üretimi yönünde derinleştirmeyi de kapsar. Bilim ve teknolojideki gelişme sürecini düzenli ve sistemli bir temel üzerine oturtabilmek ise herşeyden önce eğitim ve öğretim sisteminin geliştirilmesini gerekli kılar.

Önceki bölümde de değinildiği gibi, sanayi teknolojisi üretiminde çok uluslu şirketler adeta teknelci bir durumdadır. Bu şirketler araştırma ve geliştirme faaliyetlerini, genellikle ana merkezlerinin bulunduğu yerlerde toplarlar ve bu konuda büyük harcamalar yaparlar. Yenilikler üzerindeki mülkiyet hakları "patent yasaları" ile korunur. O bakımdan her yeni buluş, onu icat eden kişi veya kuruluşun onayı olmadan başkaları tarafından kullanılamaz veya taklit edilemez. Az gelişmiş ülkelerin de çok uluslu şirketlerce üretilen teknolojilere ulaşabilmeleri ancak "teknoloji transferi" yoluyla olabilmektedir.

GATT'm Uruguay toplantısında sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili yeni kararlar alınmıştır. Gümrük Birliği'nin bir gereği olarak Türkiye'nin bu konudaki yasalarını AB'nin yasalarıyla uyumlu duruma getirmesi istenmekteydi. Bunun üzerine yeni bir "Patent Yasası" 1995 yılında uygulanmaya konmuştur.

I. TEKNOLOJİK GELİŞME VE DIŞ TİCARET

Teknoloji, iki yönden uluslararası ticarete konu olabilir: Birincisi mal ticaretini geliştirmesidir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, teknoloji yeni malların bulunmasına veya mevcut olanların daha ucuz ve kaliteli biçimde üretilmesine olanak vererek dış ticaret akımlarını geliştirici etkide bulunur.

İkincisi de doğrudan doğruya teknolojinin kendisi uluslararası ticarete konu olabilir. Teknoloji, dar anlamda maddi varlığı olan bir faktör değildir. Bir işin nasıl yapılacağıyla ilgili bilgi, beceri veya know how'lardan oluşur. Bu anlamda

¹M. Abramovitz and P.A. David, "Technological Change and the Rise of Intangible Investments: The US Economy's Growth Path in the Twentieth Century," OECD, *Employment and Growth in the Knowledge-Based Economy*, Paris, 1996, s. 210.

724 ULUSLARARASI İKTİSAT

teknoloji, yabancı firmadan örneğin patent satm almak veya lisans anlaşması yapmak yoluyla ithal edilebilir. Bazı durumlarda ise teknoloji, üretiminde kullanıldığı mallara dönüşmüş durumdadır. Yenilikler içeren bu gibi mallara örnek olarak makine, donatım veya genel olarak sermaye mallarını gösterebiliriz.

O halde, bir firmanın yeni teknolojilere ulaşabileceği yollardan birincisi, yeniliklerin doğrudan doğruya o firmanın kendisi tarafından icat edilmesidir. İkinci yol ise başkaları tarafından geliştirilen teknolojilerin elde edilip kullanılması veya taklidinin yapılmasıdır. Yeni teknoloji icadı, ülkeler (ve firmalar) arası teknoloji açığını büyültür, birinden diğerlerine yayılması (diffusion) ise bu açığı kapayıcı yönde etki yapar. Teknoloji transferi, ülkeler arasındaki asırlık "teknoloji açığı"nın (technological gap) kısa bir süre içinde kapanmasına olanak sağlar.

Aslında, daha çok gelişmekte olan ülkeleri ilgilendirmekle birlikte, teknoloji transferi yalnızca bu ülkelere has bir özellik değildir. Aynı ülke içindeki firmalar ya da gelişmiş ülkeler arasında da teknoloji alış veriş yapılr. Bu konuda en önemli noktalardan birisi, ülkelerin (firmaların) en uygun teknolojileri seçebilmeleri ve bunları kendi özel koşullarına uygulayabilmeleridir (teknoloji adaptasyonu). Bu amaçla, satıcı firmaların sunduğu teknolojiyi bir bütün olarak satm almak yerine, "teknoloji paketi"ni açıp yalnızca kendilerinin yapamadıklarını almaları, diğerlerini ise yerel kaynaklardan sağlamaları daha akılcı bir davranış olur.

Bu son noktanın, az gelişmiş ülkeler bakımından büyük önemi vardır. Çünkü yaygın işsizlik içinde bulunan bu ülkelerde ithal edilen sermaye yoğun teknikleri tamamlayıcı nitelik taşıyan bazı süreçleri, onların kendi yöntemleri ile yapmalarında büyük yarar vardır. Bu sayede hem ülkede işsizlik azalır, hem de ülke kendi teknolojik kapasitelerini yükseltme olanağı elde eder. Nitekim teknoloji ithalinde böyle bir uyarılma (adaptasyon) politikası izlenmesi, Japon kalkınma modelinin önemli özelliklerindedir.

Yeni teknolojileri uygulayabilme açısından firmalar arasında genellikle bazı farklar vardır. İşletmelerin mali güçleri, piyasa belirsizlikleri ve yöneticilerin tutamları gibi faktörler bu konuda etkili olmaktadır. Teknolojik düzeyleri ileri olan firmaların, yeni teknolojilere uyumları daha hızlı olmaktadır. Özetle, firma ve endüstriler arasındaki farklılıklar teknolojinin yayılmasında önemli ölçüde etkiye sahiptir.

Günümüzde teknolojik gelişme "otonom" olmaktan çok "uyarılmış" (induced) bir süreç durumundadır. Başka bir deyişle, yeniliklerin ortaya çıkışı piyasa gelişmelerine bir tepki niteliği taşır. Teknolojik gelişmeyi uyaran piyasa etkenleri arasında ise göreceli girdi ve ürün fiyatları ile talep yapısının özel bir yeri vardır.

Sanayileşmiş ülkeler genelde aşırı sermaye bolluğuna karşılık, işgücü kıtlığı çeken ülkelerdir. Yani bu ülkelerde işgücünün reel fiyatı sermayeye oranla daha yüksektir. Bu özellik, teknolojik gelişmenin yönünü belirleyen temel bir etken rolü oynar. Şöyle ki, bilimsel ve teknolojik çalışmaların amacı, ucuz olan sermaye faktörünü, göreceli bakımdan pahalı olan işgücünün yerine kullanmaktır (ikame

BÖL ÜM 28: UL USLARARASI TEKNOLOJİ 725

etmektedir). O bakımdan, modern teknolojik gelişmeler daha çok emek tasarrufu sağlayan (sermaye-kullanan) türdeki yeniliklere yol açıyor.

Az gelişmiş ülkelerin ihtiyaç duydukları teknolojiyi Batılı çok uluslu şirketlerden ithal etmeleri ve bu teknolojilerin emek tasarrufu sağlayan nitelikte olması, az gelişmiş ülkeler bakımından bazı özel sorunlar doğurur. Bunların başında örneğin, ithal teknolojilerin işsizliği artırması (teknolojik işsizlik) gelir. O nedenle, az gelişmiş ülkeler teknoloji seçimine büyük özen göstermelidirler. Örneğin, transfer edilecek tekniklerin ülke koşullarına uygunluğu, bu amaçla gerektiğinde teknoloji paketinin açılarak yalnızca en elverişli olan süreçlerin alınması, ithal edilen tekniklere yerel özelliklerin katılarak bunların ülke ekonomisiyle bütünleştirilmesi gibi konular gözden uzak tutulmamalıdır.

II. TEKNOLOJİYİ "İÇSEL" VEYA "DIŞSAL" KULLANMA

Belirli malların üretiminde teknolojik bir yenilik elde eden firmalar, bu yenilikleri kullanarak piyasada rakipleri karşısında üstünlük elde ederler. Eğer yurtdışında üretim, maliyetler yönünden bazı üstünlükler sağlıyorsa (örneğin ucuz işgücü, taşıma giderlerinden tasarruf, ithalatçı ülkenin dış ticaret kısıtlamalarından kurtulması, vs. gibi nedenler dolayısıyla) bu teknolojik bilgiler üretim tesisleri ile birlikte yurtdışına taşınır (yatay bütünleşme) ve böylece firma çok uluslulaşma sürecine girmiş olur. Bu bu faktör literatürde "Caves ekonomileri" diye adlandırılır.

Burada cevap verilmesi gereken önemli bir soru vardır. Bir teknolojik yenilik icat eden firma, bu yeniliği hangi koşullar altında, örneğin lisans anlaşması gibi yollarla başkalarına yabancı piyasalardaki üreticilere kiralamalı, hangi koşullar altında da kendi üretiminde kullanarak ürünü bu piyasalara ihraç etmelidir? Yenilikçi firma açısından bunlardan birincisi teknolojinin dışsal, İkincisi de içsel olarak kullanılması demektir.

Firmanın bu konuda alacağı kararları etkileyen bir dizi koşul vardır. Örneğin şu gibi durumlarda firmanın yabancılarla lisans anlaşması yapması daha uygun olabilir: (1) Yabancı piyasa konusunda yeterli bilgiye sahip olunmaması, dolayısıyla bu piyasalara doğrudan yatırım yapma riskinin yüksekliği, (2) Yabancı ülke piyasasının göreceli olarak önemsiz bir yer tutması, (3) Firmanın aynı anda birçok ülkede birden üretimi yürütmeye bir kapasiteye sahip olmaması ve (4) Halen baş- kalannın da bu teknolojiyi elde etmiş veya teknolojinin başkalan tarafından kolaylıkla taklit edilebilir olması.

Bu koşulların tersinin geçerli olduğu durumlarda ise teknolojinin firma tarafından içsel olarak kullanılması, yani üretimin firma tarafından ana ülkede (ya da uygun koşullar varsa üretimin doğrudan doğruya yurtdışında) gerçekleştirilip buradan dış ülkelere ihracat yapılması firma açısından daha uygun olur.

Yukandaki açıklamalar aynı zamanda, teknoloji transferi üzerine kısıtlama koymanın ve bazı şirketlerin ellerindeki teknolojileri satma veya kiralamayı kabul etmemelerinin nedenlerini ortaya koyar.

^,

III. TEKNOLOJİ TRANSFERİ KANALLARI

Daha önce de belirtildiği gibi, teknoloji ya sermaye mallarına dönüşmüş (embodied) ya da yalın (disembodied) biçimde ithal edilir. Buna göre başlıca teknoloji transferi kanalları aşağıdaki gibi belirtilebilir:

Sermaye mallan ithaliyle sağlanan teknoloji: Makine ve donatım ithali yaygın bir teknoloji transferi yoludur. Bu gibi mallan üreten bir ülke bunlara aynı zamanda kendi tekniklerini de katmış olur. Az gelişmiş ülkeler bu mallan ithal etmekle söz konusu ileri teknikler adı geçen ülkelere girmiş olur. Ancak, farklı ülkelerin teknik özellikleri de farklı olduğu için, bir malın çeşitli kaynaklardan ithali, teknoloji uyumsuzluğu gibi bazı sorunlar doğurabilir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları: Çok uluslu şirketler sınır ötesi bir ülkeye yatırım yaparken genellikle üretim teknolojisini de birlikte getirirler. Dolayısıyla bu tür yatırımların, ülkenin ihtiyaç duyduğu alanlara yapılması ve tercihen yerli özel veya kamu işletmeleriyle ortak girişim şeklinde (joint venture) olması, ülkenin teknolojik düzeyinin yükselmesine katkı sağlayabilir. Ancak, yabancı sermayedara getirdiği teknolojiler, bazan ülkenin ekonomik koşullarıyla bağdaşmayabilir ve bu durumda ülkeyi teknolojik bakımdan dışa bağımlı kılmak gibi önemli sakıncalar ortaya çıkabilir.

Yalın biçimde teknoloji ithali: Henüz bir sermaye malına dönüşmüş olmayan (disembodied) teknolojinin ithal edilmesi bu gruba girer. Örneğin yabancı teknolojinin patentini satın almak, lisans anlaşmaları ile teknoloji kiralamak veya ücretli danışmanlık hizmetlerinden yararlanmak gibi yollar bu gruba girer.

Patent satın alınması ile, mülkiyetin icatçıdan kullanıcıya geçmesi söz konusudur. Başka bir deyişle, patent anlaşmaları bir defalık işlemlerdir ve ondan sonra ayrıca bir ödeme yapmaya gerek kalmaz. Lisans anlaşmaları durumunda ise mülkiyet devredilmez, onun yerine bir kiralama işlemi yapılır. Dolayısıyla bunlar, belirli sürelerle sınırlıdır. Bu süreler içerisinde teknolojiyi kullanacak olan tarafın (licencee), teknolojinin mülkiyetine sahip olan tarafa (licensor), satış hacmi veya işletme kân üzerinden düzenli biçimde ödeme yapması gerekir. Böylece yapılan ödemelere "royalty" adı verilir.

Uygulamada lisans anlaşmaları çeşitli şekillerde olmaktadır. Bazı sözleşmelerde, örneğin lisansörün kiracı tarafa, daha sonra ortaya çıkacak yenilikleri de aktarması gibi bir koşul konulabilir. Bir kısım sözleşmelerde ise, belirli süre sonra lisans anlaşmasının sona ermesi ve lisansörün işletmeye pay sahibi olarak katılması hükmü yer alabilir.

Bilimsel konferanslar, teknik bültenler ve yabancı bilim adamı değişimi programları: Üniversite ve çeşitli araştırma kurumlarının yayınları ile uluslararası sempozyumlar ve ülkelerarası bilim adamı alış veriş gibi yollar, ülkelerin akademik bilgi düzeylerini yükseltme ve dünyadaki yeni gelişmeleri izleme bakımından çok önemlidir. Teknik bilgi düzeyinin yükselmesi ise yeniliklerin hızlanmasına ve ülkenin kurulu teknolojik kapasitesinin daha iyi kullanılmasına yardımcı olur.

BÖL İM 28: UL USLARARASI TEKNOLOJİ 72 7

Ancak tekrar belirtmek gerekir ki, resmi veya özel kuruluşlar yeni geliştirdikleri teknolojik bilgileri ve buluşları genellikle birer sanayi "sun" olarak kendileri için saklama ve akademik amaçlarla da olsa bunları yayımlamaktan kaçınma eğilimindedirler. O bakımdan, bilimsel yayın ve değişim programları daha çok ülkenin genel teknik bilgi düzeyinin yükselmesine katkı sağlamada etkili olabilir.

Teknik yardım programları: Önceki bölümlerde de incelendiği gibi, az gelişmiş ülkelere verilen yardımların bir bölümünü teknik yardımlar (technical assistance) oluşturur. Bu tür yardımlar hibe şeklinde olabileceği gibi, düşük bir ücret karşılığında da sağlanabilirler.

Teknik yardım, az gelişmiş ülke teknik personelinin eğitimi, belirli projelerin hazırlanmasında, uygulanmasında ve koordinasyonunda danışmanlık hizmetleri sağlama ve benzeri işlemleri kapsar. Hemen hemen tüm gelişmiş ülkeler siyasal ve ekonomik bakımdan yakın ilişkide bulundukları ülkelere, teknik yardımlarda bulunurlar. Bu arada çeşitli uzmanlık kuruluşları aracılığıyla Birleşmiş Milletler Teşkilatı, Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu ve benzeri kuruluşlar da çok yanlı teknik yardım sağlamaktadırlar.

Yukandaki açıklamalarla ilgili olarak şu gibi noktaların belirtilmesi gerekir: Birinci olarak, gelişmiş ülkeler tarafından az gelişmiş ülkelere yönelik tüm dolaysız yatırımların ve lisans anlaşmalarının teknoloji transferi sağladığını kabul etmek doğru değildir, örneğin, az gelişmiş ülkede halen kurulu bir şirketin satın alınması biçimindeki dolaysız yabancı sermaye yatırımı, ülkeye herhangi yeni bir teknoloji getirmez. Bunun gibi, lisans anlaşmaları karşılığında yapılan royalti ödemeleri de bazan yeni teknoloji ithal etmenin değil, yabancı şirketin, örneğin ticaret ünvanını (trademark) kullanmasının bir bedelidir. O bakımdan teknoloji transferi kanalları değerlendirilirken bu nokta göz önünde bulundurulmalıdır.

İkinci olarak, zamanla teknoloji transfer kanallarında önemli bir çeşitlilik ortaya çıkmıştır. Örneğin bu konudaki uygulamalardan bazıları şunlardır: Yönetim sözleşmeleri, üretim imtiyazı (franchising), uluslararası taşeronluk (international subcontracting), finansal kiralama (leasing) ve bağlı ticaret (counter-trade) düzenlemeleri.

Daha önce de incelendiği gibi, bağlı ticaret yoluyla teknoloji transferinin en açık şekli "geri satmalım" (buy-back) anlaşmalarıdır. Bu yöntemde göre, ülke kendi teknolojisini kullanarak yabancı ülkede bir sanayi tesisi (örneğin anahtar teslimi bir fabrika) kurar ve bunun bedelini ev sahibi ülkeden, o tesisin ürünlerini satın alarak tahsil eder.

Teknoloji transfer yöntemlerindeki çeşitlenme, az gelişmiş ülkeler açısından teknoloji ithalinde esnekliği artırmış ve elverişli koşullarla, daha uygun teknoloji seçimi olanakları yaratmıştır. Bununla birlikte, teknoloji transferinin bu ülkelere önemli bir mali külfet yüklediğini hatırlatmakta yarar vardır.

IV. TEKNOLOJİ TRANSFERİ POLİTİKALARI *

Özellikle 1960'lı yıllardan itibaren Asya, Afrika ve Latin Amerika'daki az gelişmiş ülkeler, sanayileşmiş ülkelerin dolaysız uluslararası yatırım politikaları ile teknoloji transferi politikalarını eleştirmeye başladılar. Teknoloji transferi konusunda örneğin, royalti ve yabancı teknikleri kullanma karşılığı yapılan diğer ödemelerin çok yüksek olduğunu, firmalar arasında patent devirlerinin yabancı şirketleri monopolleştirdiğini, teknoloji transferi üzerine konulan kısıtlamalarla az gelişmiş ülkelerin en uygun teknolojilere ulaşmalarının engellendiğini, vb. öne sürdüler. Ayrıca, az gelişmiş ülkelerin teknolojik gelişmeden haberdar olmalarını ve en uygun teknikleri seçmelerini kolaylaştırmak için bir uluslararası teknoloji bankasının kurulmasını önerdiler.

1964 yılında UNCTAD'm kurulmasından sonra, az gelişmiş ülkeler diğer konularda olduğu gibi, teknoloji transferi konusunda da görüşlerini bu örgüt aracılığıyla savunma olanağını elde ettiler. Nitekim UNCTAD'm çabaları sonucunda az gelişmiş ülkelere teknoloji transferiyle ilgili bir "davranış kodu" (Code of Conduct) belirlemek için çalışmalara girişilmiştir. Bu girişimin amaçları, teknoloji transferi konusunda ilgili tarafların ve hükümetlerin uymaları gereken genel ve eşit standartlar koymak ve az gelişmiş ülkelerin kalkınma ihtiyaçlarına özel yer vermek şeklinde özetlenebilir.

Geçen zaman içinde, özellikle 1980 başlarından sonra az gelişmiş ülkelerin hem dolaysız yabancı sermaye, hem de teknoloji transferi alanında, önceki dönemlere göre daha liberal politikalar izlemeye koyuldukları görülüyor. Böylece yasalardaki kısıtlayıcı hükümler kaldırılmış ve yeni özendirici önlemler getirilmiştir. Böyle bir gelişme, ithalatçı durumdaki az gelişmiş ülkelerin yeterli bir deneyim kazanarak pazarlık güçlerini artırmalarının ve dış ödeme güçlükleri nedeniyle daha fazla yabancı sermaye yatırımını ülkeye çekme arzularının bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

Bazı Kuzey Avrupa ülkeleri ile Japonya dışındaki sanayileşmiş ülkeler, teknoloji transferini, genellikle sözleşme serbestisi ya da serbest piyasa mekanizması çerçevesinde bir işlem olarak yürütmüşlerdir. Ulusal güvenlik ve savaş endüstrileriyle ilgili olmadığı sürece, bu ülkelerde hükümetler, ilke olarak teknoloji ithal ve ihracına kısıtlardan kaçınmışlardır. Batılı ülke hükümetlerini daha çok ilgilendiren konu, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması olmuştur. Nitekim GATT'm Uruguay toplantılarında bu konuda bazı önemli kararlar alındığına daha önce işaret etmiştik.

Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkelerdeki anti-tröst yasaları teknoloji lisansları üzerine bazı kısıtlamalar getirmektedir. Bunlar, daha çok şirketler arasındaki anlaşmaların önleme ve ticaret serbestisini ya da rekabeti engelleyen etkenleri ortadan kaldırma amacına yöneliktir.

Teknolojik gerilik, birçok az gelişmiş ülkenin olduğu gibi, eski Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerin de başta gelen sorunları arasındadır. Bilindiği gibi, Sovyetler Birliği'nin dağılmasında, Batı'yla

BÖLÜM 28: ULUSLARARASI TEKNOLOJİ 729

olan teknolojik yarışa kaybetmenin büyük etkisi vardır. Bu ülkeler bugün Batılı teknolojiler ithal ederek piyasa mekanizmasına geçmeye ve dünya ekonomisi ile bütünleşmeye çalışmaktadırlar.

Türkiye de, bir yandan yerli teknolojinin geliştirilmesine ağırlık verirken, diğer yandan kalkınmanın gerektirdiği teknolojilerin yurt dışından ithaline dayanan politikalar izlemiştir. Bu arada, ülkeye giren yabancı sermayenin ileri teknolojiler getirici nitelikte olmasına özellikle dikkat edilmektedir. 1995 yılı içinde çıkartılan Patent Kanunu ile teknik yeniliklerin özendirilmesi amaçlanmıştır. Ancak, araştırma ve geliştirme harcamaları ve araştırmacı insan gücü sayısının düşüklüğü nedeniyle, ülkenin bilim-teknoloji alt yapısı henüz istenen düzeye gelmemiştir.²

Bununla birlikte, Türkiye bugünkü aşamada sahip olduğu yetişkin elemanları, teknolojik bilgi birikimi ve kalkınma deneyimleri ile belirli alanlarda kendisi doğrudan teknik yardım yapabilecek bir düzeye gelmiştir. Bu alandaki faaliyetler özellikle iki yönde gelişmektedir. Birisi *bağımsızlığına yeni kavuşan* ve ortak kültür bağlanınız bulunan Türk Cumhuriyetleri'yle olan ilişkilerdir. Türkiye'nin kalkınma modelini örnek alan bu ülkelere, gençlerin ülkemizde yüksek öğrenim görme olanağı dahil, piyasa ekonomisine geçiş konusunda ve diğer konularda ö- nemli teknik yardımlarda bulunmaktadır.

Diğeri ise İslâm Konferansı Teşkilatı çerçevesinde özellikle Afrika ve Asya'daki gelişmekte olan ülkelere sağlanan teknik yardımlardır. Bu arada, UNIDO ve UNESCO ile işbirliği içerisinde, gelişmekte olan ülkeler için düzenlenen çeşitli ekonomik, kültürel ve teknik işbirliği programları bulunmaktadır. Türkiye bu kanallardan az gelişmiş ülkelere küçümsenmeyecek ölçüde teknik yardımda bulunmaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Teknoloji, genellikle çok uluslu şirketler tarafından üretilir ve iki yönüyle uluslararası ticarete konu olur. Birisi yeni malların veya mevcut olanların daha etkin yöntemlerle üretimine olanak vererek dış ticaret hacmini etkilemesi, diğeri de yalın halde ticarete konu olmasıdır.

Teknolojiyi içeren sermaye malları ithali, dolaysız yabancı sermaye yatırımları, lisans ve patent anlaşmalarıyla yalın halde teknoloji ithali ve teknik yardım programları, vs. teknoloji ithalinin geleneksel yollarıdır. Son yıllarda bunlara yönetim sözleşmeleri, üretim imtiyazı anlaşmaları, uluslararası taşeronluk ve bağlı ticaret uygulamaları gibi yenileri eklenmiştir.

Günümüzde uluslar arası rekabet üstünlüğünü belirleyen temel faktör teknolojidir. Sanayileşmiş ülkeler yeni teknolojiler geliştirmek üzere AR-GE faaliyetlerine büyük fonlar ayırırlar. Az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelere teknoloji ithal ederek asırlık teknoloji açığı

²Devlet İstatistik Enstitüsü verilerine göre, Türkiye'de araştırma ve geliştirme (AR-GE) faaliyetleri için yapılan harcamaların GSMH içindeki payı 1992 yılında binde 5 ve 10.000 nüfusa düşen AR-GE personeli sayısı binde 7.5'tir.

730 ULUSLARARASI İKTİSAT

ğını kapamaya çalışırlar. Ancak, ithal edilen teknolojileri az gelişmiş ekonomilerin koşullarına uydurmak için bu ülkelerin ithal teknolojilere kendi çabalarını da katmak gerekir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Bir üretim faktörü olarak teknolojinin tanımını yapınız. Dünya piyasalarında rekabet açısından teknolojinin önemi nedir?
2. Teknoloji nasıl üretilir? Gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde Ar-GE faaliyetlerine ayrılan fonların büyüklüğü konusunda bilgi toplayınız.
3. Teknolojik gelişme dolaysız ve dolaylı yönden dış ticareti nasıl etkiler? Özellikle iletişim teknolojisindeki gelişmeler bu açıdan nasıl bir önem taşımaktadır?
4. Belli başlı teknoloji transferi kanalları nelerdir? Bunların teknoloji ithal eden ülke açısından bir değerlendirmesini yapınız.
5. Az gelişmiş ülkeler neden teknoloji transferiyle ilgili uluslararası düzenlemeler yapılmasını istemektedirler? Teknoloji transferi ile ilgili olarak yaşanan ne gibi sorunlar vardır?
6. Türkiye'nin sanayiye yönelik bilim ve teknoloji politikalarını araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

- G. M. Grossman and E. Helpman, "Technology and Trade," G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics*, Vol 3, Amsterdam, North-Holland, 1995, ss. 1279-1337.
- J. R. Hicks, *The Theory of Wages*, London, Macmillan, 1932, Bölüm 6.
- John R. McIntyre and Daniel S. Papp (ed), *The Political Economy of International Technology Transfer*, Quorum Books, 1986.
- İsmet S. Barutçugil, *Teknolojik Yenilik ve Araştırma-Geliştirme Yönetimi*, Bursa Üniversitesi yayım, 1981.
- UNCTAD, *Trade and Development Report*, 1998.
- Şiir Erkök, *Teknoloji Seçimi ve İstihdam*, İTİA yayını, Ankara, 1978.
- Richard D. Robinson, *The International Transfer of Technology, Issues and Practice*, Cambridge (mass.): Ballinger, 1988.
- Dominick Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, McGraw-Hill, 1996, Bölüm 5.
- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, International Editions, 1996, ss. 200-217.
- J.R. Hicks, *The Theory of Wages*, Macmillan, London, 1932, bölüm 6.

YİRMİDOKUZUNCU BÖLÜM

ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ

Son bir çeyrek asırdan beri bilgi teknolojisi alanında yaşanan baş döndürücü gelişmeler, dünyada adeta yeni bir ekonomik devrim başlatmıştır. Bu yeni gelişme ile birlikte, gerek yurt içi ekonomilerde gerekse uluslararası ticaret alanında hizmet sektörlerinin önemi hızla artmıştır.

Oysa daha yakın zamanlara kadar ister gelişmiş, ister az gelişmiş olsunlar, tüm ülkelerde hizmet sektörlerinin önemi yeterince anlaşılmış değildi. Hatta, az gelişmiş ülkelerde kalkınma sanayileşme ile özdeşleştirilirken, hizmet faaliyetlerinin çoğu kez uzun süreli büyümeyi yavaşlatıcı etkide bulunacağı görüşü yaygındı.

Hizmetlerin ikinci derecede bir faaliyet alanı olarak görülmesinde, bu kesimde verimliliğin düşük olduğu biçimindeki geleneksel inancın büyük etkisi vardır. Bunun da kökenleri Adam Smith'e kadar iner. Klâsik Ekolün kurucusu olan Smith, ekonomideki hizmetleri kısır birer faaliyet olarak nitelendirmişti. Daha sonraları ise hizmet faaliyetlerindeki artışlar, birincil (tarım) ve ikincil (sanayi) sektörlerdeki gelişmelerin dolaylı bir sonucu olarak görülmeye başlandı ve hizmetlere üçüncül (tertiary) sektör adı verildi. Bu anlamda hizmetlerin ulusal hasıladaki katkısı, ilk iki sektörden arta kalan bir pay veya "kalıntı" (residual) olarak düşünülüyordu.

Bu görüş, yakın zamanlara kadar etkisini sürdürmüştür. Bugün bile zaman zaman hizmetlerin emek-yoğun ve verimliliği göreceli düşük endüstriler olduğu düşünülerek, bunların daha çok istihdam yaratıcı etkileri üzerinde durulur. Ancak günümüzde teknolojiye, özellikle bilgisayar ve iletişim (telecommunication) teknolojilerindeki gelişmeler hizmetlerle ilgili bu geleneksel düşünceleri hızla değiştirdi. Böylece, bugün üretime dönük hizmetlerdeki gelişmeler yalnız kalkınmanın bir sonucu biçiminde değil, onun temel ön koşullarından birisi olarak kabul edilmeye başlanmıştır.

Hizmetler kesimi çok geniş bir ekonomik faaliyet alanını kapsar; o nedenle sektörün genel bir tanımını yapmak güçtür. Bununla birlikte, üretimi ile tüketiminin aynı yerde ve eş anlı olarak gerçekleştirilmesi, diğer bir deyişle hizmeti sağlayan ile bundan yararlanan arasında dolaysız bir ilişki bulunması, hizmetlerin saklanama- ması ve elle tutulamaz nitelikte olması bazı ortak özelliklerdir.

Yapılan bir sınıflandırmaya göre hizmetler, teknoloji içeriklerine göre bilgiye dayalı olanlar ve geleneksel hizmetler diye ikiye ayrılır: Birinci grupta bankacılık, sigortacılık, bilgi teknolojisi, danışmanlık, müteahhitlik ve teknik hizmetler, reklamcılık ve dağıtım, sağlık, eğitim, kamu hizmetleri, vs. yer alır. Bu hizmetleri yürütenler göreceli olarak yüksek bir beşeri sermayeye sahiptirler. İkinci grubu oluşturanlar ise ticaret, turizm, taşımacılık, sosyal hizmetler gibi daha basit yöntemler içeren geleneksel faaliyetlerdir.

Bilgi temelli hizmetler daha çok üretime yöneliktir. Bunlar hizmet endüstrilerinde olduğu kadar sanayi ve tarım kesimlerinde de üretimin ayrılmaz bir parçası durumundadır. Örneğin, stok yönetimi, kalite kontrolü, sekreterlik, pazarlama, muhasebe, vs. gibi hizmetler olmadan sanayi üretiminin gerçekleştirilemeyeceği açıktır. İstatistikler ABD’de, imalat sanayii istihdamının yüzde 65-75’inin hizmet faaliyetleri ile ilgili olduğunu göstermektedir.¹

Günümüzde hizmetler alanında gerçekleştirilen devrimin şu iki özelliği dikkat çekicidir: Birisi, bilgi temelli hizmetlerdeki (genellikle üretime yönelik hizmetler) hızlı genişleme, diğeri de hizmetlerin artan oranda ticaret edilebilir duruma gelmesidir. Şimdi bu ikinci özellik üzerinde duralım.

I. DÜNYA HİZMETLER TİCARETİNDEKİ ARTIŞ

Hizmetler, geleneksel olarak ders kitaplarında uluslararası ticarete girmeyen faaliyetlere (nontradables) örnek gösterilmiştir (ünlü saç traşı örneği gibi). Nitelikleri gereği, hizmetlerin dış ticarete konu olma özelliğinin fiziki mallar kadar yaygın olmayacağı açıktır. Çünkü, geniş bir grup hizmet faaliyeti, üretici ile tüketici arasında eş anlamlı olarak dolaysız bir ilişki kurulmasını gerektirir. Başka bir deyişle, ticaretin gerçekleşmesi için ya satıcının alıcının ülkesine gitmesi, ya da bunun tersi olması gerekir. Bu konuda ise bazı fiziksel olanaksızlıklar yanında, hükümetlerin yabancı emek veya sermayenin ülkeye girişini kısıtlamak üzere koydukları çok sayıda engel bulunabilir.

Bununla birlikte, bir kısım hizmet türleri üzerindeki ticaret yeni değildir. Örneğin, taşımacılık, turizm, sigortacılık ve bankacılık gibi hizmetler eskiden beri dış ticarete konu olmuşlardır. Yeni olan, son on yıl içinde veya biraz daha uzun bir zamandan beri uluslararası hizmet işlemlerinde görülen büyük artışlar ve yeni yeni hizmetlerin ortaya çıkmasıdır.

Bilgi teknolojisindeki gelişmeler mamul malların üretiminde daha büyük oranda hizmet kullanılması sonucunu doğurmuştur. Böylece ihraç ve ithal edilen malların kapsamına giren hizmetler büyük ölçüde artmıştır. Araştırmalar, sanayileşmiş ülkelerde mal ihracatının yüzde 60-80’lik bir payının hizmetlerden (kendi ülkelerinden veya dışardan sağladıkları) oluştuğunu gösteriyor.

Bilgi teknolojisindeki gelişmeler, aynı zamanda bilgi yoğun nitelikteki bir kısım hizmetlerin üretim ve tüketiminin aynı yerde ve birlikte gerçekleştirilme

¹World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1995, s. 44.

BÖL ÜM 29: UL USLARARASI HİZMETLER 733

zorunluluğunu da ortadan kaldırmıştır. Başka bir deyişle, üreticilerin bazı hizmetleri uzaktan sağlama olanakları doğmuştur. Haberleşme maliyetlerindeki düşüşle birlikte, bu hizmetlerin uluslararası alandan sağlanma olanakları da artmıştır. Veri toplama ve işlemeye dayanan hizmet faaliyetleri bu gruba giren hizmetlere örnektir. Bunlar uzak mesafelerden sağlanma olanakları en yüksek hizmetlerdir: Piyasa araştırmaları, reklamcılık, bilanço analizi, bilgisayar programları, mali hizmetler, vs. gibi.

Bunların da ötesinde teknolojik yenilikler, yeni ürünlerin dış ticarete girmesine neden oldu. Örneğin, mobil telefon, faks, uydu ve internet, telsiz telefon, elektronik posta, disket veya CD'lere kayıtlı veri, program, müzik ve bilgiler, vs. gibi.

Hizmetlerin uluslararası nitelik kazanmasındaki itici güçlerin başında kuşkusuz ki uluslararası bilgisayar ağlarının yaygınlaşması ve bu ağlar üzerinden uzun mesafeli hizmet ticaretinin yapılabilmesi gelir. İnternet kanalından bugün çok geniş bir uluslararası bilgi alış verişinin yapılmakta oluşu buna bir örnektir.

Tablo 29-1
Dünya Hizmetler İhracatında Gelişme (milyon dolar)

Hizmetler, mallar	1991	1995	1997
Mallar	3 522 000	5 060 200	5 502 500
Hizmetler	890 900	1 237 500	1 355 800
Taşımacılık ' ■	227 583	297 936	308 284
Yolcu taşımacılığı	55 513	370 404	84 223
Yük taşımacılığı	102 517	75 441	142 280
Diğer taşımacılık	69 554	136 630	81 781
Turizm	272 818	85 864	420 255
Hükümet hizmetleri	50 031	390 990	49 528
Diğer hizmetler	340 442	47 833	577 687
Gelirler	879 600	1 083 100	1 205 300
İşçi gelirleri	23 535	31 606	31 675
Yatırım gelirleri	856 043	1 051 481	1 173 621
Yeniden yatırım gelirleri	33 639	94 818	120 128
Diğer dolaysız yatırım gelirleri	74 313	1 109 056	133 682
Portfolyo ve öteki yatırım gelirleri	748 091	847 607	919 812

Kaynak: IMF, *Balance of Payments Statistics, Yearbook 1998*, ss.20-38

Ayrıca internet hizmetlerinin yaygınlaşması elektronik ticaret (electronic trade) işlemlerini doğurmuştur. Sanal ticaret (visual trade) de denen bu olay, web site'lerinin taranması ile malın ekrandan görülüp sipariş ve ödeme gibi fiziki şevkinin dışındaki tüm işlemlerin bilgisayar aracılığıyla gerçekleştirildiği bir ticaret şeklidir. Bu tür ticaret ayrıca ulusal sınır da tanımaz. Hızlı bir gelişme gösteren elektronik ticaretin yeni asrın temel ticaret yöntemi olacağı tahmin edilmektedir.

Dünya hizmet ticaretiyle ilgili verilerin kaynağını ödemeler bilançosu istatistikleri oluşturur; bunlar da önemli eksiklikler içerir. Bununla birlikte Tablo 29- 1'den görüleceği gibi dünya ticari hizmetler ihracatı 1991'de 890.900 milyon do

734 ULUSLARARASI İKTİSAT

lardan 1997'de 1.355.800 milyon dolara ulaşmış bulunmaktadır ve bu da o yıllardaki dünya ticaretinin yaklaşık dörtte birini oluşturur. Konuya artış oranı açısından bakıldığında ise sözü edilen dönemde dünya hizmetler ticareti yüzde 50'nin üzerinde bir büyüme göstermiştir.

Sözü edilen bu hizmetler yalnızca taşımacılık, haberleşme, turizm, hükümet hizmetleri ve benzeri ticari hizmetleri kapsar. Eğer yatırım gelirleri ve işçi gelirleri gibi mali ve mesleki hizmetler de bu kapsamda ele alınacak olursa hizmetler ticareti çok daha büyük boyutlara ulaşır. Nitekim tablodaki verilere göre mali ve mesleki hizmetlerin de katılması durumunda hizmetler ticaretinin mal ticaretine oranı 1997 yılında yüzde 49,3'tür.

Gelecekte ise hizmetler daha hızlı biçimde artan bir uluslararası nitelik kazanacaktır. Bunun nedenleri ise haberleşme ve öteki bilgi teknolojilerindeki gelişmeler, hizmet endüstrilerinde artan rekabet ve Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (General Agreement on Trade in Services-GATS)'nın dünya hizmetler ticaretini çok yanlı olarak serbestleştirmeye yönelik çalışmalarıdır.

II. ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ GENEL ANLAŞMASI:GATS

Uruguay Görüşmeleri'nde uluslararası hizmet ticaretinin çok yanlı olarak serbestleştirilmesini sağlamak üzere Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (General Agreement on Trade in Services: GATS) yapılmış ve hizmetler de mal ticareti gibi DTÖ'nün kapsamına alınmıştır.

Hizmetler ticaretini serbestleştirme konusuna en büyük ilgi duyan ülke ABD idi. Bunun nedenleri arasında ise çok uluslu Amerikan şirketlerinin bu yönde baskıda bulunmaları, hizmetlerin Amerikan ihracatı içinde artan payı, koruyuculuğu savunan çıkar gruplarının siyasal gücünü kırma, serbest ticarete destek verme, vs. gibi faktörlerin etkisi olabilir.

GATS'm oluşturulmasında İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası sanayi ürünleri ticaretini serbestleştirme yolunda edinilen deneyimlerin önemli katkısı olmuştur. Anlaşmanın hükümleri, mal ticareti genel anlaşmasının (GATT) hüküm ve ilkelerine büyük benzerlikler gösterir.

1. GATS'ın Üyelerinin Yükümlülükleri

GATS'ta dünya hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik olarak üye ülkelerin uymaları gereken bazı yükümlülüklere yer verilir. Bunların başlıcaları, en çok kayıtlı ülke kuralı, piyasaya giriş ve ulusal ayrımcılık yükümlülükleri ile taahhüt listeleridir.

a. En çok kayıtlı ülke kuralı: Üye ülkelerin hizmet ticareti konusunda birbirlerine karşı ayrımcı işlem yapmamasını sağlamak üzere GATT'ta olduğu gibi, GATS'ta da en çok kayıtlı ülke kuralı benimsenmiştir. Sözü geçen kurala göre, GATS anlaşmasını imzalayan bir ülke, başka üye ülkeye ait bir hizmet firmasına sağladığı ticaret serbestisini kayıtsız biçimde tüm üye ülkelerin firmalarına da sağlamak zorundadır.

BÖLÜM 29: ULUSLARARASI HİZMETLER 735

b. Piyasaya giriş ve ulusal ayırmacılık yükümlülükleri: Bu alanlardaki yükümlülükler, ancak üye ülkelerin kendilerinin belirleyerek GATS'a sundukları programların kapsamına koydukları hizmetler için uygulanır.

Piyasaya girişle ilgili yükümlülük, tarafların kendilerinin belirleyerek serbestleştirme planlarında yer verdikleri koşulların tüm yabancı hizmet firmalarına aynı şekilde uygulanmasını öngörür.

Ulusal ayırmacılık yükümlülüğü ise üye ülkenin, bir başka üye ülke firmasına, anlaşmaya taraf olmayan ülkelerin firmalarına tanıdığından daha kötü koşullar uygulanamayacağını ifade eder.^{Fr}

c. Taahhüt listeleri: Bu listeler, serbestleştirme sürecinde, halen üye ülkenin yurtiçi hizmet kesimlerine yabancı firmaların girişini kısıtlamak için uyguladığı engelleri ne ölçüde indireceğini veya tümenden kaldıracağını belirtirler. Dolayısıyla taahhüt listelerinde yer alan hizmet endüstrilerinin sayısı ve belirledikleri kısıtlamalar bir anlamda serbestleştirmenin de ölçüsünü ifade eder.

GATS'm yanında Uruguay'da imzalanan iki diğer anlaşma da uluslararası hizmet ticaretini serbestleştirme girişimleri bakımından oldukça önemlidir: Bunlar *Ticaretile İlişkili Fikri Mülkiyet Flakları (TRIPs)* ile *Ticaretile İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs)* anlaşmasıdır.

Daha önce de değinildiği gibi TRIPs, fikir ve sanat ürünleri üzerindeki mülkiyet haklarının korunması ve taklitçilik ile kopyacılığın önlenmesi amacıyla yöneliktir. Bunların sağlanması ise uluslararası mal ticaretinin olduğu kadar hizmet ticaretinin de gelişmesine katkı sağlar.

TRIMs ise yabancı sermaye yatırımlarında aranan yerli girdi kullanma ve üretimin belirli oranını ihraç etme gibi zorunlulukların kaldırılmasını kapsar. Bunların kaldırılması da dünya hizmet ticaretini serbestleştirme çabalarına önemli bir destek sağlar.

Bütün bunların yanında, günümüzde AB, NAFTA ve APEC gibi bölgesel ekonomik birleşme hareketleri de hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi yönünde oldukça önemli gelişmeler sağlamışlardır. Bu kuruluşların ana hedefi üyeleri arasındaki mal ticaretini serbestleştirmektir. Bununla birlikte, hizmetler ticaretinin liberalleştirilmesi konusunda da çaba gösterirler. Söz konusu bölgesel gruplaşmalar arasında mal ticareti kadar hizmet ticareti yönünden de en kapsamlı olanı AB'dir. AB'nin 1993 başında oluşturduğu Avrupa Tek Pazarı, birlik içi hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi yönünde sağlanan önemli bir ilerlemedir.

2. GATS ve Telekom Hizmetlerinin Liberalleştirilmesi

Yukarıda belirtildiği gibi, GATS, dünya hizmet ticaretini yönlendirecek çok yanlı temel ilkeleri ve yükümlülükleri ortaya koyar. GATS çerçevesinde üye ülke hükümetleri telekom, mali hizmetler ve diğer hizmet kesimlerinde liberalleşme doğrultusunda yürütülen çalışmalarını sürdürme taahhüdünde bulunmuşlardır.

Bu yönde ilk olarak Şubat 1997'de Temel Telekomünikasyon Hizmetleri Anlaşması yapıldı. Anlaşmaya kırk'ı az gelişmiş olmak üzere toplam altmış dokuz

736 ULUSLARARASI İKTİSAT

ülke katıldı. Önceliğin bu konuya verilmesinin bir nedeni, telekom hizmetlerinin dünya ekonomisinin en hızlı büyüyen kesimlerinden birisi olması ve çok büyük bir üretim değerine ulaşması idi (örneğin 1995'te 600 milyar dolar).

Telekom hizmetleri aynı zamanda ekonomik faaliyetlerin en temel girdisi durumundadır. Şöyle ki, dünya genelinde firmalar bugün, petrole harcadıklarından daha fazlasını telekom hizmetlerine harcamaktadırlar. Telekom hizmetleri alt yapısının hacim ve kalitesi, aynı zamanda ekonomik büyüme ile de çok yakından ilişkilidir. O bakımdan günümüzde düşük maliyetli ve yüksek kaliteli telekom hizmetlerinin sağlanması gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde temel politika hedeflerinden birisi durumundadır.

Az gelişmiş ülkelerin dünya telekom hizmetleri piyasasındaki payları yalnızca yaklaşık yüzde 20 olmasına karşın, bu ülkeler en hızlı gelişen piyasayı oluşturmaktadır. Ayrıca hizmetin kalkınmayla olan yakın ilişkisi nedeniyle bu ülkeler de konuyla yakından ilgilenmektedirler.

Telekom hizmetleri üzerindeki uluslararası ticarete görülen hızlı artışa paralel olarak telekom firmalarının yabancı ülkelerdeki yatırımları da büyük artış göstermiştir. Dünyanın belli başlı telekom firmaları, resmi telefon şirketlerinin özelleştirilmesine katılmış, yabancı ülkelerde şubeler açmış, ortak işletmeler kurmuş veya diğer çok uluslu firmalarla stratejik birleşmeler yapmışlardır.

Temel Telekom Hizmetleri Anlaşması, telekom hizmetleri alanında rekabetçi koşulları sağlanması için bir takım taahhütleri içerir. Bu anlaşma ile ABD, AB ve Japonya 1988 başından itibaren piyasalarını geniş ölçüde dış rekabete açmayı kabul etmişlerdir. Birçok az gelişmiş ülke de piyasalarını açma konusunda sınırlı olmakla birlikte, önemli sayılabilecek taahhütlerde bulunmuşlardır.

III. HİZMET KESİMİNDE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE

Ticarete olduğu gibi, dolaysız yabancı sermaye (DYS) yatırımları içinde de hizmetler en dinamik bölümü oluşturur. Hizmet endüstrilerinin özelleştirilmesi ve piyasalara serbestleştirilmesi, hizmetler alanındaki dolaysız yabancı yatırımları özendirici etkide bulunmuştur.

Yukarıda belirtildiği gibi, iki özelliği dolayısıyla hizmetler uluslararası rekabetin ve verimlilik artışlarının dışında kalmışlardır. Birincisi, hizmetlerin dokunulamaz ve hemen kullanılacak nitelikte olması, üretici ile tüketici arasında yakın bir ilişki gerektirmesidir. Bu ise bize, yabancı üreticiler tarafından hizmetin sağlanması için neden çoğu kez sınır ötesi ticaret yerine dolaysız yatırım yapılmasının zorunlu olduğunu açıklar.

İkinci olarak ulusal yasalarla yabancı işletmelerin hizmet üretiminde bulunmaları ya yasaklanmış, ya da sıkı denetim altına alınmıştır. Bununla birlikte, 1980 ortalarından beri hizmet kesimlerini dış yatırım açma yolunda yapılan politika reformları, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde bu sektöre yapılan DYS yatırımlarının bütün diğer sektörlerdekinden daha hızlı bir biçimde artmasına neden ol

BÖLÜM 29: ULUSLARARASI HİZMETLER 73 7

muştur. Taşıma, iletişim, kamu hizmetleri ve mali alanlarda uygulanan özelleştirme ve rekabeti artırmaya yönelik politikalar, bu konuda özellikle etkili olmuştur.

Yatırım engellerini kaldırmanın hizmetler alanında dolaysız yabancı sermayeyi artıncı etkide bulunmasına en tipik örnek Avrupa Birliği'dir. AB ülkeleri, Avrupa Tek Pazar'ını oluşturma girişimleri çerçevesinde hizmet endüstrilerini serbestleştirme konusunda birbirlerine karşılıklı taahhütlerde bulunmuşlardır. Bunun sonucu olarak da AB pazar, 1980'lerin ikinci yansında hizmetler alanında en çok dolaysız yatımm yapılan bölge olmuştur. Nitekim istatistiklere göre, bu dönemde AB'ye yönelik toplam dolaysız sermaye yatırımlarının yüzde 60-65'i hizmetler alanına yapılmıştır.

DYS yatırımlarıyla hizmet ticareti arasında da doğru yönlü bir orantı olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle, DHS yatırımları arttıkça uzun mesafeli hizmetlerde (haberleşme ve bilgi hizmetleri, teknik danışmanlık, vs. gibi) ve hizmet üreticisi faktörlerin şirket içi hareketliliğinde önemli artışlar olmuştur.

Ayrıca artan DHS yatırımları aynı zamanda, yabancı sermayeli şirketlerin, içinde faaliyette buldukları ülkedeki hizmet satışlarının da artması demektir. Üretici ve tüketici arasında dolaysız temas gerektiren birçok hizmeti sağlamanın hemen hemen tek yolu bu gibi yabancı sermaye yatırımlarıdır. Bu tür faaliyetler, ev sahibi ülke ile yabancı ülkede yerleşik olanlar arasında bir ticari değişim niteliğinde olmadıkları için ev sahibi ülkenin ödemeler bilançosu istatistiklerine girmezler. Oysa gerçekte bunların hizmet ithalinden bir farkı da yoktur. O nedenle, eğer yabancı sermaye işletmelerinin ev sahibi ülkelerde ürettikleri hizmetler, dünya hizmet ticaretine eklenmiş olsaydı, bu ticaretin hacmi çok daha büyük boyutlara ulaşmış olacaktı.

IV. KALKINMA SORUNLARI VE HİZMETLER TİCARETİ

Üretime yönelik hizmetlerin kalkınmada oynayacağı rolün önemi giderek daha iyi anlaşılmaktadır. Örneğin, taşımacılık, haberleşme ve dağıtım hizmetleri sanayileşme süreci ve verimlilik artışları için vazgeçilmez etkenlerdir. Aynı zamanda, bu ve benzeri hizmetlerin kalitesi bir ekonomide maliyetleri doğrudan etkilemektedir. Üretimin artan hizmet yoğunluğu karşısında, etkin üretim hizmetlerine ulaşılabilmesi gerek mal, gerekse hizmet üretimi yapan endüstrilerde (tüm ekonomide) rekabetçi gücü belirleyen temel bir etken durumuna gelmiştir.

O nedenle, dünyanın her yanında modern üretim hizmetlerine olan talep hızla artmakta; bunun sonucu olarak da hizmet endüstrilerine giriş engelleri tek yanlı reformlarla veya karşılıklı görüşmelerle azaltılmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde de hizmetler alanına yapılan dolaysız sermaye yatırımları, teknik bilgi ve yönetim becerileri kazanmanın etkin bir yolu olarak görülmektedir.

Bilgi teknolojisindeki gelişmeler azalan haberleşme giderleri ile birlikte, yeni ihracat alanları geliştirmekte ve ithalat yurtiçi üreticilerin yeni ve daha etkin tekniklere ulaşmalarına olanak sağlamaktadır. Teknoloji temelli uluslararası hiz

738 ULUSLARARASI İKTİSAT

metlere ulaşılması sağlık, eğitim ve öğretim gibi yurtiçi sosyal hizmetlerin de kalitesini yükseltici sonuçlar doğurur.

Etkin üretici hizmetleri, dışa dönük bir sanayileşme politikası izlenmesi açısından da önemlidir. Örneğin imalat sanayiinde küresel haberleşme ve taşımacılık ağlarına ulaşılması, zaman duyarlı (time sensitive) veya modası hızla değişen ürünlerin (giyim, elektronik ürünler, vs. gibi) uluslararası rekabeti için artık bir zorunluluk durumuna gelmiştir. Etkin üretim hizmetleri, firmaların tüketici taleplerine cevap vermek için gerekli üretim dönemini de kısaltmaktadır. Bilgi teknolojileri ayrıca, ölçek ekonomileri yaratmakta ve hizmetlerin kapsamını genişletici sonuçlar doğurmaktadır.

Değinen bütün bu etkenler, hizmet üreticisi firmaların uluslararası niteliğe dönüşmeleri için güçlü bir özendirme sağlar. Zaten bazı hizmetler için (bankacılık, perakende ticaret ve reklamcılık gibi), dolaysız yatırımlar, dış piyasaları beslemenin tek yolu durumundadır. Bu ise, çok uluslu şirketlerin yapacakları dolaysız yatırımlarla hizmetlerin uluslararası niteliğe dönüşmesinde anahtar rollerini sürdüreceklerini ifade eder. O bakımdan dolaysız yabancı sermayeye yönelik politikaların dikkatle izlenmesi gerekir.

Hizmet endüstrilerinin artan ölçülerde bilgi teknolojisine dayanması, bunların da daha çok fiziki ve beşeri sermaye gerektirmesi dolayısıyla, yüksek gelirli ülkeler, özellikle ticari hizmetler ihracında uzmanlaşmışlardır. Ticari hizmetler bu ülkelerin toplam ihracatında daha büyük bir ağırlığa sahiptir. Aynı özellik taşımacılık, mali, teknik ve iletişim hizmetleri gibi özel hizmet alanları için de geçerlidir.

Az gelişmiş ülkelerde görünüm daha değişik özelliklerdedir. Bunların bir çoğu halen hizmetler alanında görünen bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Ancak karşılaştırmalı üstünlük alanları farklılık gösteriyor. Bazıları turizmde, bazıları yurt dışı inşaat faaliyetlerinde, bazıları da kısıtlanmadığı taktirde işi ihracında önemli potansiyele sahiptir.

Söz konusu ülkeler, sanayileşmiş ülkelerin önemli ihracatçısı oldukları bazı alanlarda da sanayileşmiş ülke piyasalarına girmeyi başararak, ya da komşu az gelişmiş ülkelerin taleplerini karşılayarak adlarını duyurmaktadır. Bu konuda, az gelişmiş ülkelere ait bazı havayolu şirketleri veya otel grupları, Tayland'ın Bangkok'u Hindicini yanmadası için bir finans ve taşımacılık merkezi durumuna dönüştürmeye yönelik çabaları, Singapur'un çok uluslu işletmelerin ve TV şirketlerinin merkezi olma yolunda sağladığı ilerlemeler, vs. örnek gösterilebilir. Bundan da öteye, ticarete giren hizmetlerin giderek artması da az gelişmiş ülkeler için yeni yeni kapılan aralanmasına neden olmaktadır. Bunlar yukarıda da değinildiği gibi, bilgisayar ve iletişim teknolojisindeki gelişimin ürünleridir: Veri bankası, bilgisayar programları, internet, vs. gibi.

Uluslararası hizmet ticareti ve hizmetlere yönelik dolaysız yabancı sermaye yatırımlarındaki artışın temel nedenlerinden birisi, zengin ülkelerin sanayi ağırlıklı toplum olma durumundan hizmet egemen toplum durumuna dönüşmekte ol

BÖL ÜM 29: UL USLAR ARASI HİZMETLER 739

malardır. Gerek ulusal gelir, gerekse toplam istihdam içindeki payları açısından, hizmetler halen bu ülkelerde en büyük sektör durumundadır.

Sanayileşmiş ülkelerde hizmet sektöründeki artışın bir diğer önemli nedeni de yukarıda belirtildiği gibi, imalat üretiminde daha fazla hizmet kullanılmaya başlanmasıdır; böylece imalat sanayii üretiminin hizmet yoğunluğu artmaktadır.

Zengin ülkelerde hizmetler yönünde görülen sürekli yapısal kayma, bunların az gelişmiş ülkelerle ticaretinin yapısını da etkileyecektir. Ekonomilerinde hizmetlerin payı hızla yükseldikçe ve üretimlerinin hizmet yoğunluğu arttıkça, gelişmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelere yaptıkları ihracatın yapısı da hizmetler ve hizmet- yoğun mallar yönünde değişecektir. Bu, aynı zamanda az gelişmiş ülkelere yapılacak sanayi ham maddeleri ithalatının da azalması anlamına gelir.

V. ULUSLARARASI HİZMETLER VE DIŞ TİCARET TEORİSİ

Uluslararası ticaret teorisi analizlerinin asıl ilgi konusu, uluslararası mal ticaretinin nedenlerini açıklamaktır. Uluslararası hizmet ticaretiyle ilgili yeterli sayıda çalışma yapılmamasının bir nedeni Klâsik İktisatçıların hizmet faaliyetlerini verimsiz olarak kabul etmeleridir.

Bu görüş bilimsel çevrelerde uzun süre etkili olmuştur. Ancak, bilgi ve haberleşme teknolojisindeki hızlı ilerlemeler ve hizmetlerin dünya ticareti içinde giderek artan payı bu anlayışı değiştirmektedir. Yukarıda da değinildiği gibi, bugün hizmet sektörlerindeki gelişme aynı zamanda iktisadi kalkınmanın da temel koşullarından birisi olarak kabul edilmektedir.

Bir kısım iktisatçılar, mal ticaretini açıklamaya yönelik teorilerin uluslararası hizmet ticaretini de açıklayabileceğini öne sürerken, bazıları da bu konuda daha ihtiyatlı bir tutum sergilemektedir.²

Üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketsiz olduğu biçimindeki varsayım dolayısıyla Heckscher-Ohlin modelini hizmet ticaretine uygulamak güçleşmektedir. Çünkü, yukarıdan beri belirtildiği üzere, çoğu hizmetlerde üretimde bulunan faktör ile onun tüketicisi arasında fiziki bir birliliklik gerekmektedir. Bu özelliğin sonucu da hizmet ticaretinin, büyük ölçüde, üretim faktörlerinin uluslararası alandaki hareketliliğine bağlı kalmasıdır. Dolayısıyla, faktörlerin ve hizmet kullanıcılarının uluslararası hareketi üzerine konulan kısıtlamalar hem hizmetlerin dünya ticaretini, hem de uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmasını engelleyici yönde etkide bulunacaktır.

Hizmet ticaretinin faktör donatımı ile açıklanmasına yönelik kuşku, doğaldır ki, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin uluslararası hizmet ticareti açısından geçersiz olduğu anlamına gelmez. Karşılaştırmalı üstünlükler mal ticareti için olduğu kadar, hizmet ticareti için de geçerliliğini korumaktadır. Ancak mal ve hizmet

² Bu konuda fazla bilgi için bkz.: Erol Çakmak, "Uluslararası Hizmet Ticareti: Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları," Atatürk Üniversitesi İİBF yayını, Erzurum, 1996, ss. 57-68.

740 UL USLARARASI İKTİSA T

ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü yaratan etkenler arasında farklılıklar bulunabilir. Mal ticaretinde faktör donatımı, ölçek ekonomileri, tekelci rekabet, beşeri sermaye, mal farklılıkları, vs. gibi koşullar etkili olurken, hizmet ticaretinde hizmetin ihraç edilebilirliği ve teknolojik gelişmeler daha büyük ağırlık taşır.

Çoğu hizmetlerde üretim ve tüketim zorunlu biçimde eş anlı olarak gerçekleştirildiği için, bunlar bir yer'e bağlı olan faaliyetler durumundadır. Dolayısıyla bu aşamaları birbirinden ayırarak bunları bir mal gibi ihraç etme olanağı oldukça sınırlıdır. Bu durumda doğrudan piyasaya girişler, başka bir deyişle, dolaysız yabancı sermaye yatırımları önemli olmaktadır.

Diğer yandan hizmet ihracı ile bilgi ve iletişim teknolojisi arasında çok yakın bir ilişki vardır. Bu alandaki gelişmeler, hem yeni hizmet ürünleri ortaya çıkartmakta, hem de ihraç olunan sanayi mallarının kapsamındaki hizmetlerin artmasına neden olmaktadır.

VI. ULUSLARARASI TURİZM

Uluslararası ticarete giren geleneksel hizmet faaliyetlerinin başında turizm gelir. Sanayileşmeye destek sağlayan önemli sektörlerden birisi de yine turizmdir. Aslında uluslararası turizm, döviz gelirlerini artırmak üzere, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin yoğun biçimde özendirilmeye çalıştıkları bir hizmet alanıdır.

Doğal, tarihi ve kültürel zenginliklere sahip ülkeler, turizm açısından göreceli bir üstünlüğe sahiptir. Bununla birlikte, turizmin geliştirilebilmesi aynı zamanda belirli bir alt yapının oluşturulmasını gerektirir. Bu açıdan ülkenin yatırım kaynakları tarım, sanayi ve benzeri sektörler arasında dağıtılırken turizm kesimine de gereken pay ayrılmalıdır.

Çünkü turizm, sektördeki doğrudan etkilerinin yanında aynı zamanda diğer bazı sektörlerle de yakın bir etkileşim içindedir. Örneğin turizmin geliştirilmesi, hediyelik eşya gibi doğrudan bu sektöre dönük üretim yapan sanayi dallarını, el sanatları üretimi, ticaret, ulaştırma, konaklama ve yeme içme faaliyetleri gibi sektörleri de geliştirici etki yapar. Diğer bir deyişle, turizm ülkede özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesinde de önemli bir kaynak durumundadır.

Turizm, bu kaynağa göreceli bakımdan zengin biçimde sahip ülkelerde, gelir ve istihdam etkilerinin yanında ülkeye önemli ölçülerde döviz geliri kazandırabilir. Elde edilen bu dövizler ise örneğin kalkınmakta olan bir ülkede sanayileşme çabalarına önemli destek oluşturur. Onun içindir ki, bu konuda gerekli alt yapıya sahip ülkelerde, bir yandan ihracatın özendirilmesine önem verilirken, diğer yandan da turizm gelirleri artınlmaya çalışılır.

Kısacası, turizm bir yönüyle "bacasız fabrika" gibidir; ülkeye sağladığı dövizler açısından ihracatla karşılaştırılabilir, ama çoğu kez ihracat üretimindeki gibi çevreye zarar dokunmaz. Bununla birlikte, turizmin ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklara karşı çok duyarlı bir kesim olduğunu da unutmamak gerekir.

BÖL ÜM 29: UL USLARARASI HİZMETLER 741

Tablo 29-2'den görüldüğü gibi, 1997 yılında toplam dünya turizm gelirleri 420 255 milyon dolardır. Bu rakam dünya mal ihracatının yüzde 7,6'sına eşit bulunmaktadır. Turizm gelirlerinin yüzde 67,3'ünü sanayileşmiş ülkeler, kalan yüzde 32,7'sini de az gelişmiş ülkeler elde etmektedirler.

Tablo 29-2
Tablo 28-2: Dünya Turizm Gelir ve Giderleri, 1997

	Gelirler		Giderler
	Milyon dolar	Yüzde	Milyon dolar
TOPLAM	420255	100,0	385989
<i>Sanayileşmiş ülkeler</i>	282757	76,3	275244
ABD	84292	20,0	52730
İtalya	29714	7,0	16631
Fransa	27882	6,6	16506
İspanya	26748	6,3	4491
İngiltere	20695	4,9	28215
Almanya	16466	3,9	46025
Avusturya	11073	2,6	10124
Avustralya	9082	2,2	6136
Kanada	8762	2,1	11319
Hollanda	6219	1,5	10232
Belçika-Lüksemburg	5275	1,2	8275
Portekiz	4559	1,1	2155
Japonya	4329	1,0	33009
Yunanistan	3773	0,9	1327
İsveç	3572	0,8	6579
Danimarka	3156	0,7	4121
Norveç	2096	0,5	4452
<i>Az Gelişmiş Ülkeler</i>	137498	32,7	110745
Tayland	7660	1,8	3416
Meksika	7593	1,8	3892
Rusya	7165	1,7	10113
Türkiye	7002	1,7	1716
Endonezya	6648	1,6	2411
Singapur	6359	1,5	6137
Kore	4731	0,1	6988
Malezya	3741	0,9	2478
Çek Cumhuriyeti	3620	0,9	2355
Güney Afrika	2865	0,6	1947
Çin	12074	2,9	10166

Kaynak: *Balance of Payment's Statistics, 1998*, IMF, ss. 32-33.

Tablodaki verilere göre dünyada turizm gelirlerinden en fazla pay alan ülkeler sıralamasında ABD (yüzde 20,0), İtalya (yüzde 7,0), Fransa (yüzde 6,6), İspanya (yüzde 6,3), İngiltere (4,9) başlarda gelmektedir. Türkiye'nin payı ise yüzde 1,7'dir. Bu pay ile Türkiye az gelişmiş ülkeler arasında üst sıralarda yer almakta olup, çoğu sanayileşmiş ülkeden de önlerdedir.

Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkeler aynı zamanda turizm giderleri de yüksek olan ülkelerdir. Nitekim tablodan da anlaşılacağı gibi, Almanya, ABD, Japonya, İngiltere, Fransa, vd. dünya turizm harcamaları en yüksek ülkeler arasında gelmektedir.

742 ULUSLARARASI İKTİSAT

VII. TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ

Türkiye’nin uluslararası hizmet ticaretine ilişkin 1990-1996 dönemi rakamları Tablo 29-3’de gösterilmiştir. Daha önce de belirtildiği gibi, bu konudaki verilerin kaynağı ülkenin ödemeler bilançosu istatistikleridir.

Tablodan anlaşılacağı gibi Türkiye’nin bazı önemli hizmet ticareti işlemleri arasında navlun, turizm, yatının gelir ve giderleri ile resmi hizmetler yer almaktadır.

Gelir sağlayan hizmet kalemleri içinde en büyük yeri tutan “diğer özel ve resmi hizmetler”den sonra sırasıyla turizm, yatının gelirleri ve navlun gelmektedir. Taşıdığı önem dolayısıyla, turizm gelirleri aşağıda ayrıca incelenecektir.

Tabloda yatırım gelirlerimiz doğrudan yatırımlar ve diğerleri diye iki alt gruba ayrılıyor. Buradaki doğrudan yatırımlar, yurt dışında çalışan Türk müteahhit ve iş adamlarının yürüttükleri faaliyetler dolayısıyla ülkeye gönderdikleri gelirleri ifade eder.

Türk müteahhit ve iş adamları 1980’li yılların başından beri yurt dışı inşaat faaliyetlerine açılmışlar ve önemli ihaleler kazanmışlardır. Bu faaliyetler, petrol gelirlerinin yüksek olduğu dönemlerde Irak, Suudi Arabistan ve Libya gibi ülkelere yönelikti. Ancak daha sonra yön değiştirerek, Sovyetlerin dağılmasından sonra kurulan yeni cumhuriyetlere uzandı. Bugün Rusya, Ukrayna gibi ülkelerde ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri’nde Türk müteahhitleri otel, hastane, konut ve öteki alt yapı alanlarında önemli hacimlere ulaşan inşaat faaliyetleri yürütmektedirler.

İş adamlarımız yurt dışındaki bu inşaatlarda kullandıkları malzemeyi ve çalıştırdıkları işçileri (özellikle Rusya için) genellikle Türkiye’den getirtmekte, dolayısıyla ülkemiz ekonomisine çok yönlü katkılarda bulunmaktadır. Ülkeye kazandımlan döviz ise tablodan görüleceği gibi, küçümsenmeyecek boyutlardadır.

Hizmet gideri doğuran kalemler içinde de en büyük yeri yatının giderleri tutuyor. Bu da kâr transferleri ile dış borç faiz ödemelerini kapsar. Önceki bölümlerden hatırlanacağı gibi, yurt dışına yapılan sermaye yatırımlarının gelirleri, bunlar ister doğrudan üretime dönük dolaysız yatının (kâr transferi), ister mali sermaye yatırımları (dış borç faizi) biçiminde olsunlar, bir hizmet ödemesi durumundadır. Başka bir deyişle, yapılan bu ödemeler yabancı sermayenin hizmetlerinden belirli bir süre yararlanmanın karşılığıdır. Tablodan, Türkiye’nin özellikle artan dış borçlan dolayısıyla önemli ölçülere varan bir faiz ödemesinde bulunduğu görülüyor.

VIII. TÜRKİYE’NİN TURİZM GELİRLERİ

Türkiye, yakın geçmişte turizm alanında oldukça önemli sayılabilecek bir atılım yapmıştır. Tablo 29-4’ten görüleceği gibi özellikle 1980’li yılların ikinci yarısından sonra gelen turist sayılandan ve ülkenin turizm gelirlerinde önemli sayılabilecek artışlar sağlanmıştır. Bunu turizm alt yapısında sağlanan gelişmelerin ve uygulamaya konulan dışa açık ekonomi politikalarının bir sonucu olarak düşünme olanağı vardır.

BÖLÜM 29: ULUSLARARASI HİZMETLER 743

Tablodan anlaşılacağı gibi 1980'lerin ilk yansında turizm gelirlerinin ihracata oranı yüzde 10'lann altında iken bu oran daha sonralan yüzde 25'ler düzeyine yükselmiştir. Miktar olarak 1998 yılında ülkeye gelen turist sayısı on milyona yaklaşmış ve turizm gelirleri de yedi milyar dolann üzerine çıkmıştır.

Tablo 29-4
Türkiye'nin Turizm Gelir ve Giderleri ile Gelen Turist sayılan

Yıllar	Turizm Gelirleri	Turizm (milyon dolar)	Giderleri Gelen Sayısı	Turist ihracat (milyon dolar)	gelirleri Turizm ihracata oranı (yüzde)
1982	373	149	1.148.363	5 746	6,5
1983	420	128	1.506.557	5 728	7,3
1984	548	277	1.855.337	7134	7,6
1985	1.094	324	2.190.217	7958	13,7
1986 ..	950	313	2.397.282	7457	12,7
1987	1.476	448	2.906.065	10190	14,5
1988	2.355	358	4.172.727	11662	20,2
1989	2.557	565	4.459.151	11625	22,0
1990	3.225	520	5.389.308	12 959	24,9
1991	2.654	592	5.517.897	13593	19,6
1992	3.639	776 ,	7.076.096	14 715	23,8
1993	3.959	934	6.500.638	15 345	25,8
1994.	4.321	866	6.670.618	18106	23,9
1995 ,	4.957	911	7.726.886	21637	22,9
1996	5.650	1.265	8.614.085	23 224	24,3
1997	7002	1716	9689004	26261	26,7
1998	7177	2 000	9 752 697	29000	24,7

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler, Şubat 1999*, s. 68

Turizmde sağlanan bu olumlu gelişmelere karşın, Akdeniz Havzası'ndaki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de yatak kapasitesi, teknik alt yapı, tanıtım ve pazarlama, turizm eğitimi, ulaşırma gibi alanlarda önemli yetersizlikler bulunmaktadır. Alınması gereken önlemler arasında, KOBİ'lerin desteklenmesi, yerel yönetimlerle işbirliği yapılarak alt yapı ve çevre kirliliği sorunlarının çözümü, kış sporları, kongre ve kültür turizmi gibi alanlara ağırlık verilerek turizmin çeşitlenmesi, vs. sayılabilir.

Bununla birlikte, turizm özellikle terör olaylarına karşı çok duyarlı bir sektördür. Zaman zaman ülkemizde yaşanan terör olaylan Türk turizmini olumsuz biçimde etkilemiştir.

Turizm, yukanda değindiğimiz gibi, gelişmekte olan ülkeler açısından sanayileşmenin gerektirdiği döviz gelirlerini sağlayan temel bir kaynak rolü oynayabilir. O nedenle sanayileşmede, gerekli altyapı oluşturularak ülkenin turizm potansiyelinden yararlanmak gerekir. Bu konuda sanayileşme olgusu ile turizm gelirleri arasında ortaya çıkabilecek çelişkiye de işaret etmek gerekir. Çevre kirliliği yaratan, doğaya zarar veren bir sanayileşme, turizmin en büyük düşmanıdır. Kalkınmakta olan ülkeler bir yandan sanayileşmeye hız verirken, diğer yandan bu tehlikeden kaçınmalıdırlar.

744 ULUSLARARASI İKTİSAT

Türkiye’de rekabet gücü yüksek bir turizm endüstrisi oluşturmak ana hedef olmalıdır. Ülkemizin coğrafi konumu, iklimi, zengin doğası ve tarihi mirasımız turizmin geliştirilmesi için sahip olduğumuz kaynak üstünlükleridir. Bu arada, Osmanlı-Türk, Selçuk ve Antik Anadolu Medeniyetleri ile İpek Yolu gibi zenginlikler de tarih ve kültür amaçlı turizm faaliyetleri için değerlendirilebilecek özel nitelikteki kaynaklarımız arasında yer alır.

Bununla birlikte, yukarıda belirtilen alt yapı yetersizliklerinin yanında, başta kronik enflasyon olmak üzere yaşanan ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar, ülke turizmini de olumsuz yönde etkilemektedir.

ÖZET

Günümüzde uluslararası hizmet ticaretinde hızlı bir artış yaşanmaktadır. Bunun bir nedeni özellikle bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler dolayısıyla dış ticarete giren malların hizmet kapsamının artması, diğer bir nedeni de yeni yeni hizmetlerin uluslararası ticarete konu olmasıdır. Bugün, hizmetler ihracının dünya ticaretine oranı yüzde 20 'lerin üzerindedir.

Geleneksel olarak ulusal hizmet endüstrilerine yabancı firmaların girişi büyük ölçüde kısıtlanmıştır. Son yıllarda hizmet ticaretini liberalleştirmek için önemli girişimler başlatılmıştır. Dünya Ticaret Örgütü'nün kapsamındaki GATS'ın temel görevi uluslararası hizmetler ticaretini serbestleştirici çalışmalar yapmaktır.

Klasik İktisatçılar hizmetleri verimsiz faaliyetler olarak kabul etmişlerdi. Oysa günümüzde özellikle üretime dönük hizmetler, kalkınmanın ön koşulu durumuna gelmiştir. Az gelişmiş ülkeler hizmetler alanındaki dolaysız yabancı sermayeyi özendirerek kalkınma hızlarını artırmaya çalışmaktadırlar.

Faktör Donatımı Teorisinin hizmet ticaretine uygulanmasında bazı sorunlar vardır. Ancak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin bu alanda da geçerliliği tartışma götürmez.

Geleneksel uluslararası hizmet ticareti içinde turizm en önemli yeri tutar. Bazı ülkeler bu kanaldan önemli döviz girdisi sağlamaktadırlar. Türkiye de son yıllar da turizm alanında hızlı atılım yapan ülkelerden birisidir. Dış müteahhitlik ve danışmanlık hizmetleri de Türkiye için yeni gelişen kaynaklar arasındadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. *Bugün uluslararası hizmetler ticaretinin dünya ticaretindeki payı nedir? Neden bugüne kadar uluslararası hizmetler ticaretine gereken önem verilmemiştir? Teknolojideki gelişmeler hangi yönlerden hizmet ticaretini etkilemiştir?*

2. *GATS nedir, hangi amaçlarla kurulmuştur? Bu amaçları ne gibi araçlarla gerçekleştirecektir? GATS'ın GATT'la olan benzerliklerini ve GATS'ın halen gerçekleştirdiği çalışmaları araştırınız.*

3. *Hizmetler alanındaki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında görülen hızlı artış nasıl açıklanabilir? Bu konuda az gelişmiş ülkeler ne yönde politikalar izlerler?*

BÖL ÜM 29: UL USLAR ARASI HİZMETLER 745

4. Dünya turizm istatistiklerini inceleyiniz. En çok turizm geliri sağlayan ve bu konuda en çok harcama yapan ülkeler hangileridir? Turizmin ekonomik kalkınmadaki etkilerini tartışınız.

5. Türkiye'nin turizm gelirleri ne kadardır? Türkiye'nin turizm alanındaki göreceli üstünlükleri ve eksiklikleri nelerdir? Türkiye 'nin turizm dışındaki uluslararası hizmet gelir ve giderlerini araştırınız.

6. Dış yatırım bedelleri neden hizmet sayılır? Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinden Türkiye'nin kazancı nedir? Müteahhitlerimiz en çok hangi ülkelerde faaliyet göstermektedirler? Araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

World Bank, *Global Economic Prospects and The Developing Countries*, 1997 ve 1995 sayıları.

DPT, *Dünya Ticaret Örgütü*, Ankara, Mart 1977.

UNCTAD, *The Outcome of The Uruguay Round: An Initial Assessment, Supporting Papers*, United Nations, New York, 1994.

Erol Çakmak, "Uluslararası Hizmet Ticareti: Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları," (basılmamış Doktora tezi) Erzurum, 1996.

UNCTAD, *Statistical Pocket Book, United Nations*, New York, 1994.

IMF, *Balance of Payments Statistics, 1998*, Washington, 1999.

IMF, *Balance of Payments Statistics Yearbook, 1998*, Washington, 1999. Travel and Tourism Intelligence, *International Tourism Report*, No.2, 1997.

Harun Erdoğan, *Uluslararası Turizm: Ekonomik, Sosyal, Kültürel ve Çevresel Yönleriyle*, Uludağ Üniversitesi yayını, Bursa, 1996.

OTUZUNCU BÖLÜM

ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI

Uluslararası İktisat Literatürü'nde genel olarak işgücü akımlarına yeterince ağırlık verilmediği görülür. Bunun bir nedeni Klâsik İktisatçıların emeği, ülkeler arasında hareketsiz kabul etmeleri olsa gerek. Diğer bir neden de konunun aynı zamanda Sosyoloji ve Demografi gibi öteki bilim dallarıyla ilgili olmasıdır.

Fakat gerçek dünyada uluslararası işgücü hareketleri, ihmal edilemeyecek boyutlarda bir ekonomik faaliyet alanıdır. Uluslararası işgücü akımları, sermaye ve teknoloji faktörleriyle birlikte uluslararası faktör hareketlerini oluşturur.

Tarihin hemen hiçbir döneminde uluslararası işgücü akımları sıfır olmamıştır. Hatta Klâsikler, işgücünün uluslararası alanda hareketsiz olduğu varsayımını yaparlarken, yaşadıkları çağda Avrupa'dan, başta Amerika kıtası olmak üzere Avustralya ve Yeni Zelanda gibi yeni yerleşilen bölgelere doğru binlerce insan göç ediyordu. Daha yakın zamanlarda ise İngiliz Uluslar Topluluğu'na bağlı ülkeler arasında önemli bir işgücü dolaşımı görülmüştür. 1960'lı yıllarda İtalya, İspanya, Yunanistan ve Türkiye'den Batı Avrupa ülkelerine büyük ölçüde işçi ihraç edilmiştir. Bugün de AB üyesi ülkeler arasında işgücünün serbest dolaşımı öngörülmüştür.

I. ULUSLARARASI EMEK PİYASASI

Göçler tarihin her döneminde ortaya çıkmış olmakla birlikte, nedenleri ve nitelikleri bakımından farklılıklar gösterir. Örneğin bazı göç nedenleri şu şekilde belirtilebilir: Savaşların yol açtığı göçler, doğal afetler (kuraklık vs.) sonucunda oluşan göçler, siyasal düzene karşı olmanın yol açtığı göçler, azınlıkların göçleri, gezi ve macera arzusu ile yapılan göçler vs. gibi.

Bir kısım göçler ise ana özellikleri bakımından iktisadi niteliktedir. İnsanların iş bulmak veya daha iyi koşullarda yaşayabilmek için yaptıkları göçler bu gruba girer. Hangi nedenle ortaya çıkarsa çıksın, doğuracağı sonuçlar bakımından, faal nüfusu oluşturan insanların göç etmesi bir uluslararası işgücü akımı sayılır.

Ekonomik nedenlerle göç eden insanların tamamı kendi ülkelerinde açık veya gizli işsiz durumunda olmayabilirler. Bunların önemli bir bölümü halen belli ve sürekli bir işi olan, fakat daha iyi koşullarla iş arayan insanlardan oluşur. Salt ekonomik açıdan, yurtdışına göç etme karan bir fayda-maliyet karşılaştırması sorunu olarak düşünülebilir. Göç etmeyi tasarlayanlar, gidecekleri ülkelerde daha yük-

BÖLÜM 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 747

sek gelir elde etmeyi, kendilerine ve ailelerine daha yüksek bir yaşam düzeyi sağlamayı umarlar. Bu düşünce işsizler için de aynıdır, fakat halen kazandıkları bir gelir bulunmadığından onların göç kararı vermeleri daha kolaydır.

Çalışmak için yurtdışına göç etmenin bir maddi ve manevi maliyeti vardır. Çünkü bu insanlar önce, eğer varsa, halen çalıştıkları işleri kaybederler. Sonra, göç olayının kendisi de bazı önemli masrafları gerektirir. İşçinin yolculuk giderleri, yeni işe girinceye kadar geçiminin sağlanması, vs. gibi. Bunlardan başka, kültürel bakımdan yabancı bir topluma uyabilmenin güçlüklerini de unutmamak gerekir. Sırasında, sırf konuşulan dilin farklı olması bile tek başına önemli bir sorundur. Bu gibi engeller de birer gizli ya da manevi maliyet unsuru olarak düşünülmelidir.

Göç etmeyi tasarlayan kişi, göçün tüm maliyetleriyle, gideceği ülkeden elde etmeyi umduğu görünür ve görünmez kazançları karşılaştırır. İşsiz, düşük gelirli ve yaşadığı toplumda mutsuz olan insanların, göç karar vermeleri kolaydır. Buna karşılık, halen göreceli yüksek bir geliri bulunan ve toplumsal çevre ile sıkı bağlan olan kişiler için yurtdışında çalışmanın çok çekici koşullar sağlaması gerekir.

Bu değerlendirmeler doğrultusunda, uluslararası işgücü akımlarının emeğin bol, dolayısıyla ücretlerin düşük olduğu ülkelere işgücünün kıt ve ücretlerin yüksek olduğu ülkelere doğru yapılacağı sonucuna varılabilir. Eğer işgücü akımlarını engelleyen hiçbir faktör bulunmasaydı, bütün dünya ülkelerinde ücretlerin aynı düzeyde oluşması beklenebilirdi. Çünkü, işgücü akımları sonucunda gönderen ülkelerde işgücü arzı azalır, yabancı işçi çalıştıran ülkelere bollaşır, böylece de birinci grup ülkelerde ücretler yükselirken ikincilerde düşme eğilimi gösterir. İşçi akımı sürdükçe, çeşitli ülkelerin ücretleri arasındaki farklar da böylece ortadan kalkar.

Hatırlanacağı gibi, bu sonuç aynı zamanda Heckscher-Ohlin teoremi ile de ortaya konmuştur. Hatta teoride daha da ileri gidilerek, uluslararası faktör hareketi olmadan, sırf mal ticareti yolu ile belirli koşullar altında, uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanacağı gösterilmiştir.

Tarihin her döneminde bir uluslararası işgücü piyasası var olagelmekle birlikte, gerçekte bu akım çoğu kez sınırlı olmuştur. Çünkü maliyet faktörleri bir yana bırakılsa bile, hükümetler yabancı işçi akımlarını idari ve yasal engellerle sınırlandırmışlardır. Çoğu ülkelerde yasalar, çalışma hakkını yalnızca o ülkenin yurttaşlarına vermektedir. Yabancıların çalışma olanakları sıkı kurallara bağlanmış, hatta tümünden yasaklanmıştır. Bu uygulamanın nedenleri arasında milliyetçilik duyguları, ülkenin yabancılar tarafından sömürülmesini önlemek, devletin ırksal ve kültürel bütünlüğünü korumak ve işçi sendikalarının baskısı gibi nedenler yer almış olabilir.

Fakat yabancıların çalışması üzerindeki yasal engeller, uluslararası ücret farklılıkları karşısında, bir yasa dışı işgücü piyasasının oluşmasını önleyememiştir. Nitekim, her yıl binlerce Meksika işçisi, tüm tehlikeleri göze alıp sınırı aşarak A

748 ULUSLARARASI İKTİSAT

merika'da kaçak işçi olarak çalışır. Aynı şekilde AB'ye her yıl giren kaçak işçilerin sayısı da ihmal edilemeyecek boyutlardadır.

Bu tür geleneksel kısıtlayıcı uygulamaların yanında, küreselleşme faaliyetleri ile ortaya çıkan iktisadi birliklerin, kendi bölgelerinde işgücü ve sermaye dolaşımını göreceli olarak serbestleştirdikleri görülüyor. Bu konudaki en ileri uygulamalardan birisi Avrupa Birliği'ndedir. Nitekim belirtildiği gibi, bugün AB ü-yeleri arasında serbest işgücü dolaşımı büyük ölçüde gerçekleştirilmiş durumdadır.

Özetle, dünyada belli bir uluslararası işgücü piyasası bulunmakla birlikte, ilke olarak bunu, serbest rekabet koşullarının geçerli olduğu piyasalar biçiminde düşünmek ya da uluslararası alanda tam bir işgücü hareketliliğinden söz etmek olanağı yoktur. Aşağıda, çeşitli sınırlandırmalar altında, uluslararası işgücü talebi ve işgücü arzı üzerinde durulacaktır.

1. İşgücü Talebi

İktisaden kalkınmış fakat işgücü kıtlığı çeken yahut petrol gibi zengin bir kaynağa sahip olup da yeterli işgücü veya teknik personeli bulunmayan ülkeler bu açıklarını uluslararası piyasadan işçi talep ederek karşılarlar.

İşgücü kıtlığı, nüfus artışının büyümenin gerektirdiği işçi talebini karşılayamaması, emeğin işe katılma oranının düşüklüğü, ülke-içi işçi hareketliliğinin yetersiz olması gibi nedenlere bağlıdır. Öte yandan işgücü kıtlığı, bütün ekonomiyi ilgilendiren bir olay olabildiği gibi, yalnız belirli faaliyet kollarına özgü veya mevsimlik de olabilmektedir. Bir ülkede genel olarak işgücü açığı olmamasına karşın, bazı işlerde çalışacak insan gücü bulunmasında güçlük çekilebilir. Bu durumda karşılaşılan sorun, çalışmaya hazır belirli sayıda insan yokluğu değil, fakat bunların belirli işleri yapmaktan kaçınmaları veya bu işleri yapacak uzmanlık ve beceriye sahip bulunmamalarıdır.

Sanayileşmiş ülkeler, daha çok düz veya yan nitelikli işçiye ihtiyaç duyarlar. Bu ülkelerde çoğunlukla, belirli bir nitelik taşımayan veya basit becerilerle yapılabilecek işlerde işgücü açığı ortaya çıkıyor. Bunlar arasında ağır, yorucu, kirli veya düşük prestij sağlayan işler özellikle belirtilebilir. İleri refah düzeyine ulaşmış bazı toplumlarda ücretler göreceli yüksek olsa da bu işlerde çalışacak yeterli sayıda yerli işgücü bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu işleri gördürmek için uluslararası piyasalardan işçi talep etmek zorunluluğuyla karşılaşılabilir. Ancak son yıllarda robot kullanımına başlanmasıyla bu tip talebin bir ölçüde azalacağı söylenebilir.

Ulusal işçi sendikaları, genellikle sahip oldukları baskı güçlerini kullanarak hükümetlerin yabancı işçi taleplerini engellemeye çalışırlar. Bunun nedeni, yabancı işçilerin rekabeti karşısında, ülkede ücret düşüşlerinden veya işsizlikten duyulan endişedir. Aslında işgücü kıtlığı çekilen sanayileşmiş bir ülkede, yabancı işçiler genellikle yerli işgücüne rakip olmayıp onun tamamlayıcısı durumundadır. Böyle olunca da yabancı işçi ithali, toplumsal refahı azaltıcı bir faktör olarak ele alınamaz.

1960'lerde başta Almanya (Federal) olmak üzere, Fransa, Hollanda, Belçika ve İngiltere gibi Batı Avrupa ülkeleri, önemli ölçüde yabancı işçi çalıştırmışlardır. Bu ülkeler, içinde bulundukları yüksek ekonomik konjoktüre karşın, büyük

BÖLÜM 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 749

bir işgücü kıtlığıyla karşı karşıya bulunuyorlardı. İthal edilen yabancı işgücü sanayi, madencilik, inşaat ve hizmet kesimlerinde ve özellikle nitelik gerektirmeyen işlerde çalıştırılmıştır. Ancak, 1973 dünya enerji buhranının yol açtığı enflasyon ve işsizlik dolayısıyla yabancı işçi talebi hemen hemen tümüyle durdurulmuştur.

Uluslararası işgücü piyasasında gelişmiş ülkelerin yukarıda sözü edilen düz ve yan-nitelikli işgücü talepleri yanında, az gelişmiş ülkeler de zaman zaman yüksek nitelikli emek talep etmektedirler. Çoğu gelişmekte olan ülkeler, vasıfsız emek bolluğuna karşın, nitelikli işgücü kıtlığı çekerler. Bu açıklarını karşılamak için de uluslararası piyasadaki bu tür insan gücü talep ederler. Nitekim, sağlanan yüksek ücretler dolayısıyla sanayileşmiş ülkelerden, küçümsenmeyecek sayıda teknik eleman az gelişmiş ülkelere çalışmaktadır. Fakat yabancı teknik elemanların az gelişmiş ülkelere girişi özellikle, çok uluslu şirketler yoluyla olur. Daha doğrusu, yabancı sermayeli şirketler genellikle teknik ve idari personeli ana ülkeden sağlarlar.

2. İşgücü Arzı

Uluslararası nitelsiz emek arzı, normal olarak bu faktöre zengin biçimde sahip az gelişmiş ülkeler tarafından karşılanır. Bu ülkelerde hızlı nüfus artışına karşın, çalışma olanaklarının sınırlı oluşu, önemli bir işsizlik (gizli veya açık) sorunu doğurur. Ulusal ekonomi geniş insan kitlelerine iş alanı yaratamayınca bu insanlar yabancı ülkelere iş aramak zorunda kalabilirler.

Yukarıda da belirtildiği gibi, dışarıda çalışmaya giden insanlar arasında kentlerde oturan, belirli ve sürekli bir işe sahip olanlar da bulunur. Bunların uluslararası işgücü akımlarına katılmalarındaki başlıca neden, sanayileşmiş ülkelerdeki yüksek ücretler ve ileri yaşam koşullarıdır. Geleneksel teoride, uluslararası işgücü akımları gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ücret farklılıkları ile açıklanır. Bu farklar varolduğu sürece işgücü akımları da sürer.

Aslında, işgücünün bol olduğu yörelerden kıt olduğu alanlara doğru göç etmesi, dünya kaynaklarının etkin kullanımı açısından yararlı bir olaydır. Çünkü bu sayede işgücü, marjinal verimi düşük (hatta sıfır) olan yörelerden, verimi yüksek olan ülkelere doğru yer değiştirir. Bu ise dünya kaynaklarının ortalama verimliliğinin artması demektir.

Fakat uluslararası işgücü akımları yalnızca ekonomik koşullardaki farklılıkla açıklanamaz. Daha önce değindiğimiz askeri ve siyasal zorunluluklarla birlikte, psikolojik faktörler de bu konuda etkili olmaktadır. Örneğin ana ülkedeki ya- şantılandaki bir değişiklik olmayan ve ilerde de böyle bir değişiklik beklemeyen kişiler, aradıklarını bulmak ümidiyle başka bir ülkede yerleşip çalışmak isteyebilirler. Nitekim Avustralya ve Yeni Zelanda'ya doğru oluşan göçler, büyük ölçüde bu nedenlere dayanmıştır.

Bundan başka, insanların daha önce kendi yurttaşlarının gidip yerleştikleri veya din, dil gibi ortak kültürel özelliklere sahip oldukları ülkelere çalışmayı tercih ettikleri görülmektedir. Bunun temelinde, yabancı bir ülkede yalnızlık çekmemek ve o topluma uyabilmedeki kolaylık gibi sosyal nedenler yatar. , ^

750 ULUSLARARASI İKTİSAT

II. İŞGÜCÜ AKIMLARININ SONUÇLARI

Uluslararası işgücü akımlarının yol açtığı ilk ve en açık sonuç, ilgili ülkelerin nüfus yapılan üzerinde görülür. Göçler, insangücü ihraç eden ülkenin nüfusunu azaltırken, ithalatçı ülkenin nüfusunu arttırır. Nüfustaki değişimler de öte yandan ekonomik ve sosyal hayatta önemli etkiler doğurur.

İşgücü akımları yalnız nüfusun toplamını değiştirmekle kalmaz, aynı zamanda yaş ve cinsiyet bileşimini de etkiler. Genellikle çalışmak için yabancı ülkelere gidenler, nüfusun genç ve erkek kesimidir. Diğer bir deyişle, uluslararası işgücü göçleri işçi gönderen ülkede genç ve erkek nüfusu azaltıcı, işçi ithal eden ülkede ise arttırıcı etkide bulunur.

Göçler faal nüfusun toplam nüfusa oranını da etkiler. Bu, daha çok yerleşmek amacı taşımayan, geçici nitelikteki göçlerde görülür. Kısa süreler içinde dışarıya çalışmaya gidenler, genellikle ailelerindeki çalışmayan bireyleri (çocuk, ihtiyar vb.) yanında götürmezler. O bakımdan gittikleri yerlerde faal nüfus artar. Orta Doğu ülkelerinde ve Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra kurulan cumhuriyetlerde çalışan yabancı işçiler genellikle bu niteliktedir. Oysa, geçmişte Amerika Kıtası'na veya Avustralya'ya yapılan göçler sürekli yerleşme şeklinde olmuştur. Göç edenler çoğunlukla bütün aileleriyle birlikte gitmişlerdir. Aradan geçen zaman sonucu bugün Batı Avrupa ülkelerinde çalışan Türk işçileri de artık o ülkelerde yalnız değil, daha çok aileleriyle birlikte oturmaktadır.

1. İşçi Gönderen Ülke Üzerindeki Etkiler

Düz işçi gönderenler doğum oranları yüksek ve aşırı işgücüne sahip az gelişmiş ülkelerdir. Bu ülkelerde faal nüfusa oranla sermaye ve doğal kaynakların arzı kıttır. O nedenle işgücünün büyük bir kısmı açık veya gizli işsiz durumundadır. Nüfus hızla artarken, milli gelir bu buna ayak uyduramaması, tüketimin artmasına ve yatırıma gidecek birikimlerin azalmasına neden olur. Hatta aşırı işgücü bolluğu, sermaye-yoğun tekniklerin kullanılmasını güçleştirerek, kamu ve özel kesimlerde aşırı çalışmaya yol açar. Bunun sonucunda da ülke bilinen, "yoksulluğun kısır döngüsü" içine girer.

İşgücü ihracı bu kısır döngüyü kırıcı ve iktisadi kalkınmayı itici etkilerde bulunabilir. Göç olayının, gönderen ülke bakımından başlıca olumlu etkilerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

İşsizliği azaltıcı etki: Yaygın işsizlik içinde bulunan ülkelerin dışarıya işgücü göndermeleri işsizlik sorununu hafifleterek emek piyasasındaki dengesizliği bir derece giderebilir. Her yıl yeniden iş piyasasına çıkanlarla, mevcut işsizlere çalışma alanları yaratabilmek, az gelişmiş ülkelerin kapasitelerini aşan ölçüde yatırımları gerektiriyor. Yabancı ülkelerde çalışmaya giden işçiler bu sorunun çözümüne bir ölçüde katkıda bulunmuş olurlar.

İç tasarrufu artırıcı etki: Göçmen işçilerin ana yurda gönderdikleri birikimler (worker's remittances), ülkenin toplam tasarruf açığını giderici ve yatırımları arttırıcı etki doğurur. Yurtdışında çalışan işçiler, yüksek bir gelir elde ettiklerinden ve tasarruf eğilimleri de yüksek olduğundan, ana ülkelerindeki ile karşılaştırıldığında,

BÖL ÜM 30: UL USLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 751

lamayacak kadar önemli bir tasarruf gücüne sahiptirler. Yurda gönderilen birikimler, iktisadi kalkınma için kayda değer bir finansman kaynağı oluşturur.

Belirtmek gerekir ki, anayurda gönderilen tasarruflar bakımından geçici göçmen işçilerle, temelli göç edenler arasında fark vardır. Temelli göçmenler gittikleri ülkede yurt kurmayı düşündüklerinden, bunların ana ülkeye gönderdikleri tasarruflar giderek azalır. Oysa geçici göçmenler, planlarını geriye dönecek biçimde yaparlar. Dolayısıyla tasarruflarını ana ülkeye yollar, yatırımlarını da o ülkelerde yaparlar. Ancak, dışarıda kalma süresinin uzamasıyla onların da gönderdikleri tasarruflar azalma eğilimi gösterir. Nitekim bunun örnekleri Almanya' da çalışan Türk işçileri arasında da görülmektedir.

İşgücü göçleri bir başka yoldan da iç tasarrufları artırır. Göç eden insanlar geride kalanların tasarruflarında reel bir artışa neden olabilirler. Şöyle ki, bazı insanların yurtdışına çıkmalarıyla gıda, giyim vs. gibi mal ve hizmetler talebinde, onların tüketecekleri miktarlar kadar azalma olur. Çünkü, üretim yine eski üretim oisa bile, tüketicilerin sayısı azalmıştır. Böylece, eğer geride kalanlar tüketimlerini artırmazlarsa mal ve hizmetlerde reel bir tasarruf yapılmış olur ve bu kaynaklar yatırımların artırılmasında kullanılabilir.

Dış ödemeler bilançosunu iyileştirici etkiler: Dışında çalışan işçilerin tasarruf olarak veya geride bıraktıkları aile bireylerinin geçimlerini sağlamak için gönderdikleri yabancı paralar, ana ülke ekonomisi için önemli bir döviz kaynağıdır. Kalkınma çabası içinde bulunan az gelişmiş ülkelerin karşılaştıkları başlıca sorunlardan birisi, bilindiği üzere “döviz darboğazı”dır. Bu da ihracat gelirlerindeki yetersizlikten ileri gelir. İşçi dövizleri bu darboğazın kırılmasına, böylece ithalat kapasitesinin genişletilmesine ve kalkınma hızının yükseltilmesine katkı yapabilir.

İşçiler yalnız gönderdikleri dövizlerle değil, yarılarında getirdikleri eşyalarla da ödemeler dengesini olumlu yönde etkilerler. Çünkü yurtdışında çalışan işçiler genellikle özel bir ithalat (bedelsiz ithalat) rejiminden yararlanarak beraberlerinde otomobil, mesleki alet ve makinelerle diğer bazı dayanıklı tüketim malları getirme olanağına sahiptirler. Bu kanaldan yapılan ithalatın döviz girişlerini azaltıcı bir rol oynayacağı düşünülebilirse de, getirilen mallar yurtiçi talebi kısmen karşılayacağından, ithalat talebini ve o arada enflasyonist baskılan hafifletecektir.

Bilgi ve görgü kazanma: İleri bir toplum içerisinde çalışmaya giden işçiler, dış dünya ile kuracakları ilişki sonucunda bilgi ve görgülerini artırarak ekonomik bakımdan daha yararlı elemanlar durumuna gelirler. Bu konuda, mesleki eğitim üzerinde özellikle durmak gerekir. Yabancı ülkeye düz işçi olarak gidenler, döndüklerinde eğitilmiş, nitelikli insan gücü olabilirler. İşçilerin mesleki bilgi ve görgü kazanmalarını, işi yaparak öğrenmelerinden ve özel kurslar almalarından ileri gelir.

Bununla birlikte, yabancı ülkelerde çalışan işçilerin mesleki bilgi kazanmalarını engelleyen bazı etkenlerin bulunduğu da işaret etmek gerekir. Önce, yabancı işçilerin bir bölümü temizlik, bakıcılık gibi mesleki bir beceri gerektirmeyen işlerde çalışırlar. Yabancı işverenler ileri teknolojiye uygun bir eğitim gerekti

752 ULUSLARARASI İKTİSAT

ren işleri kendi yurttaşlarına ayırmakta, hiçbir beceri gerektirmeyen işleri ise göçmen işçilere bırakmaktadırlar.

Öte yandan, yabancı işçiler kısa zamanda çok kazanmak amacıyla olduklarından, uzun zaman gerektiren mesleki eğitime önem vermeyebilirler. Yabancı dil ve temel eğitim eksikliği de kuşkusuz bu konuda olumsuz etki yapar. Bütün bunlardan ayrı olarak, gidilen ülke ile gönderen ülkenin farklı teknolojik düzeyde olmaları da işçilerin kazandıkları mesleki beceriden yararlanılma olanaklarını sınırlandırır. En ileri üretim yöntemlerinin kullanıldığı bir toplumdaki sermaye yoğun teknikleri, henüz piyasa ekonomisine bile yeterince açılmamış bir ekonomiye uygulamak olanağı elbette çok sınırlı olur. Kaldı ki kitlesel üretim, işçiye işin tamamını değil ancak ufak bir parçasını öğrenme olanağı sağlar.

Uluslararası işgücü akımının, gönderen ülke ekonomisi üzerinde doğurabileceği bazı olumsuz etkiler de vardır. Bunlardan birisi nitelikli işgücü kaybıdır. Daha önce belirttiğimiz gibi, giden işçilerin tamamı düz işçi değildir. Bunlardan bir bölümü, belirli işleri olan beceri sahibi kimselerdir. Az gelişmiş ülkeler, düz işçi bolluğuna karşılık, nitelikli emek kıtlığı çekerler. İktisadi kalkınma bu insanların çabalarıyla gerçekleştirilecektir. Sahip oldukları mesleki deneyim ve uzmanlık dolayısıyla, bazan yurt dışına giden bu insanların yerleri doldurulamaz. O nedenle az gelişmiş ülkeler düz işçi ihracını özendirici ve eğitilmiş işgücünün ülkeden çıkışı engelleyici bir politika izlerler.

İşçi akımlarıyla ilgili diğer bir sorun da işçi gönderen ülkelerin bu kanaldan dışarıya bir tür sermaye ihraç etmiş olmalarıdır. Ana ülke, doğuştan itibaren işçiyi besler, giydirir, eğitir ve onun üretici duruma geçmesini sağlar. İşçinin üretken çağa gelmesine kadar yapılan harcamalar bir tür sermaye yatırımını niteliğindedir. Bunlara ekonomik terimle "beşeri sermaye" (human capital) denmektedir. Yabancı ülkeye giden bir işçi, sırtındaki bu beşeri sermayeyi de birlikte götürür. Gönderen ülke için bu bir kayıptır. Ancak ne var ki ana ülke, bu insanlara iş olanağı sağlayamadığı sürece başka seçim de yoktur. Dışarıda çalışanların gönderdikleri tasarruflar bu kayıpları bir ölçüde dengeler. Bununla ilgili bir sorun da "beyin göçü"dür. Bu konu üzerinde aşağıda durulacaktır.

İşçi gönderen ülkenin daha başka kayıplar da söz konusudur. Örneğin giden insanların toplumun en yetenekli, en enerjik kişilerinden oluşması toplumdaki dinamizmi geriletirerek kalkınmayı yavaşlatabilir. Bundan başka, farklı bir toplumda uzun süre yaşadıkdan sonra anayurda dönen insanlar, önemli toplumsal uyumsuzluk ve kültürel farklılaşma sorunları yaratabilirler.

2. İşçi İthal Eden Ülke Üzerindeki Etkiler

Yabancı işçi çalıştıran ülkeler genellikle sermaye ve doğal kaynaklar yönünden zengin, işgücü bakımından fakirdirler. Dışarıdan emek ithali, mesleki işgücü darboğazını kırarak sermayenin tam kapasite ile çalışmasını, yatırım hızının artmasını ve dolayısıyla ekonomik refahın yükselmesini sağlar. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra işgücü darlığı çeken Batı Avrupa ülkelerinin yabancı işçi ithal etmeleri, bu ülkelerin kalkınmalarına büyük katkılarda bulunmuştur.

BÖL ÜM 30: UL VSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 753

İşgücü ithali sanayi ülkelerinde ücretlerin yükselmesini önler. Böylece de üretim maliyetlerinin ucuzlamasına ve ülkenin dünya piyasalarındaki rekabet gücünün artmasına yol açar. Bu nokta, özellikle ekonomileri ihracata dayalı ülkeler için büyük önem taşır. Ücretlerdeki yükselmeyi engellediği için, genellikle ulusal işçi sendikaları yabancı işçi çalıştırılmasına karşı çıkarlar. Fakat yabancı işçi ithali dolayısıyla reel milli gelirden sağlanan artış, yalnız bir sınıfın değil, tüm toplumun refahını yükseltebilir.

Yukarıda belirttiğimiz gibi, bir ülkede kişi başına gelir yükseldikçe genellikle yerli işçiler, çalışma koşulları ağır, tehlikeli ve çekici olmayan işlere rağbet etmezler. Bu gibi açıklan doldurmada yabancı işçiler kullanılabilir.

Yabancı işçiler ne ölçüde nitelikli olurlarsa ev sahibi ülkenin kazancı o kadar artar. Çünkü bu sayede işçi ithal eden ülke, hiçbir yetiştirme masrafına katlanmadan üretken durumdaki yabancı işçi emeğinden yararlanmış olmaktadır. Bu, bir anlamda işgücü gönderen az gelişmiş ülkenin bu işçileri çalıştıran sanayileşmiş ülkeye yaptığı bir sermaye bağıdır(l).

Yabancı işçiler nitelikli olmaları yanında, çalıştıkları toplumun koşullarına ne kadar kolaylıkla uyabilmekteyseler (örneğin, yabancı dili öğrenmeleri gibi) ev sahibi ülkeye o ölçüde yararlı olurlar.

Fakat yabancı işçi çalıştırmak ev sahibi ülkeye bazı külfetler de yükler. Örneğin, artan nüfus dolayısıyla konut, okul, yol, hastane vs. gibi sosyal sabit sermaye tesislerine talep yükselir. Bundan başka yabancı işçi sayısının yerli nüfusun önemli bir payına ulaşması ülkede bazı toplumsal ve kültürel uyumsuzluk sorunları doğurabilir.

III. BEYİN GÖÇÜ

Ülkelerarası emek hareketlerinin dikkate değer bir yönü de az gelişmiş ülkelere doktor, mühendis, bilim adamı gibi yüksek derecede eğitilmiş insanların gelişmiş ülkelere doğru göç etmeleridir. Bu tür insangücü akımlarına alışılmış deyimle “beyin göçü” (brain drain) denir. Beyin göçleri sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında da olmakla birlikte, genellikle az gelişmiş ülkelere ABD, Kanada ve AB gibi sanayileşmiş yörelere doğru olur.

Konu ülkemiz bakımından da önemlidir. Türk doktor, mühendis ve bilim adamlarının önemli bir bölümünün, başta ABD olmak üzere çeşitli sanayileşmiş ülkelere çalıştıkları bilinen bir gerçektir.

Bu tür göçlerin başlıca nedeni, gelişmiş ülkelerdeki yüksek ücretler ve ileri yaşam koşullarıdır. Fakat az gelişmiş ülkelere bu insanların emeklerine ve yaratıcı güçlerine de ihtiyaç çok büyüktür. Öte yandan, onları yetiştirmek için yapılan önemli ölçüde eğitim harcamaları vardır. Bu insanların yurtdışına göç etmeleri ile az gelişmiş ülkeler, hem onların emeğinden yoksun kalmakta hem de taşıdıkları beşeri sermayeyi yabancı ülkelere kaçırmış oluyorlar.

754 ULUSLARARASI İKTİSAT

Az gelişmiş ülkelerin beyin göçünden uğradıkları kayıpların karşılanması için Bhagwati tarafından ilginç bir tasan öne sürülmüştür.¹ Buna göre, sanayileşmiş ülke hükümetleri, kendi ülkelerinde yaşayan yabancı ülke doğumlu elemanlardan bir vergi almalıdırlar. Bu şekilde toplanan gelirler, örneğin Birleşmiş Milletler gibi uluslararası bir kuruluş kanalıyla az gelişmiş ülkelere dağıtılabilir. Bu öneri uygulama güçlüklerinin yanında temel insan hak ve özgürlükleri açısından da sakıncalı bulunmuştur.

Bu konuda iktisat literatürüne bakıldığında, genellikle liberal görüşü benimseyen iktisatçılara, ileri derecede teknik işgücünün serbestçe göç etmesinden yana oldukları görülür. Bu yazarlar, gelişmiş ülkelerde bu tür emeğin marjinal veriminin daha yüksek olduğunu, nitekim ana ülkeye göre çok daha fazla gelir ka- zanmalarının da bunu kanıtladığını belirtirler. Böylece göçlerin dünya kaynaklan- nm ortalama verimliliğini artıracaklarını ve dolayısıyla dünya refahını yükselteceğini öne sürerler.

Bu görüşler doğru olabilir. Ama toplam dünya gelirinin artmış olması, teknik eleman kaybına uğrayan az gelişmiş ülkelerin gelirlerinin de aynı ölçüde yükseldiği anlamına gelmez. Hatta yukarıda belirttiğimiz gibi, ülkenin şiddetle ihtiyaç duyduğu teknik insan gücünün yurtdışına göç etmesi, onların milli gelir düzeylerinin düşmesine de neden olabilir.

Ancak belirtmek gerekir ki, sanayileşmiş ülkelere doğru oluşan beyin göçünden, az gelişmiş ülkelerin her durumda zararlı çıktıkları da söylenemez. Göç eden bilim adamlarının gittikleri ülkelerdeki zengin çalışma olanakları içinde yaratılan buluşlar, bütün insanlığın yararına. Ayrıca, işsiz kalmaları nedeniyle veya uzmanlık alanlarında çalışmalar için gerekli ortamı bulamamaları sonucu bu kimselerin göç etmesi, ana ülke açısından büyük bir kayıp da sayılmaz. Bu noktada, az gelişmiş ülkelerde eğitim politikasının toplum ihtiyaçlarına uymamasından dolayı ortaya çıkan "aydın işsizliği" sorununa çözüm aramak gerekir.

Beyin göçü yalnız bilim adamlarının ve teknisyenlerin ülkeler arasında yer değiştirmeleri şeklinde olmaz. Buna benzer, fakat belki daha önemli bir sorun da az gelişmiş ülke aydınlarının gelişmiş ülkelerdeki eğitim modellerinin ve uygulamalara aşırı derece etkisi altında kalmalarıdır. Bu durumda aydınlar, kendilerini, içinde yaşadıkları toplumdan çok örnek aldıkları ve kültürel bağlılık duydukları ülkelerin değerleriyle özdeşleştirirler. Bilim adamlarının, doktorlara, mühendislerin, vs. kendi toplumlarına bu şekilde yabancılaşmaları olayına "iç beyin göçü" demek hatalı olmaz.

İleri düzeyde yetişkin insangücünün ülkeler arasında göç etmesi gibi, eğitim sistemindeki "yabancılaşma sorunu" da ulusal ekonomi bakımından çok sakıncalıdır. Özellikle, eskiden sömürge yönetimi altında yaşamış az gelişmiş ülkelerde bu durumun pek çok örneklerine rastlanabilir. Söz gelişi, mimarlara düşük maliyetli sosyal konut, okul ve hastahane binaları yerine, gökdelen projeleriyle ilgilen-

¹Jagdish Bhagwati and Michael Partington (eds.), *Taxing the Brain Drain*, Vols. I and II. North Holland, 1976.

BÖLÜM 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 755

meleri, mühendislerin basit makineler veya emek yoğun üretim tekniklerinden çok, aşın sermaye yoğun araç ve gereçler üzerinde çalışmaları, doktorların kirli sular ve beslenme yetersizliklerinden doğan hastalıklarla yeterince ilgilenmemeleri gibi. Benzer şekilde, İktisatçıların gerçekte mevcut olmayan tam rekabet koşullarına dayalı birtakım soyut modeller geliştirmeye çalışırken, çevrelerindeki yoksulluk, işsizlik, enflasyon ve gelir dengesizliği gibi sorunları görmemezlikten gelmeleri de toplumsal yabancılaşma olayının bir diğer yönüdür.

IV. TÜRKİYE'DEN YABANCI ÜLKELERE İŞGÜCÜ AKIMLARI

1960'lardan sonra Türkiye'den dünyanın çeşitli yörelerine işçi gönderilmiştir. Bu işçiler söz konusu ülkelere geçici olarak çalışmak amacıyla gitmişlerdir.

Türkiye'nin ilk ve en büyük ölçüde işçi gönderdiği bölge AET ülkeleri ve özellikle Federal Almanya'dır. Daha önce de değinildiği gibi, Batı Avrupa ülkeleri 1950'lerin sonlarında savaşta yıkılan ekonomilerinin onanımını tamamlamışlar ve hızlı bir gelişme sürecine girmişlerdi. Bu amaçla ihtiyaç duydukları işgücünü ise İtalya, İspanya, Yugoslavya ve Yunanistan gibi Avrupa'nın göreceli olarak geri bölgelerinden karşılıyorlardı. 1960 başlarında ise Türkiye de Batı Avrupa ülkelerine işçi ihracına başlamıştı.

AET ülkelerinin yabancı işçi talepleri 1973'e kadar sürdü. Bu sıralar, Dünya Eneji Buhramı nedeniyle söz konusu ülkeler şiddetli bir "enflasyon ve işsizlik" (stagflasyon) içine sürüklenince yabancı işçi talebini de durdurdular. Bu konudaki tutumları giderek daha da katılaştı. Örneğin resmi olmayan yollardan işçi girişlerini önlemek için başta Almanya olmak üzere tüm AB ülkeleri T.C. uyruklulara karşı vize uygulamasına giriştiler.

Böylece Batı Avrupa'daki yüksek konjonktürün sona ermesi, yabancı işgücüne olan talebi de durdurmuştur. Ayrıca söz konusu ülkeler mevcut işçilerin geri dönmelerini özendirici yönde önlemler de aldılar.

Batı Avrupa'ya işçi akımının durmasından sonra Türkiye'den Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki petrol* zengini ülkelere işçi gönderilmişti. Artan petrol gelirleri dolayısıyla Suudi Arabistan, Irak, Libya ve Körfez Ülkeleri özellikle altyapı yatırımlarının tamamlanması amacıyla büyük inşaat faaliyetine girişmişlerdi. Bu faaliyetler, Güney Kore, Hindistan, Japonya ve Türkiye gibi ülkelerin müteahhlik firmaları tarafından yürütülüyordu. Türk müteahhlik firmaları aldıkları işlerde çalıştırdıkları işçileri Türkiye'den getiriyorlardı.

Alt yapı yatırımlarının tamamlanması, petrol fiyatlarının düşmesi ve döviz gelirlerinin azalması gibi nedenlerle Orta Doğu'ya işçi gönderilmesi de zamanla yavaşladı. Körfez Krizi'nden sonra Kuveyt'in onanımı nedeniyle yeni işçi talebinde bir miktar artış olmuşsa da bunun fazlaca bir önemi olmamıştır.

Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından önce Türk müteahhlik ve iş adamları bu ülkede okul, hastane ve konut gibi alt yapı alanlarında önemli işler aldılar. Bu işlerde çalıştırdıkları işçileri ve kullandıkları inşaat malzemelerini ise genellikle Türkiye

756 UL USLAR ARASI İKTİSA T

ye'den sağlıyorlardı. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan cumhuriyetlerle bu tür ilişkilerimiz artarak sürmektedir. Bugün Rusya, Ukrayna ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde çalışan önemli sayıda Türk müteahhit, işçi ve öteki iş adamları bulunmaktadır. Bu piyasalardan pay alma konusunda dünya çapında bir rekabet söz konusudur. Devletin de desteğiyle müteahhit ve işadamlarımızın bu piyasalardaki faaliyetlerinin özendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Tablo 30-1

Yurt Dışındaki İşçilerimizin Ülkelere Göre Dağılımı, 1996

Ülkeler	Sayı	Yüzde pay
Almanya	742.566	56.3
Fransa	102.900	7.8
Hollanda	84.500	6.4
Avusturya	51.297	3.9
Belçika	26.764	2.0
İsveç	24.800	1.9
İngiltere	15.746	1.2
Danimarka	14.445	1.1
İtalya	5.000	0.4
Finlandiya	1.400	0.1
İspanya	500	0.0
Lüksemburg	60	0.0
İsviçre	35.828	2.7
Norveç	6.000	0.5
Lichtenstein	306	0.0
İsveç	10.000	0.8
Norveç	1.500	0.1
Avrupa Ülkeleri Toplamı	1.114.187	84.0
Suudi Arabistan	120.000	9.1
Libya	5.802	0.4
Kuveyt	3.300	0.3
Ürdün	200	0.0
Katar	400	0.0
Orta ve Kuzey Afrika Toplamı	129.702	9.8
Avustralya	31.000	2.4
Yeni Bağımsız Eski Sovyet Cumhur.	40.000	3.0
Diğer Ülkeler	6.558	0.5
GENEL TOPLAM	1.319.372	100.0

Kaynak: DPT, 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları, s. 172.

Tablo 30-1'de, 1996 yılında yurt dışında çalışan işçilerimizin ülkelere göre dağılışı görülmüştür. Buna göre, dışarıda çalışan işçilerimizin toplam sayısı bir milyon 320 bin dolayındadır. Aileleriyle birlikte bu insanların sayısının üç milyona yakın olduğu söylenebilir. İşçilerimizin en büyük bölümü Batı Avrupa ülkelerinde, özellikle Almanya'da çalışmaktadır (yüzde 56.3). Ancak bu ülkede, Doğu Almanya ile birleşmeden sonra ortaya çıkan ekonomik sorunlar karşısında, özellikle Türk işçileri arasındaki işsizlik oranında önemli artışlar olmuştur.

BÖLÜM 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 757

Dışarıda çalışan işçilerin ana yurda gönderdikleri paralar Türkiye için daima önemli bir döviz kaynağı olmuştur. Özellikle, 1980'den önceki yoğun ithal i- kamesine dayalı sanayileşme döneminde işçi gelirleri, ülkenin temel döviz kaynaklarından birisi durumundaydı. 1990-1998 döneminde işçi dövizleri ve bunların ihracat gelirlerine oranı Tablo 30-2'de gösteriliyor. Buradan anlaşılacağı gibi, işçi dövizleri 1994'e kadar hem mutlak rakam olarak (1992 yılı hariç) hem de ihracat gelirlerinin yüzdesi olarak azalma göstermiştir. Bunu o dönemde Türk lirasının değerindeki aşım değerlenme ile açıklamak gerekir. Diğer bir, deyişle merkez bankasının piyasa müdahaleleri ile düşük tutulan döviz kurları işçi dövizlerinin girişi üzerinde de caydırıcı etkide bulunmuştur. Ancak 5 Nisan Kararları ile TL'nin ö- nemli ölçüde değer kaybettiğinden sonra işçi dövizlerinin girişi de artmaya başlamıştır. 1998'de işçilerin gönderdikleri dövizler beş milyar doları aşmış ve bu dövizlerin ihracat gelirlerine oranı da yüzde 20 olmuştur.

Tablo30-2:Yurt Dışındaki Türk İşçilerinin Gönderdikleri Dövizler ve İhracata Oranları

Yıllar	İşçi Dövizleri (Milyon \$)	İhracat Gelirlerine Yüzde Oran
1990	3.325	25.8
1991	2.901	20.4
1992	■ ' 3.074	19.4
1993	2.963	17.5
1994	2.664	14.7
1995	3.365	15.5
1996	3.590	15.5
1997	4.220	16,1
1998	5.397	20.0

Kaynak: DTM, *Başlıca Ekonomik Göstergeler*, 1999 Mart-Mayıs, s. 41.

Türk işçileri üzerinde yapılan incelemeler, son yıllarda Batı Avrupa ve Avustralya'daki işçilerimizin özellikle hizmet sektörlerinde kendi işlerini kurarak serbest meslek sahibi olma eğiliminin arttığını gösteriyor. Bugün sözü edilen ülkelerde kendi işini kurmuş ve bunda başarılı olmuş önemli sayıda bir Türk işverenleri grubu bulunmaktadır. Bunlar, içinde yaşadıkları toplumlara önemli ekonomik katkılarda bulunurken aynı zamanda o ülkelerle Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin de gelişmesine yardımcı olmaktadır.

Yurt dışında çalışan işçilerimizin o ülke bankalarına yatırdıkları tasarrufları Türkiye'ye aktarılması ve Türk ekonomisinin yararına kullanılması amacıyla birçok çalışmalar yapılmış ve çeşitli tasanlar ortaya atılmıştır. Bu konuda son olarak yapılan bir düzenlemeye göre Almanya'da Dresdner Bank'ta işçilerimizin açtığı hesaplar (döviz tevdiat hesabı), aradaki anlaşma uyarınca T.C. Merkez Bankası'na aktarılmakta ve Türk ekonomisinin hizmetinde kullanılmaktadır (kredi mektuplu döviz tevdiat hesabı).

Yurt dışından dönen işçilerin Türkiye'de yeniden istihdam edilebilmeleri de önemli bir sorun yaratmaktadır. Bu amaçla işçilerimizin kendi işlerini kurmalarını

özendirilmeye çalışılıyor. Nitekim Türk ve Alman hükümetlerinin katkılarıyla Türkiye Halk Bankası bünyesinde oluşturulan özel bir hesaptan bu amaçla kredi verilmektedir.

Ashnda, yurt dışında çalışan işçilerin gönderdikleri tasarruflarla kurulan şirketlere (işçi şirketleri) Türkiye Kalkınma Bankası kanalıyla da maddi, teknik ve yönetim desteği sağlanıyor. Fakat, belirtmek gerekir ki, özellikle yanlış kuruluş yeri seçimi ve yönetim sorunları dolayısıyla bir tür hemşehri şirketi durumunda olan işçi şirketlerinden geçmişte ancak pek azı başarılı olabilmıştır.

-1 ÖZET VE SONUÇ

Sermaye, teknoloji ve işgücü hareketleri uluslararası faktör akımlarını oluştururlar. Uluslararası faktör akımları, ticaret akımlarının yanında uluslararası ekonomik ilişkilerin diğer bir boyutu durumundadır

Sermaye ve teknoloji akımları önceki bölümlerde incelenmişti. İşgücü hareketleri ise bu bölümün konusunu oluşturur.

İşçi ihraç eden ülkeler çoğunlukla hızlı nüfus artışına sahip, işsizlik oranı yüksek ülkelerdir. Dolayısıyla gelişmiş ülkelere yapılan göçler, Ekonomik Teori açısından dünya kaynaklarının ekonomik verimliliğini yükseltici etki doğurur.

İşçi ithal eden ülke, iş gücü darboğazını kırarak sermayesinin tam kapasite ile çalıştırılmasını sağlar. Bu ülke, çalıştırdığı insanların yetismelerine de herhangi bir katkıda bulunmuş değildir, dolayısıyla hazır bir sermayeye kavuşmuş sayılır.

Az gelişmiş ülkelerden ileri derecede eğitilmiş insangücünün gelişmiş ülkelere doğru göç etmesi olayına "beyin göçü "denir. Bu insanların gitmesi, az gelişmiş ülkeden sanayileşmiş ülkeye doğru bir tür sermaye ihracı niteliğindedir.

Türkiye yakın geçmişte, başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere, Orta Doğu ve Afrika ülkeleriyle eski Sovyet Cumhuriyetleri'ne işçi göndermiştir. Gönderilen işçiler yurda transfer ettikleri dövizlerle ekonomiye önemli katkılarda Bulunurlarken, işsizlik sorununu da hafifletirler.

Bununla birlikte, sermaye ve teknoloji faktörleri ile karşılaştırıldığında işgücünün uluslararası alandaki hareketliliği çok daha sınırlıdır. Hemen her ülkede yabancı işçi çalıştırılmasını engelleyen yasalar vardır. Ancak Avrupa Birliği gibi ekonomik ve siyasal gruplaşmalar içinde serbest işgücü dolaşımına olanak tanınmaktadır. Bazı ülkeler için de yurt dışından gelen önemli bir kaçak işçi sorunu bulunmaktadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası iktisat'ta uluslararası işgücü akımları konusuna yeteri ağırlığın verilmemesi hangi nedenlerden ileri gelir? Bunda ülkeler arası faktör hareketsizliği biçimindeki Klâsik varsayımın da etkisi var mıdır?

2. Uluslararası işgücü göçleri hangi nedenlerle yapılır? işgücü arzını oluşturanlar kimlerdir? Hangi ülke veya bölgelerde yasal ve yasa dışı yollardan göreceli olarak yoğun bir işgücü akımı bulunmaktadır? Araştırınız.

BÖLÜM 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI 759

3. Uluslararası alanda genellikle ne tür işçi talep edilir? İşçi ithal eden ülkelerde yabancı işçi çalıştırılmasını sınırlandıran ne gibi engeller vardır? Ulusal işçi sendikaları da yabancı işçi çalıştırılmasına nasıl bir tepki gösterirler?

4. ABD 'ye her yıl binlerce Meksika işçisinin kaçak yollardan girmesi ve Amerikan polisinin bunu önleyememesi nasıl açıklanabilir? Bunun Amerika 'nın bir anlamda ulusal çıkarlarına hizmet ettiği söylenebilir mi?

5. İşgücü ihracı, gönderen ülke ve ithal eden ülke üzerinde ne gibi olumlu ve olumsuz etkiler doğurur? Araştırınız.

6. Beyin göçü olayı nedir? İleri derecede eğitilmiş eleman gönderen ülke bir anlamda "beşeri sermaye" ihraç etmiş olmuyor mu? Bu kayıplar karşılanabilir mi?

7. Türkiye'den göç edip Batı Avrupa ülkelerinde ve öteki ülkelerde çalışan Türk işçilerinin sayısını, çalıştıkları ülkeleri, ne zaman göç ettiklerini, geçen zaman içinde çalışma yaşamlarında ortaya çıkan değişimleri, gönderdikleri dövizleri, Türkiye 'nin bu işçilere yönelik politikalarını vs. araştırınız.

8. İşgücü akımları beraberinde ilgili ülkelerle ticaret akımlarını da artırıcı bir etki doğurur mu? Almanya örneğini alarak bu konuyu araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace, 1994, ss.323-349.

Mordechai E. Kreinin, *International Economics: A Policy Approach*, 5th ed., Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1986, ss. 414-420.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 284-288.

Jagdish Bhagwati, "Global Interdependence and International Migration", James Theberge and Steven Husted, (eds.), *Capital, Technology and Labor in The New Global Economy*, American Enterprise Institute, Washington, D.C., 1988, ss. 201-240.

John S. Hodgson and Mark G. Herander, *International Economic Relations*, Prentice-Hall, 1983, ss. 39-41

DPT, *Kalkınma Programı, 1998*, Ankara, 1999.

IMF, *Balance of Payments Statistics, 1998*, Washington, D. C., 1999.

IMF, *Balance of Payments Statistics, Yearbook 1998*, Washington, D. C., 1999.

OECD, *Trends in International Migration*, Paris, OECD, 1996.

S. S. Russel and M. S. Teitenbaum, *International Migration and International Trade*, World Bank Discussion Paper, Washington, D. C., 1992.

G. J. Borjas, "The Economics of Migration," *Journal of Economic Literature*, Dec. 1994, ss. 1776-1717.

DİZİN

A

ABD 248, 542, 545
Açık ekonomi makro ekonomik politikaları 502, 503
Açık ekonomilerde denge 56, 57 Ad valorem vergi 132
Adalet Divanı 230 Adam Smith 15, 17,63 Akım
değişkenleri 366 Akreditif 329, 330 Aktarmalı ticaret
654 Alacaklı işlem 385 Alfred Marshall 45 '■ »
Altın bloku 542 , -j \
Altın para standardı 315, 540,560 Altın rezervleri 396
Anahtar para 544
And Ülkeleri Paketi 252 ,
Anında teslim piyasası 294
Ankara Anlaşması 267, 268
Anti dumping vergisi 177
Antrepolar 125
Arap Birliği 260
Arbitraj 300, 301
AR-GE faaliyetleri 104
Arz modelleri 43, 44
Arz teorisi 22
Arz yanlı ekonomi politikası 549 Asya Krizi 563, 586
Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) 249 Aşırı
değerlenme, ulusal para 371 Avrupa Atom Enerjisi
Topluluğu (EURATOM) 222 Avrupa Birliği (AB) 220,
245 Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) 222 Avrupa
İktisadi İşbirliği Örgütü (OECE) 258
Avrupa Komisyonu 229 Avrupa Kömür ve Çelik
Topluluğu 221, 226
Avrupa Ortak Pazarı 233 Avrupa Para Birimi (ECU)
316, 555 Avrupa Para Enstitüsü 557 Avrupa Para
Sistemi (EMS) 555 Avrupa Parasal Birliği 551, 554
Avrupa parlamentosu 229 Avrupa Serbest Ticaret
Bölgesi (EFTA) 238, 247, 248

Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu 225
Avrupa yatırım Bankası 709 Ayarlanabilir sabit kur
sistemi 317, 544 Az gelişmiş ülkeler 6, 110, 244, 250,
597, 613, 628, 713 Azalan maliyetler 28, 34, 35 **B**
Bağılantısız Ülkeler Hareketi 629 Bağlı krediler 701
Bağlı ticaret 650 Bakanlar Konseyi 229 Baker Plan
712
Bakü-Ceyhan Boru Hattı Projesi 285 Bangkok
Anlaşması 256 Bankalar, döviz ticareti 305 *■ * Bedelsiz
ihalat 126 { Benelux Ülkeleri 222 Bertil Ohlin 63
Beş Nisan 1994 Kararları 586
Beyin göçü 753
Bilimsel tarife 155
Boğaziçi Deklerasyonu 282
Borsa opsiyonları 357
Bölgeler arası ticaret 7
Bretton Woods Sistemi 543, 544, 557
Büyümenin motoru, dış ticaret 599

C

Cari işlemler bilançosu 391 Cari işlemler hesabı 388
CIF fiyat 132 COMECON 262 Custav Cassel 370

Ç

■ Çapraz kur 298 Çelişkili amaçlar 515 Çevre
korunması 196 Çevre standartları 94, 95 Çift
kayıtlı muhasebe 399, 400 Çizgi altı işlemleri 388
Çizgi üstü işlemleri 388 Çoğalan maliyetler 27, 31,
32 Çok Elyafıtlar Anlaşması 172 Çok Taraflı
Yatırım ve Garanti Kurumu (MIGA) 707 Çok uluslu
şirketler 679, 680 Çok yanlı krediler 702 Çoklu kur
sistemleri 169

D

Damping 153, 174, 175
David Hume 422
David Ricardo 17, 20, 21
Dengeleme anlaşmaları 657
Denkleştirici işlem 387
Devalüasyon 460, 461
Dış açık 400, 403
Dış Borç Krizi 712
Dış borçlar 473, 604, 637, 699
Dış denkleme politikaları 453
Dış ekonomik denge 508, 510
Dış fazla 400
Dış kaynak ihtiyacı 696
Dış rekabet 118
Dış ticaret 3
Dış ticaret bilançosu 389 *Dış ticaret çarpanı* 438
Dış ticaret kazançları 59, 60 *Dış ticaret üçgeni* 58
Dış yansıma 443 *Dış yardım konsorsiyumu* 704
Dikey bütünleşme 666 *Dinamik etkiler, gümrük birliklerinin* 211, 212
Dinamik yararlar, dış ticaretin 112 *Doğal çevrenin korunması, sanayileşme* 609
Doğu Bloku 262 *Doların devalüasyonu* 548 *Dolaysız yabancı sermaye yatırımları* 664, 665
Dönüşüm eğrisi 28 *Döviz arzı eğrisi* 418 *Döviz kontrolü* 167 *Döviz kuru* 295, 296 *Döviz piyasası* 290, 291 *Döviz swapları* 352 *Döviz talebi eğrisi* 416
Dünya Bankası 582, 706 *Dünya Enerji Krizi* 170
Dünya Ticaret Örgütü (WTO) 190, 192, 193
Dünya ticareti, bileşimi 611 *Dünyu Umumiye* 719
E
ECU 551
Efektif dövizler 290, 296, 299 *Ekonomik büyüme analizleri* 97, 98 *Ekonomik istikrar* 119 *Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO)* 280 *Ekonomik ve Parasal Birlik* 235 *Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (ISEDAK)* 261 *Eksik değerlendirme, ulusal para* 372 *Eksik pozisyon* 308

Eli Heckscher 63, 70
Emek tasarrufu sağlayan yenilik 104
Emek-Değer teorisi 17, 21
En fazla kayırılan ülke kuralı 122, 734
Endüstri içi ticaret 90
Endüstriler arası ticaret 89
Enflasyon içinde işsizlik (Stagflasyon) 170
Esneklik yaklaşımı, devalüasyon 460
Etken dış koruma 144, 145
Etkin döviz piyasası 353
Euro 533, 551
Eurodolar piyasası 491, 492 *Eximbank kredileri* 705
F
Factoring 660
Faiz arbitrajı 341, 342
Faiz paritesi 343
Faktör Donatımı Teorisi 63, 64
Faktör oranları 65
Faktör yoğunluğu 67
Fark giderici vergiler 182
Fason imalat 659
Fazla pozisyon 308
Fırsat maliyetleri 24, 25
Finansal kiralama 659
Fiyat-Altın Para-Akımı Mekanizması 422
FOB fiyat 132
Forfaiting 661
Friedrich List 151
G
Galata bankerleri 719 *GATT189, 190 Geçici ithal rejimi* 123 *Geçiş Dönemi* 269, 271 *Gelecek işlemleri* 353 *Genç endüstriler tezi* 149, 150 *Genel Preferanslar Sistemi (GSP)* 635, 636
Geniş marjlı pariteler 326 *Geri satılmalım anlaşmaları* 656, 727 *Gıda yardımı* 703 *Glasnost* 262
Gönüllü İhracat Kısıtlamaları 171 *Göreceli satınalma Gücü Paritesi* 369 *Görünmez engeller* 173
Görünür ticaret 389 *Gunnar Myrdal* 217 *Gümrük birlikleri* 204, 205 *Gümrük tarifeleri* 129, 130, 134
Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR) 253, 254
Güney Doğu Asya Ulusları Birliği (ASEAN) 255
Güvenceli faiz arbitrajı 343 **H**
Haksız rekabet 196

762 UL USLARARASI İKTİSAT

Harcama değiştirici politikalar 454
Harcama kaydırıcı politikalar 458 Harrod-Domar Modeli 697 Hazırlık Dönemi 268
Heckscher-Ohlin Teorisi 63, 64, 80 Hedefi aşma, döviz kurları 324, 379, 527
Homoeconomicus 15

I,İ

IMF kredileri 572 IS Eğrisi 503, 504 İç ekonomik denge 503, 518 İç tasarruf boşluğu 697 İhracat kotaları 171, 617
İhracat sübvansiyonları 178 ihracat vergileri 184 İhracata dönük sanayileşme 605, 606 İkinci En İyi Teorisi 210, 215, 216
İktisadi Birleşmeler Teorisi 204, 205 İktisadi birlik 205, 213, 214, 250 iktisadi işbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) 258, 259 İktisadi kalkınma 597, 598, 628, 629, 696, 757
İslâm Kalkınma Bankası 709 İslâm Konferansı Teşkilâtı 261 İstatistik farklar 397 istikrarsız denge 420 İstikrarsızlık, ihracat gelirleri 633 İşçi dövizleri 757 İthal yasakları 166 İthalat fonksiyonu 435 İthalat ikamesi 601, 602 J

Jacob Viner 210, 216 J-Eğrisi etkisi 462
John Stuart Mili 45 K
Kamu ihaleleri 183 Kapalı ekonomide denge 55, 56 Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) 282, 283

Karma Parlamento Komisyonu 271 Karşı satılmalı 655 Karşı ticaret 650
Karşılaştırmalı statik 97 Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi 11, 12, 13, 19, 23, 598
Karşılıklı Talep Kanunu 45 Karteller 185, 186 Katma Protokol 270 Kayıtsızlık eğrileri 51, 52 Kaynağa yönelimli endüstriler 93
Keesing 82
Kennedy Görüşmeleri 177, 237 Keynes Planı 543 Kısırdöngü 697

Kıtlık rantı, kotalar 164
Kıyı ötesi bankacılığı 490
Kıyı ticareti 126
Klâsik Denkleşme Mekanizması 422, 426
Klâsik Liberalizm 15 Kliring 652
Komşuyu zarara sokma politikaları 541
Konsinye satış 335
Konvertibilite 310
Korumacılık, dış ticarete 148
Kotalar, IMF 559
Körfez İşbirliği Konseyi 257
Kredi tranşları 574
Kur değişimleri, hipotezler 365, 366
Kur marjı 296
Kur risklerini önleme 348, 349, 351
Kutuplaşma Teorisi 217, 218 Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) 248 Kuzey ve Güney Diyalogu 628, 629
Küresel ticaret 189, 190, 200 Küreselleşme 6, 686, 687 L
Laissezfaire 15
Latin Amerikan Entegrasyon Bölgesi (LATA) 251 Latin Amerikan Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA) 251 Leasing 659
Leontief Paradoksu 75, 76 Likidite dengesi 402 Likidite sorunu 558 Lisans anlaşmaları 669 LM Eğrisi 505, 506 Lome Sözleşmesi 240 Londra Altın Fonu 547 M
Maastricht Anlaşması 235, 552, 556
Maastricht kriterleri 552
Magreb Birliği 254
Makroekonomik denge 502
Mali krizler 637
Mali küreselleşme 189
Marshall Yardımları 710
Marshall-Lerner Koşulu 321, 421
Massetme yaklaşımı, devalüasyon 467
Merkantilizm 14, 15
Mersin Serbest Bölgesi 125
Metzler Paradoksu 73
Miktar kısıtlamaları 161, 162
Miktar Teorisi 423
Milli gelirin oluşumu 429, 437
Monopolcü Rekabet Teorisi 88
Monopson gücü 143
Montaj sanayii 675
Muhabir banka 306

DİZİN 763

- Mundell Kuralı 515 Mundell-Fleming modeli
520 Mutlak Satınalma Gücü Paritesi 368
Mutlak Üstünlük Teorisi 17, 18 N
Negatif etken korumu 147 Net değişim
ticaret hadleri 640 Net hatalar ve unutmalar
398 Nitelikli işgücü hipotezi 82 O
OECD 711, 712
0EEC711
Offset anlaşmaları 657 Opsiyon piyasaları
356, 357 Optimum gümrük tarifesi 140, 141
Optimum para alanı 327 Orta Amerika
Ortak Pazarı (CACM) 252 Orta Asya Türk
Cumhuriyetleri 284, 286 Ortak girişimler
670 Ortak Pazar 205
Ortak rekabet politikası, AET'nin 226 Ortak
Tarım Politikası, AET'niri 224 Ortaklık
Komitesi 271 Ortaklık Konseyi 271 Otarşi
119
Otomatik denkleme mekanizmaları 415, 416
Otomatikfaiz değişimleri mekanizması 427
Otomatik gelir denkleme mekanizması 429,
445 Otonom harcamalar 442 Otonom işlem
387 Oyunun kuralları 425, 540 Ö
Ödemeler bilançosu 382, 383
Ödünç Alma Genel Anlaşması 581
Ölçek Ekonomileri Teorisi 87
Özel Çekme Hakları (SDRs) 533, 577, 578
P
Parasal yaklaşım, dış denkleme 447
Parasal yaklaşım, kur değişimleri 372
Parasalıcı yaklaşım, devalüasyon 469 Parite
kuru 344 Perestroika 262 Peşin ödeme 329
Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC)
186, 260 Piyasaya yönelimli endüstriler 94
Poliçe ile satış 333 Portfolyo dengesi
yaklaşımı, kur değişimleri 374 Portfolyo
dengesi yaklaşımı, sermaye akımları 486
Portfolyo Teorisi 375 Potansiyel açık 407*
- Program kredileri 701 Proje kredileri 701
R
Rant analizi, gümrük vergileri 136
Raymond Vernon 84, 667
Reel döviz kurları 4 74
Rekabet Kurulu 277
Resmi Kalkınma Yardımları (ODA) 712
Resmi rezervler dengesi 403
Resmi rezervler hesabı 394
Ricardo modeli 80
Roma Anlaşması 222, 224
Rusya Federasyonu 287
Rusya Krizi 586
Rybczynski Teoremi 74, 75
S, Ş
Sabit kur sistemleri 314 Sabit maliyetler
27, 29, 30 Sanayileşme stratejileri 601
Satınalma gücü paritesi 367 Schuman
Planı 221 Seignorage 546, 559 Serbest
ayaklı endüstriler 94 Serbest bölgeler 124
>
Serbest değişken kur sistemi 312, 416
Serbest limanlar 124 Serbest ticaret
bölgeleri 204, 205 Sermaye hesabı 393
Sınır ticareti 126 Singer-Prebisch Tezi
642, 643 Smithsonian kur ayarlamaları
548 Sovyetler Birliği 263, 561 Spekülasyon
304, 321, 359 Spesifik tarifeler 132 Spot
piyasa 294 Stagflasyon 170
Statik etkiler, gümrük birliklerinin 207, 208
Stok değişkenleri 366 Stolper-Samuelson
Teoremi 72, 73 Stratejik ticaret politikası
152 Sübvansiyonlar 178, 180
Sübvansiyonlar Kodu 179 Sürünen
pariteler 327 Swaplar 352 Şirket
birleşmeleri 671 T
Takas 651
Talep farklılıkları 60, 61 Talep modelleri
43, 44 Tam uzmanlaşma 22 Tampon
Stoklar Programı 616 Tanımsal kalkınma
607 Tarife dışı araçlar 161, 162 Tasarruf-
yatırım eşitliği 432 Taşma giderleri 92

764 ULUSLARARASI İKTİSAT

Tek Fiyat kanunu 367 *Tek Pazar* 234 *Tek yanlı transferler* 390 *Teklif eğrileri* 47 *Teknik standartlar* 173 *Teknik yardım* 703, 727 *Teknoloji Açığı Teorisi* 83, 84 *Teknoloji transferi* 722, 723 *Teknolojik gelişme* 103 *Tekstil kotaları* 172 *Temel denge* 402 *Tercihlerde Benzerlik Teorisi* 86, 87 *Ticaret dışı mallar* 463 *Ticaret hadleri* 30, 43, 44, 106, 140, 639, 640 *Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması (TPRM)* 199 *Ticaret yaratıcı etki* 207 *Ticarete karşıtlı yönlü büyüme* 102 *Ticareti artırıcı yönlü büyüme* 100 *Ticareti saptırıcı etki* 208 *Toplam harcama yaklaşımı, devalüasyon* 467 *Transfer fiyatları* 673 *Transit taşımacılık* 126 *Truman Doktrini* 714 *Tüketici rantı* 137 *Tüneldeki yılan* 554 *Türetilmiş kaynaklar* 83 *Türk ekonomisi, dışa açılma* 156 *Türkiye, AB Gümrük Birliği* 157, 158, 274, 275, 622 *Türkiye, AB ile ilişkiler* 267 *Türkiye, dış borçlar* 714 *Türkiye, dış rezervler* 593 *Türkiye, dış ticaret rejimi* 620 *Türkiye, dış turizm* 742 *Türkiye, dolaysız yabancı sermaye* 690 *Türkiye, gümrük tarifeleri* 155 *Türkiye, İslâm ülkeleri ticareti* 283 *Türkiye, işçi ihracı* 755 *Türkiye, kur politikaları* 562 *Türkiye, ödemeler bilançosu* 409 *Türkiye, tam üyelik başvurusu* 273 *Türkiye, Türk Cumhuriyetleri ile ilişkiler* 284 *U, Ü* *Uluslararası borçluluk dengesi* 408 *Uluslararası emek piyasası* 745 *Uluslararası faktör akımları* 3, 722 *Uluslararası faktör fiyatları eşitliği* 70 *Uluslararası Finans Kurumu (IFC)* 707 *Uluslararası fiyat farklılaştırması* 175 *Uluslararası gözetim şirketleri* 173

Uluslararası Flizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) 734 *Uluslararası işgücü akımları* 745 *Uluslararası Kalkınma için Yardım (AID)* 710 *Uluslararası likidite* 588, 589 *Uluslararası mal anlaşmaları* 615 *Uluslararası mali krizler* 583, 584 *Uluslararası ödeme anlaşmaları* 654 *Uluslararası Para Fonu (IMF)* 568, 569 *Uluslararası para piyasaları* 488, 489 *Uluslararası para sistemi* 532, 538 *Uluslararası resmi sermaye akımları* 696 *Uluslararası sermaye ihracı* 483 *Uluslararası sermaye piyasaları* 482, 498 *Uluslararası ticaret anlaşmaları* 649 *Uluslararası ticaret politikası* 116 *Uluslararası Ticaret Teorisi* 739 *Uluslararası turizm* 740, 741 *Uluslararası İktisat* 2, 3, 9 *Uluslararası işbölümü* 4 *Uluslararası uzmanlaşma* 4 *UNCTAD* 630, 631 *UNCTAD* 728 *Uruguay Görüşmeleri* 172, 197 *Uyarılmış teknolojik gelişme* 104 *Üç uçlu arbitraj* 302 *Ülke riski* 683 *Üretici rantı* 137 *Ürün Dönemleri Teorisi* 84, 85 *Ürün Fazlasına Pazar Hipotezi* 113 v.W *Vadeli iskonto* 339 *Vadeli teslim döviz piyasaları* 338, 350 *Vesaiik karşılığı ihracat* 334 ^ *Wassily Leontief* 75 Y, Z *Yansıma, gümrük tarifeleri* 142 *Yansız büyüme* 98, 99 *Yapısal Uyum Kolaylığı, IMF* 576 *Yapı-İşlet-devret modeli* 676 *Yatay bütünleşme* 666 *Yediler Grubu* 564 *Yeni Korumacılık* 170, 197, 613, 636 f *Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen* 631 *Yer arbitrajı* 301 *Yeşil ışık* 539, 573 *Yirmi Dört Ocak 1980 Kararları* 311, 156, 621 *Yoksullaştırıcı büyüme* 108, 109 *Yönetimli dalgalanma* 325, 537 *Yumuşak para* 458 *Yurtiçi katkı zorunluluğu* 83 *Zorunlu yeni yatırım* 672