

ULUSLARARASI İKTİSAT

TEORİ
POLİTİKA VE UYGULAMA



Geliştirilmiş 16. Baskı

Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU

İstanbul, 2007

Güzem Can Yayınları No: 20

İİT
ANKARA
2004
2

ULUSLARARASI İKTİSAT

TEORİ
POLİTİKA VE UYGULAMA

Geliştirilmiş 15. Baskı

Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU

İstanbul, 2003

YAZAR HAKKINDA:

Halil Seyidoğlu, 1943 Trabzon doğumludur. İlk ve orta öğrenimini Trabzon'da görmüş ve 1966'da Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü'nden mezun olmuştur. Doktorasını Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde yapmış, 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 Yüksek Lisansını (M.A.) tamamlamıştır. 1980-1981 döneminde Fulbright Bursu ile Minnesota Üniversitesi'nde araştırmalarda bulunmuştur.

1982-1986 döneminde KTÜ'de Dekanlık görevinde bulunan Profesör Seyidoğlu, o tarihten sonra Uludağ Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak çalışmıştır. Halen İstanbul'da Doğu Üniversitesi'nde görev yapmakta olan yazar, geçmişte KKTC'deki Doğu Akdeniz Üniversitesi'nde ve Kırgızistan'ın Celâlâbad Kentindeki Türk-Kırgız İşletme Fakültesi'nde de Misafir Öğretim Üyesi olarak dersler vermiştir. Ayrıca, zaman zaman Yıldız Teknik Üniversitesi'nde, Balıkesir Üniversitesi'nde ve Kocaeli Üniversitesi'nde de eğitim ve öğretim faaliyetlerinde bulunmuştur.

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

1. Baskı: 1975 (Atatürk Üniversitesi, Erzurum)
 2. Baskı: 1978 (Turhan Kitabev, Ankara)
 3. baskı: 1980 (Turhan Kitabevi, Ankara)
 4. Baskı: 1986 (Turhan Kitabevi, Ankara)
 5. Baskı: 1988 (Turhan Kitabevi, Ankara)
 6. Baskı: 1989 (Güzem Yayınları, İstanbul)
 7. Baskı: 1990 (Güzem yayınları, İstanbul)
 8. Baskı: 1991 (Güzem yayınları, İstanbul)
 9. Baskı: 1993 (Güzem yayınları, İstanbul)
 10. Baskı: 1994 (Güzem yayınları, İstanbul)
 11. Baskı: 1996 (Güzem yayınları, İstanbul)
 12. Baskı: 1998 (Güzem yayınları, İstanbul)
 13. Baskı: 1999 (Güzem yayınları, İstanbul)
 14. Baskı: 2001 (Güzem yayınları, İstanbul)
 15. Baskı: 2003 (Güzem yayınları, İstanbul)
- Mart

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)

Annemin ve Babamın Aziz Hatıralarına İthaf

ÖNSÖZ

Kitabın Onbeşinci baskısını gerçekleştirmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Yaklaşık otuz yıl gibi uzun sayılabilecek bir süreden beri kitabımız birçok Fakülte, Enstitü ve Yüksek Okulda bir ders kitabı olarak yaygın biçimde okutulmuştur. Şu anda çeşitli mesleklerde çalışan binlerce yetişkin eleman da bu kitabı okuyarak meslek sınavlarına hazırlanmıştır.

Doğrudan benden ders alan veya benim öğrencim olmayıp da bu kitabı izleyen öğrencilerden ve değerli öğretim üyesi meslektaşlarımdan bugüne kadar kitap hakkında çok olumlu tepkiler aldım. Dili, konuların işleniş biçimi, ülke ve az gelişmiş ülkelerin sorunlarına yaklaşımı gibi yönlerden kitap, daima okuyucunun ilgisini çeken bir çalışma olmuştur. Aslında anlaşılabilirlik, akıcılık ve bütünlük gibi özellikler bir ders kitabının en başta sahip olması gereken nitelikler olmalıdır. Nedenine gelince, zaten sınav heyecanı yaşayan öğrencinin bir de güç anlaşılan bir metin okumak zorunda kalmaması gerekir. Her yeni baskıda bu düşünce, bizim için temel bir kılavuz rolü oynamıştır.

Diğer bir özellik de kitapta, Uluslararası İktisat konularının olabildiğince sistematik ve kapsamlı bir bütünlük içinde ele alınmış olmasıdır. Okuyucunun Uluslararası İktisat'la ilgili belli başlı tüm konuları kitapta bulabilmesi izlediğimiz amaçlardan birisidir. Kitabın kapsamına alınan bütün konular ise olabildiğince açık bir anlatımla sunulmaya çalışılmıştır.

Böyle kapsamlı bir yaklaşım, doğal olarak kitabın hacminde artış gibi bir sorununun da karşımıza çıkartır. Taktir edilecektir ki sınırlı bir ders programı çerçevesinde, hele bu program tek sömestrelilik ise, böyle geniş kapsamlı bir kitaptaki tüm konuların öğrenciye verilmesine olanak bulunmayabilir. Bu durumda zorunlu biçimde seçici olmak gerekir. Diğer bir deyişle, hangi konuların ve nasıl bir sıra içinde işleneceğine karar vermek sayın öğretim üyelerinin görüş, düşünce ve taktirlerine bağlı olacaktır. Memnuniyetle belirtmek isterim ki, bugüne kadar edindiğim izlenimler böyle bir yaklaşımın gerek meslektaşlarım, gerekse öğrenciler arasında oldukça geniş bir kabul görmekte olduğu yönündedir.

Bu kitabın başlıca özelliklerinden birisi de her türlü bilimsel eleştiriye açık olmasıdır. Nitekim zaman zaman değişik öğrenci kesimlerinden ve meslektaşlarımdan bazı eleştiriler almaktayım. Fakat bu eleştirilerden çok yararlandığımı burada itiraf etmeliyim. Okuyucu ve meslektaşlarımdan eleştirileri bir anlamda bizim için yol gösterici olmuş ve daha iyisini yapma konusundaki arzumuzu daima körükleyici etkide bulunmuştur.

Kitabın 1975 yılında ilk yayınlanışından beri yaptığım yeni baskılarla lisans ve lisans üstü düzeydeki binlerce gence Uluslararası İktisat gibi oldukça önemli, gerçekte o ölçüde de karmaşık bir konuda en son bilgileri aktarma çabası içinde oldum. Bunu yaparken de gerek literatürdeki, gerekse ülke ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri yakından izlemem gerekti. Öğrenciye yalnızca teorik bilgiler vermenin yetersizliğini gözönünde bulundurarak teori ile pratik arasındaki bağın kurulmasına özel bir önem verildi. Bu amaçlarımız baştan beri hiç değişmedi.

İnsan yaşamında genç dimağların biçimlenmesine yardımcı olmak kadar güzel ve heyecan verici başka bir uğraşı olmasa gerek. Bu yöndeki uğraşılarımdan daha uzun yıllar devam etmesi hayattaki en büyük dileğimdir.

Onbeşinci baskıda da kitabı geliştirmeye yönelik yeni çalışmalarda bulunduk. Bu amaçla, önceki baskıyı dikkatlice okuyup tabloları ve gerekli bilgileri güncelleştirdik. Ayrıca yeni bilgiler ekledik, mevcut bölümlerin bazılarının sırasını değiştirdik ve bölümler arasında birleştirmelere gittik.

Daha somut olarak, bu baskıda yaptığımız bazı önemli değişiklikleri şöyle belirtebiliriz: Küreselleşme kapsamında ticaret akımlarının yanında sermaye akımlarının kazandığı boyutları dikkate alarak döviz piyasası, vadeli piyasalar, gelecek piyasaları, opsiyonlar ve swaplar gibi konuları yeniden yazdık ve bunları daha ayrıntılı biçimde inceledik. Bu kapsamda, uluslararası para piyasaları ve uluslararası tahvil ve hisse senedi piyasalarını ayrı ayrı ve daha derinlemesine analiz ettik. Bu arada, dolaysız yabancı sermaye yatırımları konusuna uluslararası vergilendirme sorunlarını ekledik. Küreselleşen dünyada faktör akımlarının taşıdığı önemi dikkate alarak toplam ekonomik faaliyetlerin ölçülmesinde kullanılan Gayri safi Milli Hasıla ve Gayri safi Yurtiçi Hasıla kavramlarına ise daha fazla açıklık getirdik.

Bunların yanında Avrupa Birliği'nin yeni genişleme sürecini ele alarak Türkiye'nin AB ile olan ilişkilerindeki son gelişmeleri gözden geçirdik. Dünyadaki öteki grupların dış ticaret hacimlerinde ve dünya üretim ve ticaretinde ortaya çıkan değişimler ile, dünya ticaretinde sanayileşmiş ve az gelişmiş ülkelerin paylarındaki gelişmeleri en son istatistikler doğrultusunda açıklamaya çalıştık.

Bunlardan başka Onbeşinci baskıya Uygulamalı Dış Ticaret komulu yeni bir bölüm koyduk. Bu bölümde dış ticaretteki riskleri ve dış ticaretin yapılış yöntemlerini ele aldık. Bu kapsamda akreditif, poliçe ile satış ve öteki yöntemler ile bağlı ticaret (karşı ticaret) konularını ele aldık; fason imalat, uluslararası finansal kiralama, factoring ve forfaiting gibi konuları gözden geçirdik.

Onbeşinci baskıda ayrıca, konuların istatistiksel tablolarla desteklenmesine daha büyük bir çaba gösterildi. Böyle bir yaklaşımın soyut bilgileri somutlaştırarak konuların daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacağını düşünüyoruz. Günümüzde internetin yaygınlaşması, aranan istatistik bilgilerin sağlanmasında araştırmacıya büyük kolaylıklar sağlamıştır. Bu baskıda internette geniş ölçüde yaralandık.

Bu baskının yapılmasında Doğu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Finans Bölümü'nden Asistanım Deniz Arıkan'ın, internette kaynak derleme, bazı grafikleri yeniden çizme, bilgisayar çıktılarını okuma, düzeltme ve önerilerde bulunma gibi yönlerden önemli yardım ve katkıları oldu. Yine aynı Fakülte'nin Araştırma görevlileri Ayşe İlgin, Bora Kurtuluş, Sinan Aktan ve Revda Dinibütün bilgisayar çıktılarını dikkatle okuyup düzeltmeler yaptılar. Kendilerine içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Diğer yandan, Kurtiş Matbaası kitabın baskısını, Güven Mücellihanesi de ciltleme işlerini her zamanki gibi büyük bir ustalık ve özenle yaptı. Bu üstün ve nitelikli çalışmalarını şükranla anıyorum.

Kitap yeni baskıya hazır duruma getirilinceye kadar eşim Melek ve oğlum Şakir Can büyük bir sabır, anlayış ve moral desteği sağladılar. Kuşkusuz ki en büyük şükran borcum kendilerine olacaktır.

Bu baskıda da bulunabilecek her türlü hata, eksik ve unutmaların sorumluluğunun yalnız bana ait olduğunu hatırlatmalıyım. Onbeşinci baskının tüm okurlarıma yararlı olması en içten dileğimdir.

Erenköy, 16 Ocak 200, İstanbul.

Halil Seyidoğlu
Hseyidoglu@Dogus.edu.tr

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ

1-10

AYIRIM 1: ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ

Bölüm 1: ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK TEORİSİ

11-42

I. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNİN KAPSAMI	12
II. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİNİN DOĞUŞU	13
III. MUTLAK ÜSTÜNLÜK TEORİSİ	17
IV. RICARDO'NUN KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK MODELİ	18
V. RICARDO MODELİNİN EKSİKLİKLERİ	21
VI. KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİN GEÇERLİLİK ALANI	23
VII. FIRSAT MALİYETİ	24
VIII. ÜRETİM-MALİYET İLİŞKİLERİ	26
A. DÖNÜŞÜM EĞRİLERİ	28
B. SABİT MALİYETLER VE DIŞ TİCARET	29
C. ÇOĞALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET	31
D. AZALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET	34
E. FARKLI MALİYET BİLEŞİMLERİ VE DÖNÜŞÜM EĞRİSİ	35
IX. İKİ ÜLKE Lİ VE İKİDEN FAZLA MALLI MODELLER	36
X. İKİ MALLI VE İKİDEN FAZLA ÜLKE Lİ MODELLER	38
XI. ÜCRET FARKLARI VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER	39

Bölüm 2: ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: ARZ VE TALEP MODELLERİ

43-62

I. ULUSLARARASI GÖRECELİ FİYATLARIN OLUŞUMU	44
A. KARŞILIKLI TALEP KANUNU	45
B. TEKLİF EĞRİLERİ	45
C. TEKLİF EĞRİSİ MODELİNİN YARARLARI	49
D. TEKLİF EĞRİLERİNDE KAYMALAR	49
E. ÖNEMSİZ OLMANIN ÖNEMİ (KÜÇÜK ÜLKE AVANTAJI)	50
II. TOPLUMSAL KAYITSIZLIK EĞRİLERİ İLE ANALİZ	51
III. EKONOMİDE GENEL DENGİ	55
IV. TALEP FARKLILIKLARINA BAĞLI DIŞ TİCARET	59
V. ARZ VE TALEP KOŞULLARINDA FARKLILIK	60

Bölüm 3: FAKTÖR DONATIMI (HECKSCHER-OHLIN) TEORİSİ

63-96

I. TEORİDEN ÇIKARTILAN TEMEL SONUÇ	64
A. BAZI KAVRAMLARIN AÇIKLANMASI	65
B. TEORİNİN ANALİTİK YOLDAN KANITLANMASI	68
II. HECKSCHER-OHLIN MODELİNDEN ÇIKARTILAN TEOREMLER	69
III. TEORİNİN TEST EDİLMESİ: LEONTİEF PARADOKSU	75
IV. DİĞER TESTLER	78
V. RICARDO MODELİNİN TEST EDİLMESİ	79

VI. YENİ TEOREMLER	81
VII. YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	91
VIII. TAŞIMA GİDERLERİ VE DİŞ TİCARET TEORİSİ	92
IX. ÇEVRE STANDARTLARI VE DİŞ TİCARET TEORİSİ	94

Bölüm 4: DİŞ TİCARET TEORİSİ VE EKONOMİK BÜYÜME ANALİZLERİ 97-115

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. DİŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI	112

AYIRIM 2: ULUSLARARASI TİCARET POLİTİKASI

Bölüm 5: DİŞ TİCARET POLİTİKASI 116-31

I. DİŞ TİCARET POLİTİKASININ AMAÇLARI	118
II. DİŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI	120
III. TARİHSEL AÇIDAN DİŞ TİCARET POLİTİKALARI	121
IV. DİŞ TİCARETTE KORUMACILIK	123

Bölüm 6: GÜMRÜK TARİFELERİ 132-59

I. TARİFELERİN GELENEKSEL AMAÇLARI: GELİR SAĞLAMA VE KORUMA	134
II. GÜMRÜK VERGİLERİNİN KONULUŞ ESASI	135
III. GÜMRÜK VERGİSİNİN EKONOMİK ETKİLERİ	136
A. DAR ANLAMDA ETKİLER (KİSMİ DENGİ YAKLAŞIMI)	136
B. TARİFELERİN RANT ETKİLERİ	140
C. MAKRO EKONOMİK ETKİLER (GENEL DENGİ YAKLAŞIMI)	142
IV. TİCARET HADLERİ VE OPTİMUM GÜMRÜK TARİFESİ	143
V. GÜMRÜK VERGİLERİNİN YANSIMASI SORUNU	145
VI. ETKEN DİŞ KORUMA	147
VII. ÖZEL DİŞ TİCARET REJİMLERİ	151
VIII. TÜRKİYE'DE GÜMRÜK VERGİLERİ	155

Bölüm 7: TARİFE DİŞİ TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI 160-88

I. MİKTAR KISITLAMALARI	160
II. KAMBIYO KISITLAMALARI	167
III. YENİ KORUMACILIK	170
IV. İTHALÂT VE İHRACAT VERGİLERİ VE YURT İÇİ KATKI ZORUNLULUĞU	178
V. MONOPOLLER VE KARTELLER	181

Bölüm 8: DÜNYA TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ VE KÜRESEL TİCARET 189-202

I. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (DTÖ-WTO)	190

II. GATT'TAN DÖ'YE VARAN GELİŞMELER	192
III. KÜRESEL TİCARET VE DÜNYA ÜRETİM ARTIŞLARI	200

Bölüm 9: İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ: GÜMRÜK BİRLİKLERİ VE SERBEST TİCARET BÖLGELERİ 203-18

I. GENEL ÖZELLİKLER	203
II. GÜMRÜK BİRLİKLERİNİN EKONOMİK ETKİLERİ	206
III. DİNAMİK ETKİLER	211
IV. İKTİSADİ BİRLİK	212
V. "İKİNCİ EN İYİ" TEORİSİ	214
VI. KUTUPLAŞMA TEORİSİ	216

Bölüm 10: AVRUPA BİRLİĞİ 219-43

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KURULMASINA VARAN GELİŞMELER	220
II. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN KURULMASI	221
III. AET'DEN AVRUPA ORTAK PAZARI'NA GEÇİŞ	223
IV. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORTAK POLİTİKALARI	224
V. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORGANLARI	229
VI. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN MALİ KURULUŞLARI VE FONLARI	231
VII. MAASTRICHT VE EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK	232
VIII. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN GENİŞLEMESİ	233
IX. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE İLİŞKİLERİ	236

Bölüm 11: AVRUPA BİRLİĞİ DIŞINDAKİ EKONOMİK GRUPLAŞMALAR 244-66

I. İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	244
II. SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELER VE İKTİSADİ BİRLEŞMELER	245
III. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER ARASI İKTİSADİ BİRLEŞMELER	251
A. AMERİKA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER	251
B. AFRİKA'DA İKTİSADİ BİRLEŞMELER	254
C. ASYA KITASINDA İKTİSADİ BİRLEŞMELER	256
IV. COĞRAFİ BÖLGE ESASINA DAYANMAYAN BİRLEŞMELER	258
V. İKTİSADİ BİRLEŞMELERE İLİŞKİN BAZI GÖZLEMLER	264

Bölüm 12: TÜRKİYE'NİN ÜLKE GRUPLARI İLE YAPTIĞI DIŞ TİCARET 267-89

I. TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ	267
A. ANKARA ANLAŞMASI'NDA TAM ÜYELİK İÇİN ÖNGÖRÜLEN AŞAMALAR	268
B. ORTAKLIK ORGANLARI	271
C. GEÇİŞ DÖNEMİNDEKİ GELİŞMELER	272
D. TÜRKİYE-AB GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OLUŞTURULMASI	274
II. TÜRKİYE-OECD TİCARETİ	280
III. TÜRKİYE-İSLÂM ÜLKELERİ TİCARETİ	283

IV. TÜRK CUMHURİYETLERİYLE EKONOMİK İLİŞKİLER	284
V. RUSYA FEDERASYONU İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER	287

AYIRIM 3: ULUSLARARASI PARASAL İLİŞKİLER

Bölüm 13: DÖVİZ PİYASASI ANALİZLERİ	290-
	326
I. DÖVİZ PİYASASININ İŞLEMCİLERİ	291
II. DÖVİZ PİYASASINDA İŞLEM TÜRLERİ	295
III. DÖVİZ KURU	298
IV. DÖVİZ ARBİTRAJİ	306
V. DÖVİZ SPEKÜLÂSYONU	311
VI. PERAKENDE VE INTERBANK DÖVİZ PİYASALARI	312
VII. ULUSAL PARANIN KONVERTİBİLİTESİ	317
VIII. DÖVİZ PİYASASININ DİĞER PİYASALARDAN FARKLARI	319
IX. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI	321
X. DÖVİZ PİYASALARI: HACİM, DÖVİZ CİNSLERİ VE COĞRAFİ DAĞILIM	322

Bölüm 14: VADELİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARI (DÖVİZ TÜREVLERİ)	326- 60
I. VADELİ DÖVİZ PİYASASI	326
II. DÖVİZ GELECEK İŞLEMLERİ (FUTURES)	331
III. DÖVİZ OPSİYONLARI	335
IV. SWAPLAR	339
V. KUR DEĞİŞMESİ RİSKİNE KARŞI KORUNMA (HEDGING)	343
VI. GELECEĞE DÖNÜK DÖVİZ PİYASALARINDA SPEKÜLÂSYON	346
VII. FAİZ ORANI ARBİTRAJİ	348
VIII. FAİZ ORANLARI, ENFLASYON VE DÖVİZ KURU İLİŞKİLERİ	355

Bölüm 15: DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ VE KUR DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER	361- 394
I. DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ	361
A. SABİT KUR SİSTEMİ	362
B. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİ	365
II. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİ ÜZERİNDEKİ TARTIŞMALAR	368
A. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİ LEHİNDEKİ GÖRÜŞLER	368
B. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİNE KARŞI GÖRÜŞLER	370
C. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİNİ DÜZENLEYİCİ YAKLAŞIMLAR	374
III. KUR DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER	378
IV. PARASALCI YAKLAŞIM VB KURLARIN OLUŞUMU	385
V. PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI	387

Bölüm 16: DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU	395

I. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ÖZELLİKLERİ	397
II. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAP GRUPLARI	401

III. ÇİFT KAYITLI MUHASEBE YÖNTEMİ UYGULAMALARI	412
IV. DIŞ AÇIK VE DIŞ FAZLA	413
V. DIŞ ÖDEME AÇIKLARININ NEDENLERİ	416
VI. DIŞ AÇIKLAR KARŞISINDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR	419
VII. ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN İÇERDİĞİ SINIRLANDIRMALAR	420
VIII. TÜRKİYE'NİN DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU	421

Bölüm 17: ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ:	427-
OTOMATİK MEKANİZMALAR	68

I. OTOMATİK FİYAT DENKLEŞME MEKANİZMALAR	428
A. DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİNDE DIŞ DENKLEŞME	428
B. FİYAT ALTIN PARA AKIMI MEKANİZMASI İLE DENKLEŞME	436
C. OTOMATİK FAİZ DEĞİŞMELERİ İLE DENKLEŞME	441
II. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI	443
A. MİLLİ GELİRİN OLUŞUMU	444
B. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI	461
III. DIŞ DENKLEŞMEDE PARASALCI YAKLAŞIM	453

Bölüm 18: ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: DIŞ	469-
DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI	95

I. HARCAMA DEĞİŞTİRİCİ POLİTİKALAR	470
II. HARCAMA KAYDIRICI POLİTİKALAR	474
III. DEVALÜASYON	475
A. DEVALÜASYON VE ESNEKLİK YAKLAŞIMI	476
B. TOPLAM HARCAMA (MASSETME) YAKLAŞIMI	485
C. PARASALCI YAKLAŞIMLA DEVALÜASYON	487
D. PARASALCI YAKLAŞIM VE DENKLEŞTİRİCİ POLİTİKALAR	488
E. DEVALÜASYONUN DİĞER ETKİLERİ	490
IV. DÖVİZ GELİRLERİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK POLİTİKALAR	493

Bölüm 19: AÇIK EKONOMİLERDE MAKRO EKONOMİ	496-
POLİTİKALARI: İÇ VE DIŞ EKONOMİK DENGİ	523

I. MAKRO EKONOMİK DENGELER	496
A. İÇ EKONOMİK DENGİ	497
B. DIŞ EKONOMİK DENGİ	502
C. GENEL EKONOMİK DENGİ	504
II. İÇ VE DIŞ DENGİ	505
A. TAM SERMAYE HAREKETSİZLİĞİ	506
B. SINIRLI SERMAYE HAREKETLİLİĞİ	507
C. SINIRSIZ SERMAYE HAREKETİ İLE İÇ VE DIŞ DENGİ	513
III. ULUSLARARASI EKONOMİK POLİTİKA KOORDİNASYONU	522

Bölüm 20: ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ	524-

I. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİN TARİHÇESİ	61
	525

A. ALTIN PARA DÖNEMİ	525
B. BİRİNCİ VE İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI ARASI BUHRAN DÖNEMİ	526
C. BRETTON WOODS SİSTEMİ: GENEL ÖZELLİKLER	528
D. AVRUPA BİRLİĞİ VE TEK PARA BİRİMİ: EURO	539
E. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ VE IMF'NİN YENİ DÜZENLEMELERİ	545
II. GÜNÜMÜZDEKİ ULUSLARARASI PARA SİSTEMLERİ	547
III. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİ REFORM TASARILARI	554
IV. 1973 SONRASI DÖNEMDE TÜRKİYE'DE UYGULANAN KUR POLİTİKALARI	558

Bölüm 21: ULUSLARARASI PARA FONU (IMF) VE ULUSLARARASI LİKİDİTE

I. ULUSLARARASI PARA FONU	562
A. IMF'NİN GÖREVLERİ	563
B. IMF KREDİLERİ	566
C. ÖZEL ÇEKME HAKLARI (SDR)	571
D. IMF VE TEKNİK YARDIM	575
E. KUR POLİTİKALARINI GÖZETLEME FONKSİYONU	575
F. IMF KREDİLERİNİN KAYNAĞI	576
G. IMF-DÜNYA BANKASI İŞBİRLİĞİ	577
II. ULUSLARARASI LİKİDİTE	578
III. ULUSLARARASI LİKİDİTENİN YETERLİLİĞİ SORUNU	581
IV. TÜRKİYE'NİN DIŞ REZERVLERİ	583

AYIRIM 4: ULUSLARARASI İKTİSAT VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİLERİ

Bölüm 22: EKONOMİK KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

I. İKTİSADİ KALKINMA AÇISINDAN GELENEKSEL DIŞ TİCARET TEORİSİ	587
II. BÜYÜMENİN MOTORU OLARAK DIŞ TİCARET TEZİ	588
III. SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ	590
A. İTHALAT İKAMESİ	591
B. İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME	594
C. İTHALÂT İKAMESİNDEN İHRACATA DÖNÜK KALKINMAYA GEÇİŞ	595
IV. SANAYİLEŞMEYE TARIM SEKTÖRÜNÜN KATKILARI	597
V. SANAYİLEŞME, DOĞAL ÇEVRENİN KORUNMASI VE SERBEST TİCARET	599
VI. DÜNYA TİCARETİNDE SANAYİ VE TARIM ÜRÜNLERİNİN PAYLARI	601
VII. ARTAN KORUMACILIK VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN SANAYİLEŞMESİ	603
VIII. TARIM ÜRÜNLERİNİN ULUSLARARASI TİCARETİ	604
IX. TÜRKİYE'DE KALKINMA VE DIŞ TİCARET REJİMİ	610
X. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNİN SEKTÖREL YAPISI	613

Bölüm 23: ULUSLARARASI EKONOMİK SORUNLAR VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

I. KUZEY-GÜNEY DİYALOĞU	619
II. İHRACAT GELİRLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIKLAR	624
III. EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUYUCULUK	627

IV. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DIŞ BORÇ YÜKÜ	627
V. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	628
VI. DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR	635

Bölüm 24: UYGULAMALI DIŞ TİCARET: SERBEST TİCARET, BAĞLI TİCARET VE YENİ TİCARET YÖNTEMLERİ	644-78

I. SERBEST DÖVİZLİ TİCARET YÖNTEMLERİ	645
A. DIŞ TİCARET RİSKLERİ	645
B. AKREDİTİF	646
C. POLİÇE İLE SATIŞ	650
D. ÖN ÖDEME	655
E. KONSİNYE SATIŞ	656
II. BAĞLI TİCARET (KARŞI TİCARET) UYGULAMALARI	657
A. GELENEKSEL YÖNTEMLER	657
B. BAĞLI TİCARETTE YENİ YÖNTEMLER	661
C. BAĞLI TİCARETİN EKONOMİK YARAR VE SAKINCALARI	664
III. YENİ TİCARET YÖNTEMLERİ	665
A. FASON İMALÂT	665
B. LEASING: FİNANSAL KİRALAMA VE FAALİYET (HİZMET) KİRALAMASI	664
C. FACTORİNG	671
D. FORFAİTING	676

Bölüm 25: ULUSLARARASI ÖZEL MALİ KAYNAKLAR: PARA VE SERMAYE PİYASALARI	679-717-

I. GENEL OLARAK MALİ İŞLEMLER	680
II. ULUSLARARASI MALİ PİYASALAR	682
III. ULUSLARARASI PARA PİYASASI KAYNAKLARI	684
A. YEREL KREDİ KAYNAKLARI	685
B. EURO PARA PİYASALARI	685
C. SENDİKALİ EURO BANKA KREDİLERİ	692
IV. ULUSLARARASI TAHVİL PİYASALARI	696
A. YABANCI TAHVİL PİYASASI	697
B. EURO TAHVİL PİYASASI	699
C. GLOBAL TAHVİLLER	709
V. ULUSLARARASI HİSSE SENETLERİ İLE KAYNAK SAĞLAMA	709
A. ULUSLARARASI BORSALARA ÇİFTE KAYIT	710
B. ULUSLARARASI PİYASALARDA YENİ HİSSE SENEDİ SATIŞI	712

Bölüm 26: DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI, ULUSLARARASI VERGİLENDİRME	718-53

I. FİRMALARIN DIŞA AÇILMAYA KARAR VERMELERİ	719
II. FARKLI YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	720
III. DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ NEDENLERİ	723
IV. ÖZEL BAZI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	726

V. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE GİRİŞLERİ	728
VI. EV SAHİBİ ÜLKENİN YABANCI SERMAYEDEN KAZANÇ VE KAYIPLARI	729
VII. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER	731
VIII. ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER	741
IX. ULUSLARARASI VERGİLENDİRME SORUNLARI	744
X. TÜRKİYE'DE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI	749

Bölüm 27: ULUSLARARASI RESMİ SERMAYE AKIMLARI: DIŞ YARDIMLAR

I. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN KALKINMASI VE DIŞ KAYNAK İHTİYACI	754
II. GELİŞMİŞ ÜLKELER NEDEN KALKINMA YARDIMINDA BULUNURLAR	758
III. ULUSLARARASI RESMİ KREDİ TÜRRLERİ	759
IV. ULUSLARARASI RESMİ KREDİ KURULUŞLARI	763
V. UYGULAMADA DIŞ YARDIMLAR	768
VI. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERE TOPLAM ULUSLARARASI SERMAYE AKIMLARI	772
VII. TÜRKİYE'NİN DIŞ BORÇLARI	773
EK: OSMANLI İMPARATORLUĞU'NUN DIŞ BORÇLARI	777

Bölüm 28: ULUSLARARASI TEKNOLOJİ AKIMLARI

I. TEKNOLOJİK GELİŞME VE DIŞ TİCARET	782
II. TEKNOLOJİYİ "İÇSEL" VEYA "DIŞSAL" KULLANMA	784
III. TEKNOLOJİ TRANSFERİ KANALLARI	785
IV. TEKNOLOJİ TRANSFERİ POLİTİKALARI	787

Bölüm 29: ULUSLARARASI HİZMETLER TİCARETİ

I. DÜNYA HİZMETLER TİCARETİNDEKİ ARTIŞ	791
II. ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ GENEL ANLAŞMASI: GATS	793
III. HİZMET KESİMİNDE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE	795
IV. İKTİSADİ KALKINMA SORUNLARI VE HİZMETLER TİCARETİ	796
V. ULUSLARARASI HİZMETLER VE DIŞ TİCARET TEORİSİ	797
VI. ULUSLARARASI TURİZM	798
VII. TÜRKİYE'NİN ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ	800
VIII. TÜRKİYE'NİN TURİZM GELİRLERİ	801

Bölüm 30: ULUSLARARASI İŞGÜCÜ AKIMLARI

I. ULUSLARARASI EMEK PİYASASI	805-18
II. İŞGÜCÜ AKIMLARININ SONUÇLARI	809
III. BEYİN GÖÇÜ	812
IV. TÜRKİYE'DEN YABANCI ÜLKELERE İŞGÜCÜ AKIMLARI	814

DİZİN	819

GİRİŞ

Her gün kullandığımız malların yüzlercesi yabancı ülkelerde üretilmiş ve burarlardan 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 ithalatına bağlamış durumdadır. Örneğin döviz darboğazı nedeniyle ithalatın 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. 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 gelişmelerle ülkelerin iç piyasalar üzerine koydukları engel ve kısıtlamaları kaldırmaları 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 dolaşan sermayenin tutarı da dünya ticaret hacmine yaklaşmış, hatta onu aşmış durumdadır.

Bu arada yoğun kısa süreli sermaye akımları, giriş ve çıkış yaptığı 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 bulunmaktadırlar. 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 karışlaştıkları 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 İktisat'la 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. İtali ufaklı ülkelerin oluşturdukları bu topluma *dünya toplumu* ya da *uluslararası toplum* adı verilir. Bugün uluslararası topluma üye ülkelerin sayısı iki yüz dolaylarındadır.

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 gelişmelerin incelenmesidir.

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 ilgiliydi. Benzer şekilde, ekonomi dışı etkenler de ekonomik gelişmelere yol açabilmektedir. Söz gelişi, Türkiye'nin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile ekonomik ilişkilerini geliştirmek istemesi, bu ülkelerle olan ortak tarih, kültür ve soy birliğine dayanmaktadır.

Uluslararası ekonomik olayların başında ülkeler arası mal alım ve satımları gelir. Mal akımları, uluslararası ekonomik işlem türleri içinde belki de en eskisidir. Teknolojinin, ulaştırma ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ve gümrük tarifelelerinin çok yanlı biçimde indirilmesi ile birlikte, uluslararası mal akımları hızlı biçimde gelişmiştir. Nitekim istatistikler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde dünya ticaret hacminin, dünya üretiminden daha hızlı arttığını gösteriyor.

Mal hareketlerinin yanında, önemli bir uluslararası ekonomik işlem grubu da hizmetlerden oluşur. Aslında hizmetler de mallar gibi insan ihtiyaçlarını karşılama amacına yöneliktir. O bakımdan mal ve hizmet akımları çoğunlukla birlikte ele alınırlar. Bununla birlikte geleneksel açıdan taşıdıkları ağırlık dolayısıyla mal akımlarına özel bir önem verilmiştir.

Bu şekilde ülkenin dış dünya ile yaptığı ve yalnızca mal alım ve satımlarını kapsayan işlemlere "dış ticaret" (foreign trade) adı verilir. Diğer bir deyişle, dış ticaret kavramı uluslararası ekonomik işlemlere göre daha dar kapsamlı olup yalnızca mal akımlarını içerir.

Mal ve hizmet akımlarının yanında uluslararası ekonominin konusuna giren geniş bir işlem grubu da sınır ötesi faktör hareketleridir. Bunların içinde sermaye akımları ağırlıklı bir yer tutar. Uluslararası sermaye akımları çok değişik biçimlerde olabilmektedir. Örneğin çok uluslu şirketlerin, ana merkezlerinin dışında üretimde bulunmak için yaptıkları yatırımlara dolaysız yabancı sermaye yatırımı adı verilir. Yabancı sermaye piyasalarından tahvil ve hisse senetleri satın alınması uluslararası portfolyo (portföy) yatırımlarını oluşturur. Bunlar uzun vadeli sermaye akımlarına örnektir. Oysa yabancı hazine bonosu ve mevduat sertifikası satın alınması veya yabancı bankalarda mevduat hesabı açtırılması, vs. de kısa süreli sermaye akımı kapsamına girer.

Ayrıca hükümetlerin ya da uluslararası mali kuruluşların açtıkları krediler resmi sermaye akımları kapsamında ele alınır. Uluslararası mali piyasalardan ticari koşullarla sağlanan kaynaklar da özel sermaye hareketlerine örnektir.

Uluslararası faktör akımlarının bir bölümünü de uluslararası işgücü göçleri oluşturur. Uygulamada özellikle az gelişmiş ülkelere gelişmiş ülkelere doğru gerek nitelsiz, gerekse ileri derecede eğitilmiş bir işgücü hareketi söz konusudur. Uluslararası alanda emek hareketlerini sınırlandıran pekçok yasal veya doğal engel vardır. Ama yine de gerek yasal, gerekse yasa dışı yollardan ihmal edilemeyecek boyutta bir uluslararası işgücü göçü oluşmaktadır.

Nihayet uluslararası faktör akımları kapsamına giren bir diğer konu da teknoloji akımlarıdır. Teknoloji, üretimde verimliliği artıran temel etkindir. Çağımızda iletişim başta olmak üzere, hemen her alanda teknoloji baş döndürücü

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 yurt içi 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 ithalatını, dolayısıyla ticaret ortaklarının ihracatını azaltarak o ülkelerde işsizlik ve ekonomik yavaşlama doğuracaktır. 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, ülkeler arası mal, hizmet ve faktör akımlarının doğal bir sonucudur.

Ülkelerin dış ticarete bağımlılıklarını ölçmede geleneksel olarak kullanılan yöntem, o ülkede ihracatın Gayrı Safi Yurt İçi Hasılaya oranının ölçülmesidir. 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* (division of labor) ve *uzmanlaşma* (specialization)'dır. Her ülke ihtiyacı olan tüm mal, hizmet veya faktörleri kendisi üretemez. Buna olanak bulursa 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 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, bazan serbest ticaret uygulamalarının, bazan da koruyuculuğun ağır bastığı dönemler olmuştur. Örneğin I. ve II. Dünya Savaşı arasındaki yıllarda koruyuculuk aşırı boyutlara ulaşmıştı. Oysa II. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde 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 yaygınlık 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.

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 dolaysız 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 olsun, 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 çalıştırmaları, 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 onların gelişme yolundaki azimlerini daha da artırmaktadır. Aslında II. Dünya Savaşı'ndan beri bu ülkelerin en başta gelen çabası 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 mali kaynaklarla bu ülkelerin kalkınma çabalarına destek olmaları, dünya ticaret hacminde ortaya çıkacak gelişmeler, uluslararası alanda sosyal ve siyasal istikrarın sağlanması gibi nedenler dolayısıyla 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. Buna faiz oranlarındaki artışların da

eklenmesi, az gelişmiş ülkeleri borçlarını ödeyemeyecek duruma getirmiş ve sözü edilen tarihlerde önemli bir Dış Borç Sorununun ortaya çıkmasına neden olmuştu.

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 dâhil, bazı Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri de Asya ve Pasifik Ülkeleri Topluluğu (APEC)'nu oluşturdular. 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 soruları 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.

4. Ülkeler Arası Ticaret ve Bölgeler Arası Ticaret 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 incelenir. Oysa uluslararası ticaret 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 aşılama-yacak güçlükler değildir. Asıl sorun, uluslararası ekonomik işlemlerin farklı siya-sal egemenlik alanlarında yaşayan kişi, kurum veya işletmeler arasında yapılma-sından 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 yükseltil-mesidir. Söz gelişi, bölgeler arasında tarife uygulanmaz, tek bir ulusal para kulla-nılır, 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 ta-sarruf önlemleri, vs. gibi genel ekonomik uygulamalarla karşı karşıya bulunurlar. Oysa ülkeler arasında ekonomik ve mali alanlardaki sistem ve politikalar birbi-rinden farklıdır. Bu ise ülkeler arası ticaretin kendine özgü analiz yöntemleri ve kurallara sahip olmasını zorunlu duruma getirir.

5. 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 Mill, Alfred Marshall, Gottfried Haber-ler, 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 Ekonomi'nin özel bir durumu olarak bile düşünebiliriz. Başka bir deyişle, ülke sayısı çok'tan bir'e indirilirse Genel Ekonomi'ye ulaşılmış olur. Ayrıca, belirt-mek 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 Eko-nomi'nin çoğu analiz tekniklerini kullandığı gibi, geliştirdiği teknikleri onun kul-lanımına sunarak, gelişmesine katkı da yapmıştır. Örneğin ilerde göreceğimiz "ikinci en iyi" teorisi bunlardan birisidir.

6. Uluslararası İktisat Kitabı'nın Plânı

Literatürde yerleşik uygulamalara göre, Uluslararası Ekonomi önce Uluslararası Ticaret ve Uluslararası Parasal İlişkiler olmak üzere iki kesime ayrılır. Bunlardan ikincisine 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 analizlerinde 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, ikincisi de öngöründe bulunmadır. Değinilen bu özellikler Uluslararası Ticaret Teorisi için de geçerlidir. 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 kullanılabilecek araçlar vardır. Bu genel yaklaşımı uluslararası ticarete uyguladığımızda, hükümetlerin amaçları dış denge, yurtiçi endüstrileri koruma, hazinenin gelirlerini artırma, iç fiyat istikrarını sağlama, vs. biçiminde sıralanabilir. Kullanılabilecek 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 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 örne-

ğın, 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, serbest ticaret ve bağlı ticaret, uluslararası para ve sermaye piyasaları, dolaysız yabancı sermaye yatırımları, uluslararası resmi krediler, uluslararası teknoloji akımı, uluslararası hizmetler ve işgücü akımları. Bu konular aynı zamanda ülke yöneticilerinin kalkınmaya yönelik olarak önemli kararlar almalarını gerektiren konulardır.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, Kitap boyunca yapılan tüm analizlerde, olabildiğince az gelişmiş ülkelere yönelik bir yaklaşım izlenmeye çalışılmıştır. O bakımdan bu açıklamaların aynı zamanda kalkınmaya yönelik olarak ülke yöneticileri tarafından alınacak kararlara ışık tutması beklenebilir.

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ

BÖLÜM

1

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ ANALİZLERİ: KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK TEORİSİ

Uluslararası İktisat'ın 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 İktisat'ın 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 akımlar 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 farkından yararlanmak isteyen kısa süreli uluslararası sermaye ile, üretime dönük fiziki sermaye yatırımları, uzun vadeli tahvil borçlanmaları 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 Teorisi incelenecektir.

I. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ'NİN 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 dene-tim 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.

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'ın 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 şunlardan oluşmaktadır:

1. *Ülkeler neden dış ticaret yaparlar, yani dış ticaretin kapalı ekonomiye göre ülkelere sağladığı yararlar nelerdir?*
2. *Bir ülke dış ticaretinin 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 ticarete nisbi 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 Teorisi'nden 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 yönelirken, 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 Ekolü'nün de kurucusu olarak kabul edilir. Demek 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 Mill, 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'ın bilimsel olarak incelenmeye başlanmadan önce dünyada bu konuda geçerli olan düşünce akımları üzerinde duralım.

1. Merkantilizm

Klasik 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 oluştuyordu. Amerika ve Avustralya henüz Avrupa'dan gelen göçlerin yerleşim alanları durumundaydı. Afrika, Uzak Doğu ve dünyanın öteki yöreleri genellikle İngiltere, Hollanda, Fransa, İspanya, Portekiz ve Belçika gibi Batı Avrupa ülkelerinin sömürgelerini oluştuyordu.

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, hazinenin altın stokunu artırmaktır. Bunun için de ödemeler dengesinde fazlalıklar oluşturmak gerekir. Merkantilistler altın ve değerli madenleri servetin kaynağı olarak görmüşlerdir. Onlara göre, hazinenin 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. Dış ödeme fazlası oluşturup altın stoklarını artırabilmek 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 madde itha-

linin özendirilmesi ve bunların ülkede işlenerek dışarıya mamül mal biçiminde ihraç edilmesidir.

Merkantalistler altın girişlerini artırmak için ticaret filosunun geliştirilmesine de büyük ağırlık vermişlerdir. Altın ve gümüş deniz aşırı 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.

Merkantalist 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 artırılabilirdi. Artık ekonomide sorun üretim değil, üretilen mallara pazar bulunması idi. Bu noktada Merkantalist 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" (ekonomik insan). Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır ("laissez faire, laissez passer-bırakınız yapınlar, bırakınız geçsinler"). Çünkü, bireyler kendi çıkarları peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet, ekonomik hayatta düzen sağlayan bir "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 alınan 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 diğer bir mal cinsinden, ya da onun üretiminde kullanılan faktörlerin miktarlarıyla ölçülür.

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

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

-Analizlerde taşıma giderlerinin de sıfır olduğu varsayılır.

-Ekonomi tam çalışma durumundadır, yani kaynakların atıl (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 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	
	<u>A malı</u>	<u>B malı</u>
Amerika	50 birim	30 birim
Almanya	20 birim	80 birim

$$1A = \frac{5}{3} = 1.67$$

$$1A = \frac{1}{4}$$

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 malları daha ucuza üretmektedirler. Diğer bir deyişle, söz konusu ülkelerde emek verimliliği (işçilerin aynı sermaye araçları 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 Teorisi'nin, 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 teorinin 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 en etkin olduğu alanların üretiminde uzmanlaşması ve bunları ihraç ederek

¹David 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.

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 düşük 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 profesörlük mesleğine ayırması ve yazılarını sekreterine yazdırması daha akılcı bir davranış olur.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne 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 gerekir-ken 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 üretilen mal miktarları

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

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 8 misli iken, şarapta yalnız 2 mislidir. O halde Portekiz'in her iki malı birden üretmek-tense, şarap üretimine yönelmesi bu ülkenin yararına dır.

Görülüyor ki, bu durumda İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşır ve ihraç edeceği kumaşla ihtiyacı olan şarabı Portekiz'den karşılar sa (ya da aynı şey tersinden söylendiğinde, Portekiz şarapta uzmanlaşır ve kumaşı 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 ülkelerde iç 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 $1k = 1ş$ 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 $\frac{1}{2}$ birim şarap ($1ş - \frac{1}{2}ş = \frac{1}{2}ş$) ve Portekiz'in kazancı ihraç ettiği şarap başına $\frac{1}{2}$ birim kumaş ($1k - \frac{1}{2}k = \frac{1}{2}k$)'tır. Doğal olarak toplam dış ticaret kazancı birim başına kazanç ile toplam ihracat hacminin çarpımından oluşur.

Yukarıdaki açıklamalar dış ticaretin temelinin karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı olduğunu gösteriyor. Bununla birlikte bunun bir istisnası vardır. O da bir ülkenin tüm mallarda nisbi 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 $\frac{1}{2}$ olacaktı).

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. Bunun 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 özüyle 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 kaynakların etkin kullanımını engelleyecek çok önemli bir nedendir. Bununla birlikte aşağıda göreceğimiz gibi karşılaştırmalı üstünlük teorisinin geçerli olabilmesi için emek-değer teorisi zorunlu değildir. Teori örneğin fırsat maliyetleri ile de açıklanabilir.

* Bundan başka, Ricardo emeği de homojen (tek-tür) bir üretim faktörü olarak görür. Gerçek hayatta ise işçinin eğitim düzeyine ve kazandığı deneyimlere göre çok farklı bilgi ve becerilere sahip emek türleri ortaya çıkar. İşçinin yetenekleri de kuşkusuz ki emeğin niteliklerini etkiler. Tüm bu farklılıklar ise Ricardo modelinde göz önünde bulundurulmuş değildir.

b. *Ricardo ülkeler arasında işgücü verimindeki farklılığın nedenlerini de açıklamış değildir:* Gerçekte ise emek verimliliği eğitim ve öğretim, toplumsal yapı, üretim yönetiminde etkinlik, vs. gibi bir dizi etkene bağlanabilir ve bunlar da zaman içinde sürekli değişebilir. Oysa Ricardo, analizlerinde bu ana nedenlerle ilgilenmiş olmadığı gibi, dış ticaretin örneğin uluslararası emek getiri oranlarını nasıl etkileyeceğini de açıklamış değildir. Bu eksikliği gidermek üzere ilerideki bölümlerde göreceğimiz gibi, Faktör Donatımı Teorisi adı verilen bir yaklaşım geliştirilmiştir.

c. *Ricardo'ya göre, işgüçlü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir:* Fakat gerçekte ne işçilerin ülke içi hareketliliği tam, ne de ülke-lerarası hareketliliği sıfırdır. Özellikle Ricardo'nun yaşadığı devirlerde Batı Avrupa'dan Amerika kıtasına doğru yoğun biçimde işgücü hareketleri oluşmaktaydı.

Ricardo'nun bu varsayımı yapması bir zorunluluktan kaynaklanır. Çünkü emeğin uluslararası hareketliliği kabul edilirse, işçiler verimliliği yüksek ülkelere daha düşük bölgelere göç ettikleri takdirde bu verimlilik farkları ortadan kalkabilir. Bu ise Ricardo modelinde dış ticarete ilişkin açıklamaların temelsiz kalması demektir.

d. *Ricardo teorisi bir arz teorisidir:* Bu modelde maliyet ve fiyat gibi kavramlar yalnızca arz ya da üretim koşulları tarafından belirlenir. Talep koşulları dik-

kate alınmış değildir. Oysa en temel bir İktisat kuralına göre fiyat arzla talep tarafından birlikte belirlenir. Dolayısıyla konunun bir yarısı analize katılmış, öbür yarısı 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.

X (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.

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 ithalâta rakip mal ürettiklerini görüyoruz. Yani ithalâta 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 ithalâta 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, lastikleri, 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.

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 mode-

linde 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 Üstünlük Teorisi'nin 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 Teorisi'nin 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 artırılmamakta ve hatta hiç yapılamamaktadır. Bazılarında ise tersine, üretim ulusal ihtiyaçların çok üzerinde artırılabilir. Bu gibi, yerli üretim açığı bulunan ülkeler bakımından iç talebi karşılamının tek yolu, üretim fazlası bulunan ülkelere yapılacak ithaldir.

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 üretemez 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 üretemedikleri 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, kullanış veya yapılış bakımından farklılıklar vardır. Aynı firmalarca üretilen bir malın değişik modelleri arasında önemli sayılacak fiyat farkı da bulunmayabilir. 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 fiyatları olmaktadır. 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.

VII. FIRSAT MALİYETİ

Klâsik Teori'ye yöneltilen eleştirilerden birisi, yukarıda gördüğümüz gibi bu teorinin, emek-değer teorisine dayanması ve emeği de 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 eksikliğini gidermişlerdir². Bu düzenleme ile Ricardo modeli'nin 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 bırakılan kaynaklar üretimi artırılmak istenen endüstride kullanılabilir.* Görüleceği gibi, burada üretim artışında Klâsiklerin yaptıkları gibi, yalnızca şu veya bu faktör

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

*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 malın 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.

değil, gerçek hayatta kullanılan bütün faktörler ve bunların farklı türleri dikkate alınmış olmaktadır. Bu da Ricardo modelinde varolan, yukarıda değindığımız 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?

Değinilen bu güçlüğü yenmek için verimlilik yerine, bu kavramın tersi olan üretim maliyeti ele alınabilir. Fırsat maliyetleri yaklaşımına göre üretim maliyeti, 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 verilen 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**:

<i>Ulusal paralarla iç fiyatlar</i>		
	<i>Celik</i>	<i>Buğday</i>
<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 karşılaştıramayız. 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

** Burada malın 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 değinilen standart varsayımlar arasında devlet müdahalesinin, taşıma giderlerinin yokluğu ve tüm piyasalarda tam rekabet koşullarının geçerli olduğu koşulları yer almıştı. Bu varsayımların sonucunda fiyatlar tam olarak reel üretim maliyetlerini yansıtacak ve bunda herhangi bir sapma söz konusu olmayacaktır.

reel fiyat) denildiğini biliyoruz. Bunun gibi ikinci ülkede de aynı malın 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 yeya 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 ile 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.

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 ikâme edilebilir (perfect substitutes) olmaları, ya da iki malın üretiminde sabit oranda kullanılmaları, (b) bir faktörün bütün birimlerinin homojen veya aynı kalitede olması. Bu koşullar altında kaynaklar iki malın üretiminde de aynı derecede etkindirler, yani

bir malın 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 koşulları altında buğdayın dünya fiyatları iç fiyatlardan yüksek olunca Türkiye’de kaynaklar buğday üretimine aktarılır. Ancak buğday üretimine kaydırılan 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 malın üretimi kısılup 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 sermaye yoğun yöntemlerle üretilirler. Örneğin çelik üretimi daha çok sermayeye, buğday üretimi ise daha çok toprağa ihtiyaç gösterir. O bakımdan sözgelimi, Amerika’da buğday üretimi kısılup kullanılan bu kaynaklar çelik endüstrisine aktarıldıkça artan ölçüde toprağın çelik üretimine yaptığı katkı azalma yönünde değişir. Çünkü çeliğin üretim teknolojisi daha çok sermaye gerektirir; belki sınırlı ölçüde toprak sermayenin yerine ikame edilebilir, ama bu ancak verimlilikte düşme veya maliyetlerde artma pahasına gerçekleşebilir.

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

Artan maliyet varsayımının sonucu genellikle “eksik uzmanlaşma”dır (incomplete specialization). Üretimdeki uzmanlaşmanın eksik kalmasının nedeni üretimdeki artış dolayısıyla içerdeki 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 ölçeğine 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 ham madde, ara malları, 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

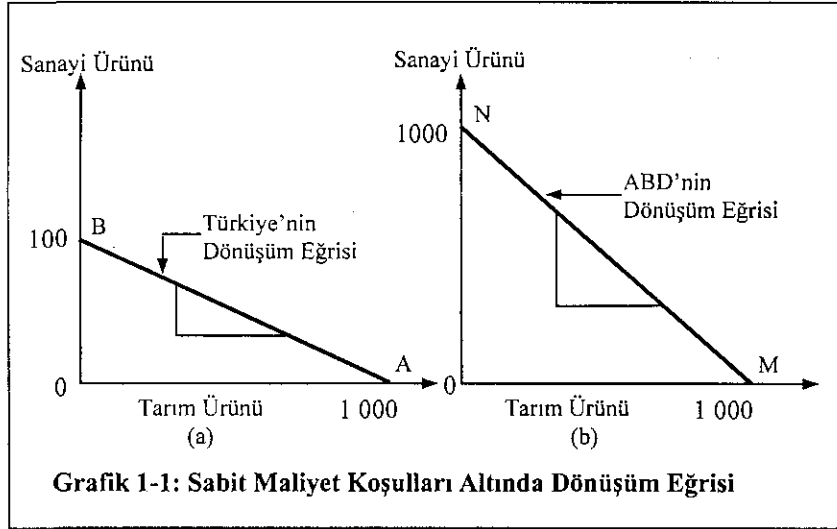
Üretim-maliyet analizlerini grafiklerle göstermek için iki ülkeden birinin Türkiye, diğerrinin Amerika olduğunu ve bu ülkelerin tarım ve sanayi ürünü diye iki mal ürettiklerini varsayalım. Böyle bir ayırım tamamen öğretici amaçlar için yapılmıştır. Başka ülkeler ve başka mallar ele alınabileceği gibi, 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.

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 kısılacaktır. Bunun gibi, ne miktar sanayi ürünü üretmek istersek isteyelim, her yeni birim için vazgeçeceğimiz tarım ürünü hep 10 birim olarak sabittir.



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 sabit bir 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 faktörleri 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 tarım ürününün Türkiye'de, sanayi ürününün ise ABD'de daha ucuz mallar olduğu anlaşıyor. 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.

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 ürününü KT kadar sanayi ürünü 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

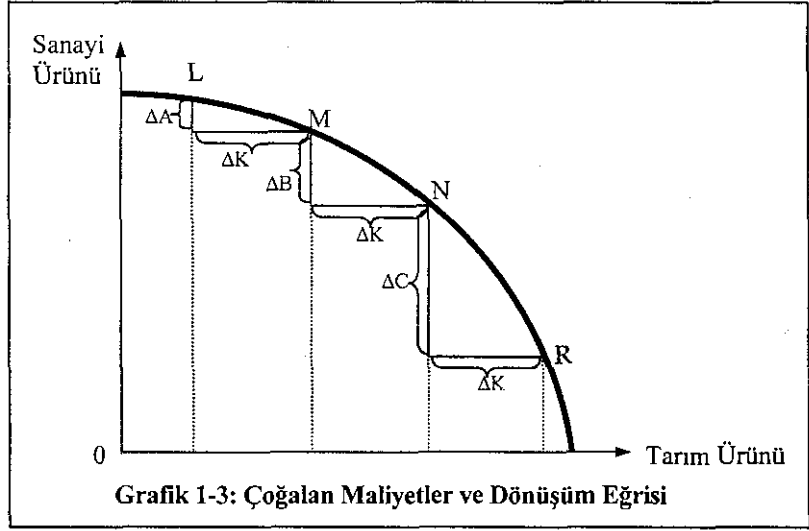
Yukarıda yapılan sabit maliyet koşullarına ilişkin analizler, değişen maliyet durumlarının incelenmesine de yardımcı olur.

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.

Çoğalan maliyet koşulları altında dönüşüm eğrisi Grafik 1-3’de gösterilmiştir. Bu durumda dönüşüm eğrisi orijine göre içbükeydir. Ülke, tarımda uzmanlaşırken üretilecek her yeni tarım ürünü için sanayi malından giderek artan miktarlarda vazgeçmek zorunda kalır. Tersine, eğer sanayi kesiminde uzmanlaşmaya gidilirse, bu kez de sanayi malından üretilecek her birim artış için tarımsal malın üretimini artan miktarlarda kısmak gerekecektir. O nedenle üretim olanaklarının sınırı 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 görülür.

yor. Örneğin başlangıçta ülkenin L noktasında bulunduğunu ve tarım alanında uzmanlaşılacağını varsayalım. Tarımsal mal üretimini bir birim ($\Delta K=1$) artırmak için sanayi malından ΔA miktarında vazgeçmek gerekir. Demek oluyor ki, $\Delta A/\Delta K$ tarım 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 tarım ürününe (ya da tersine tarımdan sanayiye) “marjinal dönüşüm oranı” (marginal rate of substitution) denir.



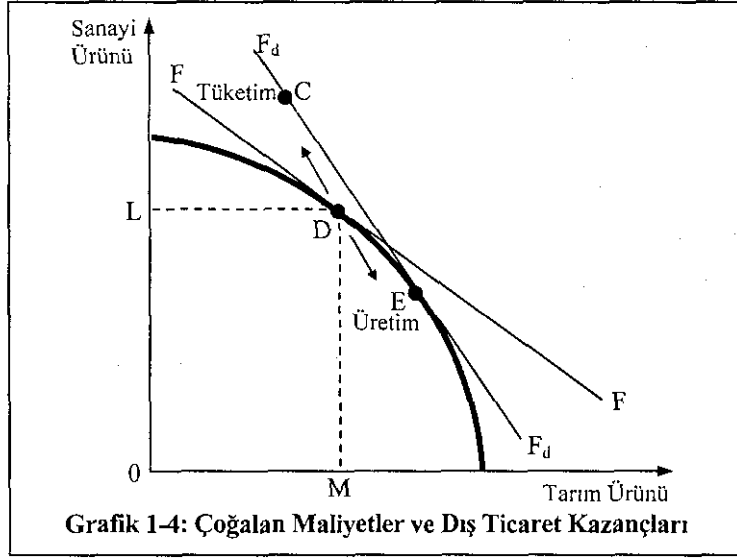
İkinci bir birim tarım ürünü elde edilmek istendiğinde, M noktasında görüleceği gibi, sanayi malının üretimini ΔB kadar kısmak gerekecektir. Dolayısıyla üretilen ikinci birimin fırsat maliyeti $\Delta B/\Delta K$ olur ki, bu oran birinciden daha büyüktür. Bu süreç boyunca her yeni birimin maliyeti giderek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

Nitekim grafikte L'den R'ye doğru hareketle dönüşüm eğrisinin eğimindeki artış ($\Delta A/\Delta K < \Delta B/\Delta K \dots$) bu durumu yansıtır.

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 yine dönüşüm eğrisi üzerinde bulunacaktır. Fakat üretimin bir kısmı dünya fiyatlarından yabancıların malları ile değiştirilerek dönüşüm eğrisinin dışında yer alan bir noktanın 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 $F_d F_d$ gibi bir dünya fiyatından dış ticarete açıldığını varsayalım. Söz konusu $F_d F_d$ doğrusunun eğiminden, tarım ürünlerinin (sanayi ürünleri cinsinden) dünya fiyatının, bunların yurt içi fiyatından (değişim oranından) daha yüksek olduğu anlaşıyor. Bu durumda Türkiye'de üreticiler, doğal olarak tarımsal üretimi artıracak, sanayi malı üretimini ise kısıacaklardır. 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, $F_d F_d$ dünya fiyat doğrusunun eğimine eşitlendiği E noktasıdır. Bu noktanın gösterdiğinden daha ileri derecede bir uzmanlaşmaya gitmek ülkenin yararına değil, zararındır. 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 anlaşılabileceği 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 koşulları dolayısıyla 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 dışarıdan ucuz sanayi ürünü sağlayabilmesidir.

D. AZALAN MALİYETLER VE DIŞ TİCARET

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.

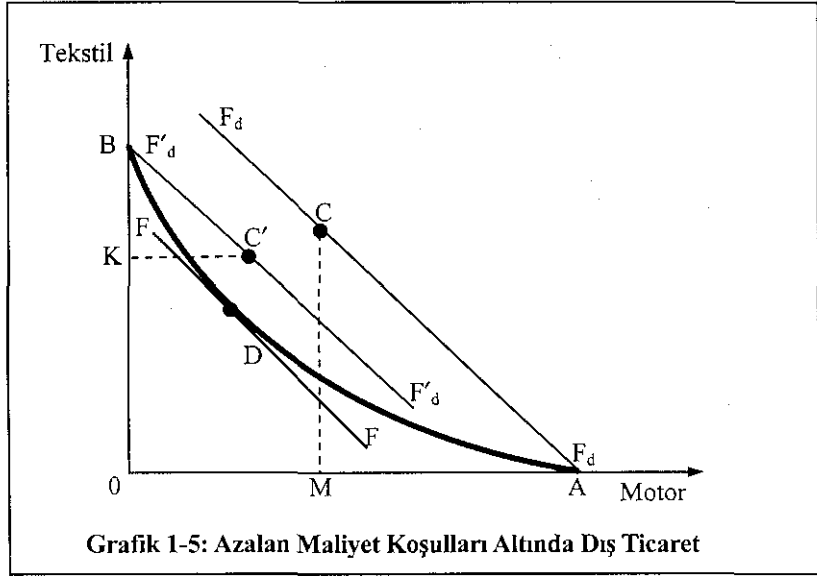
Azalan maliyet koşulları altında, üretim olanakları eğrisi Grafik 1-5'de görüldüğü gibi, orijine göre dış bükeydir. Ticaret öncesinde ülke her iki malı da kendisi üretir. Dış ticarete açılınca ihraç malında tam uzmanlaşma ortaya çıkar. Azalan maliyet koşulları altında tam uzmanlaşma doğuran etkiler, 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 maldan birinde uzmanlaşması için D noktasındaki dengenin herhangi bir şekilde bozulması tek başına yeterlidir.

Örneğin, üretim D nin bir miktar sağına 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.

*Tüketici denge noktasını talep koşulları, ya da toplumsal tercihler belirler. Bazan, yeni tüketici denge noktasında bir maldan tüketilen miktar artarken diğerininki 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.

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.

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 rekabetten korunursa, sağlanacak içsel ve dışsal ekonomiler dolaşısıyla maliyetler düşebilir ve ülke dünya piyasalarında rekabet gücü kazanabilir.

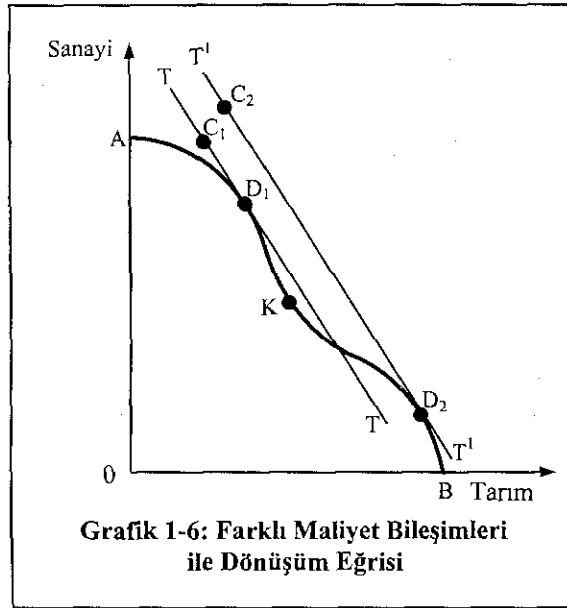
E. FARKLI MALİYET BİLEŞİMLERİ VE DÖNÜŞÜM EĞRİSİ

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 mali-

yetler 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.



Diğer yandan C₁ 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=T'T') dış ticarete açıldığında D₂ noktasında uzmanlaşacak ve örneğin C₂ bileşimini tüketecekti. O da yine yerel bir maksimum noktasıdır. Ancak her iki maldan da daha fazla tüketime olanak verdiği için, birincisine göre daha yüksek bir refahı temsil eder.

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 D₂'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 artıracakız, ülke sayısı yine ikidir. Analiz, karşılaştırmalı üstünlüklerin bu tür modeller için de geçerli olduğunu gösterecektir.

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, kağıt ve şarap olmak üzere dört mal ürettiklerini varsayalım. Bu malların iç fiyatları aşağıda görüldüğü gibi olsun:

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

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

	<u>Buğday</u>	<u>Makine</u>	<u>Kâğıt</u>	<u>Şarap</u>
<i>Türkiye</i>	1	10	5	3
<i>ABD</i>	1	3	2	4

Yukarıdaki tabloya göre; örneğin, Türkiye'de 1 birim makine imâl edebilmek için buğday üretiminde kullanılan kaynakların 10 katına 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>Şarap</i>	<i>Buğday</i>	<i>Kâğıt</i>	<i>Makine</i>
<i>Karşılaştırmalı üstünlük</i>	4:3	1:1	2:5	3:10
	→			
	<i>ABD</i>			

Karşılaştırmalı üstünlük sıralamasında en uçlarda yer alan maliyet oranları, iki ülkenin paraları arasındaki değişim oranının (döviz kurları) sınırlarını da belirler. Yukarıdaki örneğe göre 1 Türk lirasının fiyatı en fazla 4/3 dolar, en düşük de 3/10 dolar olmalıdır. Döviz kuru alt sınırın altında 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 sınırların dışında tutulmaya çalışılması dış ticaret yapısının karşılaştırmalı üstünlüklere ters olması demekti ki, bu da ülke açısından büyük kaynak israfına yol açabilir.

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

O halde uluslararası ticaret dengesi açısından döviz kurlarının bu iki sınır arasında yer alması bir zorunluluktur. Aşağıda bu sınırlar arasında belirli bir kurun, 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:

	<u>Buğday</u>	<u>Makine</u>	<u>Kâğıt</u>	<u>Şarap</u>
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 anlaşılabacağı gibi, 1TL: 1/2\$ kurundan buğday ve şarap 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 bîlânçosu 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-mallı fakat ikiden-çok ülkeli bir modele uygulanmasında da bir güçlük yoktur. İzlenecek yol daha önce açıklananın benzeridir. Yalnız burada malların yerine ülkeleri karşılaştırmalı üstünlük derecelerine göre sıralamak gerekir. Bir malda yüksek göreceli verimliliğe sahip ülkeler o malın 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 ürettiğini varsayalım. Bu ülkelerde çeliğin buğday cinsinden üretim maliyetleri aşağıdaki gibi sıralanmış olsun:

	<u>Ülkeler</u>				
	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	<u>D</u>	<u>E</u>
Buğday/Çelik	1	2	4	6	10

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 taktirde, 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 yönden 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</u>	<u>Çelik</u>
ABD	2 iş günü	1 iş günü
Türkiye	4 iş günü	8 iş günü

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

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 yarısından (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 sınır 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 göreceli ücretler ve karşılaştırmalı üstünlük yapısı (dolar)

	<u>Ücret düzeyi</u>	<u>Buğday 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 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 Teorisi'nin 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 nelerdi? Adam Smith'in kurucusu olduğu Klâsik felsefe, Merkantilizm'e 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?

6. Emek-değer teorisi ne demektir? Klâsik İktisatçılar 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?

7. 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?

8. 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?

9. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin geçerli olmadığı durumlar var mıdır? Örneğin petrole sahip bulunmayan bir ülkenin petrol ithalatı karşılaştırmalı üstünlüklerle açıklanabilir mi? Bu tür örneklerin ne ölçüde yaygın olduğunu araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

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

Dominick Salvatore, 6th ed., *International Economics*, Prentice-Hall, 1999, ss. 25-52.

E. F. Heckscher, *Mercantilism*, Vols. I and II, London, Allen & Unwin, 1935.

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

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

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

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

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.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 61-87. Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 9-159.

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

Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 2-58.

BÖLÜM

2

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 değinilmisti. Fakat orada ticaret hadlerinin nasıl oluştuğu açıklanmamış, yalnızca belirli bir düzeyde bulunduğu varsayımından hareket edilmişti.

Genel olarak belirtmek gerekirse, dış ticaret yapan ülkelerin talep koşullarına 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.

I. ULUSLARARASI GÖRECELİ FİYATLARIN (TİCARET HADLERİNİN) OLUŞUMU

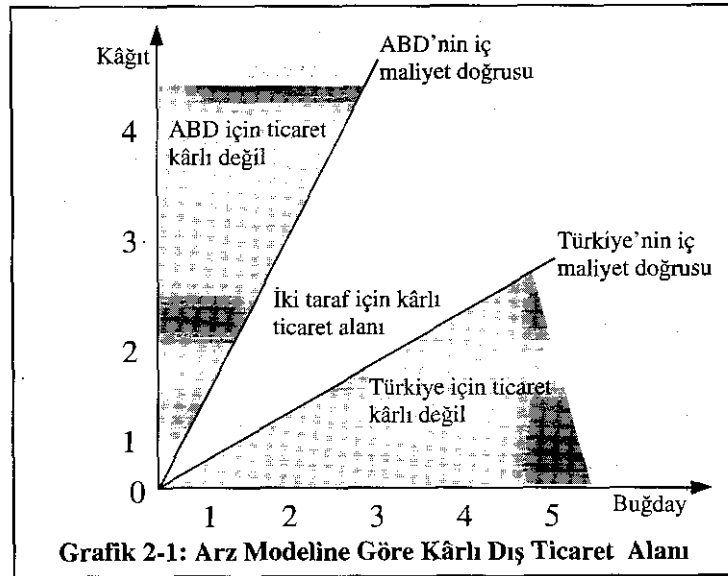
Ricardo'ya göre, ülkelerin yurtiçi üretim maliyetleri oranı uluslararası ticarete denge ticaret hadlerinin sınırlarını belirler. Ancak, bu sınırlar arasında uluslararası ticaret dengesini sağlayan göreceli fiyat oranının (ticaret hadlerinin) hangi düzeyde oluşacağını Ricardo modeline (veya genel olarak 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 kâğıt-
dın 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 kârlıdır.



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

Grafikte görüldüğü gibi, iç maliyet doğrularının 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.

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 ithalât talebini birbirine eşitleyen fiyatlardır. Bu eşitliği sağlamayan fiyatlar denge fiyatı olamaz. Çünkü örneğin ihracat arzı ithalât talebini aşıyorsa bu fazlalığın doğurduğu baskılar sonucu uluslararası fiyatlar denge sağlanıncaya kadar düşecektir. Tersine, eğer cari ticaret hadlerinden bir ithalât talebi fazlası varsa bu kez dünya fiyatları yükselecek ve yeni bir denge oluşacaktır. Bu genel ilkeyi belirttikten sonra şimdi talep yönünden Uluslararası Ticaret Teorisi'ni incelemeye geçebiliriz.

A. KARŞILIKLI TALEP KANUNU

Klâsik İktisatçılar'dan dış ticarete talep koşullarına ilk kez yer veren düşünür John Stuart Mill (1806-1873) olmuştur. Böylece Mill, 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.

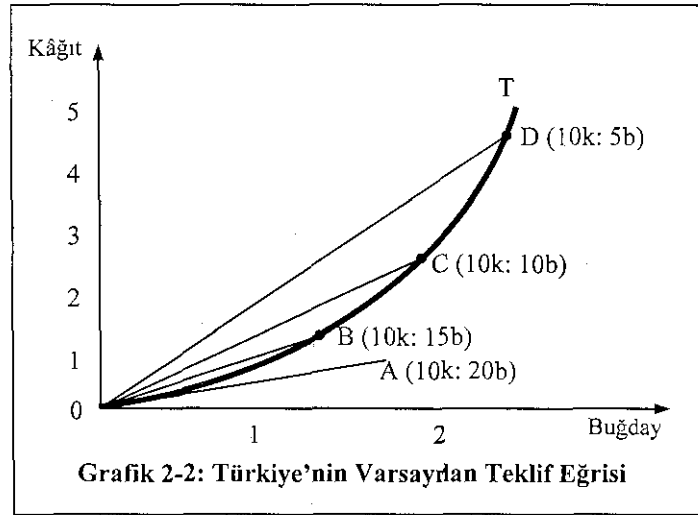
B. TEKLİF EĞRİLERİ

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

eder: İhraç miktarı, ithal miktarı ve uluslararası fiyat oranı. Ticaret hacmine bağlı olarak ülkenin teklifleri de değişir. Ancak bu değişme belirli özellikler gösterir. Şöyle ki, örneğin ithalât her defasında belli miktar artırılırken ülkenin her ilâve birim ithal malı karşılığında kendi malından teklif edeceği miktarlar giderek azalır ve hatta bir noktada sifıra 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 ihraç 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.



Grafik 2-2: Türkiye'nin Varsaydan Teklif Eğrisi

Daha önce verdiğimiz kâğıt ve buğday örneğini ele alarak teklif eğrisi analizlerini sürdürüelim. 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.

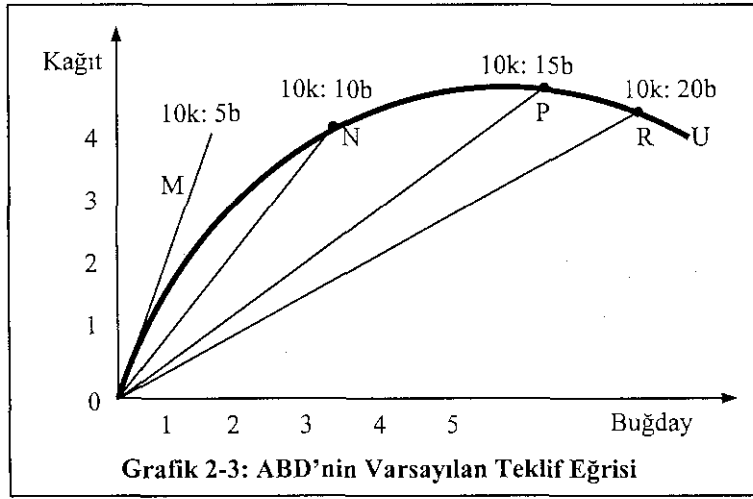
OT teklif eğrisi üzerindeki fiyat doğrularının giderek dikleşmesi, ticaret hacmi genişledikçe Türkiye'nin, ancak buğday fiyatının (kâğıt cinsinden) yükselmesiyle ticarete razı olacağı anlamına gelir.

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 ihracat malından önerilen miktarlar azalmaktadır. Eğrinin tersine döndüğü kısımda ise, daha fazla ithal malı kabul edebilmesi için ülke, teklif ettiği ihracat malının toplam miktarını azaltıyor.

Bunun mantık yoluyla açıklaması şöyle yapılabilir: Artan ithal malı miktarlarının ülkeye sağladığı marjinal fayda giderek azalır. Oysa ticaret hacmi genişledikçe ihracat malı arzı daralacağı için önerilen her ihracat malı biriminin doğuracağı marjinal fayda kaybı büyümektedir. Kuşkusuz ithal malı birimlerinin sağladığı marjinal fayda ne kadar hızla azalır veya ihracat 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 ihracat mallarının arzı kısılaşmakta ve dolayısıyla ancak daha fazla miktarlarda ithal malı karşılığında aynı miktar ihracat malı arz edilmektedir (ticaret hadlerinin yükselmesi). Böylece eğrinin şekli, ülkenin üretim teknolojisi, faktör donatımı, ekonomik yönetimde etkinlik vs. gibi arzla ilgili özelliklerini yansıtmaktadır.



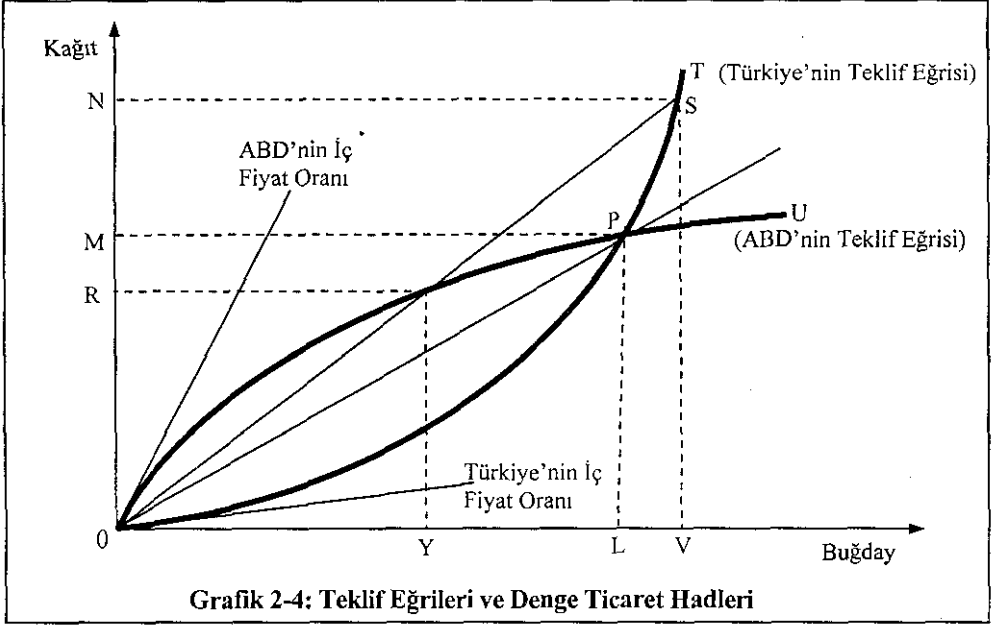
ABD'nin buğday karşılığında kâğıt teklif eğrisi de aynı yolla elde edilmiş ve Grafik 2-3 üzerinde gösterilmiştir.

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.

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 ihracatçılarının 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.



Grafik 2-4: Teklif Eğrileri ve Denge Ticaret Hadleri

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 miktarı (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 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, karşılıştırmalı üstünlük yapıları, ticaret dengesini sağlayan uluslararası fiyat oranı, malların uluslararası denge ihracat ve ithalât 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 ithalâtçısı durumundadır. Dolayısıyla yukarıda açıklanan model yine geçerlidir. Ancak bu kez tek bir ihracatçı yerine ilgili malın tüm ihracatçıları, ithalâtçı yerine de tüm ithalâtçıları analize girmektedir.

Mallar ise birisi ele alınan 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

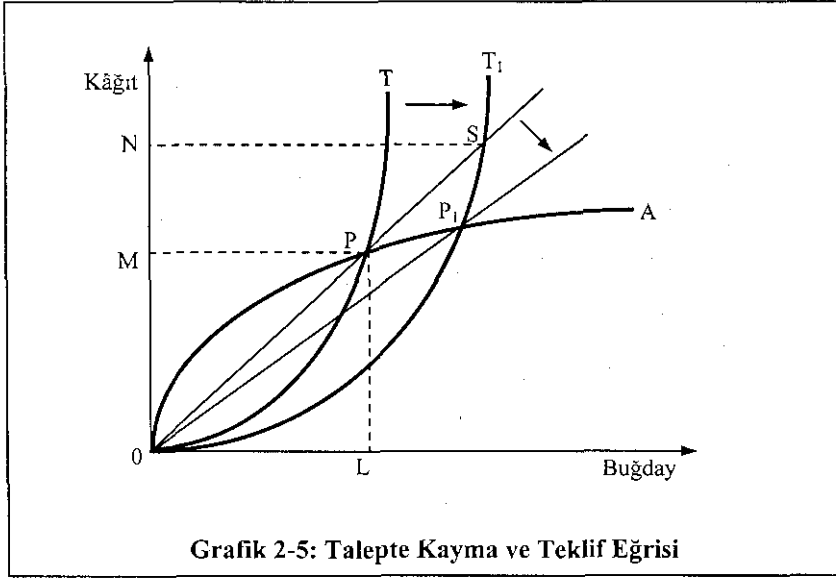
Teklif eğrileri, ülkelerin arz ve talep koşullarına bağlı olduğuna göre bu faktörlerdeki bir değişmeden de etkilenenlerdir. Teklif eğrilerindeki bir kayma normal olarak iki sonuç doğurur: Ticaret hadleri etkisi ve ticaret hacmi etkisi.

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 vermeyi kabul edeceği için Grafik 2-5' 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 NS arzı) 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.



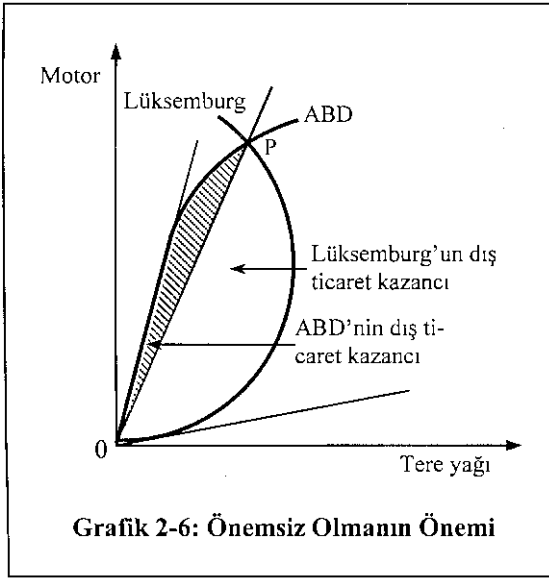
Teklif eğrilerini etkileyen arz faktörleri arasında teknolojik gelişme, faktör artışları, yönetim bilgisinde ilerleme, vs. gibi bir dizi faktör vardır. Örneğin, eğer ihraç malı üretiminde bir teknolojik ilerleme olursa Türkiye'nin teklif eğrisi sağa doğru kayar. Buğday üretiminde maliyetler düştüğü ve 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 değişmeler ileriki bölümlerde iktisadi kalkınma ve dış ticaret konusu incelenirken daha ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

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.

İki ülkeden birinin ABD, diğerrinin Lüksemburg olduğunu varsayalım. Amerika motorda, Lüksemburg ise tereyağında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olsun..



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 ithalatını yine o ülkede ki düşük fiyattan 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 malları ticaretindeki paylarının düşük olması buna bir örnektir.

II. TOPLUMSAL KAYITSIZLIK EĞRİLERİ İLE ANALİZ

Teklif eğrileri yanında Uluslararası Ticaret Teorisi'ni talep yönünden incelemenin diğer 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.

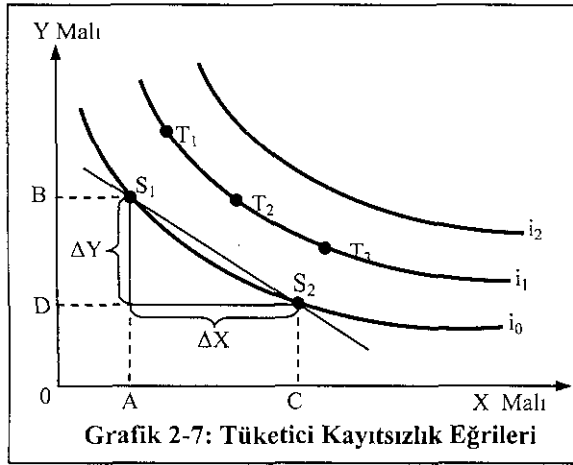
1. Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri

İktisat Bilimi'nin başlıca amacı kişi ve toplumların maddi refahını en yüksek düzeye ulaştırarak 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

Tüketicuyu aynı tatmin düzeyinde bırakırken bir-biri 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 $\Delta Y/\Delta X$ biçiminde gösterilir. ΔX ve ΔY 'nin nisbeten ufak miktarlar olması durumunda kayıtsızlık eğrisi üzerinde bulunan herhangi bir noktanın

marjinal ikame oranı, kayıtsızlık eğrisinin o noktadaki eğimine eşit olur. Kayıtsızlık eğrisinde bir noktadan diğerine geçildiğinde, toplam fayda değişmediğine 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. 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. Tüketicuyu 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'ın 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 değiştikçe 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.

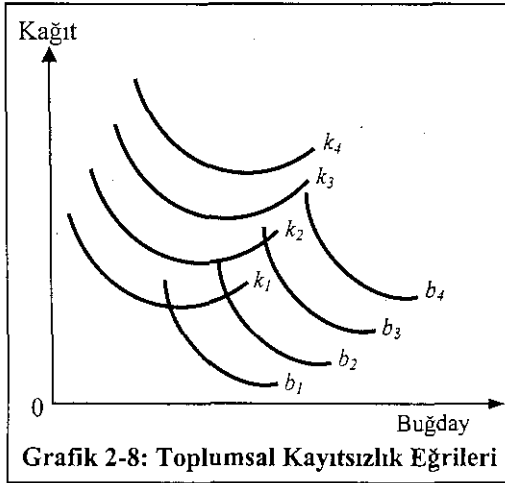
Benzer şekilde ülkenin dış ticarete açılması veya dış ticaret hacminin genişlemesi de aynı sonuçları doğurur. Diğer bir deyişle, böyle bir gelişmeden ihracatçılar yarar sağlarken, ithalâta rakip mal üreten yurtiçi üreticiler zarara uğrar. Aynı şekilde tüketiciler de iki maldan yoğun olarak hangisini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

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 de-

gişmemesi 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. O nedenle çoğunluğun sağladığı fayda bilinmeyen 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 arzusunun uygun hareket edilmiş olması, toplumun refahını artırmış olmaz.

Dolayısıyla bu güçlükten kurtulmanın yolu zararı 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 zararın fazlasıyla karşılanabileceği varsayılmaktadır.



Grafik 2-8: Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri

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 zararı karşılama ilkesi varsayımını yapmak ya da daha da kısıtlayıcı olarak gelir dağılımının değişmediğini varsaymak gerekir.

O halde, yukarıdaki varsayımlar altında, bir toplum-

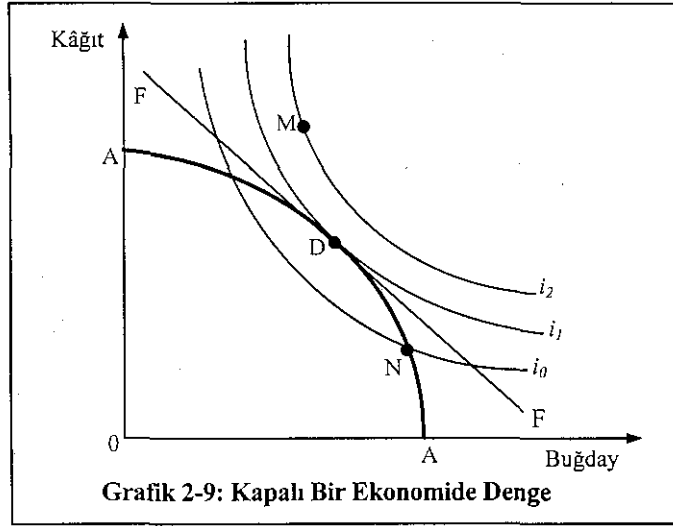
sal kayıtsızlık eğrisi, o topluma aynı faydayı sağlayan mal bileşimlerini gösterir. Bu eğriler de çeşitli fayda düzeylerine göre sonsuz bir aile oluştururlar. Şekilleri ait oldukları toplumun zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını yansıtır. Örneğin toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin Grafik 2-8'de (k) ile gösterildiği gibi kağıt eksenine yakın çizilmeleri, adı geçen toplumda tercihlerin kağıda yönelik olduğunu, (b) gibi buğday eksenine yakın çizilmeleri de tercihlerin buğdaya yöneldiğini 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 alınan 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.



Grafik 2-9: Kapalı Bir Ekonomide Denge

Grafikte denge noktası D dir. Toplum, D noktasında görülen mal miktarlarını tüketerek i_1 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 üretilmesini istiyorsa, üretimin buna uygun biçimde yapılması gerekir. Piyasa ekonomilerinde bunu sağlayan mekanizma ise fiyat mekanizmasıdır.

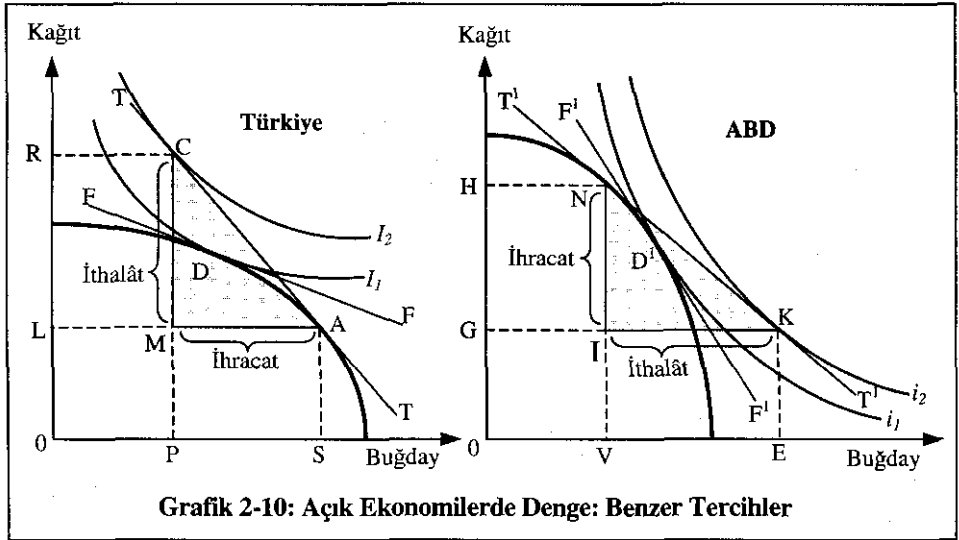
Halkın talep ettiği malların fiyatı, dolayısıyla o alandaki kârlılık yüksek olur. Üreticileri yönlendiren ana etken de budur.

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 maksimumuna 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 eksenine yönündeki 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 eksenine 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 ticaretten önce Türkiye'deki iç fiyatlar FF, Amerika'da ise FF' ile gösterilmiştir. FF' 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 bu düzeye eşitlenir (tek fiyat kanunu). Grafikte TT' nin TT ye paralel olması bu özelliği yansıtmaktadır.

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>Kâğıt</i>
<i>Üretim</i>	OS	OL
<i>Tüketim</i>	OP	OR
<i>İhracat</i>	PS (=MA)	-
<i>İthalât</i>	-	LR (=CM)
ABD		
<i>Üretim</i>	OV	OH
<i>Tüketim</i>	OE	OG
<i>İhracat</i>	-	GH (=IN)
<i>İthalât</i>	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 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 I₁ kayıtsızlık eğrisine ulaşmaktaydı. Bu, kapalı ekonomi duru-

munda toplumun ulaşabileceği en yüksek refah düzeyidir. Oysa dış ticarete açıldıktan sonra TT dünya fiyatından MA kadar ihraç 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 ithalât 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 ihraç 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 IN 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 ithalâtına 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 ihraç 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.

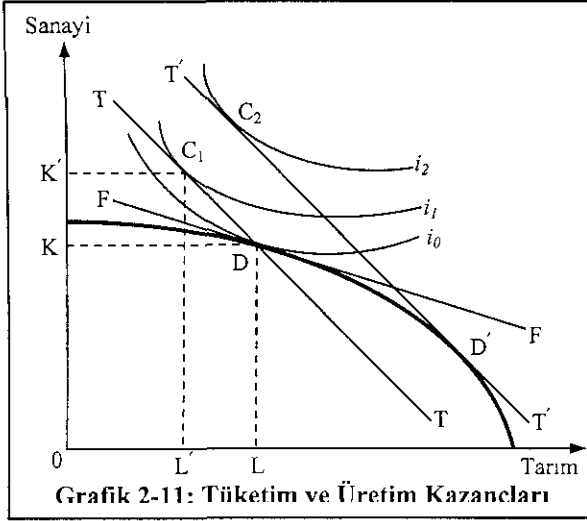
Böylece, ele aldığımız örnekte Türkiye ve ABD'nin dış ticareti karşılıklı olarak eşitlendiğinden uluslararası piyasa dengesi sağlanmaktadır. Grafikte AMC ve KNI üçgenlerinin birbirinin özdeşi olması bu gerçeğin bir ifadesidir.

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 varsayılrsa 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.



Nitekim grafikte D den geçen TT uluslararası fiyat doğrularından 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

ettiğimizde, üretici dengesi D noktasından D' noktasına kayar. Üretimdeki uzmanlaşma 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 ticaretten kazançlı çıkar.

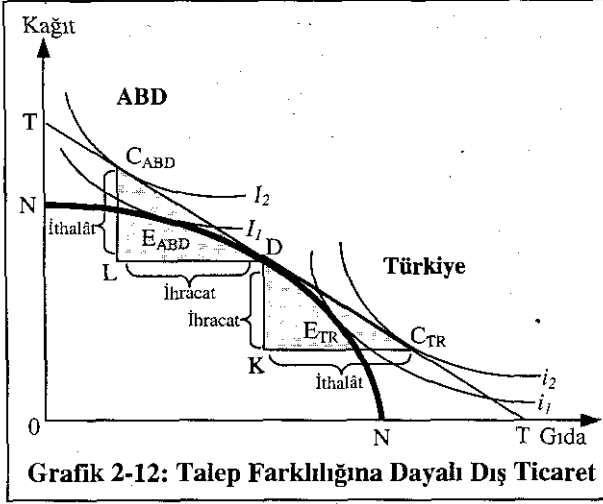
IV. TALEP FARKLILIKLARINA BAĞLI DIŞ TİCARET

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.

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 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.



Grafik 2-12: Talep Farklılığına Dayalı Dış Ticaret

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 ulaşılncaya 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_{TR} 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.

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 Mill olmuştur. Mill'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 hadlerini 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 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 girmeden 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 sayıdaki üreticileri ile tüketicilerinin bulunduğu bir durumda bu malın göreceli fiyatının oluşmasında teklif eğrilerinin dayandığı mantıktan yararlanılabilir mi?

OKUMA LİSTESİ

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1999, ss. 83-108.

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).

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

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

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 32-43.

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

Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 2-58.

FAKTÖR DONATIMI (HECKSCHER-OHLIN) 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 farkların bir sonucudur. Ancak bu analizlerle uluslararası ticaretin gerçek nedeni açıklanmış olmamaktadır. Çünkü burada, yurtiçi üretim maliyetleri farklılıklarının emek verimliliğindeki farklardan 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 Teorisi'nin 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 dikkatleri fazla çekmemişti. 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'ın 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.

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 oranla 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.

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.

$$\frac{C_A}{L_A} > \frac{C_T}{L_T}$$

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 ortak paydaya göre ifade edilmesinde önemli kavramsal ve pratik sorunlarla karşılaşılabilir.

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

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

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 bir-

çok gelişmiş ülkeden daha düşük olduğudur. Bunu, ABD'nin az gelişmiş 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:

$$\frac{PCA}{PLA} < \frac{PCT}{PLT} \dots$$

PL : Emegin 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 yukarıdakine 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 takdirde 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.

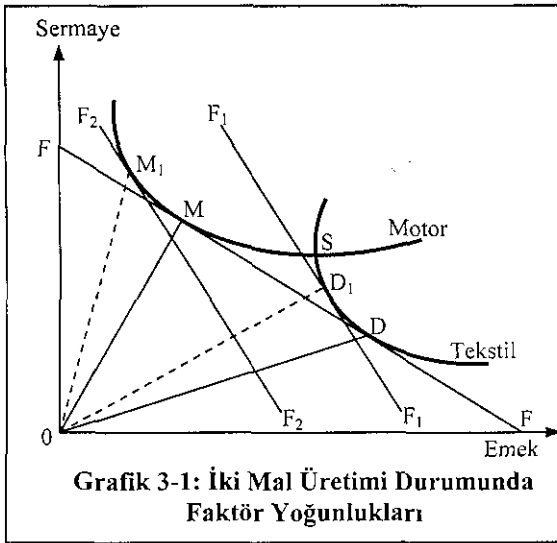
Faktör fiyatlarının faktör donatımına ters olması, talep koşullarının o faktörü yoğun biçimde kullanan mallara aşırı biçimde yönelik olmasının ya da hükümet müdahalelerinin bir sonucu olabilir. Örneğin ülkenin talep koşullarının sermaye-yoğun mala doğru aşırı yönelimli olması sermayenin piyasa fiyatını yükseltir ve bu faktöre yönelik avantajları ortadan kaldırabilir. 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 göstermediği kabul edilmiştir. Bu varsayımlar, yukarıda açıklanana benzer çelişkili bir sonucun ortaya çıkma olasılığını ortadan kaldırmaktadır.

2. Faktör Yoğunluğu

Bir malın üretiminde kullanılan girdilerle elde edilen ürün arasındaki teknik ilişkiye *üretim fonksiyonu* (production function) adı verilir. Geometrik olarak üretim fonksiyonu *eş ürün eğrileri*'yle (iso-quant curves) gösterilir. Diğer bir deyişle, eş ürün eğrisi, teknolojinin koyduğu sınırlandırmalar altında bir maldan aynı miktarı üretmek için kullanılması gereken emek ve sermaye bileşimlerini gösteren bir eğri biçiminde tanımlanabilir.

Teknolojinin, bir faktörün belirli ölçülerde öteki faktörün yerine kullanılabilmesine (ikame edilmesine) olanak verdiği durumlarda eş ürün eğrisi orijine göre dış bükey olur. Bu şekliyle tüketici kayıtsızlık eğrilerine benzerler.



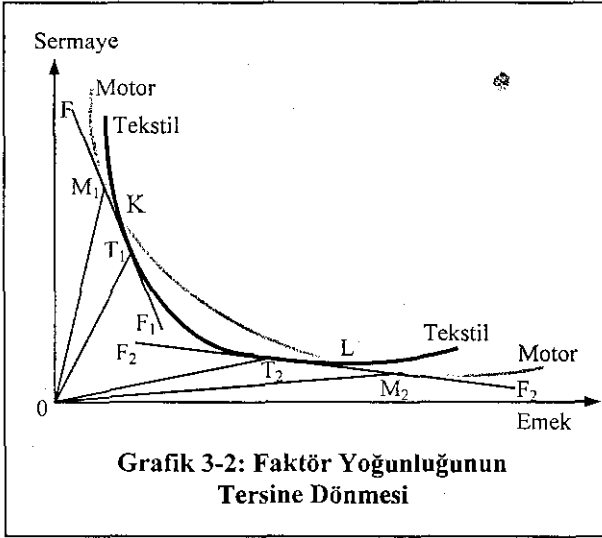
Grafik 3-1'de, esnek teknoloji koşulları altında, tekstil ve motorun eş ürün eğrileri gösterilmiştir. Grafiğe göre faktör fiyatları oranının FF olması durumunda motordaki sermaye/emek oranı OM nin eğimine, tekstildeki sermaye/emek oranı da OD nin eğimine eşittir. OM nin OD ye göre daha dik olması, FF gibi veri bir faktör fiyatları oranının motorun tekstile göre daha sermaye-yoğun (veya tekstilin daha emek-yoğun) olduğunu ifade eder.

Faktör fiyatları değiştiğinde, teknolojinin elverdiği ölçüde ucuzlayan faktör pahalılaştıran faktörün yerine kullanılır (ikame edilir). Nitekim grafiğe göre faktör fiyatları FF den F_1F_1 e ($=F_2F_2$) yükselince (sermayenin ucuzlaması) sermaye-emek yoğunlukları motorda OM_1 e, tekstilde OD_1 e yükselmiştir. Yani her iki malın üretimi daha sermaye-yoğun duruma gelmiştir. Bunun anlamı gayet açıktır: Maliyet minimizasyonu gereğince ucuzlayan sermaye faktörü, pahalılaştıran emek faktörünün yerine geçmiştir.

Heckscher-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).



Grafik 3-2: Faktör Yoğunluğunun Tersine Dönmesi

Nitekim grafiğe göre faktör fiyatlarının F_1F_1 olması durumunda, sermaye emek yoğunluğu motorda OM_1 , tekstilde OT_1 doğruları ile temsil edilir. Başka bir deyişle, motor daha sermaye-yoğun yöntemlerle üretilir. Oysa faktör fiyatlarının F_2F_2 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.

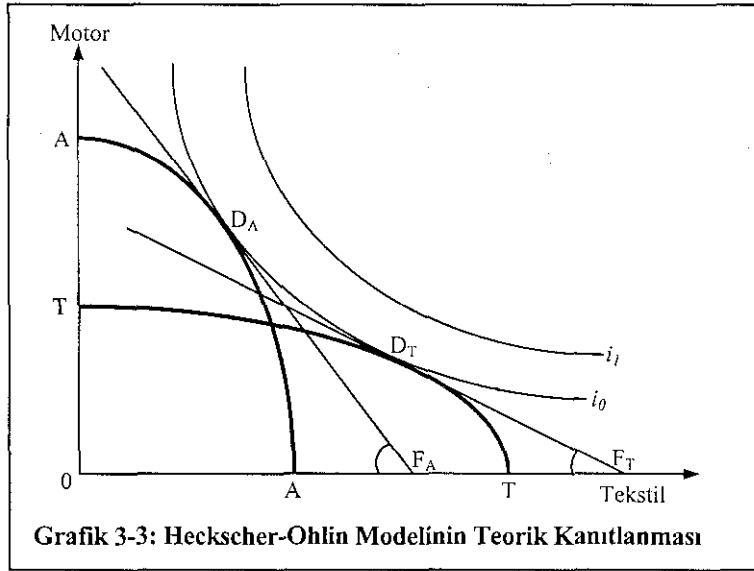
B. TEORİNİN ANALİTİK YOLDAN KANITLANMASI

Faktör donatımı teorisinin temel önermesi 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. 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 görülmektedir. 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 veya hipotez 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.

Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre serbest ticaret, ülkeler arasında faktör fiyatlarını eşitler 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 koyuluyor.

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.

Sözü geçen 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 çıkartılan bir sonuç serbest mal ticareti yoluyla ülke-rarası 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 sırf 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 varsaymışlardır. Bu varsayım üstü kapalı şekilde Heckscher-Ohlin modelinde de vardır, ancak gerçeklerden çok uzak olduğu tartışmasızdır.

Eğer klâsik varsayımın tersine, uluslararası işgücü akımlarının 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 kısararak 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 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 bulundukları faktörlerin fiyatını yükseltip kıt faktörlerin bedelini düşürerek ülkeler arasında fiyatların 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 değinmiştir.⁴ 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 kanıtlamıştır.⁶

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 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 yüzdesi 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

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.

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.

Yukarıdaki açıklamalardan çıkartılabilecek önemli bir sonuç odur ki: Avrupa Birliği'ne yeni katılacak düşük ücretli ve yüksek faizli ülkelerde zamanla ücretler Birlik ülkeleri düzeyine çıkarken, faizler de yine bu ülkelerdeki düzeylere inecektir.

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 zararındır. 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 ithalâta rakip endüstride yoğun kullanılan faktörleri yararlandırır. Başka bir deyişle, korumacılık dolayısıyla ekonomi bir bütün olarak kaybetse de ithalâta rakip kesimde çalışanlar bundan yararlanırlar.

Ülkenin bir gümrük tarifesini koyması kıt kaynağının reel gelirini yükseltici etkide bulunur. Bunu açıklamak için sermaye zengini olan, dolayısıyla teoriye göre sermaye-yoğun mallar ihraç edip emek-yoğun 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 ucuzlayan sermaye, pahalılaşan emeğin yerine ikame edilir. Her emek birimi üretimde 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 varsayıldığında, 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

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

düşmektedir. Kısacası, ülke bir bütün olarak tarifelerden zarar görürken, kıt faktör bol faktör aleyhine bundan yararlandırılmış olmaktadır.

Gümrük tarifeleri, yurtiçi üretici ve tüketiciler açısından ithalâta 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 tarifi koyması karşısında ithalâta 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 malını satmakta güçlükle karşılaşır ve pazarını kaybetmemek için satış fiyatlarını kırma yoluna gidebilir. Bu ise tarife koyan alıcı ülkede ithalât fiyatlarının, dolayısıyla ithalâta 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 Avustralya 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, zararınadır. Ülkede gelir dağılımını şu veya bu sosyal sınıf lehine etkilemek için alınabilecek çeşitli yurtiçi önlemler vardır. Bu amaçla gümrük tarifelerinin kullanılması toplumun tümü için ağır bir maliyet doğurabilir.

3. Rybczynski Teoremi

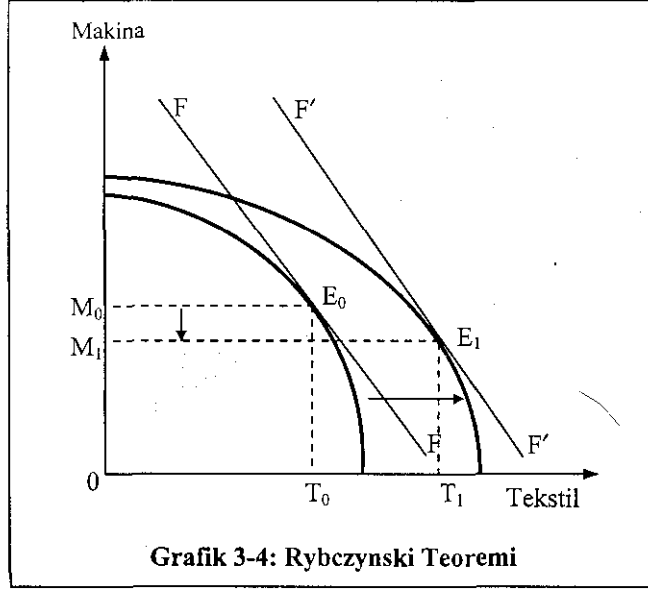
İki mallı ve iki faktörlü bir modelde, tam çalışma koşulları altında eğer tek bir faktörün arzı artırılacak olursa, onu yoğun olarak kullanan malda üretim genişler, diğer malda ise daralır. Bu görüşe Rybczynski teoremi adı verilir.*

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 du-

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

*Polonya dilinde olup, "Ribzinski" diye okunmaktadır.

rumundadır. 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.

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" (girdi-çıkı) tablosu denilen tekniği geliştirmiştir. Ancak ondan sonradır ki malları emek 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 ithalâta bir milyon dolar değerinde "temsili mal balyaları" (bileşimi ihracat ve ithalâta 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 ithalât yerine, Amerika'da benzer malları üreten ithalâta-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-çıkı tablosu ile aynı yılın dış ticaret verilerine göre yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır.⁹ Araştırmanın sonuçları özetle aşağıdaki gibi çıkmıştır:

	<i>İhraç malları</i> (Bir milyon dolar)	<i>İthalâta rakip mallar</i> (Bir milyon dolar)	(2/1)
	(1)	(2)	(3)
<i>Sermaye (dolar, 1947 yılı)</i>	2.550.780	3.091.339	1,2
<i>Emek (çalışma yılı)</i>	182.213	170.004	0,9
<i>Sermaye/emek yılı</i>	14.010	18.180	1,3

Buradan anlaşılacağı gibi, Amerika'da bir milyon dolar değerindeki ihracat malı üretmek için gerekli olan emek, bir milyon dolar değerindeki ithalâta rakip mallarının üretimi için gereken emekten daha fazla, aynı miktar ihracat için gerekli olan sermaye ise ithalâttakinden daha düşüktür. Başka bir deyişle, ithalâttaki 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 araştırmanın 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, iktisatçıların 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 verimlilikleri 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 yapılmınca, Amerika gerçekte sermaye değil, emek bakımından zengin bir ülke durumuna gelecektir (ve teori de çürütülmekten kurtulmuş olur!).

Leontief'in 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 sürülmüştür. 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 ithalâtındaki gö-

⁹Leontief'in ilk çalışması 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.

receli yüksek sermaye yoğunluğunun biraz azaldığı, fakat çelişkinin yine de ortadan kalkmadığı görülmüştür.¹⁰

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, ithalât 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 sürülmüştür.

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 talep koşulları arasında büyük farklıklar olmadığını ortaya koymuştur.¹¹

Buna karşılık 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 ithalâta rakip endüstrilerindeki sermaye-emek katsayılarını ele aldığı için bu çelişkili sonuç ortaya çıktığı belirtilmiştir.

Başka bir eleştiriye göre de Leontief, araştırmasında yalnız sermaye ve emek faktörlerini hesaba katmış, doğal kaynakları ise gözard 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 ithalâtının ağırlıklı olarak doğal kaynaklara bağlı olması, Amerika'nın ithalâta rakip endüstrilerindeki yüksek sermaye yoğunluğunun nedenini oluşturacaktır.

¹⁰ Leontief'in 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

Leontief Çelişkisi tatmin edici biçimde açıklanabilmiş değildir. Bu ise Heckscher-Ohlin Teorisi'nin geçerliğine duyulan kuşkuları artırmış ve diğer ülkeler üzerinde de Faktör Donatımı Teorisi'nin test edilmesine yönelik çalışmalarını hızlandırmıştır. Aşağıda diğer çalışmaları gözden geçireceğiz. Ancak şunu söylemek gerekir ki, Leontief Çelişkisini çözümlemek 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 oluşturlar.

IV. DİĞER TESTLER

Leontief'ten sonra benzer bir yaklaşımla Heckscher-Ohlin teoreminin en eski testlerinden birisi Tatemoto ve Ichimura tarafından 1951 yılı verileri ile Japonya üzerinde yapılmıştır.¹² Japonya'nın sermaye-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 yapıyordu. Japon ekonomisi gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında orta bir yerde bulunuyordu. O yüzden genel ticarete yukarıdaki sonucun ortaya çıkması doğal sayılmalı idi. Nitekim bölgelere ayrıarak inceleme yapıldığında, beklenene uygun biçimde, Japonya-Amerika ticaretinde Japonya'nın ihracatının emek-yoğun olduğu belirlenmiştir.

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 etmek üzere de bir çalışma yapılmıştır. Çalışmada 1967 yılının input-output tablosu ile aynı yıla ait ihracat ve ithalat rakip endüstrilerinin verileri kullanılmıştır. Buna göre, 1967 yılının fiyatlarıyla Türkiye'de

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

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

bir milyon TL değerindeki örnek ihracat ve örnek ithalâta rakip mal sepetlerinin üretimi için gerekli olan emek ve sermaye miktarları şu şekilde hesaplanmıştır:¹⁴

<i>Türkiye Dış Ticaretinin Faktör Yapısı</i>			
	<i>İhracat malları</i>	<i>İthalâta rakip mallar</i>	<i>İthalât/İhracat</i>
<i>Sermaye (Bin TL)</i>	2.194,1	1.852,4	0,84
<i>Emek (Çalışma yılı)</i>	180.480	40.363	0,22
<i>Sermaye/emek yılı (TL)</i>	12.161	45.895	3,77

Bu sonuçlar, Türkiye'de ithalâta rakip kesimlerde sermaye/emek oranının ihracat endüstrilerinden çok daha yüksek olduğunu gösteriyor. Eğer gerçek ithalâtımızın ithalâta-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, ithalâtımızın 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, Heckscher-Ohlin Teorisi'nin daha çok vasıfsız emek bol az gelişmiş ülkelerle sermaye zengin gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti (endüstriler-arası ticareti) açıklamakta başarılı olabileceği konusunda adeta bir görüş birliği oluşmuştur. Gerçekte, ancak bu iki grup ülke arasında faktör donatımı bakımından büyük farklar bulunmaktadır. 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 farklılıklar bulunmaz, dolayısıyla bunlar arasındaki ticareti 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-içi 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 teorinin 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 teo-

¹⁴Bu çalışma 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.

ride 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 MacDougall'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 araştırmanın Ricardo modeline genel bir destek verdiği tartışmasızdır.

Balassa testi, MacDougall'ın çalışmasının daha geliştirilmiş bir şekli olarak düşünülebilir.¹⁶ Balassa, ülkelerin göreceli ihracat artışlarının, onların işgücü verimliliğindeki (üretim fonksiyonlarındaki) farklılıklardan kaynaklandığı görüşünden hareket etmiştir. Balassa'nın 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 Stern 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

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

¹⁶ Bela 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.

daha genel bir çalışma yapmıştır.¹⁸ Bu çalışmanın sonuçları da, özellikle ABD ve Japonya ticaretinin Ricardo modelini destekler nitelikte olduğunu ortaya koymuştur.

Değinilen bu çalışmaların tümünde uluslararası ticaretin, ülkelerin emek verimliliğindeki farklara 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 TEOREMLER

Leontief çelişkisinin Faktör Donatımı üzerinde yarattığı tartışmaların sonucunda, 1960'lardan sonra uluslararası ticareti açıklamak üzere yeni yeni teoremler veya hipotezler 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 olumlu bir yaklaşımdır. Aşağıda bu yeni teoremlerden önemli bazıları gözden geçirilmektedir.

1. Nitelikli İşgücü Teoremi

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.

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, nite-

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

likli 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.

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

Ülke	Fiziki sermaye	AR-GE elemanları	Nitelikli emek	Yarı nitelikli 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	100.0	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.

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 3-3'teki 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.

2. Teknoloji Açığı Teoremi

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 mülkiyet hakları 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. Bu-

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

²⁰ M.V. Posner, "International trade and Technical change," *Oxford Economic Papers*, 1961, ss. 323-341.

nun 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. Sözüünü 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 ülkelere 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-Tech) 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 teoremi 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 korelasyon olduğunu gösteriyor.²¹ Bu ise teknolojik gelişmeye dayalı teoremlere güçlü bir destek sağlar.

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

3. Ürün Dönemleri Teoremi

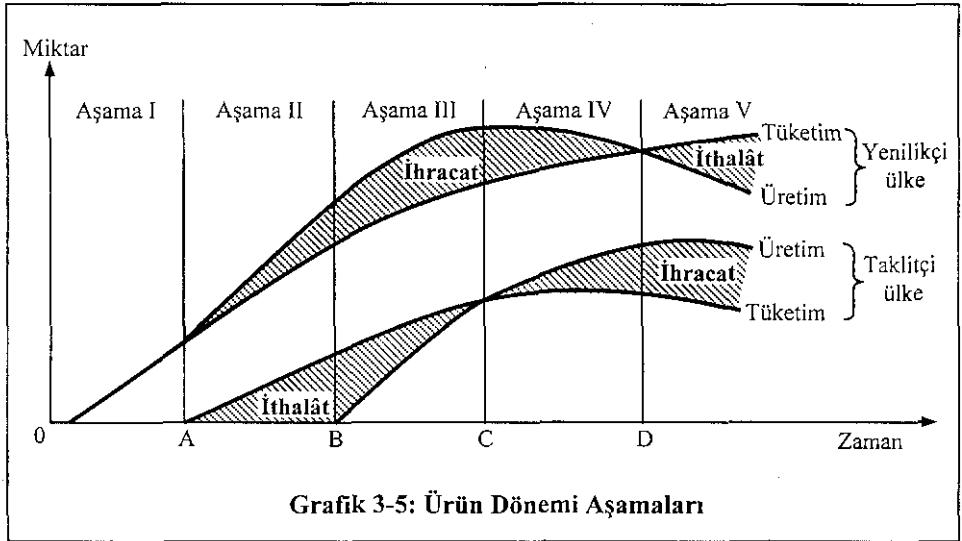
Ürün dönemleri hipotezi (product cycle model), teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş bir şeklidir. 1966'da Raymond Vernon tarafından ortaya atılmıştır.²²

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.

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

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 çözülür 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 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.

Yenilikçi ülkenin iç piyasası, yerli üretim yerine ithalâtle 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 ithalât 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 geçirgen 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, transistör 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 Heckscher-Ohlin teorisinin teknolojik değişme modeline uygulanmış bir biçimi olarak düşünlür.

4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi

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 azınlıkların talebi ise tercihleri kendilerine benzeyen yabancı ülkelere yapılan ithalatla karşılanır. Taleplerin çakışması (overlapping demands) 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; teorem bu gibi malların ticaretini de açıklayamaz.

5. Ölçek Ekonomileri Teoremi

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 Teorisi'nde, 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 Teoremi'nin 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.

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 varsayılırsaydı firmalar yalnızca yurtiçi tüketiciler için üretimde bulunurlardı. Oysa tüketiciler gerçekte ürün çeşitliliğine değer verirler. Yani her malın değişik türlerini tercih edebilirler. Ama kapalı bir ekonomide tüketicilerin sınırlı sayıda oluşu nedeniyle firmalar, ölçek ekonomileri sağlamak üzere bir malla ilgili ancak az sayıda çeşit üretirler. Di-

yelim 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 ithalâtla 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 Teoremi

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 Toyota'sı, Almanların Mercedes'i, ya da ülkemizdeki Tofaş otomobilleri birbirlerinin aynısı değildir.

Oysa Faktör Donatımı Teorisi'nde, 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 bir sonucudur. Homojenlik diğer yandan aynı malın bir ülke tarafından hem ihraç, hem ithal edilmesinin söz konusu olmayacağı anlamına gelir.

Ancak gerçek hayatta özellikle sanayi mallarının büyük çoğunluğu homojen değildir. Çünkü bu mallar bileşimleri, kullanışları, görünüşleri veya hiç değilse, üretici firmanın markası bakımından birbirinden farklıdırlar. Bazan, bir firmanın ürettiği mal diğerlerinin ürettiği mallarından hiç farklı olmasa bile, sırf marka dolayısıyla tüketicilerin kafasında o malın ayrıcalıklı olduğu biçiminde yerleşmiş bir inanç bulunabilir. Bu da söz konusu malı "farklı" yapmaya yeterlidir.

Dünya ticareti geleneksel anlamda birbirine benzer olmayan, ya da tamamen değişik endüstriler tarafından üretilen malların alım satımı biçiminde düşünülmüştür. Buna endüstriler-arası ticaret (inter-industry trade) adı verilir. Fakat günümüzde asıl ağırlık taşıyan aynı endüstriye ait farklılaştırılmış malların alınıp satılmasıdır. Buna da endüstri-içi ticaret (intra-industry trade) denmektedir.

Endüstri-içi ticaret, yani bir ülkenin aynı genel endüstri kapsamındaki farklılaştırılmış malları hem ihraç, hem de ithal etmesi, iki-yönlü ticaret (two-way trade) olarak da bilinir. Dünya ticaretinin ağırlıklı bir bölümü aynı mallar üzerindeki iki-

yönlü ticaretten oluşur. Monopolcü rekabet teoremi, sanayi malları üzerindeki iki-yönlü ticaret olayını, ölçek ekonomileri ile açıklar.²³

Buna göre, sanayi kesiminde firmalar çoğunlukla ölçeğe göre artan verim koşulları altında çalışırlar. Bu durumun doğal sonucu monopolcü rekabet piyasalarının ortaya çıkmasıdır. Nitekim sanayi kesiminde az çok birbirinden farklılaştırılmış mallar üreten çok sayıda firma bulunması bunun bir göstergesidir.

Ölçek ekonomilerinden yararlanma düşüncesi her firma veya üretim tesisini çok sayıda farklı tür veya tipte mal üretmek yerine yalnız bir ya da birkaç tür üzerinde üretim yapmaya zorlar. Aslında bunun nedeni de farklılaştırılmış malların birbiri yerine ikame edilebilir olması ve firmanın uluslararası rekabet dolayısıyla maliyetlerini düşürmeye çalışmasıdır. Üretim az sayıdaki tür veya stil üzerinde toplanınca uzmanlaşmaya gidilir, daha etkin makineler kullanılır ve ölçek ekonomilerinden yararlanılır. Böylece ülke söz konusu türün ihracatçısı durumuna gelirken, diğer tipleri de dışarıdan ithal eder.

Heckscher-Ohlin Teoremi, uluslararası ticareti karşılaştırmalı üstünlüklere, ya da faktör donatımındaki farklılıklara dayandırır. Oysa monopolcü rekabet hipotezinde, endüstri-içi ticaret mal farklılaştırılması ve ölçek ekonomileri ile açıklanmaktadır. Buna göre, ülkeler arasındaki faktör donatımları ne derece farklı ise karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı endüstriler-arası ticaret de o derece büyük olur. Bu ise Faktör Donatımı Teorisi ya da karşılaştırmalı üstünlüklerin daha çok sanayileşmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamakta başarılı olacağı anlamına gelir. Tersine, monopolcü rekabet hipotezi de aynı faktör donatımına sahip 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

²³ Monopolcü rekabet hipotezi konusunda bkz.: E. Helpman, "International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition," *Journal of International Economics*, August 1981. P. Krugman, "New theories of trade among industrial countries," *American Economic Review*, May 1983.

²⁴ Bela Balassa, "Trade creation and Trade Diversion in the European Common Market," *Economic Journal*, March 1967, ss.1-21.

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 teoremlerin 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 ticareti (T) ölçmede yaygın olarak Grubel-Lloyd indeksi kullanılır.²⁵ Bunun formülü aşağıdaki gibidir:

$$T = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}$$

Formülde X, belli bir mal veya mal grubunun ihracatını, M de onun ithalatını gösterir. Paydaki dikey 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 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 toplamalarını temel almak gerekir. Yani, bu durumda indeks aşağıdaki şekli alır:

$$T = 1 - \sum \frac{|X - M|}{X + M}$$

Formülde $\sum$ (sigma) işareti bireysel endüstriler için hesaplanan $|X-M|$ değerlerinin toplamını ifade eder.

Endüstri-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.

²⁵Adı 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*, Holsted Press, 1975.

Homojen 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 çok uzun bir ortak sınıra sahiptirler. Her iki ülke de gerçek hayatta olduğu gibi, söz gelişi, kereste imâlinde iyi birer üretici durumunda bulunmaktadır. Ama ABD, doğu yörelerinde Kanada'ya kereste ihraç etmekte, batıda ise o ülkeden kereste ithal etmektedir. Neden? Çünkü, ABD'nin orman ürünleri işleme sanayii ülkenin batısında toplanmıştır. Dolayısıyla, bu yörelerdeki imalatçılar işlenmemiş keresteyi ülkenin birkaç bin kilometre uzaklıktaki kereste üreticilerinden sağlamaktansa, hemen yanı başlarında sınırın öbür yakasındaki Kanada tesislerinden sağlamayı daha kârlı bulurlar. Böylece taşıma giderlerinden tasarruf sağlarlar. Kerestenin kaba hacimli ve taşınması güç bir mal olması da bu tür ticaret için daha büyük bir teşvik doğurur.

Böylece, homojen nitelik taşıyan bu gibi mallar üzerinde taşıma giderlerinden tasarruf sağlamak düşüncesi, endüstri-içi bir ticaretin ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

VII. YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİNİN DEĞERLENDİRMESİ

Buraya kadar yapılan açıklamalarla dış ticareti açıklamaya yönelik başlıca teorileri ve bunların etkisiyle daha yakın zamanlarda ortaya atılan belli başlı hipotezleri gözden geçirmiş bulunuyoruz. Gerçek dünyada dış ticaret, sayıları iki yüze yakın ülke arasında ve onbinlerce mal üzerinde yapılır. Ayrıca bu malların sayısı, yapısı, kalitesi ve öteki özellikleri sürekli biçimde ve hızla değişmektedir. Dolayısıyla konuya gerçekçi bir açıdan bakılırsa bu kadar karmaşık yapıdaki dünya ticaretini tek bir teori ile başarılı biçimde açıklamanın ne kadar güç olduğu anlaşılır.

Yukarıda incelemiş olduğumuz teoremlerin 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 teoremlerin öngördüğü biçimde, farklılaşan malların doğurduğu endüstri-içi ticarete dayanmaktadır.

O halde, genel sonuç olarak Heckscher-Ohlin Teorisi'nin ve yeni teorilerden her birisinin, diğerlerinin kapsamadığı uluslararası ticaret alanlarını açıklamaya yönelik olduğunu, dolayısıyla da aralarında bir tamamlayıcılık ilişkisi bulunduğu belirtilebilir. 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 aralarındaki 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 Teorisi'ne dayanır. Sanayi-

leşmiş 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 teoremler 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 değiştirerek uluslararası ticaret hacmini dolaysız olarak etkiler. Sonra, üretimin ve endüstrilerin kuruluş yerini belirleyerek dolaylı yünden 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 ulaştırmak için gerekli olan masraf tutarından büyük olması koşuluna bağlıdır. Bu koşula 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 çimentonun 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 gelinmez.

Genel olarak, ticaret dışı malların fiyatı yurtiçi arz ve talebe, ticari olanlarınki 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 yansıtacaktır. Normal olarak taşıma giderleri, ithalatçı ülkede mal fiyatının yükselmesine neden olur; ihracatçı ülkede de fiyatların düşmesine yol açabilir. Her ikisi de aynen, ileride göreceğimiz gümrük vergilerine benzer biçimde uluslararası ticaret hacmini düşürür.²⁶

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 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 yere) kurulabilirler. Örneğin damıtılmış petrol ürünleri veya konfeksiyon sanayii gibi. Bunlara da serbest ayaklı endüstriler (foot loose industries) denmektedir.

Taşıma giderlerinin yol açtığı uluslararası ticaret örneklerinden birisi de sınır ticareti (border trade)'dir. Sınırın iki tarafındaki halkın birbirleriyle yaptıkları

²⁶ 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 malın 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.

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 ULUSLARARASI 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, kirlitici 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 çimento gibi kirlitici 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.

Uygulamada ülkelerin gelişme ve zenginleşmelerine paralel olarak çevre kirliliğinin de azalmakta olduğu görülüyor. Çünkü gelir düzeyi yükselen ülkelerde halk, temiz bir çevreyi arzulamakta, böylece üretim de genellikle temiz endüstrilere doğru kaydırılmaktadır.

²⁷Bkz.: Dominick Salvatore, *International Economics*, 5th ed., Prentice-Hall, 1995, s. 175.

Bütün bu açıklamalar bize, uluslararası ticaretin nedenleri arasında çevre kirliliği ve çevre standartları konusunun önemini gösteriyor. İlerideki 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 Teorisi'nin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. Ancak Leontief tarafından, girdi-çıkı tabloları kullanılarak Amerikan ekonomisi üzerinde yapılan uygulamalı bir çalışmada teoremin doğrulanmadığı görülmüştür. O tarihten sonra Leontief paradoksunu çözümlmek amacıyla pek çok öneri ortaya atılmıştır.

Leontief çelişkisinin en önemli yararlarından birisi, uluslararası ticareti açıklamak için yeni yeni teoremlerin geliştirilmesine ortam hazırlamasıdır. Bölümde bu yeni teoremler gözden geçirilmiş ve bunların bir sentezine yer verilmiştir. Buna 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 ticaret ise yeni teoremlere daha uygun niteliktedir.

Son yıllarda Uluslararası Ticaret Teorisine ilişkin analizlerde literatürde bir görüş birliğine varılmakta olduğu anlaşılmaktadır. Üzerinde anlaşmaya varılmakta olan hipotez ise monopolcü rekabet teoremidir. Bu teorem aslında ölçek ekonomileri ile tüketici tercihlerinin farklılığı görüşlerinin bir bileşimi niteliğindedir. Buna göre, Bir toplumda firmaların amacı çoğunluğun tercihlerine uygun mallar üretmektir. Firmalar bu malların üretiminde uzmanlaştıkça artan üretim hacmi ile birlikte ölçek ekonomilerinden yararlanırlar. Böylece firmaların ürettikleri bu farklılaştırılmış mallar, başka ülkelerde aynı malları tercih eden tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak için o ülkelere ihraç edilir. Bu şekilde, her ülke aynı malın değişik türleri üzerinde uzmanlaşır ve uluslararası ticaret aynı endüstri kapsamına giren malların hem ihraç, hem de ithal edilmesi niteliği kazanır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Faktör Donatımı Teorisi'nin cevaplamaya çalıştığı temel soru nedir? Bu teoremin, 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, teoremin 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 küt olan faktörü, serbest ticaret de bol faktörü yararlandırır." Bu ifadeyi Heckscher-Ohlin Teorisi'ne göre açıklayınız.
5. Rybczynski Teoremi'nin temel önerisi nedir? Bu teoremin dış ticaret hadlerindeki değişimler açısından taşıdığı önemi araştırınız.
6. Leontief paradoksu nedir, Faktör Donatımı Teorisi'nin test edilmesiyle ilgili çalışmalarından 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?
7. Endüstri-İç 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?
8. Monopolcü rekabet hipotezini açıklayınız, diğer teorilerle arasındaki farkları gösteriniz. Örneğin Türkiye'nin dış ticaret yapısının açıklanmasında bu teoremin yerini tartışınız.
9. 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

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

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

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

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

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

Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th. ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 32-78.

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

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 birisi üretim 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: Büyüme dış ticareti, dış ticaret de büyümeyi etkiler. 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 yönetime 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 anlaşılmaya çalışılır. Aslında bu da yarı-dinamik bir yaklaşımdır. Çünkü farklı statik durumların karşılaştırılmasına dayanmaktadır. Ancak ne var ki ekonomik analizlerde olayları daha dinamik bir biçimde inceleyecek tekniklere bugün için sahip bulunmuyoruz.

¹Ekonomik büyüme ile ekonomik kalkınma (economic development), 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.

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 Heckscher-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 artırılabilir.

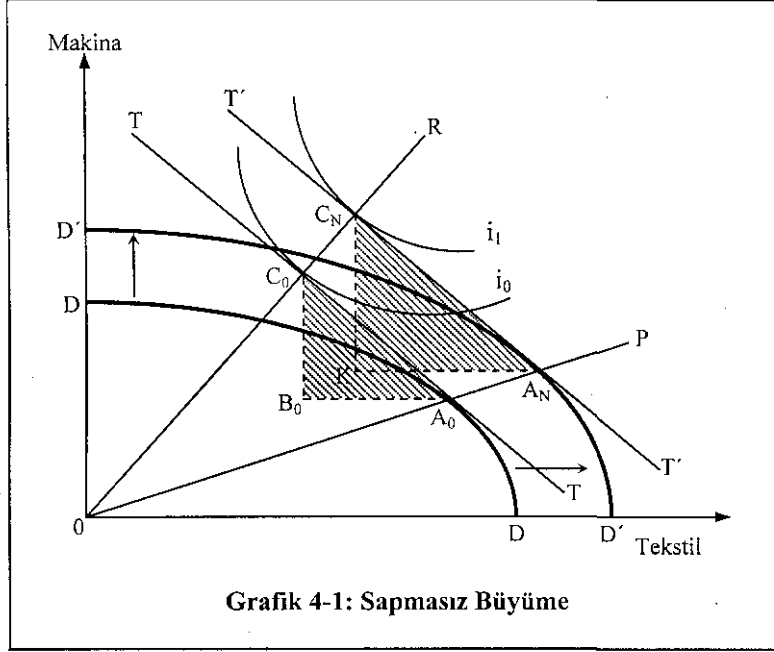
Bu konuda bir örnek olmak üzere yapılan bir uygulamalı çalışmanın sonuçlarına göre, çeşitli sanayileşmiş ve sanayileşme yolundaki ülkelerin sermaye-emek donatımındaki değişimler Tablo 4-1 üzerinde gösterilmiştir. Bunların yorumu ise bölümün sonunda yapılacaktır.

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 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_0B_0 miktar tekstil ihraç edilerek karşılığında B_0C_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 bulundukları 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.

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 olmaya-

cak 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?

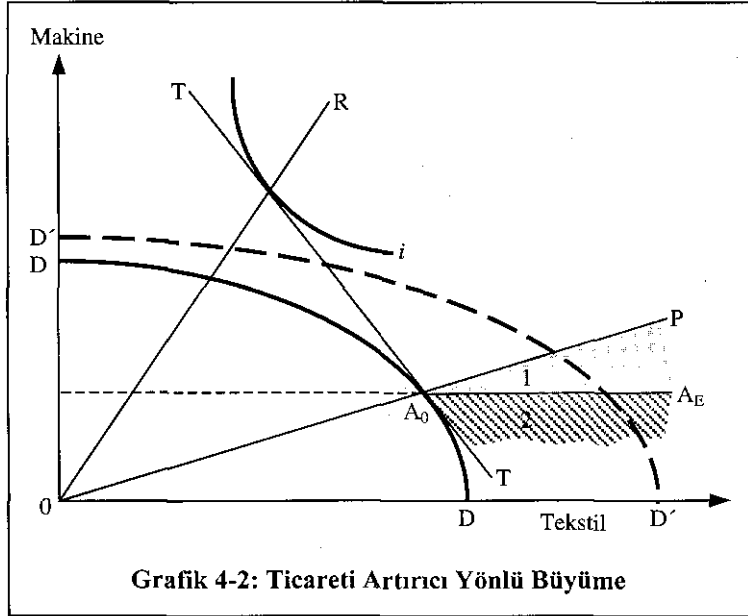
Tekstil emek-yoğun bir endüstri olduğu ve emek faktörü daha hızlı arttığı için üretim olanakları eğrisi tekstil yönünde daha fazla dışa doğru genişler. İki mal arasındaki fiyat oranının (ticaret hadleri) değişmediği varsayıldığından, yeni üretim noktası eskisine göre daha düşük bir makine/tekstil bileşimini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

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

Böylece, A_0 ın dışında ve ilk OP düzeyinin altında kalan alanı iki bölgeye ayırabiliriz. Bunun için A_0 noktasından yatay eksene, A_0A_E paralel doğrusunu çizeлим. Bu doğru ile OA_0P 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.

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 taktirde yeni üretim noktası A_0A_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 oranı tam olarak karşılar, 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 taktirde, 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 varsayıma 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 (pro-trade 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 düşünersek, 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.

Tüketicinin 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. Dolayısıyla

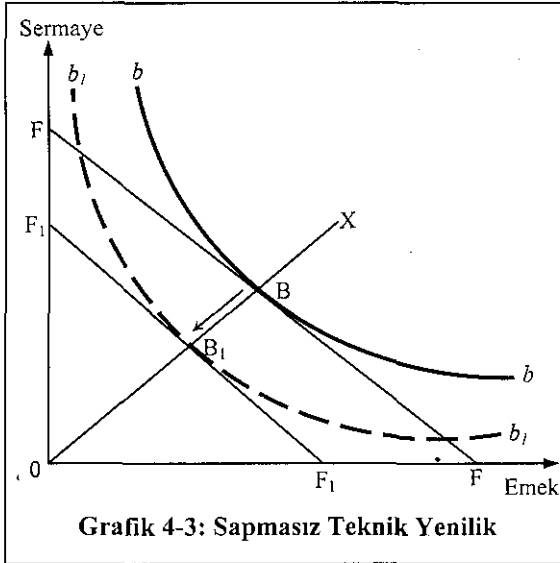
dış ticaret hacminde de düşme eğilimi görülür. Bu tip büyümeye *ticarete karşıt yönlü büyüme* (*antitrade biased growth*) adı verilmektedir.

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 otarşı 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 evettir, konuyu aşağıda yeniden ele alacağız.

II. TEKNOLOJİK GELİŞME

İktisadi büyümenin diğer bir kaynağı da teknolojik gelişmedir (technological progress). Yapılan çok sayıdaki 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



Grafik 4-3: Sapmasız Teknik Yenilik

ya da tümüyle farklı nitelikte yeni mallar ortaya çıkartılır. 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 üretilebilmesi veya aynı miktar malın daha az kaynak kullanılarak elde edilebilmesidir. Üretim fonksiyonlarının doğrusal ve homojen olması (sabit verimler) varsayımı altında teknolojik yenilikler üçe ayrılır³: (1) Sapmasız (veya yan-

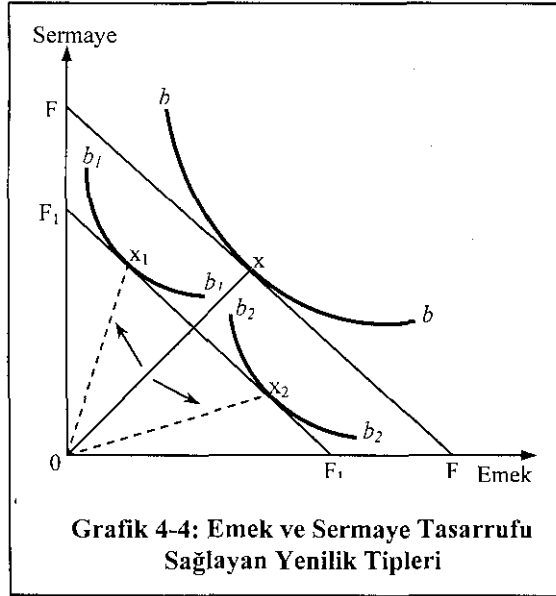
² Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1998, s. 189.

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.

sız-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 b_1b_1 olarak sola kaymıştır. Fakat, faktör fiyatlarının değişmemesi durumunda üretici, yenilikten sonra da faktörleri aynı oranda kullanmayı sürdürür. Denge noktalarının orijinden geçen OX doğrusu üzerinde olması bunu gösterir. Demek oluyor ki, sapmasız yenilik durumunda, sabit faktör fiyatlarından bir birim mal üretimi için kullanılan girdilerin miktarları azalmakta, fakat faktör yoğunluğunda bir değişme olmamaktadır.

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 b_1b_1 olarak sol üst yönde kayması böyle bir yenilik tipini gösterir. Yenilikten sonra, faktör fiyatlarının değişmemesi varsayımı altında, faktör yoğunluğu (sermaye/emek) OX den OX_1 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 geçirilir) ve böylece sermaye faktörü açığa çıkar. Grafikte FF sabit ticaret hadlerinden bb nin b_2b_2 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, sayıları birkaçı geçmeyen büyük sanayi ülkeleri ta-

rafından 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 "uyarılmış" (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 ithalâta rakip kesimde kullanılırken, diğerinde her iki kesimde birden uygulanabilmektedir.

Teknolojik yenilikler, uygulandıkları alan ve faktör tasarrufu sağlama özelliklerine göre, üretim olanaklarının şeklini değiştirirler. Örneğin eğer ihracat ve ithalâta rakip kesimlerde aynı derecede sapmasız 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 etkileri, yukarıda sapmasız büyüme durumunda açıklananların aynısidir.

Fakat teknolojik yeniliklerin genel kullanım amaçlı olmaktan çok, belirli faktör ve sektörlerle yönelik (factor-spesific) 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 sapmasız bir yenilik ortaya çıktığını varsayalım. Üretim maliyetlerinin düşmesi (faktör verimliliklerinin artması) bu sektörde üretimi özendirecektir. 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, sapmasız 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 Teoremi'nde 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 kısıcı, 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. Birisi, teknik gelişmenin maliyetleri düşürmesidir. Bu etki, söz konusu endüstride üretimi genişletici rol oynar. Diğerisi 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.

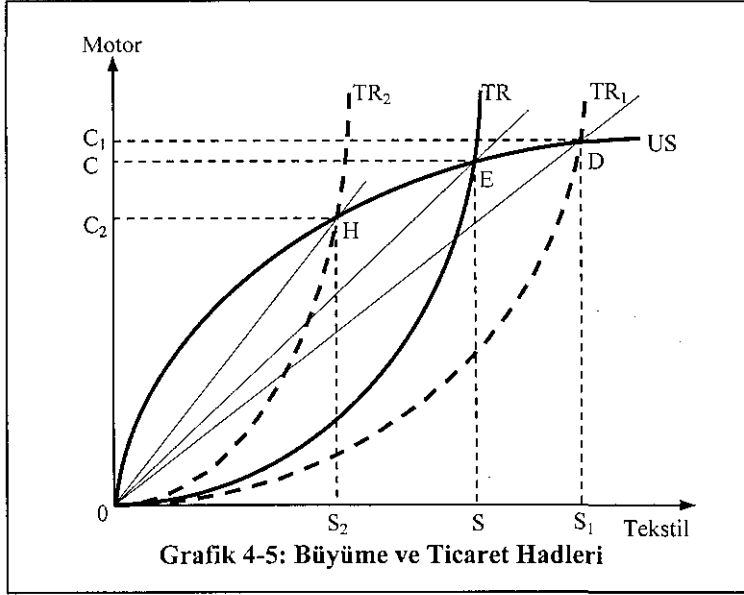
Ancak yukarıdaki analizlerde küçük ülke varsayımı yapıldı. Dolayısıyla ülkedeki büyümenin uluslararası göreceli fiyatları (ticaret hadleri) etkilemeyeceği görüşünden hareket edildi. Nitekim bu varsayımın sonucu, örneğin Grafik 4-1'de TT uluslararası fiyat doğrusu, büyüme ile birlikte ilk şekline paralel 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, ikincilerin 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 ın 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 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.

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

arzulanan ticaret hacmi OE den OD ye genişlemiş olsun. Yani ilk ticaret hadlerinden ülkenin motor talebi CC_1 ve tekstil arzı da SS_1 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 TR_1 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 OTR_2 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 büyümekte olması 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?

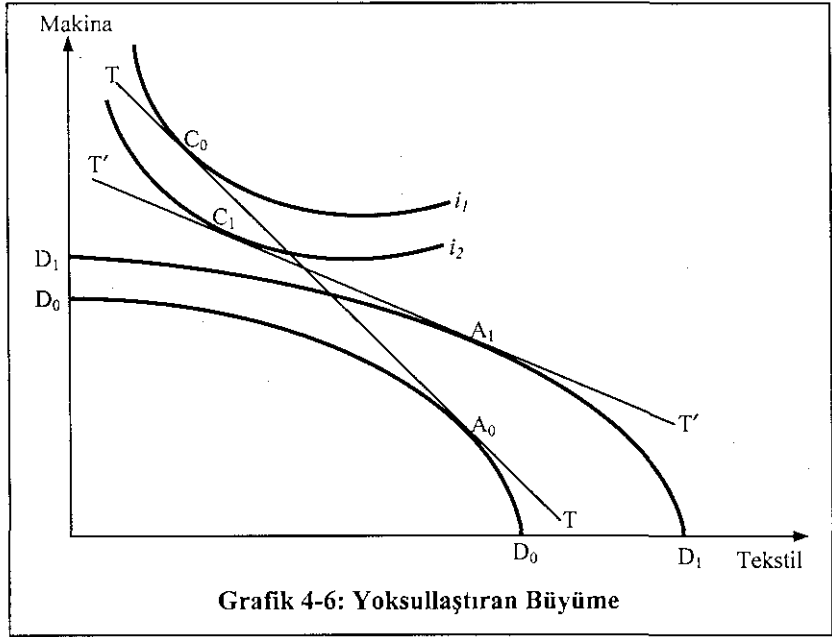
Hint asıllı iktisatçı Jagdish Bhagwati, klasikleşmiş bir makalesinde büyümenin net olarak refah düşüşüne yol açabileceği koşullarını teorik olarak ortaya koymuş ve bu tür büyümeye "yoksullaştıran büyüme" (immiserizing growth) adını vermiştir.⁴

Yoksullaştıran büyüme Grafik 4-6 da gösterilmiştir. Başlangıçta ülke A_0 üretim ve C_0 tüketim noktalarıyla serbest ticaret dengesini sağlamış bulunmaktadır. İlk durumdaki ticaret hadleri TT ile gösterilmiş olup ülke refahı i_1 '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 arzulaması ticaret hadlerini şiddetle ülke aleyhine değiştirir. Grafiğe göre yeni ticaret hadleri TT' 'dir. İlginç olan durum şudur: Ticaret hadlerindeki bozulma o derece şiddetlidir ki bundan doğan refah kaybı, üretim genişlemesinden sağlanan refah artışından daha yüksek olmuştur. Yani, büyümeye karşın ülke yoksullaşmıştır! Nitekim grafikte yeni ticaret hadleri doğrusu TT' nin teğet olduğu i_2 kayıtsızlık eğrisinin, i_1 'in altında bir düzeyde bulunması bu durumu ifade etmektedir.

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

Yoksullaştıran büyüme gerçek dünyada sık rastlanan bir durum mudur? Büyük bir olasılıkla değil. Çünkü bunun için önce, üretim artışları kadar dünya talep koşullarının da bu sonucu doğurabilecek nitelikte olması gerekir. Diğer koşul da dış dünyada bunu dengeleyecek yönde bir büyümenin ortaya çıkmamasıdır. Sonra, hükümetlerin elinde böyle bir olumsuz gelişmeyi engelleyebilecek araçlar vardır. Ülke, ticaret hadlerini etkileyebilen bir büyüklüğe sahip olduğuna göre, örneğin ithalat üzerine gümrük tarifeleri koyarak ticareti daraltır ve ithal fiyatlarındaki yükselmeyi engelleyebilir. Bunun gibi, ihracattan da vergi alınarak bu malların dünya piyasalarında arzı daraltılır ve fiyatlarındaki düşüşün önüne geçilir.

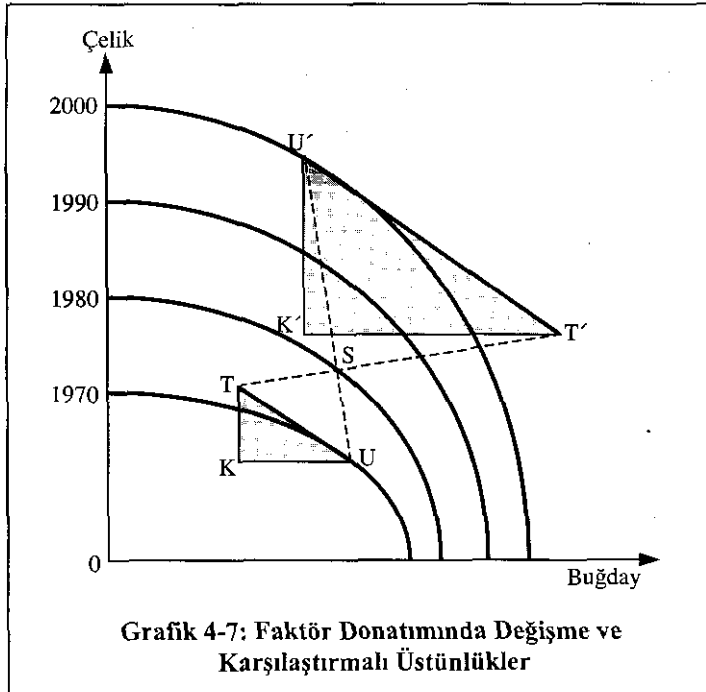


Ekonominin bütünü açısından yoksullaştıran büyüme örneklerine rastlamak güç olsa da bir ekonomi içindeki bazı sektörlerde ortaya çıkan gelişmelerin etkileri açısından bu modelde açıklanana benzer durumlarla karşılaşılabilir. Diğer bir deyişle, belirli sektörlerdeki gelişmeler o alanda çalışanları çok olumsuz yönde etkileyebilir, hatta onların refahının gerilemesine bile neden olabilir. Bunun bir uygulamasına örneğin, tarım kesiminde rastlanabilir. Tarımsal üretimde ortaya çıkan aşırı bolluk çiftçiye zarar verir. Çünkü artan üretim, tarım ürünleri talebinin esnek olmaması dolayısıyla, fiyatları düşürür (iç ticaret hadlerinin bozulması) ve köylünün gerçek gelirinin azalmasına neden olabilir. Başka bir deyişle, köylü için yüksek üretim, bazan düşük gelir ve artan yoksulluk anlamına gelmektedir.

V. EKONOMİK 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 değiştiğiçe 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 1970 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.

Bu durumda artan sermaye, daha önceki açıklamalardan anlaşılacağı gibi, ithalâta 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 sürecek ve kalkınmanın bir aşamasında dış ticaret hacmi sıfıra düşecektir. Grafik 4-7'ye göre bu durum 1980 yılında gerçekleşmektedir. O tarihten sonra ise ilginç bir gelişme ortaya çıkmış ve Türkiye yeteri ölçüde sermaye 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.

Yukarıdaki analiz birçok yönden gerçeklerden soyutlanmıştır. İki-mallı standart dış ticaret modellerinin içerdiği aşırı basitleştirici varsayımlar yanında teknolojinin, tüketici tercihlerinin, vs. sabit kaldığı varsayılmaktadır. Fakat analiz, kalkınma ile faktör donatımı değiştikçe, 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.

Belirtmek gerekir ki, faktör donatımı ile karşılaştırmalı üstünlükler arasındaki ilişki tek yönlüdür. Bunun yönü de birinciden ikinciye doğrudur. Diğer bir deyişle, faktör donatımı zaman içinde değiştikçe ona bağlı olarak karşılaştırmalı üstünlük yapısı da değişir. Dolayısıyla bugünkü faktör donatımına bakılarak yarınki 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 ülkelerde 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 görülmüştür.

Tablo 4-1
Bazı Ülkelerin Sermaye-Emek Oranlarındaki Değişme, (1985 Dolar fiyatları ile)

Ülke	1979 \$	1993 \$	Yüzde Değişme (1979-1993)
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
Şili	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. Sumner and A. Heston, *Penn World Table*, May 1997, Mark 5.7.

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 değişmelere 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.

Dış ticaretin büyüme üzerindeki etkileri genellikle olumlu niteliktedir. İleri-ki 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 hızlandı- rıcı 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 ülke-ler, bunlardan en iyi biçimde yararlanmaya çalışırlar. İlerde kalkınma ve sanayileşme konuları incelenirken bu etkilerden daha ayrıntılı biçimde söz edilecektir. Ancak dış ticaretin kalkınmaya olan genel etkilerini şu şekilde belirtebiliriz:

a. *Üretim ve kaynak açığına karşılama*: Gelişmekte olan ülkeler kalkınmalar-ı için gerekli olan, ancak kendileri üretemedikleri mal, hizmet ve kaynakları yurt dışından ithal ederler. Yatırım malları ile ara malları, ham maddeler ve zorunlu tüke- tim 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 teknolo- jik gelişme hızlandırılabilir.

b. *İç ekonomideki ürün fazlasına çıkış (pazar) sağlama*: Dış ticaretin bu- lunmadığı bir ekonomide iç talep yetersizliği dolayısıyla, ülke kaynakları eksik çalış- tırılabilir. Bu, özellikle tarım ürünleri ve ham maddeler için söz konusudur. Dış tica- retin doğurduğu talep artışları bu kaynakların kullanılmasına olanak sağlar.

Başka bir deyişle, dış ticaretin yokluğunda üretim, grafik olarak üretim ola- nakları eğrisinin içinde bir noktada bulunur. Ticaretle birlikte üretim de üretim ola- nakları eğrisi üzerinde yer alan bir noktaya taşınır, yani ekonomik etkinlik artar. Kısacası, dış ticaret aksi durumda kullanılmayacak olan ham madde ve tarım ürünle- ri fazlalarına piyasa olanağı (vent for surplus) sağlar. Nitekim, bu durumun örnekle- rine 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 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 bir 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 kurulan 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.

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 değişime ülkenin dış ticaret hadlerini nasıl etkiler?
4. Teknolojik gelişmeyi tanımlayınız. Yansız, 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 sektörler için yönelik olması dış ticaret açısından nasıl bir önem taşır?
5. Büyümenin dış ticaret hadlerini etkilemesi ne gibi koşulları gerektirir? Büyüme ülkeyi yoksullaştırabilir mi, uygulamada yoksullaştıran 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? 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

- 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. Findlay and H. Grubert, "Factor Intensity, Technological Progress, and the Terms of Trade," *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 11. No. 1 (Feb. 1959).
- Şiir Erkök Yılmaz, *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*, Gazi Üniversitesi Yayını, Ankara, 1992, ss. 155-170.
- T.M.Rybczynski, "Factor Endowments and Relative Commodity Prices," *Economica*, November 1955, ss. 336-341.
- Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th. ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 81-98.

ULUSLARARASI TİCARET POLİTİKASI

BÖLÜM

5

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.

İthalâtın 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 ithalâtlarla rekabet edemeyen iç üretici grupların baskıları sonucu hükümetler koruyucu önlemler almak zorunda kalmaktadırlar.

Diğer yandan, az gelişmiş ülkeler de genellikle sanayileşme hızlarını artırmak gibi amaçlarla dış ticaret üzerine çeşitli müdahalelerde bulunurlar.

Devletin dış ekonomik ilişkilere müdahaleleri çoğunlukla bu faaliyetlerin engellenmesi veya sınırlandırılması biçimindedir. Örneğin, gümrük tarifeleri, kotalar, kambiyo denetimi, vb. bu türdendir. Ancak bir kısım hükümet müdahaleleri de, belirli ekonomik işlemlerin özendirilmesi amacına yöneliktir. İhracata veya genel olarak döviz kazandırıcı işlemlere yönelik hükümet politikaları çoğunlukla bu faaliyetlerin özendirilmesi biçiminde olur.

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), hükümetin ülkenin doğrudan dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin yapılış yöntemlerini düzenlemek için almış oldukları sistematik önlemleri ifade eder. Hükümet müdahaleleri yalnızca mal akımlarıyla ilgili olmaz. Zaman zaman hükümetler ülkenin emek, sermaye ve teknoloji akımları üzerine de müdahalelerde bulunmaktadır. Bu tür genel müdahaleleri ifade etmek için “uluslararası ekonomi politikası” (international economic policy) deyiminin kullanılması daha doğru olur. Fakat hükümet kısıtlamaları daha çok dış ticaret akımları üzerinde yoğunlaştığı için uygulamada tümünün yerine daha çok “dış ticaret politikası” terimi kullanılmaktadır.

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 etkileyebildiği gibi bunun tersi de doğrudur. Örneğin dış ticarete yönelik olarak alınan tarife ve kota gibi önlemler, diğer yandan yurtiçi çalışma düzeyi veya enflasyon oranı üzerinde de önemli 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.

Bu bölümle birlikte uluslararası iktisat politikasının 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 Ödeme Dengesizliklerinin Giderilmesi

Ödemeler bilançosu açıkları, ulusal ekonomi üzerinde önemli bazı olumsuz sonuçlar doğurur. Dış açık veren ülkeler bu konuda büyük bir baskı altındadırlar. Çünkü er veya geç döviz rezervleri tükenebilir. Dolayısıyla bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ve döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi ile dış ticaret bilançosu açıklarının giderilmesine yöneliktir.

b. Dış Rekabetten 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 ulaşınca kadar böyle bir korunmaya ihtiyaç duyabilirler. 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. İkel tarım ürünlerini, dış piyasalardaki istikrarsızlıklardan korumak için ekonomik yapının çeşitlendirilmesi, kıt 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 tekelleri kuruluşların 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 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. Eksik istihdam içindeki ülkeler işsizlik sorunlarını çözümüleme amacına

yönelik dış ticaret politikaları izleyebilirler. Şöyle ki, gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırır ve yerli üretimi artırmayı hedefleyebilirler. 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 tıkanıklıklarını giderir ve fiyat istikrarını sağlamaya çalışırlar.

g. Hazineye Gelir Sağlamak

Gelecek bölümde göreceğimiz gibi, ithalat ve ihracat üzerine konulan bir takım vergiler özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi 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 sonra bağımsızlığına kavuşan ülkeler yeniden dünya ekonomisi ile bütünleştiler ve hatta AB'ye tam üye olarak kabul edildiler (Bulgaristan ve Romanya dışında).

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 biçimde 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, ithalat yasaklamaları ve döviz kontrolü gibi önlemlerden oluşur. 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 pahalılaştırıp yerli üretimin kârlılığını artıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir. Örneğin çoklu kur uygulamaları, yerli katkı oranları, ithal-ikamesi endüstrilerine verilen sübvansiyonlar, vs. bu grupta yer alırlar.

(3) *Görünmez engeller*: Bu önlemler devletin, halk sağlığı, çevre korunması veya kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkartmış olduğu idari, teknik düzenleme veya standartları içerir. Her ne kadar konuluş amaçları 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 ihracını sınırlandırmaya yönelik bir tür kota uygulamasıdır. İthalat kotalarından farkları 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, bazan 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 ihraç malları üretiminde maliyetlerin düşürülmesine yönelik uygulamalarla bürokrasinin azaltılmasından oluşur.

d. Bağlı ticaret: Bazen döviz tasarrufu sağlamak, serbest dövizle satılamayan düşük kaliteli yerli üretimin ihracını 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-satınalım, geri-satınalım, 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. Şimdi, tarihsel açıdan dış ticaret politikalarını gözden geçirebiliriz.

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.

Merkantilist dönemden sonra dünyada serbest ticaret akımları etkili olmaya başladı. Dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde "en fazla kayırlmış ülke kuralı" (the most favored nation clause: MFN) adı verilen bir uygulamasının önemli katkıları olmuştur.*

Eğer iki ülke, aralarındaki ticaretin en çok kayırlmış 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 kayırlmış ülke kuralı "kayıtlı" (conditional) ve "kayıtsız" (unconditional) olmak üzere iki şekilde uygulanır. Kayıtlı şekilde, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği ödünlere anlaşmaya taraf olan ülkeye uygulanabilmesi için onun da karşılık

*Bu terim yerine bazan "en çok gözetilen ülke" kuralı da denmektedir. Eski metinlerde "en ziyade müsaadeye mazhar devlet" ifadesi kullanılırdı.

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 yarısından itibaren kayıtsız yöntemin uygulamasına geçilmiştir. Günümüzde de benimsenen ana ilke budur. GATT üyesi ülkeler birbirlerine karşı kayıtsız en fazla kayırılmış ülke kuralını otomatik biçimde benimsemiş sayılırlar.

Kayıtlı uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açıyordu. Örneğin hangi ödünlere 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 yönetime 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 Merkantilist 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 Teşkilâtı (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 uluslararası ticareti serbestleştirmek amacı taşıyan ITO, ABD'nin sözleşmeyi onaylamaması üzerine resmen faaliyete geçememiştir.

Bunun yerine 1948 yılında GATT ortaya çıktı. GATT'ın 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 Toplantıları'nda 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. DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK

Serbest ticaret politikası ile onun karşısı olarak koruyuculuğu savunanlar arasındaki tartışmalar XVIII. asra inecek 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 işadamlarının yenilikler peşinde koşmalarını engeller, onları tembelleğe 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 tekelleci duruma gelebilirler. Birkaç büyük firmanın, aralarında anlaşıp iç piyasaya diledikleri fiyat ve satış koşullarını benimsetmeleri de güç deşildir.

Serbest ticaret, piyasa mekanizmasının işleyişine dayandığı için bürokrasiyi ortadan kaldırır. Oysa koruyucu önlemlerin uygulanması çok karmaşık bir bürokratik mekanizmayı gerektirebilir. Bu da kaynak israfına yol açar, rüşvet ve yolsuzlukların ortaya çıkmasına neden olabilir.

Diş ticarete koruyuculuğu savunanlar çok çeşitli faktörler üzerinde dururlar. Bunların bir bölümü, ulusal güvenlik, iktisadi kalkınma, stratejik ticaret politikası ve dumpingin önlenmesi gibi haklı görülebilecek nedenlere dayanır. Diğer bir grup görüşler ise ancak belirli koşullar altında geçerlidir: Ulusal çalışma düzeyinin yükselmesi, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve diş pazarlık gücünün artırılması gibi.

Bazıları ise ulusal çıkarlarla ilgili olmaktan çok belirli meslek gruplarının özel çıkarlarını yansıtır. Koruyucu politikalar, korunan endüstrilerde çalışanları do-laysız biçimde yararlandırır. Bu bakımdan üretici gruplar, mevcut gümrüklerin kaldırılmasına şiddetle karşı çıkar veya gönüllü ihracat kotaları ve diğer kısıtlamalarla bağılı 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 diş korumaya gerek vardır. Ulusal sa-

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 hammaddeleden 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 ulaşmaya 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.

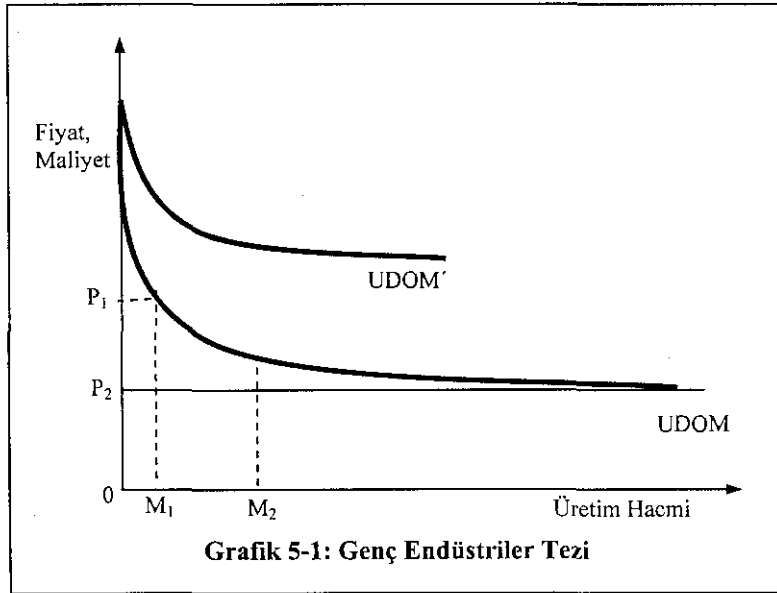
Uluslararası rekabet konusunda, genç endüstrileri henüz işin başındayken yıkmak için yapılan girişimlerin örnekleri pek çoktur. Bir ülkeye işlenmiş ürün satan yabancı şirketler, kendilerine iyi bir pazar olduğu sürece söz konusu ülkede bu malların üretilmesini çıkarlarına uygun bulmayabilirler. O nedenle 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 atlatmaya 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 altyapı 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 gelecekleri savunulmaktadır.

Genç endüstriler tezi Grafik 5-1'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'dur; P_1 ilk üretim maliyetini, P_2 de dış rakiplerin satış fiyatlarını (Dünya fiyatları) ifade eder. O bakımdan serbest ticaret koşulları altında bu endüstrinin yabancı üreticilerle rekabet etme olanağı yoktur. Endüstriyi korumak için P_1P_2 tutarında bir gümrük vergisi koymak gerekir. Üretim hacmi ancak OM_2 'yi aştıktan sonra, yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçebileceklerdir. Dolayısıyla 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 sonları 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 ileri 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 UDOM 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 çalışan işçi ve işverenler sendikaları kanalıyla politik güçlerini kullanarak, tarifelerin kaldırılması yolundaki çabaları engellemeye çalışabilirler.

Korunan endüstrilerde maliyetlerin düşürülememesi veya malların sürekli olarak dünya fiyatlarının üzerinde satılması, 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 kılabilir.

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 araştırırlar. 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.

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,

yatırımlara 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 yanı sıra gelişmiş piyasa, sonra da tüm dünya piyasalarını ele geçirdiler.

Yukarıda açıklanan bu tez de bazı zayıf noktalar içermektedir. Önce başarılı 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 uygulayarak ve bunda da başarılı olursa, bu başarı öteki ülkelerin pahasına sağlanmış olur. Dolayısıyla onlar da aynı yola başvurabilirler. Çok sayıdaki 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 dumpinge 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

İthalât kısıtlamaları, ithalât hacmini daralttığı ölçüde dış dünyaya yapılan ödemelerin azalmasına, böylece de dış açığın giderilmesine katkıda bulunur.

Diğer yandan ithalâtın daralması, toplam harcamaları yerli mallara (ithalâta rakip endüstrilere) doğru kaydıracağı için yurtiçi üretimi, dolayısıyla çalışma düzeyini yükseltir. 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 çözümlenebilir hale getirebilen 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 bakımından önemsiz bir bölümünü karşılayan bu ülkeler, gümrük tarifeleri uygulayarak 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 ihrac 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 ihrac ettikleri mallarla rekabet edemeyen verimsiz bazı endüstrilerin temsilcileri düşük fiyatlı ithalâtın 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 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 baskı bulunmaktadır.

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 ithalâtın 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 önlenecik 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 dış ticaret politikasına ilişkin genel açıklamalarımız tamamlamış olduk. Şimdi sıra kullanılan araçların ayrıntılı incelenmesine gelmiştir. İlk olarak gümrük tarifeleri ele alınacaktır.

ÖZET VE SONUÇ

Uluslararası İktisat Teorisi'nin ana konularından 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 a-kımlarını 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, hazineye 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. kaynakların yararınadır.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde "kayıtsız en çok kayırılmış ülke" kuralına dayalı ticaret anlaşmalarının büyük katkısı olmuştur. GATT'n dayandığı temel ilkelerden birisi de budur.

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 dampingden korunma gibi amaçların önemli bir yeri vardır. Fakat gelişmiş ülkelerde korumacılık isteyen endüstriler genellikle dış piyasa rekabetine da-

yanamayan verimsiz endüstrilerdir. Bu konuda büyük bir lobi faaliyeti yürütülür. Kalkınmakta olan ülkeler açısından geçici koruma nedeni olarak genç endüstri tezinin güçlü bir mantığı bulunmaktadır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Genel olarak bir "politika" hangi bileşkelere 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?
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 kayırlmış ülke" kuralı nedir, nasıl uygulanır? Bu kuralın dünya ticaretinin serbestleştirilmesindeki yeri nedir? etkilenir? Liberalleşmenin toplum açısından yararlarını tartışınız.
5. Korumacılığa karşı dış serbest ticareti savunanların görüşlerini açıklayınız.
6. Dış ticarete koruyuculuk nedenleri hangi ana gruplara ayrılabilir? Koruyuculuk lehinde geçerli nedenler hangileridir?
7. Genç endüstriler tezinde öngörülen korumacılığın özellikleri nelerdir? Korumacılık bu teze uygun bile olsa uygulamada ne gibi sorunlar doğurabilir? Genç endüstriler tezi ile stratejik dış ticaret politikası arasında ne gibi benzerlik ve farklar vardır?
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.

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.
- 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.
- Dominick Salvatore, *International Economics*, 7th ed., Prentice-Hall, 2000, ss. 220-230.
- 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.

BÖLÜM

6

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” deyimi 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 yasalarla hükümete de verilmiş olabilir.

Tarifeler konusunda bağımsız hareket etmek ulusal egemenliğin doğal bir sonucu kabul edilir. Bu şekilde, 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. Uluslararası anlaşmalarla belirlenen tarifelere de “sözleşmeli” (akti) tarife denmektedir.

Tarifelerin uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş olmasındaki amaç, tarifeleri indirmek veya tamamen kaldırmak, böylece de ticaretin serbestleşmesini sağlamaktır. İki veya çok yanlı anlaşmalarla tarife oranlarının belirlendiği durumlarda ülkeler, anlaşmaya üye olan ülkelere karşı tarifelerinde tek yanlı değiştirme bağımsızlığını kaybederler. Aynı durum gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşması gibi iktisadi birleşme hareketlerinde de vardır. Bir gümrük birliğine veya serbest ticaret bölgesine katılan ülkeler de birbirlerine karşı yaptıkları ticaretteki tarifeleri sıfırlarlar. Nitekim Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1996 yılında Gümrük Birliği Anlaşmasının imzalanmasından sonra iki taraf arasındaki ticarete uygulanan tarifeler ve kotalar kaldırılarak ticaret serbestleştirilmiştir.

Aynı bir ülkenin anlaşmalı ülkelere karşı özel, onun dışındakilere karşı kendi otonom tarifelerini uygulaması o ülke için farklı tarife listelerinin bulunması demektir.

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 ithalâttan alınır. Ancak geçmişte, ihracattan ve transit mal geçişlerinden de gümrük vergisi alınmasına yaygın olarak rastlanmaktaydı. Günümüzde hükümetlerin zaman zaman ihracata gümrük tarifi koymaları, daha çok izlenen dış ticaret politikasıyla ilgilidir. Örneğin, ülkenin tek satıcı durumunda olduğu mallarda monopol gücünden yararlanmak veya ihracatı sınırlandırarak dünya piyasalarında arz kıtlığı yaratmak gibi amaçlar bu arada belirtilebilir.

Tablo 6-1
Bazı Ülkelerin Sanayi Malları Üzerine Uyguladıkları
Ortalama Tarife Oranları

<i>İthalâtçı ülke (piyasalar)</i>	<i>Uyguladığı ortalama tarife oranı (%)</i>	<i>Yılı</i>
<i>Kanada</i>	<i>4,4</i>	<i>2000</i>
<i>ABD</i>	<i>4,1</i>	<i>2000</i>
<i>Avrupa Birliği</i>	<i>4,5</i>	<i>2000</i>
<i>Japonya</i>	<i>3,9</i>	<i>2000</i>
<i>İsviçre</i>	<i>2,3</i>	<i>2000</i>
<i>Norveç</i>	<i>3,3</i>	<i>1998</i>
<i>Avustralya</i>	<i>4,7</i>	<i>2001</i>
<i>Hong Kong</i>	<i>0,0</i>	<i>2001</i>
<i>Türkiye</i>	<i>8,0</i>	<i>1999</i>
<i>Şili</i>	<i>9,0</i>	<i>2000</i>
<i>Macaristan</i>	<i>7,4</i>	<i>2001</i>
<i>Güney Kore</i>	<i>7,5</i>	<i>2000</i>
<i>Slovak Cumhuriyeti</i>	<i>4,4</i>	<i>2000</i>
<i>Filipinler</i>	<i>6,7</i>	<i>2001</i>
<i>Arjantin</i>	<i>13,4</i>	<i>2000</i>
<i>Meksika</i>	<i>15,6</i>	<i>2000</i>
<i>Peru</i>	<i>13,0</i>	<i>1998</i>
<i>Kamerun</i>	<i>17,6</i>	<i>1999</i>

Kaynak: WTO, *Annual Report 2002*, s. 32.

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'de çeşitli gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde sanayi malları üzerine uygulanan gümrük tarife oranları görülmektedir. Buradan görüleceği gibi gelişmiş ülkelerin 2000'li yılların başlarında sanayi mallarına uyguladıkları tarifeler yüzde 3-4 dolaylarına indirilmiştir. Az gelişmiş ülkelerde ise bu oranlar daha yüksek düzeylerdedir.

Gelişmiş ülkelerde ve bir ölçüde az gelişmiş ülkelerde görülen tarife indirimleri GATT'nin 1994 tarihinde sonuçlanan Uruguay toplantılarında alınan bağlayıcı kararların bir sonucudur. Bununla birlikte, hatırlatmak gerekir ki sanayileşmiş ülkelerle ilgili olarak tabloda görülen nisbeten düşük oranlar, bazı gerçeklerin de gözden kaçmasına neden olmaktadır. Çünkü bunlar genel ortalamalardır. Oysa, bu ülkelerde halen "hassas" (sensitive) sektör olarak kabul edilen tekstil, giyim, ayakkabı, seyahat valizleri, elektrikli makineler, vs. gibi özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri mallara karşı uygulanan tarife oranları çok daha yüksektir. Ayrıca da gelecek bölüm-

lerde görüleceği gibi, tarife oranları ham maddelerden yarı işlenmiş ve mamûl mallara doğru çıkıldıkça yükselen (tarifelerin kademeleşmesi) bir eğilim göstermektedir. Bu da az gelişmiş ülkelerin mallarını mamûl durumda ihraç etmelerini güçleştirici bir etkidir.

I. TARİFELERİN GELENEKSEL AMAÇLARI: GELİR SAĞLAMA VE KORUMA

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç, devlet hazinesine 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 hazinesinin 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.

Gelir sağlama amacına yönelik olan tarifeler genellikle halkın yaygın biçimde tükettiği mallar üzerine konulur. Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek gümrükler, tüketime 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 (ithalâta 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, ithalâtı 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 ithalât yapılması sürdürüleceği için, kısmi bir koruma sağlanması söz konusudur. Burada her ne kadar asıl amaç yerli sanayiye korumak ise de, aynı zamanda yapılan ithalât ölçüsün-

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.

de 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 alınan vergi yalnız gelir sağlamak için konmuştur. Türkiye'de kahveden alınan gümrük vergisi gibi. İthalâtı sıfıra indirecek kadar yüksek gümrük vergileri ise tümüyle yerli sanayiye koruma amacına hizmet eder; burada gelir etkisi söz konusu değildir.

Gümrük tarifeleri ithalâtı kısıttığı 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.

II. GÜMRÜK VERGİLERİNİN KONUSU 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 alınırlar. Örneğin otomobil başına 1.000\$ veya petrolün variline 20\$ vergi konması gibi. Ad valorem vergiler ise malın değerinin belirli bir yüzde oranı şeklindedirler. Otomobil ithalâtından, söz gelişi C.I.F. değerinin yüzde 80'i oranında vergi alınması gibi.

Spesifik vergiler, malın fiziki birimi gibi objektif kıstaslara dayandıklarından uygulanmaları 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 nedenledir ki, spesifik vergiler ithalâtı, 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 fiyatıdır; 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

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 esası benimsemiş 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 alınan ad valorem vergi ise iç ekonomide o sanayi dalına 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 (KİSMİ DENGE YAKLAŞIMI)

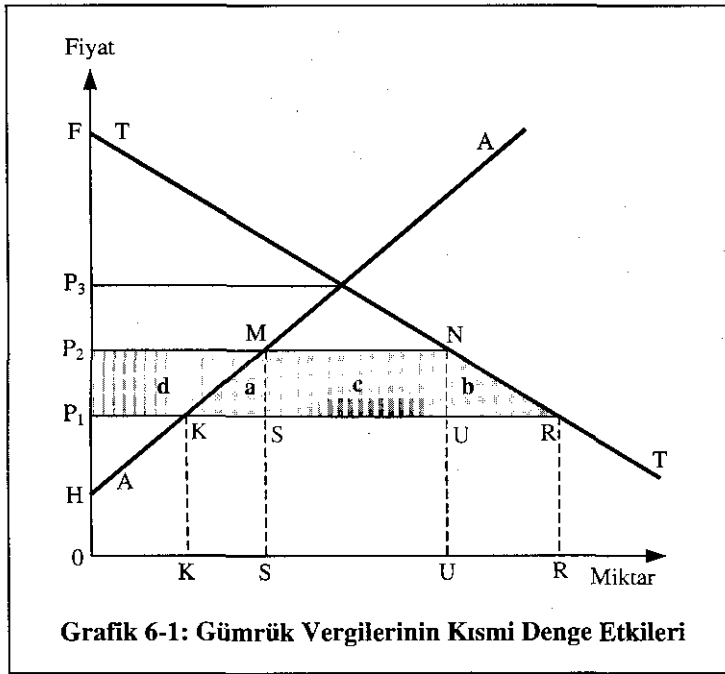
İthalâtı tarifelerle korunan endüstriler genellikle dış piyasa ile rekabet edemeyen endüstrilerdir. Ama hazineye gelir sağlama da hükümetlerin, bu konuda yaygın olarak izledikleri amaçlar arasındadır.

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 sifra indirecek kadar yüksek olmadığı sürece, devlet hazinesine de bir gelir sağlar. Kısacası, bir mal üzerine konulan gümrük vergileri, dar anlamda beş farklı etki ortaya çıkartır. Bunlar üretim, tüketim, dış ticaret, gelir dağılımı ve hazineye gelir sağlama etkileridir.

²Uygulamada rastlanan diğer bazı teslim fiyatları şunlardır: f.a.s. fiyat (free alongside ship: geminin yanında teslim), malın gemiye yüklenmeden mavnalara konduğu durumdaki fiyatıdır. F.o.r (free on rail: demiryolu teslimi) malın ithalatçıya ulaştırılmak üzere trene yüklendiği sıradaki fiyatıdır. Bunun gibi, c.f. (cost and freight: maliyet ve navlun) c.i.f. fiyat gibidir, yalnız bundan eksik olarak sigorta giderlerini kapsamaz.

Bu etkiler bir grafik yardımıyla incelenecektir. Bu amaçla ele alınan ülkenin ufak bir ülke olduğu varsayılmıştır. O bakımdan, gümrük vergisi konulan malın yurt içi fiyatı serbest dünya fiyatlarına göre (taşıma giderleri sıfır), vergi tutarı kadar yükselir.

Grafik 6-1 de AA ve TT ele aldığımız malın arz ve talep eğrileridir. Serbest dünya fiyatı $0P_1$ 'dir. Bu fiyattan yurtiçi tüketim, $0R$ ye eşittir. Bu miktarın $0K$ kadar yurt içinde üretilmekte, geri kalan KR miktar 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 $0P_2$ ye, yurt içi üretim de KS kadar artarak $0S$ ye yükselir. Tüketim ise UR kadar azalarak $0U$ 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.



(1). Üretim Etkisi

Gümrük vergilerinin ithal malının iç fiyatını yükseltmesi ithalâta rakip üreticileri 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, ithalâta 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 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.

(2). 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 kısıması toplum açısından tüketici refahının düşmesine yol açar. Grafikte "b" üçgeni ile temsil olunan bu alan, aşağıda gösterileceği gibi gümrük tarifelerinin toplum açısından "tüketim kaybı"nı (consumption deadweight loss) oluşturur.

(3). Dış Ticaret Etkisi

Yerli üretimdeki artış ve tüketimdeki azalma ise diğer yandan ithalâta dalma sonucunu doğurur. İthalâta söz konusu olan bu azalmaya dış ticaret etkisi adı verilir. Grafikte dış ticaret etkisi $KS + UR$ 'ye eşit bulunmaktadır.

(4). Gelir Etkisi

Gümrük tarifeleri, ithalât hacmini sıfıra indirecek kadar yüksek olmadıkları sürece, hazineye bir gelir sağlarlar. Bunların önemli bir amacının bütçe gelirlerini artırmak olduğunu daha önce belirtmiştik. Grafikte P_1P_2 miktarında bir vergi konulunca, ithalât hacmi SU 'ya düşmektedir. Toplam vergi geliri, ithalât miktarı ile birim başına alınan verginin çarpımına yani, $SU \times P_1P_2$ ye eşittir. Bu ise "c" dikdörtgeninin alanını temsil eder. Çoğu az gelişmiş ülkelerde gümrük vergileri hazinenin önemli bir gelir kaynağı olma özelliğini sürdürmektedir.

(5). 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 “normal 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 deyimıyla “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 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. Üretilen 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 ithalâta rakip kesimlerde çalışan faktörlerin geliri yükseltir. O bakımdan çoğulcu demokratik toplumlarda, genellikle dış piyasanın rekabetine dayanamayan endüstrilerdeki işçi ve işveren kuruluşları, hükümeti ve parlamentoyu 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.

Yukarıda yapılan analizler Batılı 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 kurulan 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 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 artışı gerçekleştirilebilir. Bu noktada özellikle az gelişmiş ülkeler için büyük önem taşır.

Bu düşüncelerledir 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. İleride genç endüstriler tezi incelenirken bu koşullar üzerinde yeniden durulacaktır. Şimdi tarifelerin rant etkilerine biraz daha yakından bakalım.

B. TARİFELERİN RANT ETKİLERİ

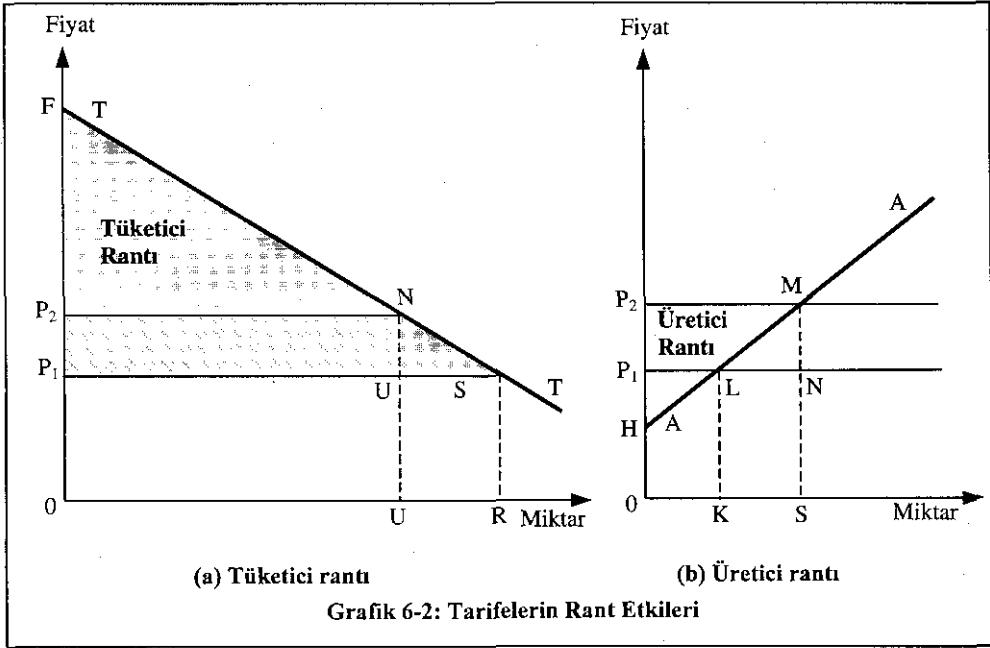
Tüketici rantı kavramı ilk kez Alfred Marshall tarafından ortaya atılmıştır. Tüketicilerin bir malın bir birimi için vermeyi kabul edebilecekleri en yüksek fiyat ile piyasada buldukları ve ödemeyi yaptıkları gerçek fiyat arasındaki farkı ifade eder. Tüketicinin kafasındaki ödemeye razı olacağı fiyata göre piyasa fiyatı ne derece düşük ise elde edilecek rant da o ölçüde yüksek olur.

Bu açıklamalara göre talep eğrisinin altında kalan alanın tümü kullanıcıların o malın tüketiminden sağladıkları toplam faydayı gösterir. Ancak tüketici bu faydanın bir kısmı için bir ödeme yaparken kalan kısımdan da ödeme yapmadan yararlanmış olmaktadır. Ödediği kısım satın alınan miktarın piyasa fiyatı ile çarpımına eşittir. Kalan kısım ise grafik olarak piyasa fiyatı doğrusunun üzerinde ve talep eğrisinin altında kalan bölümdür. Şimdi bunları grafik üzerinde göstereyim.

Grafik 6-2(a)'da görülen TT eğrisi, üzerine tarife konulan malın talep eğrisidir. P_1 ise serbest dünya fiyatını ifade eder. Buna göre serbest ticaret koşulları altında ithal edilen OR miktar maldan sağlanan toplam fayda ORF alanına eşittir. Bu miktar fayda karşılığında yapılan ödeme ise OP_1SR 'dir (yani $OR \times OP_1$). Arta kalan P_1FT alanı ise tüketici rantını gösterir.

Birim ithalat başına P_1P_2 tutarında bir tarife konulduğunda malın iç piyasada satış fiyatı OP_2 düzeyine yükselir. Dolayısıyla birim başına yaptığı ödeme (gümrüklü fiyat) arttığı için sağladığı rant azalır. Nitekim grafiğe göre, iç fiyatların OP_2 'ye çıkmasından sonra sağlanan toplam tüketici rantı P_2FN düzeyine düşmüştür. Diğer bir deyişle, tüketici rantı P_1P_2NR kadar azalmıştır. Ancak, bu miktar faydanın P_1P_2NU kadar kısmından karşılığı olan ödeme yapılarak yine yararlanılmaktadır. Dolayısıyla bu bir rant azalması olsa da fayda kaybı sayılmaz. Oysa UNS üçgen alanı kadar olan fayda ise şimdi tamamen yok olmuştur (deadweight loss). Tarife nedeniyle UR kadar mal satın alınmadığı için UNS miktar fayda, ne bedeli ödenerek, ne de ödenmeden sağlanabilmektedir. Toplum bu kadar faydadan tümüyle yoksun kalmıştır. Bu ise toplumsal refahtaki düşüş anlamına gelir. Tarifelerin tüketim maliyeti ile ifade edilen budur.

Grafiğin sağ yanında ise üretici rantındaki artış gösterilmektedir. Üretici rantı, üreticilerin belli miktar malın satışından elde ettikleri gelir ile, o miktar üretimin yapılabilmesi için zorunlu olan maliyet arasında kalan pozitif farkı ifade eder. Grafiğe göre, serbest ticaret koşulları altında üretilen miktar OK olup, P_1 fiyatından elde edilen satış geliri OP_1LK' 'dir. Bu miktarın OHLK kadarı zorunlu olarak yapılması gereken toplam üretim maliyetidir; bunun üzerinde üreticilerin elde ettikleri HP_1L miktar gelir ise üretici rantını oluşturur.



Gümrüklü satış fiyatının OP_2 'ye çıkmasından sonraki duruma göre düşünüldüğünde ise, toplam ödemeler OP_2MS tutarındadır; bunun OHMS kadarı üretim maliyetlerini karşıladığından kalan HP_2M miktarı üretici rantını oluşturmaktadır. Demek oluyor ki, gümrük vergisi dolayısıyla üretici rantı P_1P_2ML miktarında artmış olmaktadır.

Üretici rantı da toplum açısından bir kayıp olarak düşünülür ve buna da tarifelerin toplumsal üretim maliyeti adı verilir. Üretici rantının bir toplumsal kayıp olarak kabul edilmesinin nedeni, toplumun kaynak dağılımındaki etkinliği bozmasıyla ilgilidir. Tarife konulup yerli üretimde artırılırken bu üretim artışları ihracat kesimlerinden çekilen kaynaklarla gerçekleştirilecektir. Kaynakların, verimliliği yüksek ihracat endüstrilerinden çekilip daha az verimli olan ithalata rakip endüstrilerine aktarılması ise, ortalama olarak, toplum açısından kaynak verimliliğinin düşmesi demektir. Başka bir açıdan yorumlamak gerekirse, tarifelerin koruyucu etkisi altında üretilen her mal biriminin maliyeti öncekilerden daha yüksek olmaktadır. Oysa toplum bu yüksek maliyetli üretime gitmek yerine, bu kaynaklarla ihraç mallarının üretimini artırıp bunları ihraç etseydi, tarife altında üretilecek malları daha düşük bir kaynak

maliyeti ile elde etmiş olacaktır. Tarifelerin üretim maliyetlerinin açıklaması da bu şekilde yapılır.

Özetle, toplumsal tüketim ve üretim maliyeti tarifelerin olumsuz etkilerini yansıtır. Bu da, serbest ticaretin dünya kaynakları açısından en iyi politika olduğunu savunanların üzerinde önemle durdukları noktalardan biridir. Ancak bu klâsik açıklamaların yanında yeni sanayileşmeye başlayan ülkelerin durumlarının yukarıda belirtildiği gibi, farklı bir görünüm ortaya koyduğunu tekrar hatırlatmak gerekir. Bu ülkelerde yeni kurulan sanayi dallarındaki yüksek maliyetler gümrük tarifeleri ve öteki koruyucu önlemler sayesinde zaman içinde düşürülebilir. Böylece de korunan endüstri sonunda ihracata yönelen rekabetçi bir endüstri durumuna gelebilir. Böyle bir durum ise gümrük tarifelerinin yukarıda değinilen toplumsal maliyetlerinin geçici olması anlamına gelir.

C. MAKRO EKONOMİK ETKİLER (GENEL DENGİ 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 misillemelerde bulunmaları, ilk tarife koyan ülkenin sağlayacağı yararları engeller.

Gümrük tarifeleri toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırarak, korunan endüstriden başlamak üzere toplam 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 misillemelerde 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 Teoremi'nden hatırlanacağı gibi, serbest ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün milli gelirdeki payını, gümrük tarifeleri veya koruyuculuk ise tersine, kıt faktörün milli gelirden aldığı payı yükseltici etki doğurur.

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 tarifesini almak ve zorunlu tüketim mallarının ihracatını vergilendirmek gibi bir yola gidilir. Bu düşünceye göre, lüks malların ithaline yüksek tarife uygulamakla zengin sınıflar ha-

zineye daha fazla vergi ödemiş olurlar. Bunun gibi, ihracat üzerindeki vergiler de 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 da 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 yararlananların gelirlerinde ise bir artma ortaya çıkar. Hükümetlerin gümrük tarifelerini gelirin 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 üretim ve tüketim maliyetlerinden kaçınmış olur. Ayrıca lüks malların neleri kapsayacağı gibi keyfi tanımlama sorunlarıyla da karşılaşmaz.

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.

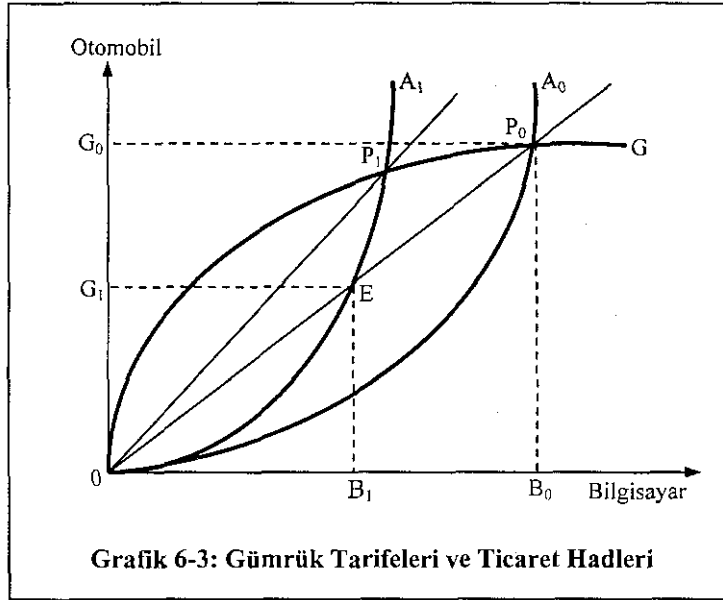
Oysa tarife koyanın büyük bir ülke olduğu kabul edilirse, bu ülkenin dış ticaret politikası uluslararası piyasa dengesini bozucu, dolayısıyla ticaret hadlerini etkileyici sonuçlar doğuracaktır. Bu gibi ülkelerde tarife artışları genel olarak ticaret hadlerinin ülke lehine değişmesine yol açar.

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.

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.

Görüleceği gibi ABD, gümrük tarifesi koyarak dünya piyasalarındaki monopolcü-monopsoncu durumundan yararlanmış ve ticaret hadlerini yükseltmiştir. Bu ülke bilgisayar piyasasında monopolcü, otomobil piyasasında ise monopsoncu güce sahiptir. Tarife konulması ile ticaret hadlerindeki 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_1 kadar, otomobil ithalatı talebi de G_0G_1 kadar azalmaktadır. Böylece dünya piyasalarında ortaya çıkan bilgisayar kıtlığı ve otomobil bolluğu, grafikte OP_1 in OP_0 a göre daha dik olmasından da anlaşılacağı gibi, bilgisayarın göreceli fiyatını yükseltmektedir.



Grafik 6-3: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Hadleri

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_1 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 çıkar-

tabileceğidir. 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 tarifi koyması ülke refahı açısından birbirine ters iki etki doğurur: Ticaret hadlerinde iyileşme ve ticaret hacminde daralma. Bunlardan birincisi refahı olumlu, ikincisi ise olumsuz etkiler. O halde optimum tarife, ticaret hacmindeki daralmanın olumsuz etkilerine karşılık, ticaret hadlerindeki iyileşmeden doğan net refah artışlarını maksimum yapan bir gümrük tarifi 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 tarifi 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

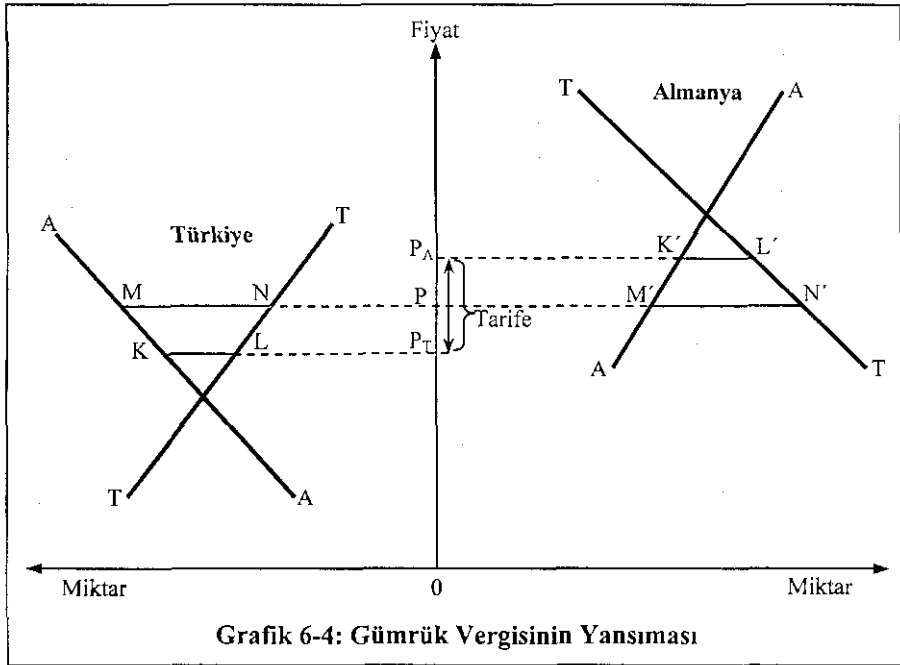
İthalâtçı, ithal ettiği malın sınırdan geçişi sırasında gümrük vergisini öder, sonra da bu vergiyi kısmen veya tamamen malın fiyatına ekleyerek içerdeki nihai tüketicilere yansıtır. Yani gümrük vergisinin yükünü ithalâtçı ülkedeki tüketiciler taşırlar. Genellikle doğru olan bu görüş bazı durumlarda geçerli değildir. Bazan ithalâtçının 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 ithalâtı 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 bulabiliyorsa, Almanya'nın ithalâtını kısması önemli bir sorun doğurmaz. Fakat eğer, gerçekte olduğu gibi, söz konusu ülke önemli bir alıcı durumunda ise Türkiye güç durumunda 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 modelle Grafik 6-4 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğin sağ yanında bulunduğu Almanya'da, sol yanında ise Türkiye'deki arz ve talep eğrileri çizilmiştir. Gümrük tarifesiz 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, 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. Bunla-

rın 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 önermeye zorlayabilir. Oysa ufak ülkele-
rin dünya fiyatları üzerinde bu derece önemli bir ağırlığı olamaz.

Alıcı ülkenin monopsoncu gücü veri kabul edilince, gümrük yükünün paylaşılmaması 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 arttırılmadığından 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.

İthalâtçı ülkenin büyüklüğünden kaynaklanan etkilerin yanında, bu ülkede arz ve talep esnekliklerinin yüksek olması da ithalât 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 gümrük vergisinin ithalâtı 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 ithalâtında 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 (ithalâta 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 konul-

muşken, 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 oranı" (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.

Etken koruma oranı konusunu somut bir örnek üzerinde açıklayalım. Bunun için söz gelişi otomobil lastiği endüstrisini ele alalım. Öyle varsayalım ki bu bir ithalâta rakip endüstridir. Yani içeride üretilen otomobil lastiği dışarıdan yapılan ithalâtlarla rekabetçi bir durumdadır. Ayrıca, açıklamalarda kolaylık olsun diye lastik üretiminde tek bir ithal malı girdi kullanıldığını, bunun da kauçuk olduğunu varsayalım. İlk durumda gerek lastik, gerek kauçuk gümrüksüz olarak ithal edilmektedir. Dolayısıyla ülkedeki fiyatlar uluslararası fiyatlara eşittir. Bu koşullar altında, lastiğin birim fiyatı 5 milyon TL olsun, bunun yarısı ya da 2.5 milyon TL'si ithal edilen kauçuğa ödensin. Demek oluyor ki bir birim lastik 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 özdeştir.

Şimdi, hükümetin otomobil lastiği ithalâtından yüzde 50 oranında gümrük tarifi almaya başladığını, kauçuğun ise eskisi gibi gümrüksüz ithal edildiğini varsayalım. Nihai mal üzerindeki bu vergi, nominal tarifiedir. Bu durumda Türkiye'de yabancı lastik fiyatları 7.5 milyon TL'ye çıkar, yerli üretilen lastiğin 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, lastik 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 lastik endüstrisine sağladığı etken koruma yüzde 100'dür.

İkinci durumda, lastiğe 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.

Görülebileceği 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 oranı

T_i : i ithal girdisi üzerindeki tarife oranı

a_{ij} : Tarife yokluğunda ithal girdinin nihai mal fiyatına oranı

Daha önce sözlü olarak açıkladığımız ilişkiler yukarıdaki formül üzerinde açıklıkla görülmektedir. Buna göre Z_j oranı, T_j ile doğru ve T_i 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_{ij}) da etkilenmektedir. Ancak bu etkinin yönü belirsizdir.

Dikkat etmek gerekir ki, kullanılan girdilerin fiilen ithal edilmeleri ile yurt içinde ithalâta rakip endüstrilerde üretilmeleri arasında etken koruma açısından bir fark yoktur. Çünkü ikinci durumda, aynen nihai malda olduğu gibi, ithal girdiler üzerine tarife konulması, bunların yurtiçinde 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.

* Birden fazla girdi kullanılması durumunda bir birim j malı üretiminde kullanılan i girdisi a_{ij} ile gösterilirse n sayıdaki girdinin toplamı $\sum a_{ij}$ olur ve yukarıdaki formülde a_{ij} yerine bu ifade yazılır.

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 (semi-processed) 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.

Tablo 6-2
Nominal ve Hesaplanan Etken Koruma Oranları, 1983

Mal cinsi	ABD		Avrupa Topluluğu		Japonya	
	Nominal	Etken	Nominal	Etken	Nominal	Etken
Gıda, içki, türün	4.7	10.2	10.1	17.8	25.4	50.3
Giyim	22.7	43.3	13.4	19.3	13.8	42.2
Tekstil	9.2	18.0	7.2	8.8	3.3	-2.4
Ayakkabı	8.8	15.4	11.3	20.1	15.7	50.0
Mobilya	4.1	5.2	5.6	11.3	5.1	10.3
Kimya	2.4	3.7	7.8	11.7	4.8	6.4
Petrol ve ürünleri	1.4	4.7	1.2	3.4	2.2	4.1
Cam	6.2	9.8	7.7	12.2	5.1	8.1
Demir ve çelik	3.6	6.2	4.7	11.6	2.8	4.3
Demir dışı metaller	0.7	0.5	2.1	8.3	1.1	1.7
Metal ürünleri	4.8	7.9	5.5	7.1	5.2	9.2
Elektrik makineleri	4.4	6.3	7.9	10.8	4.3	6.7
Taşıt araçları	2.5	1.9	8.0	12.3	1.5	0.1

Kaynak: A. Deardorff and R. Stern, "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.

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 daha da büyük olması demektir. Diğer bir deyişle, tarife yapısındaki bu kademelendirme, az gelişmiş ülkelerin işlenmiş sanayi ürünü ihracatını caydırmakta ve onları ham madde veya yarı işlenmiş ürün ihracatçısı olarak kalmaya zorlamaktadır. Kalkınmayla ilgili ileriki bölümlerde bu konuya tekrar değinilecektir.

Çoğu mallardaki gerçek koruma oranları gümrük tarife listelerinde kayıtlı nominal oranlardan çok daha yüksektir. Tablo 6-2'de örnek olarak ABD, Avrupa Topluluğu ve Japonya için hesaplanan bazı malların nominal ve etken koruma oranları gösterilmiştir. Tablodan anlaşılacağı gibi, etken koruma 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.

Eğer girdiler üzerindeki tarifeler nihai mal üzerindikilerden daha yüksek oranlarda artırılırsa o takdirde, nihai malın yurtiçi üretimi gerçekte “negatif koruma” 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 uçta yer alan endüstriler en fazla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olanları, en yüksek uca düşen endüstriler de karşılaştırmalı üstünlüğü en az olanları gösterir.

VII. 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 dış ticaret işlemleri, taşıdıkları özellikler dolayısıyla, ülkenin normal gümrük rejimine tabi olmadan gerçekleştirilirler. Örneğin aşağıda daha ayrıntılı biçimde görüleceği gibi, geçici ithal veya antrepo rejimi kapsamında ülkeye giren mallardan normal koşullar altında alınacak gümrük vergileri 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 yararlandırılabilirler: Onarılabacak veya değerlendireci 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 maden cevherlerinin 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. Alınan vergiler bir süre sonra iade edileceğinden 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 bırakmıştı.

2. Serbest Bölgeler

Serbest bölgeler, ülkenin siyasi sınırları içinde bulunmakla birlikte gümrük hattının dışında sayılan ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir. Ülkede uygulanan sınai, ticari ve mali konulara ilişkin yasal ve idari düzenlemeler bu bölgelerde kısmen ya da tümüyle geçerli değildir; ayrıca ticari ve sınai 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 olmaktan 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.

Tablo 6-3: Türkiye'de Serbest Bölgeler ve İşlem Hacmi (bin dolar)

Serbest Bölgeler	1998	1999	Serbest Bölgeler	1998	1999
Mersin	1.697.068	1.504.442	Menemen	178.578	180.678
Antalya	168.084	176.153	Samsun	1.958	4.384
Ege	1.446.380	1.188.896	Rize	1.726	11.987
İst-AHL	1.778.062	2.196.891	İst. Trakya	19.769	72.784
Trabzon	57.482	26.662	Avrupa		12.834
İst-Deri	2.354.483	2.486.357	Gaziantep		15.750
Döğü Anadolu	476	614	Kayseri		656
Mardin	13.698	5.270	Adana-Yumurt.		2.202
Toplam: 1998					7.717.764
1999					7.886..562

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü kayıtları.

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 malları kolayca, istenen miktarda ve zaman kaybı olmadan sağlamak, transit olarak ülkeye gelen malların 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 bölgeleriydi. Bunlar kamu arazisi üzerinde ve alt yapısı da devlet tarafından karşılanmış 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 6-3'te gösterilmiştir. Serbest bölgelerdeki ticaret hacmi 1999 yılında 7.886.562 bin dolara ulaşmıştı. Yine, Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü kayıtlarına göre adı geçen yılda serbest bölgelerdeki toplam işyeri sayısı 2.497 idi; bunun 2.091'i yerli, 406'sı yabancı işyerlerinden oluşuyordu. Buralarda yaratılan toplam istihdam hacmi ise 15.434 düzeyinde olmuştur.

Tablo 6-4: Türkiye'de Serbest Bölgelerdeki Ticaretin Dağılışı, 1999 (milyon \$)

Türkiye'den bölgeye	854,5
Bölgeden Türkiye'ye	3.194,4
Yurt dışından bölgeye	2.733,9
Bölgeden yurt dışına	1.063,8
TOPLAM	7.886,6

Kaynak: Dış Ticaret Müsteşarlığı kayıtları

Türkiye'de serbest bölgelerdeki ticaretin yapısı ise Tablo 6-4'te yer almaktadır. Tablodan anlaşılabacağı gibi, bu bölgelerden yurt dışına belirli bir ihracat gerçekleştirilmekle birlikte (1.063,8 mil. dolar), serbest bölge ticareti daha çok buralardan Türkiye'ye doğru yapılan ithalâta yönelik bulunmaktadır (3.194,4 mil. dolar). Ser-

best bölgelerden yapılan bu tür işlemler ödemeler bilançosu kayıtlarında transit ticaret olarak geçmektedir.

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 menkullerin ihraç ve ikinci el işlemlerinin yapıldığı, kur ve vergi riski bulunmayan, böylece yabancı yatırımcıların katılımının özendirildiği bir piyasa oluşturmaktır. Bunun da İstanbul'un bir uluslararası finans merkezi durumuna gelmesine katkı yapması beklenmektedir.

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 edilirlerse normal gümrük rejimi uygulanır.

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 üçüncü 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 uygulamada çoğunlukla "transit ticaret" ile karıştırılmaktadır. Söz gelişi, Türkiye'deki bir firmanın ülkemizin döviz kaynaklarını kullanarak diyelim ki Almanya'dan satın aldığı malları, İran'a satması, bir transit ticaret, ya da ülke sınırları dışında gerçekleştirilen bir ticaret şeklidir. Serbest bölgelerden gerçekleştirilen ihracat da bir tür transit ihracat sayılır. Bunun gibi, serbest bölgelerden veya antrepolardan içinde yer aldıkları ülkeye yapılan ithalat da transit ticaret kapsamına

*TIR, Fransızca "Transit International Routier" teriminin kısaltılmış şekli olup "uluslararası karayolu taşımacılığı" anlamına gelir.

girmektedir. Ülkeye döviz kazandırıcı transit ticaret işlemleri aynen mal ve hizmet ihracı gibi teşvik önlemlerinden yararlandırılır.

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 varılan karşılıklı anlaşmalarla düzenlenir. Sınır ticareti (border trade) ve kıyı ticareti (coastal trade) 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 İthalât

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 malların (naklihaneye), gümrüksüz veya gümrüklü olarak ülkeye ithaline olanak veren özel bir ithal rejimidir.

Bu rejimden ülkeye giren mallar arasında otomobil geleneksel olarak önemli bir yer tutar. Diğer bir deyişle, yurt dışında çalışanlara, belirli koşullar altında, dışarıda satın aldıkları otomobillerini, dönüşlerinde yurda getirme izni verilir (varsa 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.

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 yükseltilemiyordu.*

* Osmanlı İmparatorluğu'nda ülkeye giren mallardan alınan vergiye "amediyе", ülke- den çıkan mallardan alınanlara "refthiye", transit ticarete uygulanan vergiye de "müruriye" deni- yordu. Bir de, ülke içinde yer değiştiren eşyadan alınan vergiler vardı. Bunlara "mastariye" adı veriliyordu. Ayrıntılı bilgi için bkz.: Kenan Bulutoğlu, *Türk Vergi Sistemi*, İstanbul, 1976, s. 565.

1923 tarihli Lausanne Anlaşması'na, tarife oranlarının beş yıl daha artırılmaması 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 sisteminde 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 ithalâtı ikame eden sanayileşme politikasının temel araçlarından birisi durumunda idi.

Adı geçen yasanın bir diğer özelliği de, hükümete ekonomik politika amaçlarına göre gümrük oranlarında değişiklik yapma, hatta bu oranları sıfıra indirme 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, ithalât rejiminde önemli değişiklikler yapılırken gümrük vergi oranları da büyük ölçüde indirildi.

1983 yılından itibaren ithalâtı serbestleştirme çabalarının bir devamı olarak fon uygulamasına geçildi. Böylece, önceleri izne bağlı maddeler listesinde yer alan birçok malın ithalâtı, Toplu Konut Fonu kesintisi ödenmesi koşulu ile serbest bırakıldı.

Türkiye'de ithalâttan gümrük tarifelerinin yanında çeşitli vergi, resim ve harçlar alınıyordu. 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 ithalâtı aşırı ölçüde engellemekte idi. Bunun üzerine AB ile kurulacak gümrük birliğinin de bir gereği olarak 1993 yılı başında çok sayıdaki bu vergi ve fonlar kaldırıldı ve bunun yerine ithalâtta "tek vergi" sistemine geçildi.

2. Gümrük Birliği Dönemi

Türkiye ile AB arasında, 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği'nin kurulması ile dış ticaretimizde yeni bir dönem başladı. Gümrük Birliği ile, sanayi malları ithalâtında AB ülkelerine karşı gümrük tarifeleri sıfırlandı ve üçüncü ülkelere karşı ise bazı ü-

rünler dışında AB'nin ortak gümrük tarifesi uygulamaya konuldu. AB'nin ortak gümrük tarifesinin yüzde 4-5 dolaylarında olduğu düşünülürse Türkiye'nin geçmişle karşılaştırıldığında tarifelerini çok önemli ölçüde indirdiği anlaşılr.

Bundan başka, 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 noktaları hatırlatmakta yarar vardır. Avrupa Birliği ülkeleri daha 1970'li yılların başında Türkiye'ye karşı sanayi malları üzerindeki tarifeleri kaldırmışlardı. Fakat sınırlı birkaç mal alanında, özellikle tekstil ürünleri konusunda Türkiye'den yapılacak ithalâta karşı kotalar uygulamaktaydılar. Dolayısıyla Türkiye'nin Gümrük Birliği Anlaşması'ndan en büyük beklentisi tekstil kotalarının kaldırılması ve böylece AB'ye yapacağı tekstil ihracatında önemli artışların sağlanması idi. Ancak bu zaman içinde bu bekleyişlerin büyük ölçüde gerçekleşmediği görülmüştür. Bunun önemli bir nedeni 1997'de yaşanan Güney Doğu Asya Krizi dolayısıyla adı geçen iç piyasada satılamayan tekstil ürünlerini çok daha düşük fiyatlardan dünya piyasalarında satmalarıdır. Gümrük Birliği Anlaşması'ndan sonra ortaya çıkan diğer bir olumsuz gelişme de başta otomobil olmak üzere AB ülkelerinden yapılan tüketim malları ithalatında ortaya çıkan önemli artışlardır.

Anlaşmayla ilgili olarak diğer bazı noktaları da şöyle belirtebiliriz: Gümrük Birliği yalnız sanayi ürünlerini kapsamaktadır; tarım ürünleri konusunda gerek AB, gerek Türkiye, kendi özel tarife, sübvansiyon ve öteki kısıtlamalarını uygularlar.

Ayrıca Gümrük Birliği ilk kurulduğunda Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT)'nin kapsamına girdikleri için demir ve çelik ürünleri Gümrük Birliği'nin 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.

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. Ayrıca Türkiye açısından asıl hedef Gümrük Birliği aşamasından tam üyeliğe geçiştir. Oysa 2000'li yıllarda AB tarihinin en büyük genişleme sürecini gerçekleştirerek on yeni ülkeyi tam üye olarak bünyesine katarken Türkiye'nin tam üyelik statüsü halâ belirsizliğini korumaktaydı. *

* Avrupa Birliği'nin genişleme süreci ve Türkiye'nin AB ile ilişkileri konusunda ayrıntılı bilgi için okuyucunun Kitabın 10. ve 13. Bölümlerine bakması önerilir.

ÖZET VE SONUÇ

Devletin dış ticarete müdahale araçları arasında en eskisi gümrük tarifeleridir. Bu ise söz konusu vergilerin hazine için oldukça kolay tahsil edilebilen bir gelir kaynağı oluşuyla 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 koruma sağladığı etken koruma oranına bağlıdır. Etken koruma nihai mal üzerindeki tarife oranı 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'nin ortak gümrük tarifesini uygulamaya koymuştur. birlikte, Türkiye-AB ilişkilerinin nihai amacı Türkiye'nin uzun vadede birliğe tam üye olarak katılmasıdır.

Bir ülkede uygulanan normal dış ticaret rejiminin dışında belirli amaçlarla oluşturulan özel dış ticaret rejimleri bulunabilir. Bunların başlıcaları, geçici kabul ve geçici ihraç rejimi, serbest bölgeler, antrepolar, transit taşımacılık, sınır ve kıyı ticareti ve bedelsiz ithaldür.

Az gelişmiş ülkelerde serbest bölgeler döviz kazandırma, istihdam yaratma, yabancı sermaye yatırımlarını özendirme ve böylece de topyeğin olarak sanayileşmeyi hızlandırıcı etkiler doğurmaları dolayısıyla yaygınlık kazanmışlardır.

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 sorumluluklarının nelerle sınırlı olduğunu araştırınız.

4. Gümrük vergilerinin dar anlamdaki etkilerini bir grafik üzerinde açıklayınız. Toplum açısından üretim 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 korunuculuğa yönelik lobi faaliyetleri arasında bir ilişki var mıdır?

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 dünya ekonomisi üzerinde ne tür etkiler doğurur? Geçmişte bunun örnekleri var mıdır?

7. Bir ülke tarife koyarak dış ticaret hadlerini yükseltme olanağına sahip olsa bile bunun bir sınırı var mıdır? Optimum gümrük tarifesi teorisini açıklayınız.

8. İthalâtçının 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. Başlıca özel gümrük rejimleri nelerdir? Bu uygulamalara "özel" olma niteliği nereden ileri gelmektedir?

12. Serbest bölgelerin özellikleri nelerdir? Bu yörelerden ne gibi yararlar beklenir? Türkiye'de başlıca serbest bölgeler hangileridir? Bu yörelerde faaliyet gösteren firmalar ve yapılan işlem hacmi konusunda bilgi toplayınız.

13. Antrepo rejimi nedir, serbest bölgelerle aralarında ne gibi farklar vardır? Türkiye'deki antrepolar hakkında bilgi toplayınız.

14. Sınır ticareti, kıyı ticareti ve transit ticaret nedir, ne gibi yararları vardır ve bu tür ticaretten Türkiye'nin sağladığı yararlar nelerdir? Araştırınız.

15. Bedelsiz ticaret ne demektir? Buna neden "bedelsiz" adı verilir? Bedelsiz ticaretin Türkiye açısından yararlarını araştırınız.

16. Türkiye'de gümrük tarifelerinin geçmişteki ve bugünkü durumunu araştırınız. Özellikle 1996 başından beri Avrupa Birliği ile girdiğimiz Gümrük Birliği döneminde tarife rejimindeki değişmelere dikkat ediniz.

OKUMA LİSTESİ

B. Balassa et al., *The Structure of Protection in Developing Countries*, John Hopkins University Press, 1971.

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, Harcourt Brace, 1994, ss. 171-208.

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.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 7th. Ed., Prentice-Hall, 2002, ss. 243-265.

H. G. Grubel and H. G. Johnson, *Effective Tariff Protection*, Geneva: United Nations, 1971.

J. N. Bhagwati, *Protectionism*, Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1988.

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).

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th. ed., Harper and Collins, 2000, ss. 187-216.

W. M. Corden, *Trade Policy and Economic Welfare*, London, Oxford University Press, 1974.

S. Laird and A. Yests, *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*, New York, New York University Press, 1990.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 151-186.

W. M. Corden, *The Theory of Protection*, London, Oxford University Press, 1971.

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 sayıları 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 yaygınlaşan yeni koruyuculuk akımları çerçevesinde yoğun olarak uygulanmıştır. Bunlar arasında örneğin, gönüllü ihracat kısıtlamaları, teknik, güvenlik, sağlık standartları, idari düzenlemeler, sübvansiyonlar, kamu ihaleleri vs. yer alır. Görünmez engellerin ve sübvansiyonların kaldırılması ilk kez GATT'ın Uruguay Görüşmeleri'nde 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 sı-

nırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları arasında ithalât kotaları ve ithalât yasakları önemli bir yer tutmaktadır. Aşağıda araçlar üzerinde durulmaktadır.

1. İthalât Kotaları

Hükümetlerin ithal edilecek mal hacmi üzerine fiziki miktar veya değer olarak koyduğu sınırlandırmalara “kota” (quota) adı verilir. Kotalar, belirli sürelerle göre düzenlenirler. Örneğin, bir yıl veya altı ay içinde ithal edilecek yabancı otomobillerin sayısını bin adet veya değerini bir milyon dolar olarak belirlemek gibi. İthalâtı kotaya bağlı mallardan ayrıca gümrük vergisi de alınmakta olabilir.

İthalat kotaları yurtiçi sanayii veya tarım kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Batı Avrupa’da II. Dünya Savaşı’nın hemen sonrasında çok yaygındılar. Ondan sonra sanayileşmiş ülkelerde daha çok tarım kesimini korumak için kullanıldı. Fakat kotaları asıl uygulayan az gelişmiş ülkeler olmuştur. Bu ülkeler özellikle ithalâtı ikame edici sanayileşme politikalarının bir aracı olarak kotaları yaygın biçimde uygulamışlardır.

Kotaların türlerine bakıldığında, bazılarında ilgili hükümet kuruluşu mal hacmini belirlemekle yetinir, ayrıca ithalâtın 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 ithalâtı 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 ithalâtçılar arasında belirli kıstaslarla göre dağıtılabilir. Bu tip kotalara “tahsisli (allocated) ithal kotası” denir. Tahsisli kotaların uygulamasını kolaylaştırmak için lisans sistemine başvurulur. Bu sistemde lisans, kotaya tabi mallardan belirli miktar ithal edebilmek için ithalâtçıya 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 ithalât 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 ithalât kapısı ancak örneğin lüks tüketim için yüksek fiyat ödemeye razı olanlara açık tutulur.

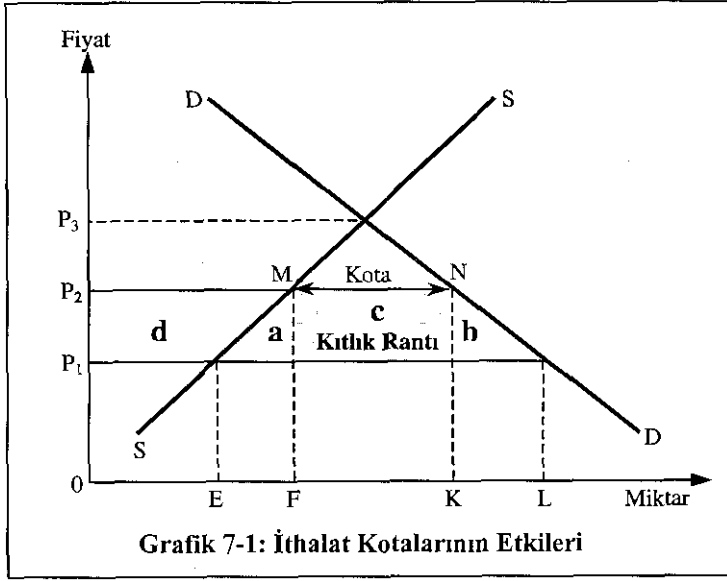
Kotalar ithalâtı kısıtladıkları ölçüde, yerli sanayii dış rekabetten korur ve ödemeler bilançosunu düzeltici etkiler doğururlar.

a. İthal Kotalarının Ekonomik Etkileri

Kotaların ilk etkisi, ithal mallarının yurtiçinde arzını kısararak 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 oran-

larının eşdeğeri olarak incelenebilirler. Aşağıda bu etkiler gümrük tarifelerinde olduğu gibi kısmi denge analizleri ile gösterilecektir.

Grafik 7-1 de DD ve SS 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_1 = dünya fiyatı + 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 arzını 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 "kıtlık rantı" adı verilir. Grafikte iç piyasa satış fiyatı ile ithalat fiyatı arasındaki fark P_1P_2 ye, toplam kıtlık 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 hazineye giderdi. Fakat çoğunlukla ithalatçılar kotaya tabi malları düşük dünya fiyatından alıp içindeki 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 ithalâta emek harcanmadan cazip kârlar sağlanabildiği için ithalât lisanslarını elde etme amacıyla rüşvet ve yolsuzluklar artar.

Fakat kıtlık rantının her koşulda ithalatçılara gideceği varsayımı doğru değildir. Eğer karşı ülkedeki ihracatçılar malın dış piyasası üzerinde tam bir denetim sağlayacak biçimde örgütlenmişler (monopol durumu), buna karşılık ithalatçılar dağınık ve birbirleriyle rekabetçi durumda iseler, ihracatçılar mallarını yüksek fiyattan satarak bu kârları yüksek bir olasılıkla kendilerine alıkoymak. Tersine, eğer ithalatçılar örgütlenmiş (monopsoncu) ve ihracatçılar dağınıksa, kıtlık rantı ithalatçılara gider. Belirtmek gerekir ki, ithalâtın 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 hazinesine gider. Fakat gerek uygulamayla ilgili sorunlar, gerek ithalatçıların politik baskıları, hükümetlerin bu yönteme 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 klining 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

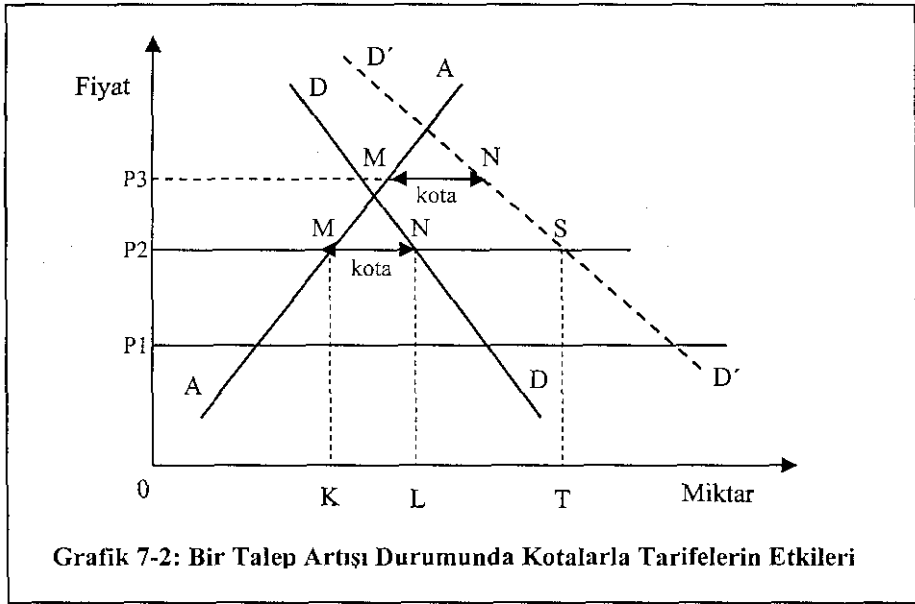
Kotaların ve genel olarak miktar kısıtlamalarının, dış ticaret akımları üzerindeki etkileri fiyat mekanizmasının işleyişiyle ortaya çıkmaz. Bu uygulamalarla fiyat mekanizmasının yerine hükümetlerin kararları geçmiş olmaktadır. Bu da yanlış bir idari karar alınması durumunda ortaya çıkacak toplumsal maliyetin o denli yüksek olması sonucunu doğurur.

Kotalar tarifelere göre çok daha katı uygulamalardır. Kotaya tabi mala karşı yüksek bir yurt içi talep bulunsun da bu malın ithalâtını izin verilen sınırın ötesinde artırma olanağı yoktur (gümrük tarife kotaları hariç). Oysa gümrük tarifeleri durumunda, yüksek fiyatlardan da olsa ilgili yabancı mal talep edildiği sürece bu malın dışarıdan yapılacak ithalâtle karşılanma olanağı vardır.

Kotaya tabi bir malın talebi resmi ithalât kanallarından karşılanamayınca bu talebin yasal olmayan yollardan karşılanması için kapı açılmış olur. Bu da yabancı mal kaçakçılığı ve karaborsacılığın özendirilmesi demektir.

Aslında tarifelerin iç fiyatları, dış fiyatlara göre aşırı derecede yükselttiği durumlarda (tarife oranlarının yüksek olması) gümrük tarifeleri de mal kaçakçılığı yönünde bir özendirici doğurmuş olur. Ama iç talep artışları hiç değilse yüksek fiyatlardan karşılanabildiği için bu eğilim kotalardaki kadar yoğun olmayacaktır.

Diğer bir fark da ithal edilen malın yurtiçi fiyat artışlarıyla ilgilidir. Taşıma giderleri dikkate alınmadığında, gümrük tarifeleri durumunda malın iç piyasadaki satış fiyatı dış piyasa fiyatı ile gümrük tarifesi toplamından yüksek değildir. Daha yüksek fiyatlardan satış durumunda mal dışarıdan edilir. Oysa kotalarda iç satış fiyatının üst sınırı belirli değildir; bu iç talep esnekliğine bağlıdır. İç piyasada bir talep artışı durumunda da fiyat malın talep esnekliğine bağlı olarak aşırı biçimde yükselebilir. Bu da kotaların toplumsal maliyetinin o derece yüksek olması sonucunu doğurur.



Grafik 7-2'de $D'D'$ ve AA malın yurtiçi talep ve arz eğrilerini gösterir. P_1 malın dünya fiyatıdır. MN miktarında bir kota veya buna eşdeğer olarak P_1P_2 ölçüsünde bir tarife konulması durumunda iç fiyatlar P_2 düzeyinde oluşur. Şimdi, herhangi bir nedenle bu malın yurtiçi talep eğrisi $D'D'$ biçiminde sağa doğru kayacak olursa kota uygulaması durumunda ithalat miktarı sabit kalır ve fiyatlar P_3 e yükselir. Oysa kota yerine eş değer bir tarife uygulanmış olsaydı fiyatlar P_2 düzeyinde ($P_1 + \text{tarife}$) kalacak, ithalat hacmi ise $MN (=KL)$ 'den $MS (=KT)$ 'ye yükselecekti.

Ayrıca kotalarda saydamlık yoktur. İhracatçı, malı yabancı ülkenin giriş kapılarına ulaşıncaya kadar ne gibi engellerle karşılaşacağı konusunda tam bir bilgi sahibi değildir. Dolayısıyla daima bir belirsizlik vardır, bu da ticareti caydırıcı yönde etkiler.

Bunlardan başka, kotaların belirlenmesi, uygulanması ve denetimi yoğun bir bürokratik faaliyeti gerektirir ki bu da bir reel kaynak israfı demektir.

Diğer bir fark da şu noktadadır: 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 yolsuzlukları artırır.

Bu ve benzeri sakıncalarından dolayı, sanayi ürünleri üzerine ithalât 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.

Yukarıda değinilen sakıncalarına karşın, kotaların tarifelerden üstün olduğu bazı yönleri de vardır. Örneğin belirli durumlarda tarifeler ithalâtı kısıtlamada etkili değildir. Böyle bir durum ithal mallarının yurtiçi talep esnekliğinin düşük olması koşulları altında görülebilir. Gümrük tarifeleri ne kadar yükseltirse de ülkeye mal girişi sürer. O takdirde ithalâtı önlemek (yurtiçi endüstrileri korumak) için kota uygulamasına başvurmak bir zorunluluk durumuna gelebilir.

Ayrıca kotaların uygulandığı durumda ithalâtın ne miktar kısıtlanacağı konusunda bir belirsizlik yoktur. Oysa tarifelerin ithalâtı kısıcı etkisi tam olarak belirli değildir. Bunun bir nedeni ithalâtı kısıtlanacak malın yurtiçi talep ve arz esnekliklerinin genellikle bilinmemesi, dolayısıyla ithalâtı belli miktarla sınırlandırmak için gerekli tarife oranının tahmin edilememesidir. Ayrıca konulan bir tarife karşısında dışarıdaki ihracatçı fiyatı düşürerek tarifenin bir bölümünü üstleniyorsa tarifeler yine beklendiği biçimde ithalâtı kısıcı olmayabilir.

İthalâtı sınırlandırıcı etkileri kesin olduğu için kotalar, acil dış açık sorunu ile karşılaşan ülkelerin başvurdukları önlemler arasında yer alır. Bu gibi durumlarda özellikle yoğun sermaye çıkışını önlemek için sermaye akımları üzerine kota konulmasına izin verilebilir.

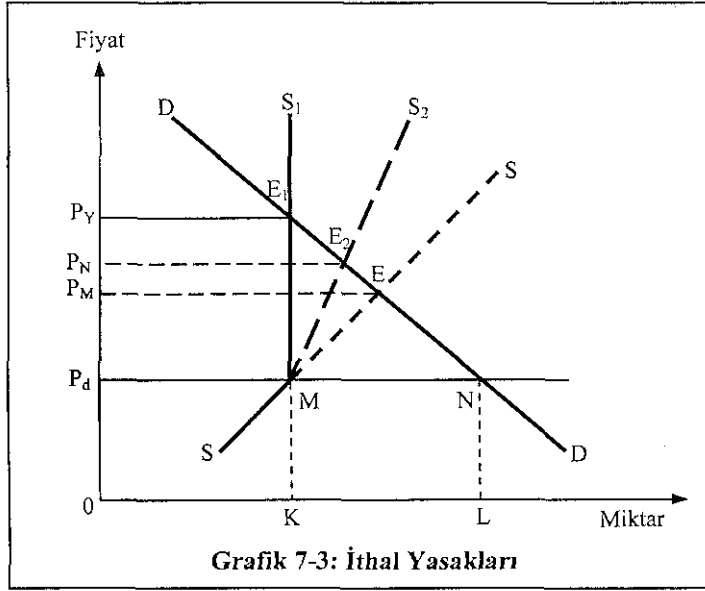
Fakat bu olumlu yönlerine karşın, genel bir değerlendirme yapıldığında kotaların uluslararası ticaret ve mali akımlar açısından zararlı etkilerinin çok daha yüksek olduğu kabul edilmektedir.

2. İthal Yasakları

İthalât yasakları, ithalâtı kotalarla kısıtlamanın en son şeklidir. Burada yasaklanan malın ülkeye girişi tamamen önlenmektedir. İthalât 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.

İthalât 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 7-3 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 ithalâtla karşılanmakta ve OK miktarı yurt içinde üretilmektedir.



Bu durumda, hükümetin aldığı bir kararla ithalâtı yasakladığı (ithalâtın KL miktarından sıfıra düşürüldüğü) varsayılırsa malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olur. Çok kısa dönemde (piyasa dönemi) yurtiçi üretim artırılmadığından yurtiçi arz toplam üretimle sınırlı olur. Başka bir deyişle, arz eğrisi mevcut üretim hacmi olan OK düzeyinde dik bir doğru durumuna gelir, yani SS₁ olur. Zamanla üretimde artış sağlanabileceğinden orta dönemde arz eğrisinin esnekliği göreceli olarak yükselir ve eğri örneğin SS₂ olur. Uzun dönemde ise normal şekli olan SS durumuna ulaşır.

Burada ilginç bir nokta, ithalât yasaklanınca, ilk aşamada SS₁ ile DD eğrilerinin kesişme noktası olan P_Y den de görüleceği gibi, iç fiyatlar şiddetle yükselir. Oysa ithalât yasağı yerine sınırlı da olsa bir kota konulmuş olsaydı fiyatlar bu derece artmayacaktı. Uzun dönemde arz esnekliği arttıkça (arz eğrilerinin S₂ ve S₃ olacak biçimde yatıklaşması), iç fiyatların da giderek düşmesi (P_N, P_M, vs. gibi) beklenebilir.

İthal yasakları durumunda koruyucu, tüketimi kısıcı ve gelir dağılımı etkileri çok daha şiddetli olmaktadır. İthalât sıfıra 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 ithalât yasakları yerli sanayii koruma ve dış ödeme açıklarını önleme amacıyla geçmişte yoğun olarak kullanılmışlardır. 24 Ocak kararlarından sonra başlayan dış ticareti liberalleştirme hareketi içinde kotalara 1981 yı-

ında son verildi. İthalat 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.

II. KAMBIYO KISITLAMALARI

Tarife dışı araçlardan bir bölümü de döviz kuru politikalarıyla ilgilidir. Aşağıda bunlardan çoklu kur sistemi ile döviz kontrolü (kambiyo denetimi) tanıtılacaktır.

1. 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.

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 tarım ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulur. Yukarıdakilerin dışında kalan tüm ithalat (örneğin lüks mallar gibi) ile ihracı özendirilmek istenen sanayi ürünleri ve genellikle sermaye işlemleri serbest yüksek piyasa kurundan işlem görürler.

Bazen ülkeler, üretiminde tekeldi oldukları veya yüksek bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip bulundukları 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 ayırıcı 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.

2. Döviz Kontrolü

Tarife dışı araçlardan bir diğeri de döviz kontrolü veya kambiyo denetimidir (exchange control). Bu sistem genellikle ithalât kotaları ve çoklu kur sistemleri ile birlikte uygulanır. Kotalar mal akımlarını, döviz kontrolü ise döviz çıkışlarını (dolaylı olarak da döviz girişlerini) sınırlandırır.

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 dağıtılırlar.

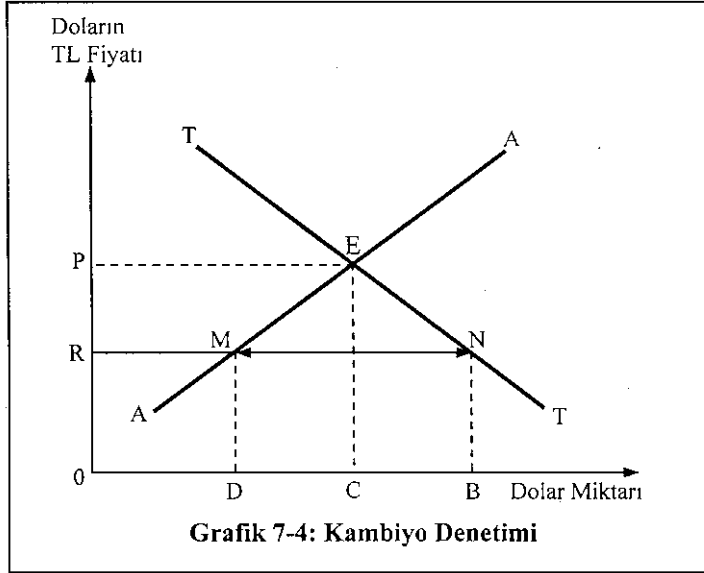
Merkez bankasından döviz satın alabilmek için önce yetkili makamlardan, bu ödeme türü ve miktarı konusunda bir izin ("lisans") almak gerekir. Döviz kontrolleri genellikle sabit kur sisteminde uygulanır ve sabit kurları hükümetler belirler.

Grafik 7-4'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.

Grafikte resmi döviz kuru OR dir. Bu kurdan döviz talebi OB, döviz arzı ise OD dir, dolayısıyla DB miktarında bir talep fazlası vardır. Hükümet yetkilileri OD döviz arzına eşit miktarda ithalât lisansı çıkartarak ithalâtçılar 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 aşıp ihtiyaçlarını serbest piyasada sağlama yoluna giderler. Karaborsa bu şekilde türer. İhracatçılar veya döviz geliri elde edenler de kazandıkları dövizleri düşük resmi kurdan bozdur-

mak 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.

Aşırı 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 ilâç 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.

III. YENİ KORUMACILIK

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 yatırımlar için yurtiçi katkı zorunluluğu, vs. yer almaktadır. Şimdi bu araçlara göz atalım.

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 varılan 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 ad-

landırılmaktadır. Tüm bu uygulamalarda amaç, yabancı ülkenin ihracatını sınırlandırarak onunla rekabet edemeyen yerli sanayicileri korumaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalât kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalâtçı değil, ihracatçı yerine getirir. Bu tür kısıtlamalar ithalâtçı durumdaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı durumdaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan iki veya çok yanlı görüşmelere dayanırlar. Burada ithalâtçı 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 (!) sınırlandırır. Bu tür anlaşmalara "gönüllü" ihracat kotaları denmesinin nedeni budur.

İhracat kotaları özellikle, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin imalat sanayii ürünleri ile tarım 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 bulundukları alanlara da yaygınlaştırmışlardır.

İhracat kotaları mal arzını kısıtlayarak ithalâtçı ülkede malların satış fiyatlarının yükselmesine neden olur. Bu ise ithalâtçı 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 ithalât kotalarıyla ilgili olarak incelediğimiz "kıtlık rantı"na benzer. Ancak ithalât kotalarında kıtlık rantını normal olarak ithalâtçılar 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 dışa açık politikalar izlediği bir dönemde, sanayileşmiş ülkelerin bu gibi önlemlerle iç piyasalarını onların ihracatına kapamaları sanayileşme açısından çok olumsuz sonuçlar doğurmuştur.

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 uygulanmadıkları 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 ithalât 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 1955 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'nı (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 ithalâtçısı sanayileşmiş ülkelerle ihracatçı durumdaki sanayileşme yolundaki ülkeler arasında yapılmış bir çerçeve anlaşması idi. Bu anlaşma ile sanayileşmiş ülkeler, her az gelişmiş ülkenin kendilerine 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 kısıtlamalarının tümüyle son bulması demek de değildir. Çünkü çelik, makine parçaları, televizyon, kaliteli çelik vs. gibi ürünler konusunda da ithalâtçı ülkelerle ihracatçı ülkeler arasında imzalanan pek çok benzer anlaşma vardır.

2. Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri

Hemen her ülkede halkın sağlık ve güvenliğini ya da doğal çevreyi korumak üzere malların üretim ve dağıtımı konusunda belirlenen standartlar, çıkartılan idari yönetmelikler ve konulan kuralları vardır. Bunların konuluş amaçları oldukça geçerli ve inandırıcı gerekçelere dayanabilir. Gerçekten de ülkedeki insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması hükümetlerin başta gelen görevlerindendir. Fakat söz konusu teknik standartlar veya idari düzenlemeler bazan gizli birer dış ticaret engeli gibi etki yapabilir; diğer bir deyişle, yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturabilirler.

* Hatta Türkiye'nin de AB ile birlikte hareket ederek az gelişmiş üçüncü ülkelere karşı tekstil kotaları ilân etmesi gerekmektedir.

Bunun gibi, iç piyasada satışa sunulacak malların imalatında kullanılan girdilerin bileşimini gösteren etiketleme zorunlulukları, paketleme ve ambalajlama koşulları ve pazarlama biçimiyle ilgili öteki kısıtlamalar da ithal edilecek mallar açısından benzer sorunlar doğurur.

Genel olarak "görünmez engeller" (invisible barriers) adı verilen bu uygulamalar pek çok ve çeşitlidir. Bazıları da geçerli bir nedene dayanmayabilir. Örneğin Japon Hükümeti geçmişte aldığı bir kararla yabancı yapımı kayakların ülkeye ithalini yasaklamış; gerekçe olarak da Japonya'da karın başka ülkelere yağan kardan farklı olduğunu göstermişti (!). Böyle bir karara Japon Hükümetlerinin yerli kayak üreticilerini koruma isteğinin neden olduğunu anlamak güç değildir.

Bunun gibi, 1960'larda ABD, şarbon hastalığı bulunduğu gerekçesiyle Arjantin'den sığır eti ithalini yasaklamışken koyun eti ithalini de aynı yasağın kapsamına aldı. Oysa adı geçen ülkede bu hastalık koyunlarda hiç görülmemişti. Ayrıca hastalık önlenmiş olmasına ve aradan onca zaman geçmesine karşın adı geçen yasağın südürülmesi de dikkati çeken başka bir noktadır.

Günümüzde çevrenin korunması konusunda büyük duyarlılık vardır. Sanayileşmenin doğal çevreye vereceği zararları önlemek için özellikle gelişmiş ülkelerde üretim yöntemleri ve satış koşullarıyla ilgili olarak belirli standartlar benimsenmiştir. Fakat bu standartlara uygun üretim, diğer yandan maliyetleri yükselteceği için ticareti kısıtlayabilir. Nitekim, bu gibi yüksek standarda sahip ülkelerdeki üreticiler, benzer malların düşük standartlı ülkelere ithal edilmesi durumunda ek tarifeler konulmasını savunmaktadırlar (GATT ilkeleri ile çelişkili olsa da).

Genellikle teknik standartların belirlenmesi ile birlikte, mal veya araçların bu standartlara uygunluğunu test etmek için gerekli analiz yöntemleri de gösterilir. Dolayısıyla bu amaçla görevli kuruluşlara ("uluslararası gözetim şirketleri") ihracat mallarının denetiminin yaptırılıp standartlara uygunluğu kanıtlayan belgeler almak gerekir. Bu da diğer yönüyle uluslararası ticarete bürokrasinin artması demektir.

Yükleme öncesi muayeneler ve orijin kuralları da bir anlamda uluslararası mal ticaretinin akışını engelleyici etkenlerdir. Yükleme öncesi muayeneler, gözetim veya muayene şirketleri tarafından yükleme yerinde kalite, miktar ve fiyat yönlerinden yapılır. Ancak bu konudaki gecikmeler ve fiyat denetimi sırasında, ihracatçılarla denetim şirketleri arasında başgösterebilecek anlaşmazlıklar da önemli engelleyici faktörler arasındadır. Bu konudaki anlaşmazlıkların çözümü için uluslararası bir mekanizmanın kurulması gerekmektedir.

Yukarıda değinilen bu idari düzenlemelerden birisi de kamu ihaleleri ve kamu kuruluşlarının satın alma politikalarıyla ilgilidir. Hemen hemen her ülkede hükümet kuruluşlarının satın alımlarında yerli mal ve hizmetlerin tercih edilmesi konusunda yasa ve yönetmelikler bulunmaktadır. Bunlar yerli mal kullanımını emreden veya özendiren düzenlemelerdir. Sanayileşmiş ülkelerdeki bu yasaların geçmişi bir hayli eski olmakla birlikte, 1970'lerden sonra bu uygulamaların daha da ağırlık kazandığı görülmektedir.

Örneğin ABD'de 1933 de çıkartılan bir "Amerikan malı kullan" yasası (Buy American Act) bulunmaktadır. Bu yasa, ABD'deki kamu kuruluşlarına yapacakları ihalelerde, dünya fiyatlarından yüzde 12 ye kadar daha pahalıya bile olsa, yerli malları satınalma zorunluluğu yüklemektedir. Hatta, bu ülkede Savunma Bakanlığı ihalelerinde yerli mallara sağlanan bu fiyat ayrıcalığı yüzde 50'lere kadar çıkmaktadır. Böyle bir politika, kamu kuruluşlarının satınalım 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. Yerli malı kullanımı ile ilgili gelenek, yasa ve uygulamalar ülkemizde de vardır. Ayrıca zaman zaman kamu görevlilerinin yurtdışı gezilerinde yerli ulaşım araçlarını kullanmaları yönünde kararlar alınmıştır. Aslında monopoller yaratmadığı ve kaynak dağılımında israfı neden olmadığı sürece bu tür uygulamaları zararlı kabul etmemek gerekir.

Bununla birlikte, kamuya ait ihalelerde yurtiçi satıcılara öncelik verme biçimindeki ayrımcılığın önüne geçmek ve ihalelerin eşit koşullarda tüm uluslararası firmalara açılmasını sağlamak gibi düşüncelerle 1979'da GATT tarafından bir Satınalma Kodu (procurement code) benimsenmişti. Ancak, Uruguay Görüşmelerinde daha ileri hükümler getiren bir anlaşma imzalandı ve kamu ihalelerinde sınır ötesi rekabetin sağlanması ilkesi kabul edildi. Böylece, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine, tüm üye ülke firmalarının eşit koşullar altında katılması ilke olarak benimsenmiştir.

Standartlar ya da genel olarak görünmez engeller, uluslararası ticarete saydamlığı bozmakta ve işlemlerin yapılmasında önemli güçlükler doğurmaktadır. 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 parçasına, görünmez engeller ise suyun altında kalan kısmına benzetilir.

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 tarifelere 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. İhracat Sübvansiyonları

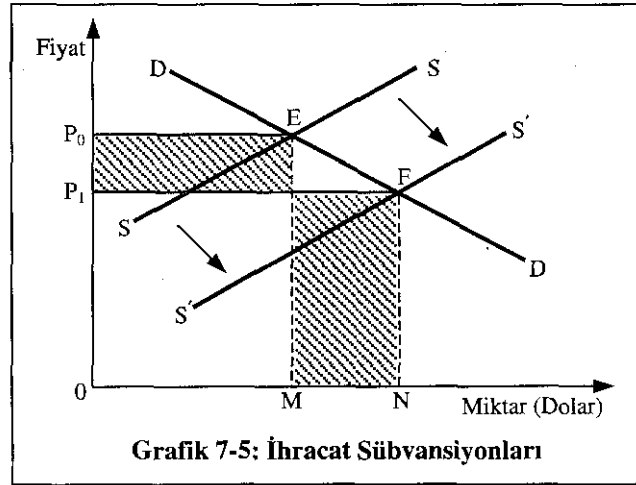
Devletin dış ticarete müdahalesinde amaç her zaman ithalatın kısıtlanması olmayıp bazen de ihracatın özendirilmesidir. Bu amaçla alınabilecek önlemler çok çeşitlidir.

Bunlar arasında örneğin ihracatçıya vergi iadesi, dolaysız prim ödemesi, ihracata dönük üretim yapan sanayicilere düşük faizli kredi ve ucuz girdi sağlanması, ihracat 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 kârlılığı 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, ihracat mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatıyorsa, dış ticaret hadleri ülke aleyhinde değişir. Ancak, ihracat mallarının dış talep esnekliğinin yeterince yüksek olması durumunda, ticaret hadlerindeki düşüşe 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 7-5'te dikey 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.



Grafiğe göre, denge E noktasında sağlanmıştır. Yani Türkiye, P_0 fiyatından OM miktar tekstil ihracat ederek OP_0EM 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_1 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, ithalâtçı ülke talep eğrisinin esnekliğine bağlı bir sorundur. İthalâtın talep esnekliği ne derece büyükse döviz gelirlerindeki artma olasılığı da o kadar yüksek olur.

Sübvansiyonların ihracatçılara ve ihracat endüstrilerine sağladığı yararlarla 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, ithalâtçı ülke üzerindeki etkileri bakımından bir tür damping niteliğindedir. O bakımdan dünya kamuoyu sübvansiyonlu ihracata karşı çok duyarlıdır. Kotalar gibi sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları da GATT tarafından yasaklanmıştır.

İthalâtçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerinden korunmak için, bu tür malların ithalâtından ek bir vergi alırlar. GATT'm Sübvansiyonlar Kodu ile düzenlenmiş olan bu vergiye Telafi edici vergi (counter-vailing tax) adı verilir. Bu bir anti-damping vergisi niteliğindedir ve onun gibi verginin konulabilmesi için önce ithalâtçı 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'ına 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.

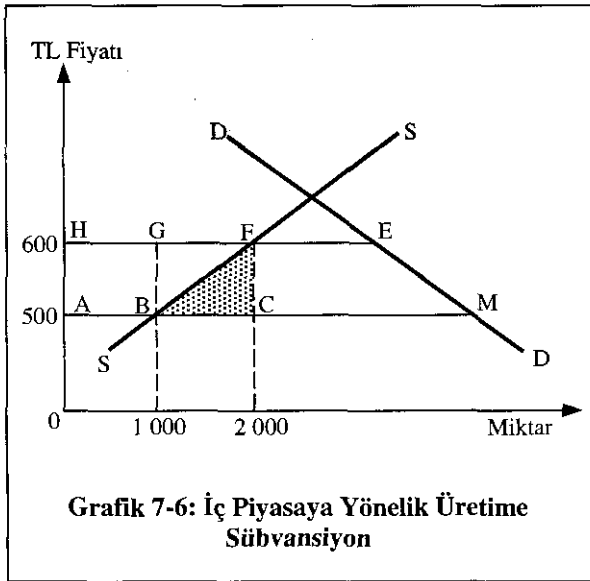
4. İç Piyasaya Dönük Endüstrilere Sübvansiyon

Yurtiçi endüstriler iç piyasaya dönük üretim yapan ve ithalâtle rekabet durumundaki endüstrilerdir. Bu gibi ithalâta rakip endüstrileri dış rekabetten korumak için başvuru 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 sübvansiyonlar durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerinde kalan yurtiçi maliyet arasındaki fark ölçüsünde hazineinden 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 üretim 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 kararı aldığını varsayalım. Bunu, örneğin fiyatları 600 TL'ye çıkartacak bir gümrük tarifesini, kota veya fark giderici vergi uygulayarak gerçekleştirme olanağı vardır.



Grafik 7-6: İç Piyasaya Yönelik Üretime Sübvansiyon

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 içerde 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 TL'ye (1.000×100) eşit olur. Bunun 50 bin TL'si (BCF alanı) üretim maliyetlerindeki artış 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 (rant) 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 tarımsal sübvansiyonların kaldırılması GATT'ın 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.

IV. İTHALÂT VE İHRACAT VERGİLERİ VE YURTİÇİ KATKI ZORUNLULUĞU

Hükümetler zaman zaman ithalâttan ve ihracattan çeşitli mekanizmalarla ve çeşitli adlar altında vergiler alırlar. Bunlarla ilgili olarak aşağıda ithalâtta fark giderici vergi

ve ihracat vergileri ele alınacak, ayrıca yabancı sermayeli işletmelere uygulanan yurtiçi katkı zorunluluğu uygulamaları gözden geçirilecektir.

1. İthalâta Fark Giderici Vergiler

İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvuru yollarından birisi de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Doğurdukları 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.

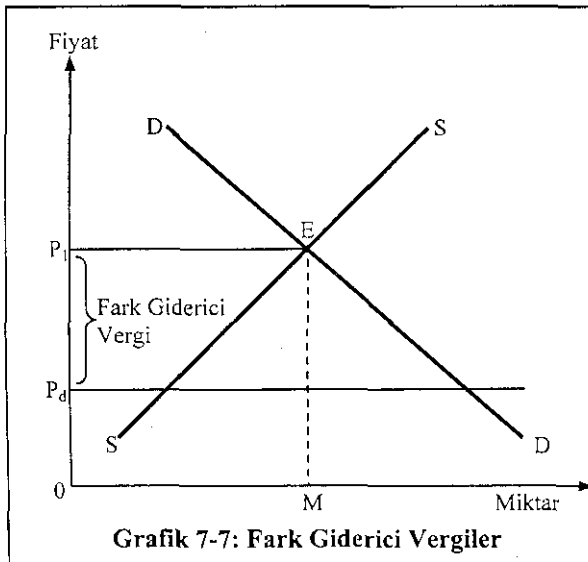
Doğaldır ki ülke serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatlarından ithalâta izin verirse, yurt içi üreticiler için belirlediği yüksek fiyatları uygulama olanağı kalmaz. O nedenle fark giderici vergi uygulamasına başvurulur. Yani, içerde belirlenen destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında ilgili malın ithalinden bir vergi alır.

Bu vergilerin ithalâtı kısıtlayıcı etkisi kesindir. Diyelim ki yabancı ihracatçılar, dış piyasa paylarını artırmak için satış fiyatlarını indirmiş olsunlar. İhracatçıların bu yola gitmeleri karşısında ithalâtçı ülke, fiyatlardaki düşüş ölçüsünde fark giderici bir vergi koyarsa, düşük fiyatlı ithal mallarının ülkeye girişi kesinlikle önlenmiş olur.

Fark giderici vergiler Grafik 7-7 üzerinde gösterilmiştir. Buna göre içeride 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 tutarı, birim başına P_1P_d ye eşittir. Böylece ithalât tamamıyla önlenmiş olacaktır. Dikkat edilirse, söz konusu uygulamalar vergi mekanizmasına dayanmakla birlikte, çok katı sonuçlar doğurmaktadır.

O nedenle bunlar ithalât kotaları veya yasakları gibi miktar kısıtlamalarının bir benzeri olarak kabul edilirler.

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 uygulama-



masına 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.

2. İhracat Vergileri

Çeşitli isimler altında malların ihracından alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bunlar ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Sanayileşmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygındırlar. Örneğin Gana'da kakao, Brezilya ve Kolombiya'da kahve, Pakistan'da jute, Burma ve Tayland'da pirinç, Sri Lanka'da çay, Malezya'da kalay ihracatından bu tür vergiler alınır. Ülkemizde de fındık ve pamuk ihracatında bir zamanlar uygulanmış olan fon kesintileri de bu tür uygulamaların örnekleri arasında yer alır.

İhracattan vergi alınması hazineye 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 hazinesi 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 yükseltilince 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'ın Kuveyt'i işgalinden sonra da bu ülkeye Birleşmiş Milletler kararıyla ticaret ambargosu konmuştur. Geçmişte, Kıbrıs Barış Harekati'nden 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.

3. 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.

Diğer bir uygulama da, üretimi için gerekli olan parçaların bir kısmını değişik ülkelere 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 ödünlerinden 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 indirmiştir. Bir C ülkesi bu durumdan yararlanarak A'ya ihracatını nasıl artırabilir?

İzlenecek yol şudur: C'deki ihracatçıları 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 dolaşımında" 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 ülkelere 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) anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma, yabancı sermaye yatırımlarına getirilen yerli girdi kullanma ve üretimin belli payını ihraç etme gibi zorunlulukları kaldırmaktadır.

V. MONOPOLLER VE KARTELLER

İhracat çoğu kez değişik ölçülerde monopol gücüne sahip büyük firmalar tarafından yapılmaktadır. Monopolcü uygulamaların temel özelliği yüksek fiyat uygulamaları

ile aşırı kazanç elde edilmesidir. Monopolcü firmanın kârını artırabilmek için başvurabileceği bir yol da fiyat farklılaştırması yapmaktır. Bu çerçevede firma daha sonra fiyatları yükseltme düşüncesi ile geçici bir süre dış piyasa fiyatlarını düşürme yoluna gidebilir. Bu ise aşağıda inceleneceği gibi bir dumping uygulamasıdır.

1. İhracat Monopolleri ve Damping

İhracat endüstrisindeki bir büyük firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satma uygulamasına dumping (dumping) adı verilir. Damping deyimi, başlangıçta üreticilerin yurt içinde satamadıkları malları, 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 dumping sayılmış, fakat buna "ters dumping" denmiştir.

Malların dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması biçiminde tanımladığımız dumping üçe ayrılabilir: (1) Arada bir yapılan (sporadic) dumping, (2) yıkıcı (predatory) dumping ve (3) sürekli (persistent) dumping.

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 fazlalarını yalnızca değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı deneme yoluna gidebilirler. Arada bir yapılan dumping 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 dumping denir. Yerli endüstrilerin bu tür zararlı dumpingin 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 dumping bir çeşit uluslararası fiyat farklılaştırması olup, monopolcü firmanın normal kâr maksimizasyonunun sonucudur. Burada üretim hacminin genişletilip sağlanacak içsel ve dışsal ölçek ekonomilerle maliyetlerin düşürülmesi amaçlanır.

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 malları 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, aralarında bir

ayırım gözetmeksizin tüm dumping uygulamalarına karşı sıkı bir biçimde koruyucu 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. Burada, üretimin artırılarak ölçek ekonomilerinden yararlanılmaya çalışılır.

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. Dışarıda 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.

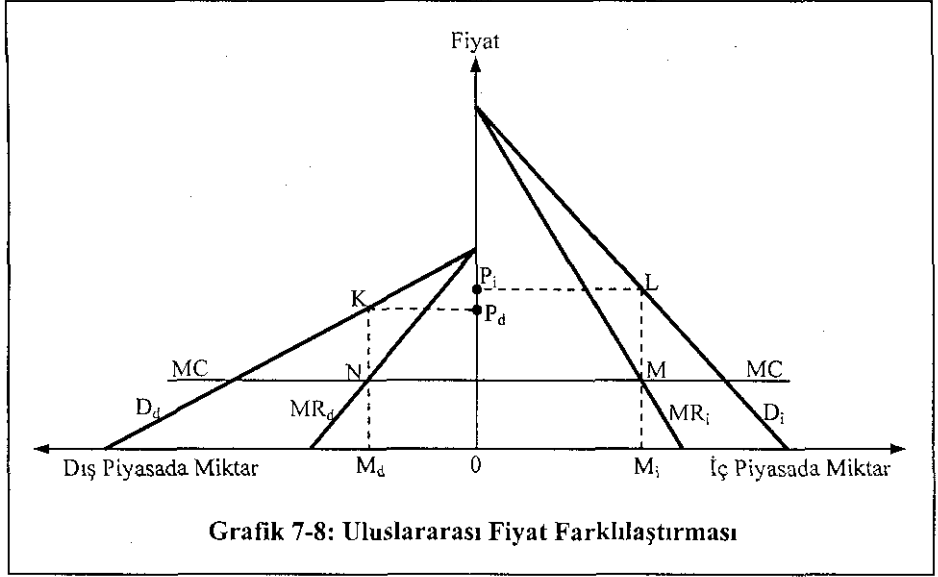
Bunlardan birisi, iç ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olmasıdır. Eğer piyasalar ayrı olmazlarsa, o taktirde mal ucuz olduğu piyasadan satın alınarak pahalı olduğu piyasada tekrar satılabilir (re-export). Bu ise monopolcünün piyasalar arasında yaratmaya çalıştığı fiyat farklılığını ortadan kaldırır. Ancak malları bir piyasadan diğerine taşımanın gerektirdiği yüksek navlun giderleri ve ithalattan alınan gümrük, fon ve öteki vergiler genellikle re-export işlemi kârlı olmaktan çıkarır, 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.

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 7-8'in sağ yanında D_i ve MR_i 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_i) 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 kârı elde etmiş olacaktır. Bu eşitlik, yerli piyasada M ve dış piyasada N noktalarında sağlanır. Buna göre firma, yerli piyasada P_i 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 damping yapılan ülkede üreticiler bundan büyük zarara uğrarlar.

b. Dampinge Karşı Hükümet Politikaları

Hükümetler dampinge karşı büyük duyarlılık göstermekte ve yüksek anti-damping vergileri veya telafi edici vergilerle bu uygulamaları önlemeye çalışmaktadırlar.

Anti-damping vergileri GATT sözleşmesinde de ele alınmıştır. Sözleşmede bir malın ithalatçı ülke piyasalarında "normal fiyatı"nın altında satılması damping olarak tanımlanır. Normal fiyat ise malın, ihracatçı firmanın kendi iç piyasasında satışa sunulduğu fiyattır. Bu şekilde, ithalatçı ülkeye dampingli olarak giren, o ülkede kurulu bir endüstriye maddi zarar tehdidi oluşturan veya endüstrinin kurulmasını geciktiren mallara karşı ilgili ithalatçı ülkeler anti-damping vergisi uygulama hakkına sahiptirler.

Aynı maddede telâfi 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 dampingde olduğu gibi ithalatçı ülkenin bir telafi edici vergi koyma hakkı doğar. Yabancı ülke üreticilerine ödenen sübvansiyonlar, yerli ekonomi üzerinde damping 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-damping konusu ilk kez GATT'ın Kennedy Görüşmeleri sırasında (1964-67) ele alınmış ve bir Anti-Damping Kodu hazırlanmıştır. Tokyo Görüşmeleri sırasında (1973-79) ise bu kod, gözden geçirilerek yenilenmiştir. Bu düzenlemelere göre anti-damping uygulamaları, GATT'ın ana sözleşmesinde belirtilen durumlarda ve ancak anlaşmada yöntemi gösterilen soruşturmalar sonucunda başlatılabilir. GATT çerçevesindeki diğer anlaşma ve sözleşmeler gibi, anti-dampingle ilgili düzenlemeler de bugünkü DTÖ'nün kapsamına alınmıştır.

Sözü edilen bu düzenlemelere göre, her ülkede anti-damping soruşturmalarını yapmakla görevli kuruluşlar vardır. Bir damping iddiası karşısında bu kuruluşlar, dampingli olduğu öne sürülen malların yerli üreticiler üzerindeki olumsuz etkilerinin yabancı ihracatçının fiyatları yapay olarak düşük düzeylere indirmesinden mi, yoksa yerli üreticilerin verimsizliğinden mi kaynaklandığı gibi konularda araştırma ve incelemelerde bulunurlar. Bu yönlerden yapılacak titiz ve objektif bir soruşturma sonucu, eğer ihracatçının damping yaparak pazar bozulmasına neden olduğu, yerli endüstriye maddi zarar verdiği ya da böyle bir tehlike oluşturduğu kesinleşirse, ilgili ülkeye bir anti-damping veya telafi edici vergi koyma hakkı doğar.

Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkelerde özellikle az gelişmiş ülkelerin ihracatına karşı damping iddialarında ve yapılan soruşturmalarda giderek büyük artışlar olmuştur. Çoğu kez bu soruşturmaların objektif biçimde yapıldığını ve bu vergilerin damping veya sübvansiyon oranıyla sınırlı tutulduğunu belirtmek de güçtür. Uruguay Görüşmeleri'nde konu yeniden ele alınmış, bu vergilerin amaç dışında kullanılmasını önlemek üzere yeni bazı tanımlamalar ve açıklamalar getirilmiştir.

2. Karteller

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik uygulamaların bir diğeri de kartellerdir. Karteller, benzer mal veya hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısımak, 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 anlaşmalardır; 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.

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 gösterebilir. 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 kârı 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 tehlikededir. 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 başarı 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 başarılı 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. 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 akımları çerçevesinde yaygınlaşmıştır. Gönüllü ihracat kotaları, anti-damping vergileri, telif edici vergiler, ihracat sübvansiyonları, vs., 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 satınalma politikaları, sağlık, güvenlik ve çevre standartları ile sınai 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'nün 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 katlık 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?

4. Fark giderici vergiler neden ithal kotalarının çok yakın bir benzeri sayılır? AB'nin tarımsal destekleme politikalarında fark giderici vergilerin yeri nedir?

5. İthalât 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*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996.

DÜNYA TİCARETİNİN SERBESTLEŞTİRİLMESİ VE 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 kurulan GATT çerçevesinde gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak uluslararası ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları ile başlatılmıştır. Bugün GATT'ın 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 düzenlemelerle iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin önemli etkileri vardır. Bu sayede taşıma maliyetleri düşmüş, uluslararası pazar gelişmeleri daha kolay izlenir bir duruma gelmiştir.

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 ana koşullarını hazırlamıştır. Başka bir deyişle bugünkü dünya, eski komünist ülkeleri de kapsayan kapitalist bir ekonomik yapıya dayanmaktadır.

Mali küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgili olarak uygulamakta oldukları engel ve kısıtlamaları kaldırıp yurtiçi piyasalarını dün-

ya 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.

Ekonomik küreselleşmenin üçüncü boyutu üretimin küreselleşmesidir ki, bu da sınır ötesi üretimin yaygınlaşmasını 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 Savaşı'ndan 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 serbestleştirmek 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-WTO)

1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen DTÖ, Uruguay Görüşmeleri'nde 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 artırılmış, 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'ye bağlandı. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla GATT'ın yerine kurulan DTÖ, Bretton

Woods'un iki temel kuruluşları olan Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu'nun yanında üçüncü bir örgüt biçiminde ortaya çıktı ve bir anlamda üçlü sacayağı tamamlanmış oldu.

Tüm Batılı sanayileşmiş ülkeler DTÖ üyesidirler. Eski Doğu Bloku ülkeleri ile Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerin çoğunluğu da DTÖ'ye üye olmuşlardır. Nihayet, 2002 yılı içinde Çin 143'üncü ve Tayvan da 144'üncü üyeler olarak örgüte katılmışlardır. Bugün DTÖ üyesi ülkelerin dünya ticaretindeki toplam payları yüzde 90'ların üzerindedir.

DTÖ'nün geniş anlamda dünya ticaretini serbestleştirme amacına ulaşabilmesi için, üye ülkelerin ortak çıkar ve karşılıklı olma ilkeleri doğrultusunda hareket ederek, dış ticarete "her türlü engeli" ve "farklı işlemleri" kaldırmaları öngörü- lür. 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 (GATT'tan devralınan) anlaşmaların uygulanması, yönetimi ve işleyişinin sağlanması.*

2. *Yapılacak yeni 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 sınaî ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda da çalışmalar yapması öngörü- lür.

3. *Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkili biçimde çö- zmek üzere bir arabuluculuk mekanizması kurma:* Anlaşmazlıkların çözümü meka- nizması GATT 47 kapsamında da yer almakla birlikte, oldukça etkisiz kalmakta idi. DTÖ'de çözüm konusunda etkili karar alınmasını sağlamak için 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 Mekaniz- ması" (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 geli- şmekte olan ülkelere ve dönüşüm ekonomilerine yardımcı olma.*

Uluslararası ticarete ayırmıcılığın kaldırılması için GATT'tan devralınan iki önemli kural vardır: En çok kayırılan ülke kuralı ve ulusal işlem kuralı.

En çok kayırlan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin diğerinin mallarının it-halâtıyla ilgili olarak ona verilen bir ödün (tarife indirim gibi) veya sağlanan bir ko-laylık, 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 öteki müdahalelerde yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeden hepsine aynı işlem yapılmasını ifade eder.

Sonuç olarak, ticaretteki bütün bu engellerin ve ayırımcılığın kaldırılması ile uluslararası ticarette serbestleşme sağlanacak ve bütün ülkelerin yararına olarak ulus-lararası ticaret hacmi genişlemiş olacaktır.

DTÖ'nün dayandığı yönetim yapısı şöyledir: Üye ülkelerin ilgili bakanla-rından 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 Ba-kanların atadığı bir Genel Direktör'ü bulunur, örgütün merkezi Cenevre'dedir.

Böylece, bugün dünya ticaretini evrensel boyutlarda serbestleştirmekle gö-revli kuruluş olan DTÖ, genel düzeyde tanıtıldıktan sonra şimdi, bu örgütün kurul-masına varan gelişmeleri gözden geçirelim.

II. GATT'TAN DTÖ'YE 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 ulusla-rarası işbirliğinden tümüyle uzak bir dönem yaşanmıştı. Ülkeler, içinde bulundukları dış ödemeler açığı ve işsizlik sorunlarını çözümlmek 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 aşırı ölçüde yükseltmelerinin yanı sıra, tarife uygulamalarında da önemli farklılıklar gör-ülüyordu. 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 uluslara-rası ticarette haksız rekabet koşullarının ortaya çıkmasına yol açıyordu.

İki savaş arasındaki dönem boyunca uluslararası ticarette görülen bu kısıtla-yıcı uygulamalardan özellikle Batılı sanayileşmiş ülkeler şikayetçi idiler. Çünkü sa-nayi üretiminin hızla geliştiği bu ülkelerde, ekonomik hayatın canlılığı, büyük ölçü-de geniş dış piyasaların varlığına bağlı bulunuyordu. O nedenle, Batılı ülkeler daha

İkinci Dünya Savaşı sona ermeden veya Savaşın hemen sonrasında çok yanlış 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), ikincisi olan Uluslararası Para Fonu da uluslararası parasal ve mali sistemin düzenli biçimde işlemlerini sağlamakla görevli idi.

1. GATT'ın 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 organın 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 üzere bir de 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.

Aşağıda GATT'ın görev ve faaliyetleri konusunda ayrıntılı açıklamalarda bulunulacaktır. Her ne kadar bugün GATT'ın yerine DTÖ geçmiş ise de bu kuruluş aslında GATT'ın bir devamı durumundadır. Dolayısıyla bugünkü durumun ve gelecekteki olası gelişmelerin daha iyi değerlendirilebilmesi için GATT'ın iyi bilinmesi gerekir.

Bir tarife sözleşmesi olan GATT, 1948 yılında faaliyete geçti. "Geçici" olması öngörülmekle birlikte, giderek süreklilik kazandı. Anlaşmanın Cenevre'de bir de daimi sekreteryası bulunuyordu.

GATT, dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını üye ülkeler arasında belirli aralıklarla yapılan çok yanlış tarife görüşmeleri yoluyla yürütüyordu. Görüşme tek-

niği 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 asıl 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 Toplantıları'na kadar karşılık olarak bir tarife indiriminde bulunmak zorunda bulunmadan ödünlerden yararlanıyorlardı. Ancak sözü edilen son GATT toplantısında alınan kararlar, az gelişmiş ülkelerin de tarife indirimlerine katılmalarını gerektirmiştir.

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 toplantı ile birlikte gerçekleştirilen GATT görüşmelerinin sayısı sekizdir. Bu toplantılar aşağıda gibidir:

Tablo 8-1: GATT Konferansları

<i>Toplantı</i>	<i>Süresi</i>
1. İlk konferans, Cenevre, (İsviçre)	1947
2. İkinci konferans, Annecy, (Fransa)	1949
3. Üçüncü konferans, Torquay, (İngiltere)	1950-1951
4. Dördüncü konferans, Cenevre, (İsviçre)	1955-1956
5. Dillon Görüşmeleri, Cenevre, (İsviçre)	1961-1962
6. Kennedy Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)	1964-1967
7. Tokyo Görüşmeleri, Cenevre (İsviçre)	1974-1979
8. Uruguay Görüşmeleri, Punta del Este (Uruguay)	1986-1994

İlk toplantıdan sonra, 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 bir rol oynamaya başlamıştır.

Ayrıca, zamanla bölgesel ekonomik gruplar oluşmuş ve bu gruplar toplantılara tek bir sözcü ile katılmışlardır. Örneğin Avrupa Birliği, EFTA, Nordik Topluluğu ve ASEAN gibi birlikler GATT görüşmelerinde birer temsilci ile temsil ediliyorlardı. Doğal olarak aynı uygulama bugün DTÖ içinde 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 yapılyordu. 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.

Kennedy Görüşmeleri'nin 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 Görüşmeleri'nde, dämpinge karşı Anti-Dämping Kodu benimsenmiş, Tokyo Görüşmeleri'nde de ilk kez tarife dışı engeller konusu tartışılmıştı.

En kapsamlısı ise aşağıda gözden geçireceğimiz, Uruguay Görüşmeleri'dir. Bu görüşmelerde mal ticaretine ek olarak hizmet ticareti de konu edilmiş, sınai ve fikri 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 önemli tartışma konularından birisi de tarımsal sübvansiyonların azaltılması ve bu ürünlerin dünya ticaretinin serbestleştirilmesi idi.

3. Çeşitli GATT Politika ve Uygulamaları

Dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla kurulan GATT'ın çeşitli ekonomik konularda benimsediği tutum, politika ve uygulamalar vardır. Bunların başlıcalarının gözden geçirilmesi bugünkü uygulamaların daha iyi değerlendirilmesi bakımından da yararlı olacaktır.

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 ticareti caydırıcı etkide bulunur. O bakımdan GATT, gümrük tarifelerini, piyasa mekanizması ile çelişen ve daha az saydam olan ithal kotalarına tercih etmiştir.

b. GATT ve "Haksız Rekabet" Uygulamaları: GATT 47'de "haksız rekabet" konusu da yer alır. Örneğin sözleşmede, bir üye ülkenin dämping yapması karşısın-

da, bundan zarara uğrayan ithalatçı ülkenin "anti-damping 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 damping ve sübvansiyon iddiaları karşısında hükümetlerin karşı vergi koymadan önce bir soruşturma yaptırmaları gerekir. Bu soruşturmanın yöntemlerini belirlemek üzere GATT Tokyo Görüşmeleri sırasında bir Anti-Damping Kodu ile Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Kodu benimsenmiştir. Üye ülkeler ulusal yasalarını bu kodlara uygun biçimde düzenlemişlerdir.

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 yoğun eleştirilere uğramıştır. Söz konusu eleştirilerin nedenlerini şöyle belirtebiliriz:

Önce, serbest ticaretin gerektirdiği şiddetli rekabet ve maliyeti düşürme girişimleri, üreticilerin kaynakları aşırı 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 (Meksika), tuna balığı konservesi ithalinin (ABD) yasaklanmasını istemişlerdi. Oysa bu, GATT ilkeleriyle çelişmekteydi. *

Üçüncü bir durum da, GATT'ın, çevre koruma standartları yüksek olan ülkelerin, düşük çevre standardına sahip ülkelere yaptıkları ithalat üzerine özel bir vergi koymalarına da karşı olması ile ilgilidir. Örneğin, hava kirliliği yaratmayacak özellikte otomobil imal eden bir ülkede (egzostlara filtre takılması gibi nedenlerle) otomobil maliyetleri yükselir. Oysa, daha düşük çevre standardına sahip ülkelere otomobil maliyetleri daha düşük olur. Bunun uluslararası ticarete haksız rekabet doğuracağı belirtilerek yüksek standartlı ülkelere hükümetlerin kendi üreticilerine sübvansiyon vermesi veya dışarıdan yapılan ucuz ithalden ek bir vergi alması savunulmuştur ki, bu da GATT ilkelerine uygun düşmez.

Bunun gibi GATT, arzi tükenmekte olan doğal kaynakları korumak üzere, bu kaynakları yoğun biçimde kullanan malların ihracatını engelleyen kısıtlamalar konulmasını da onaylamaz.

Bu gibi nedenlerle GATT belirli çevrelerde eleştirilere konu olmuştur. Sorun, Uruguay Toplantıları'nda 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

* Nitekim DTÖ'nin 2000 yılı içinde Seattle (ABD) ve Prag'da (Çek Cumhuriyeti) yaptığı toplantılar sırasında çevrecilerin yoğun tepkisiyle karşılaşmasının bir nedeni budur.

böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir. Özellikle 1973'teki Dünya Enerji Bunalımı'ndan sonra sanayileşmiş ülkelerde başlatılan yeni bir koruyuculuk akımı bu maddeye dayanmaktaydı.

Yeni koruyuculuk adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihracat ettikleri tekstil, gıda, ayakkabı, çelik vs. gibi emek yoğun ürünler üzerine gönüllü ihracat kısıtlamaları (ihracat kotaları) konulmuştu. Sanayileşmiş ülkelerin bu gibi durumlarda gümrük tarifeleri yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarını (ihracat kotalarını) tercih etmeleri, söz konusu önlemlerin ayırıcı biçimde uygulanmasıyla ilgilidir. Diğer bir deyişle, tarifeler tüm ülkelere karşı ve aynı oranlarda uygulanır; oysa ihracat kotaları istenen ülkelerin mallarına karşı konulabilmektedir.

Az gelişmiş ülkeler özellikle geçmiş dönemlerde GATT'ın dayandığı serbest ticaret ilkelerini çoğu kez kalkınma çabalarıyla çelişkili bulmuşlardı. O nedenle faaliyetinin ilk yıllarında, geleneksel fonksiyonları açısından bu kuruluşu bir tür "zenjinler kulübü" olarak görmüşlerdi.

Her ne kadar söz konusu ülkeler, 1965'de GATT sözleşmesinde yapılan bir değişiklikle tarife indirimlerinden yararlandırılmak için bir karşılık ödün vermek zorunluluğunun dışında bırakılmış olsalar da, aslında tarife indirimlerinin kendilerine sağladıkları yararlar çok sınırlı kalmıştır. Çünkü verilen ödüller genellikle, bu ülkelerin üretmedikleri ileri teknoloji ürünlerini kapsıyordu. Asıl ihracatçı oldukları, emek yoğun, hafif sanayi malları alanında ise gelişmiş ülkeler bir ödün vermek şöyle dursun, ticari kısıtlamalarını daha da artırmışlardı.

4. Uruguay Görüşmeleri ve DTÖ Sonrası

GATT toplantıları içinde gerek konu, gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsamlısı Uruguay Görüşmeleri'dir (Uruguay Round). Görüşmeler 1986 Eylül'ünde Uruguay'ın Punta del Este kentinde 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 ve sınai 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 kurulmasıdır. 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 Toplantıları'nda birçok yeni konuda anlaşmaya varıldığı ve bunlar da DTÖ'nün görev alanına alındığından, söz konusu anlaşmalar, içinde bulunduğumuz

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 tarifelerde yeniden ortalama yüzde 34 dolayında bir indirim yapmayı kabul ettiler. Bu indirimler 1995 yılı başından başlayacak ve ilke olarak dört yıl içinde ve beş eşit taksitte yapılacaktır. Böylece gelişmiş ülkelerde sanayi ürünleri üzerindeki ağırlıklı tarife oranı Uruguay öncesi yüzde 4.7'den Uruguay sonrasında indirimlerin gerçekleştirilmesi sonucunda yaklaşık 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 artıramayacak ve mevcut tarifelerini zaman içinde azaltacaklardır.

d. Tarım: Uruguay Görüşmeleri'nde üzerinde uzlaşmaya varılan en önemli konulardan birisi de tarımın DTÖ'nün kapsamına alınması olmuştur. Tarımsal ürünler konusu, Uruguay Görüşmeleri sırasında özellikle ABD ile Avrupa Birliği arasındaki en önemli görüş ayrılığını oluşturmuştur. Sonunda varılan anlaşmaya göre tarımla ilgili taahhütler üç grupta toplanmıştır. Bunlar, pazara giriş, iç destekler ve ihracattaki sübvansiyonlardır.

Üye ülkeler tarım ürünleriyle ilgili olarak birbirlerinin piyasasına girişte, yani bu malların ithalatı durumunda 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 geliştirmiş 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 Elyafılilar Anlaşması'na dayanılarak konulan ihracat kotaları 10 yıllık bir sürede daha az kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içerisinde tarifeler de yüzde 25 oranında indirilecektir.

f. Hizmetler Ticareti: Dünya ticaretinin beşte birine yakın bölümü hizmet işlemlerinden oluşuyor. Hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Uruguay 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. Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları: Sınai ve 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 uluslararası standartlar ilk kez ortaya çıkmış oluyordu.

Sözü edilen anlaşmada sınai ve fikri mülkiyet hakları alanında 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.

Sınai ve fikri mülkiyet haklarının kapsamı çok geniş olup örneğin, patentler, telif hakları, ses bandı yapımcılarının hakları, ticaret markaları, sınai tasarımlar, coğrafi alametler, ticaret sırları, vs. bu kapsamda ele alınmaktadır.

Günümüzde uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerin değeri, gide-rek daha çok araştırma-geliştirme faaliyeti, teknoloji ve yaratıcı insan emeği 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 ülkelerde 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 aralıklarla yapılır. Gözetlemeye tabi tutmadaki ülke sıralaması, üye ülkelerin dünya ticaretindeki paylarına göre belirlenir.

¹ Bkz.: Yirmisekizinci Bölüm "Uluslararası Hizmetler Ticareti," ss. 722-730.

j. Ticaretle İlişkili Yatırım Önlemleri (*Trade-related investment measures: 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 Anlaşmaları'nda yukarıda değindiklerimizden ayrı olarak, ithalat-tan zarar gören yerli üreticiyi korumak üzere uygulanacak geçici ithalat kısıtlamaları daha sıkı bir disiplin altına alınmış, anti-damping ve telâfi edici vergi anlaşmazlıklarını 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 tam olarak uygulamanın dünya ticaret hacmini yılda 270 milyar dolar artıracakını göstermiştir. Dünya ticaretindeki serbestleşmenin ayrıca emek, sermaye ve doğal kaynakların etkinliğini yükselterek de dünya ülkelerinin refahını yükselteceği hesaplanmıştır.

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 8-2 üzerinden de izlemek olanağı vardır.

Tablo 8-2:
Dünya Mal İhracat ve Üretim Hacimlerinde Yıllık Yüzde Büyüme, 1990-2000
(Mal Gruplarına göre, yüzde)

	1990-2000	1997	1998	1999	2000
<i>Dünya Mal İhracatı</i>	7.0	11.0	5.0	5.0	12.0
<i>Tarımsal Ürünler</i>	4.5	6.0	0.0	2.5	8.0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	4.0	9.5	4.0	-1.5	0.5
<i>İmalât Sanayi ürünleri</i>	7.5	12.0	5.0	7.0	14.5
<i>Dünya Mal Üretimi</i>	2.5	4.5	2.0	2.5	4.5
<i>Tarımsal Ürünler</i>	2.0	2.5	1.5	2.5	1.0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	1.5	3.5	1.5	-2.0	3.5
<i>İmalât sanayi Ürünleri</i>	2.5	5.5	2.5	3.5	6.0
<i>Dünya GSYİH'sı</i>	2.5	3.5	2.0	3.0	4.0

Kaynak: WTO, *Annual Report 2002*, s. 19.

Tabloda 1990-2000 döneminde dünya mal ticareti hacmindeki yıllık artış hızları, aynı dönemde dünya mal üretimindeki yıllık artış oranlarıyla karşılaştırıl-

maktadır. Tabloya göre sözü edilen dönemde dünya mal üretimi hacmi ortalama yüzde 2.5 oranında artarken, dünya mal ihracatındaki artış, yüzde 7.0 gibi çok daha yüksek bir oranda olmuştur. İmalât sanayii ürünleri üzerindeki dünya ticareti artış hızı ise, bu ürünlerin üretimindeki artıştan tam 3 kat daha yüksektir.

Kısacası, mal ticaretinin serbestleştirilmesi doğrultusunda yapılan çalışmalar semeresini vermekte olup bu sayede dünya mal ticaretinde göreceli olarak hızlı artışlar yaşanmaktadır. Bununla birlikte, tekrar hatırlatmakta yarar vardır ki, günümüzde dünya mal ticareti halâ önemli kısıtlamalarla karşı karşıyadır; çünkü tarifelerdeki azalmaya karşın, görünmez engeller de denilen tarife dışı engeller önemli ölçülerde artırılmaktadır. Ayrıca, ortalama tarifelerin düşürülmüş olması, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri emek-yoğun sanayi malları üzerindeki tarife oranlarının yüksekliliğini ve tarife listelerindeki oranların malların işlenmişlik derecesine göre artış gösterdiği gerçeğini (tarifelerin kademeleşmesi) gölgelememelidir.

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 sonrasına 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 ticareti çok yanlı biçimde ve periyodik toplantılarla serbestleştirme doğrultusundaki çalışmalarla süreklilik kazandırdı.

Uruguay Toplantıları'nda, GATT anlaşmasında değişiklik yapılarak bu anlaşma, yeni kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne bağlandı. Halen dünya ticaretini çok yanlı 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.

DTÖ'nün, 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 üretimim 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. GATT nedir, nasıl ortaya çıkmıştır, ne gibi amaçları vardır? GATT'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 nelerdi? ABD tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını savunurken AB buna neden karşı çıkıyordu? Sonunda nasıl bir sonuca ulaşıldı?

9. Uruguay Toplantılarında ortaya çıkan eski ve yeni GATT 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?

OKUMA LİSTESİ

A. O. Krueger, *The Political Economy of American Trade Policy*, Chicago: University of Chicago Press, 1996.

D. Salvatore, "The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)," *International Encyclopedia of Business and Management*, London, International Thompson Business Press, 1996.

Dominick Salvatore, "The General Agreements on Tariffs and Trade (GATT)," *International Encyclopedia of Business and Management*, London: International Thompson Business Press, 1996.

F. Breuss, eds., *The World Economy After the Uruguay Round*, Vienna, Service Fachverlag, 1995.

International Monetary Fund (IMF), *International Trade Policies: The Uruguay Round and Beyond, Vol. I and II*, Washington, D.C., IMF, 1994.

J. N. Bhagwati and R. E. Hudec, *Fair Trade and Harmonization*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996.

Mordechai E. Kreinin, *International Economics, A Policy Approach*, 5th edition, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1985, ss. 360-380.

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 172-187.

Soyak, Alkan (der.). *Küreselleşme: İktisadi Yönelimler ve Sosyo-politik Karşılıklar*, İstanbul: OM yayınları, 2002.

W. Martin and L. Alan Winters, *The Uruguay Round and Developing Countries*, Washington, D.C., The World Bank, 1995.

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 tarife indirimlerinden, kapsamlı iktisadi birliklerin kurulmasına kadar değişe-

bilmektedir. 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. Birleşmenin derecesine göre bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

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 ülkelerden 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 uygularlarken, 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, mali ve para politikalarının 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.

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 kuruluş (ülkeler-üstü) 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 bazı durumlarda yukarıda değindiklerimizin hiçbirisine tam olarak uymayabilir. Başka bir deyişle, uygulamada bu hareketlerin belirli özellikleri alınarak farklı birleşme türleri oluşturulabilmektedir. 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 tarifesini 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 ülkelerden 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 şahadetnameleri"nin 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.

İktisadi birleşme hareketleri genellikle, yakın 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. Yakın ekonomik işbirliğinin daha çok, benzer ekonomik gelişme düzeyindeki ülkeler arasında gerçekleştirildiği görülmektedir. Örneğin AB, EFTA, Mercosur, vs. hep bu özelliktedir.

Ayrıca, birliği kuracak ülkeler arasında yakın 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 hareketlerine örnek olarak gümrük birlikleri ele alınarak bu tür hareketlerin ekonomik etkileri incelenmeye çalışılacaktır. Bu etkilerin benzerleri diğer birleşmeler için de geçerlidir. Gümrük birliklerinin doğurduğu etkiler önce, statik ve dinamik etkiler diye ikiye ayrılır. Statik etkiler, teknoloji ve ekonomik yapının sabit kalması varsayımı altında, üretim faktörlerinin yeniden dağıtımı dolayısıyla ortaya çıkacak etkileri ifade eder. Geleneksel dış ticaret analizlerinde daha çok statik etkiler üzerinde durulur.

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 tica-

ret 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 belirlenbilmesi 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. Diğer de, düşük fiyattan tüketici rantındaki artışı gösteren tüketim kazançlarıdır. Bu iki etkinin toplamı ticaret yaratıcı etkinin doğurduğu refah artışını ifade eder.

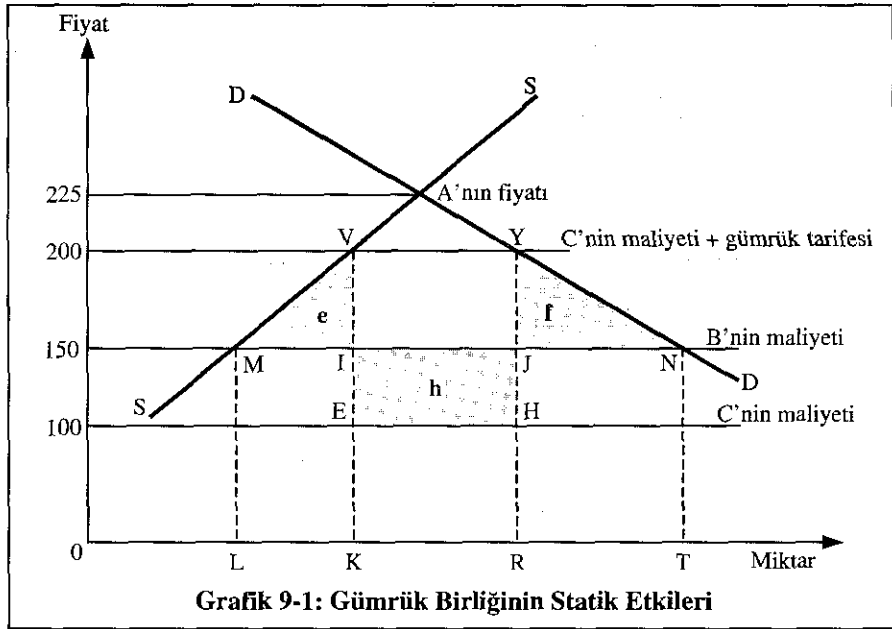
Ticareti saptırıcı etki, en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve mallarının ortak gümrük tarifesine tabi olması nedeniyle, birliğin bu ülkeden yaptığı ithalatın durmasından kaynaklanır. Dolayısıyla eğer birlik kurulduktan sonra, ya bu ülke birlik içinde yer alır, ya da fiyat avantajı kapanmamış olarak bu ülkeden ithalat devam ederse, bir ticaret saptırıcı etki ortaya çıkmaz ve bir refah düşüşü görülmez.

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 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 olduğu

nu varsayalım. Böylece bu ülkede B'nin malının fiyatı 300, C'nin malının fiyatı ise 200 liraya yükselir. Dolayısıyla A ülkesi B'den hiç ithalât yapmaz; tüketiminin bir bölümünü kendi üretimi ile, bir bölümünü de en verimli ülke durumundaki C'den yaptığı ithalâtla 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 öteki müdahaleler sıfır). Birlik dışına karşı uygulanacak ortak gümrük tarifesinin 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 ithalâtı LT (veya MN)'ye yükselir ve bu ithalât tümüyle B'den yapılır. İthalâtta artışın LK (veya MI) kısmı, A'nın kendi pahalı üretiminin azalması ve yerine göreceli olarak daha verimli durumdaki B'nin üretiminin geçmesi, RT (veya JN) kısmı da fiyat düşüşünün tüketimi artırması dolayısıyla ortaya çıkmıştır. Böylece ithalâtta ki toplam artış LK+RT (veya MI + JN) olmaktadır; ticaret yaratıcı etki bunu ifade

eder. Diğer yandan, eskiden C ülkesinden yapılan KR (veya EH) miktar ithalat ise şimdi B ülkesine kaymıştır; bu da ticareti saptırıcı etkidir.

Miktardaki bu değişimler ekonomik refahı da etkileyecektir. Buna göre LK miktar yerli üretimin yerine B'nin üretimi geçmesi dolayısıyla sağlanan refah artışı MVI üçgeninin alanına ve fiyat düşüşü sonucu tüketimde ortaya çıkan RT miktar artışının refahı yükseltici (tüketici rantındaki artış) etkisi de JYN üçgen alanına eşittir. Böylece gümrük birliğinin ekonomik refahı artırıcı etkisi bu iki üçgen alanının toplamı kadardır.

Diğer yandan, C ülkesinin üretim maliyeti B'den birim başına EI kadar daha düşük olduğu için, bu ülkeden KR miktarındaki bir ticaret sapmasının doğuracağı refah düşüşünün de EIJH dikdörtgeninin alanına ($EI \times EH$) eşit olduğu anlaşılır. O halde, gümrük birliğinin refah üzerindeki net etkisi bu alanların karşılaştırılmasına bağlıdır. Ancak $MVI + JYN > EIJH$ olduğu durumda, gümrük birlikleri birliğe katılan ülkeler, dolayısıyla da dünya ekonomisi için net bir refah artışı sağlar, tersi durumda ise bir refah düşüşü vardır.

Refaktaki değişimleri geometrik olarak göstermek üzere başka bir yol da izlenebilir. Şöyle ki; fiyatların 150 düzeyine düşmesi, tüketici rantında ABYN kadar bir artış yaratır. Fakat bunun ABVM kısmı üretici rantındaki azalışı ve tüketici rantındaki artışı ifade eder. Bu iki miktar tam olarak birbirine eşit olduğundan refah etkileri birbirini götürür, yani toplum refahı açısından bir değişim ortaya çıkmaz. Diğer yandan, önceden C ülkesinden yapılan ithalat karşılığı devletin elde etmiş olduğu tarife gelirleri toplamının (EVYH alanı) IVYJ kadar bir payı gümrük birliğinin kurulmasından sonra düşük fiyatlar biçiminde tüketiciye aktarılır. Bütün bunlar çıkartıldıktan sonra geriye MVI ve JYN üçgen alanları ile EIJH dikdörtgen alanı kalır. $MVI + JYN$ alanı refah kazançlarıdır (tarife konulduğu durumundaki üretici rantı ile kaybedilen tüketici rantı toplamı) ifade eder. Oysa tarife gelirlerindeki azalmanın EIJH dikdörtgen alanı ile gösterilen kısım tamamen yok olmaktadır; bu ise toplum açısından bir refah kaybıdır.

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" biçimindeki sonuç, "ikinci en iyi teorisi" (second best theory) düşüncesinin geliştirilmesine önemli katkıda bulunmuştur.

Bununla birlikte, Viner'in açıklamaları iktisadi birleşmeler teorisi alanında bir ilk adım oluşturmaz. Viner, yalnız üretim etkileri ile ilgilenmişti. Tüketim etkileri ise daha sonra Meade tarafından incelenmiştir. Johnson ise söz konusu üçgen alanları toplayarak toplam refah kazançlarını göstermiştir.

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 önlenebilir. Söz gelişi, yukarıdaki örnekte ortak gümrük tarifesi yüzde 50'den daha düşük oranda belirlenirse, C ülkesi yine de birliğe mal ihracını sürdürebilir.

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 ticaret yaratıcı etki büyük, ticareti saptırıcı etki ise nisbeten 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 saptırıcı etki ortaya çıkar.

e. Üye ülkeler coğrafi olarak ne kadar yakın olurlarsa taşıma giderleri azalacağından ticaret yaratıcı etki o derece artar.

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 rekabetçiseler birleşmeden sağlanacak yararlar o kadar yüksektir. Çünkü tarifeler kaldırılınca büyük bir üretim hacmi, bölge içinde yüksek maliyetli üreticilerden yine içerdeki 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 saptırıcı etkileri dolayısıyla ortaya çıkmaz. Bunun yanında örneğin, gümrük idarelerinin, sınır kapısındaki görevlilerin kaldırılması, gümrük işlemlerinin son bulması, vs. de refahı etkiyecek 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 birbirleriyle 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'nin bu amaçla oluşturulan bir ortak rekabet politikası bulunmaktadır.

III. DİNAMİK ETKİLER

Statik etkiler ekonomik yapıda bir değişiklik olmadan, tarifelerin kaldırılması dolayısıyla dış ticaret hacmi ve refah düzeyinde ortaya çıkan değişmelerle ilgilenir. Bunlar daha önce de ifade ettiğimiz gibi bir defalık etkilerdir.

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 değişmelerdir. Çoğu iktisatçılara göre gümrük tarifelerinin asıl önem taşıyan yönü, statik değil bu dinamik etkilerdir.

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 monopolleşmeyi 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 ekonomilerinden yararlanılmasına yol açar. Büyük ölçekli üretimin doğurduğu maliyetleri düşürücü etkenler içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri diye ikiye ayrılır. Birincisi işletmenin kendisinden kaynaklanır. Örneğin geniş bir piyasa, işletmenin daha ileri teknolojik yöntemler uygulamasına olanak sağlar. Kitlesel üretim yapılması nedeniyle pazarlama fonksiyonları daha büyük hacimlerde gerçekleştirilir; daha az stok bulundurulur. Ayrıca üretim, plânlama, yönetim, araştırma ve geliştirme gibi faaliyetler için ileri derecede kalifiye eleman çalıştırılma olanağı elde edilir. Bütün bunlar ise işletme maliyetlerinde tasarrufa yol açar.

Büyük ölçekli üretim ekonomileri, birliğe katılan ufak ülkeler için daha büyük önem taşır. Geniş bir iç piyasaya sahip ülkeler, birliğe katılmadan da bu ekonomilerden yararlanırlar. Örneğin ABD kendi içinde zaten bir gümrük birliği gibidir. Ama Lüksemburg, Hollanda ve Danimarka gibi iç piyasası ufak ülkeler Avrupa Birliği üyeliğinden önemli ölçüde ölçek ekonomisi sağlarlar.

Piyasa hacminin genişlemesi, ayrıca işletme dışı tasarruflar doğurur. Bunlar işletmenin bağlı bulunduğu endüstri dalının gelişmesinden kaynaklanır. 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 mallarının bollaşmasına, kalitesinin yükselmesine ve fiyatların ucuzlamasına

neden olur. Ayrıca ulaşım, enerji, mali kurumlar, vs. gibi alt yapı hizmetlerinde gelişme sağlanır.

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 ayrılmasına olanak verir.

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 tarifesinden 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 politika 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 birlik"lerdir (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 gidermenin kolay olmadığını gösteriyor. Tarihsel açıdan da ülkeler, eko-

nomik birlik uğruna ulusal egemenlik haklarını kısmen ya da tamamen böyle bir ülkeler üstü kuruluşu (ekonomik birliğe) devretmekte fazla istekli davranmamışlardır.

Siyasal birleşme ile iktisadi birlikler arasında yakın bir ilişki vardır. Çoğu kez siyasal birleşmeye giden yolun iktisadi birleşmeden geçtiği görülmektedir. Örneğin, 1870'de Bismarck, Almanya'nın siyasal birliğini 1834'te Alman prenslikleri arasında kurulan Zollverein (gümrük birliği) sayesinde gerçekleştirmiştir.

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 siyasal bir bütünleşmeye ulaşmayı amaçlarlar. Aynı özellik AB'de de vardır; nitekim, Maastricht Anlaşması ile tam bir ekonomik ve parasal birleşmenin sağlanması, oradan da siyasal 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 oluşturmalarına benzetilebilir.

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 gerektiriyordu. Ortak standartlar benimsenmesi gereken konular aşağıdaki gibi belirtilebilir:

Mal standartları: Mal konusundaki düzenleme ve standartlar bir dizi alanla ilgili olabilir: Sağlık normları, teknik özellikler 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.

Kamunun satınalım işlemleri: Kamu ihalelerinde de sınır ötesi rekabet sağlanmalıdır. Diğer bir deyişle, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm topluluk üyeleri katılabilir.

İşletme hukuku ilkeleri: Tek pazarın oluşturulması açısından işletme hukukunun uyumlaştırılması, böylece tüm topluluk çapında bir işletme hukukunun yaratılması gerekiyor.

Ortak rekabet kuralları: Ekonomik birlikler, rekabeti sınırlandırarak, şirketler arası birleşmeleri, yani tröstleşmeyi özendirici etkiler doğurabilir. Topluluk düzeyindeki üreticilere aynı şansın sağlanması için ülkeler arasında rekabeti bozacak uygulamaların önlenmesi gerekir. Bu amaçla vergi farklılıkları da ortadan kaldırılmalıdır. Nitekim bugün Avrupa Birliği'nde KDV sisteminin uygulanışındaki ana nedenlerden birisi budur.

İnsanların serbest dolaşımı: Birlik içinde dileyen herkes, dilediği ülkeye göç etme ve herhangi bir ayrımcılığa uğramadan oralarda çalışma olanaklarına 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, gelecek bölümde daha ayrıntılı olarak görüleceği gibi, 1992'de imzalanan Maastricht Anlaşması ile ekonomik ve parasal birlik kurulması kararı aldı. 1999 başında tek para birimi Euronun uygulamaya konması ile parasal birlik gerçekleştirildi. Bundan sonra üye ülkeler bağımsız para politikası uygulamaya son verdiler ve birliğin para politikası yeni kurulan Avrupa Merkez Bankası tarafından yürütülmeye başlandı. Ekonomik politikalar alanında da üye ülkelerin birbiriyle uyumlu politikalar izlemeleri öngörüldü.

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 geçmiştir. Maastricht Anlaşmasına rağmen halen bu konuda aşılması gereken önemli güçlükler vardır. En önemlisi de bazı üyelerin (İngiltere başta olmak üzere) ulusal egemenlik haklarından vazgeçme konusunda sürdürdükleri çekingenliktir.

V. "İKİNCİ EN İYİ" TEORİSİ

Viner'in yukarıda değinilen gümrük birliklerinin etkileri konusundaki açıklamalarına kadar benimsenen görüş şu idi: Ülkelerin izleyecekleri serbest (müdahalesiz) ticaret dünya refahı açısından en iyi politikadır; o halde, halen uygulanmakta olan bir dış ticaret engelinin kaldırılması veya azaltılması da, serbest ticaret yönünde atılan bir adım olduğundan, dünya refahını artırıcı etkide bulunur.

Ancak gümrük birliği analizleri göstermiştir ki, bir grup ülkenin kendi aralarındaki ticareti serbestleştirmeleri, birlik dışına karşı uyguladıkları tarifeleri sürdürdükleri bir durumda ülkenin refahını net bir biçimde artırmayabilir. Yukarıda ayrıntılı biçimde incelenen bu fikir daha sonraları Genel Ekonomi Teorisi'nde ortaya atılan "ikinci en iyi teorisi"nin (the second best theory) de temelini oluşturmuştur.

Tam rekabet ve serbest ticaret, dünya refahını en yüksek düzeye çıkartması bakımından en iyi politikadır; o bakımdan bu politikalara "birinci en iyi" de denebilir. Tam rekabetin önemli varsayımlarından birisi, özel maliyet-sosyal maliyet (ve özel fayda-sosyal fayda) arasında bir farkın bulunmamasıdır. Diğer bir deyişle, piyasa fiyatları, bir mal veya hizmet üretiminin hem onu üreten özel kişilere, hem de topluma olan maliyetini (ve sağladığı faydayı) gösterir, bunların arasında bir sapma söz konusu değildir.

Ancak bu varsayım çoğu kez gerçeklere ters düşer. Çünkü, gerçek hayatta özel monopoller, hükümet müdahaleleri veya üretimdeki dışsallıklar nedeniyle özel maliyet ve sosyal maliyet (ve özel fayda-sosyal fayda) eşitliği sağlanamamaktadır. İşte, tam rekabet koşullarının geçerli olmadığı böyle bir ortamda, yalnızca ticareti serbestleştirmekle üretimde ve tüketimde Pareto optimumu sağlanamaz. Bu durumda halen uygulanan kısıtlamaları dengeleyecek yeni kısıtlayıcı önlemler alınması, ülke refahı açısından daha yararlı olabilir. İşte, tam rekabet ve serbest ticaret politikalarının (birinci-en-iyi) gerçekleşmediği gerçek bir ortamda mevcut piyasa engellemelerini dengeleyecek yeni müdahaleci engellerin konulması (örneğin yeni gümrük tarifeleri gibi), ikinci en iyi politikaları oluşturur.

Kıyasası, sosyal ve özel fiyat farkını sıfır yapan politikalar birinci en iyidir. Bunun gerçekleşmediği durumlarda, mevcut seçenekler arasında bu farkı en düşük yapanlar da ikinci en iyi politikaları oluştururlar.

İkinci en iyi teorisinin mantığı yalnızca dış ticaretle sınırlı olmayıp, tüm ekonomik politikalara uygulanabilir. Gerçek dünyada ekonomik değişkenler farklı ölçülerde de olsa, daima özel kesimden veya kamudan kaynaklanan kısıtlamalarla karşı karşıyadır. Bu koşullar altında ise ancak, ikinci en iyi politikalardan 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 fazla hizmet edebilir.

İkinci en iyi teorisinin en yaygın uygulama alanlarından birisi yukarıda da değinildiği gibi, gümrük birlikleridir. Çünkü burada, bazı kısıtlamalar kaldırılırken (üyeler arasında tarifelerin kaldırılması, ticaretin serbestleştirilmesi), diğer engeller sürdürülmektedir (dışa karşı ortak tarife). Dolayısıyla yalnızca bir kısım engellerin kaldırıldığı bir ortamda ise refahtaki net değişime her zaman artış yönünde ortaya çıkmayabilir.

Çevre kirlenmesinden başka bir örnek verecek olursak, çevreyi kirleten bir endüstride eğer üreticilerden çevreye yaptıkları zararı karşılayacak bir vergi alınmıyorsa bu üretimin üreticiye olan özel maliyeti topluma olan maliyetinin çok altında kalır. Bu durumda söz konusu ürünlerin dış ticaretinin serbest bırakılması toplumsal refaha hizmet etmiş olmaz. Bu tür ürünlerin ticaretinin örneğin yeni vergilerle kısıtlanması daha yararlı olabilir.

Viner'in 1953'de gümrük birliği teorisi üzerindeki öncü çalışmasından sonra¹ teori, Meade tarafından geliştirildi² ve 1957'de Lipsey ve Lancaster tarafından genelleştirildi.³ 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 (toplumsal maliyetin özel maliyetten büyük olması) ithalat kısıtlamaları toplumsal refahı artırır. Diğer bazı durumlarda ise (toplumsal maliyetlerin özel 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 yığınlı (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, birliğe bağlı 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.

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.

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.

Kutuplaşma Teorisi yalnız ülkeler arası serbest ticarette 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 böylece ülkede birtakım "gelişme kutupları" oluşmaktadır. Bu gibi farklılıkları önlemek için hükümetler piyasa mekanizmasının serbest işleyişine müdahale ederek bölgesel kalkınma planları uygularlar. Uluslararası alanda ise sorunun çözümü çok daha güçtür; çünkü böyle bir mekanizma kurulmuş değildir.

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 anlaşılmaktadır?

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 ilgilenirler?

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 öngörülmüş olmasının kutuplaşma teorisi ile bir ilişkisi var mıdır?

OKUMA LİSTESİ

A. Panagariya and J. Bhagwati, eds., *Free Trade Areas or Free Trade? The Economics of Preferential Trade Agreements*, American Enterprise Institute Press, Washington, D. C., 1996.

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.

B. Balassa, "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence," *The Manchester School* 1974, 22. 93-135.

B. Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Ill., Irwin, 1961.

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.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1999, ss. 299-326.

Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, 19-70.

H. G. Johnson, "The Gains from Freer Trade with Europe: An Estimate," *Manchester School of Economics and Social Studies*, September 1958, ss. 247-255.

J. de Melo and A. Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration* Cambridge University Press, 1993.

J. Meade, *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North-Holland, 1955.

J. Vanek, *General Equilibrium of International Discrimination: The Case of Customs Unions*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965.

J. Viner, *The Customs Union Issue*, New York, The Carnegie Endowment for International Peace, 1953.

Mordechai E. Kreinin, *International Economics: A Policy Approach*, 5th edition, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1985, ss. 360-380.

Mordechai E. Kreinin, *Trade Relations of The EEC: An Empirical Investigation*, Praeger, New York, 1974.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 625-627.

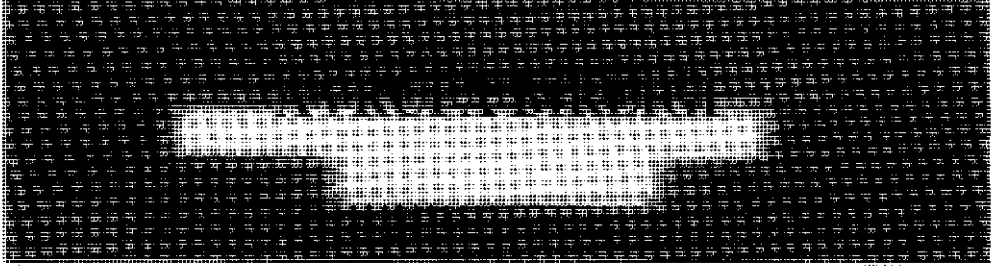
R. E. Baldwin, and A. J. Venables, "Regional Economic Integration," in G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., *Handbook of International Economics*, Vol. III, Amsterdam: Elsevier, 1995, ss. 1598-1644.

R. G. Lipsey and K. Lancaster, "The General Theory of the Second Best," *Review of Economic Studies*, October 1956, ss. 33-49.

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1989, ss. 172-187.

BÖLÜM

10



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) kurulması olmuştur. Ama İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bu doğrultuda ortaya çıkan başka girişimler de vardı.

Savaş'tan önceki dönemde, süregelen düşmanlıklar, aşırı milliyetçilik ve emperyalizm akımları, Avrupa ülkeleri arasında gerçek bir birleşmeye olanak vermiyordu. Bu ortamda 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 katkıda 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 dağıtmak, 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 paktidir. Daha sonra, 1954 yılında kurulan Batı Avrupa Birliği (Western European Union) ise Batı Avrupa ülkeleri arasındaki güvenlik işbirliğini güçlendirmeye yönelikti. 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, siyasi bir örgüttür. Avrupa ülkeleri arasında siyasi 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 standartlar belirlenmekte ve bunlara uyulmaması durumunda alınacak önlemler ortaya konmaktadır. Ayrıca, üye ülkelerden gelecek insan haklarının ihlali ile ilgili davalara bakmakla görevli olarak bünyesinde bir Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi kurulmuştur.

Batı Avrupa'daki öteki birleşme hareketlerini bu şekilde gözden geçirdikten sonra şimdi Avrupa Birliği'ni incelemeye geçebiliriz.

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KURULMASINA VARAN GELİŞMELER

Avrupa Birliği, birden bire ortaya çıkmış bir kuruluş değildir. Tersine, oldukça uzun bir geçmişe sahiptir ve buna öncülük eden bazı gelişmeler gelişmeler vardır.

Denebilir ki, Avrupa Birliği'nin temel taşı 9 Mayıs 1950 tarihinde zamanın Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schuman ile Jean Monnet tarafından hazırlanan bir bildiri ile atılmıştır. Bu bildiride tüm Fransız-Alman kömür ve çelik üretim ve dağıtımının kurulacak bir birlik, daha doğrusu bir kartel denetimine verilmesi öngörülmüyordu. Diğer Batı Avrupa ülkeleri de dilerlerse kömür ve çelik ile ilgili bu karteile katılabileceklerdi. Buna Schuman Planı da denmektedir.

Hatırlatmak gerekir ki kömür ve çelik, savaşın iki temel ham maddesidir. Bu alanda bir birlik kurulmasında ikili bir amaç gözetiliyordu. Şöyle ki, bir yandan Almanya'ya tek yanlı kısıtlamalar uygulamanın yersiz olacağı düşünülmekte, diğer yandan da bu ülkeyi dışarıda tek başına bırakmanın dünya barışı üzerinde doğurabileceği tehlikelerden endişe duyulmaktaydı. Bu açmazdan kurtulmanın tek yolu vardı. O da ekonomik ve politik bağlarla sıkı sıkıya kenetlenmiş bir Batı Avrupa oluşturmak ve Almanya'yı üye olarak bu grubun içine almak.

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, ilerde 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, 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, zamanın 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 (AET) 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 Altıların, Avrupa'nın birleşmesi konusundaki kesin kararlılığı ve deneyimleri, bu güçlüklerin sırasıyla aşılabilmesine yetmiştir.

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 tercihlili 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 deniz aşırı 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 de 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 tarife-

sinin uygulanmasıdır. Roma Anlaşması'nda iç gümrüklerin azar azar indirilerek, 12 yıl sonra sıfıra indirilmesi öngörülyordu.

Kurucu Altılar, gümrüklerin kaldırılmasında bir güçlükle karşılaşmadılar. Tarifelerde en son indirim 1968 yılında, yani öngörülen süreden bile 18 ay önce gerçekleştirilmiştir. 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 tarife oranları arasında farklılıklar bulunuyordu. Örneğin bu oranlar Fransa ve İtalya'da yüksek, Benelux ülkeleriyle (Belçika, Hollanda, Lüksemburg) Almanya'da düşüktü. Bu durumda eğer OGT uygulanmamış olsaydı, iç tarifelerin kaldırılmasından yararlanarak Fransız ve İtalyan ithalâtçılar 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 ediyordu.

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 "yaratici" 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 standartlar ve düzenlemelerin konulmasıyla çok karmaşık bir yapıya dönüşürler. Sorunun çözümü ulusal yasa, yönetmelik ve

standartların birbirleriyle uyumlaştırılmasını gerektirir. Nitekim, 1993 yılının başında uygulamaya konulan tek pazar amacı doğrultusunda, bölge içinde sınır gümrükleri kaldırılmış ve görünmez engellerin giderilmesi çalışmasına başlanmıştır.

Yapılan uygulamalı çalışmalar AET'nin ticareti sapırtıcı etkiler doğurmakla birlikte, ticaret yaratıcı etkisinin daha yüksek olduğunu, yani net statik etkisinin 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 düzeylerde. AET'nin asıl kazançları yarattığı dinamik etkiler dolayısıyla. ¹

III. 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, 1968'de 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 bulunmaktadır. 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

¹ P.Cecchini, *The European Challenge*, Wildwood House, Aldershot, England, 1988.

serbesti gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte, üye ülkeler birbirlerinin diploma, derece ve öteki belgelerini eşdeğer kabul etmedikçe tam bir serbesti gerçekleşmiş 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. Son olarak da sermaye piyasalarının bütünleştirilmesi doğrultusunda çalışmalar başlatılmıştır.

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 uygulamasıydı. 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 girildi. 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.

Tek Pazar'ın oluşturulması yolundaki çalışmalar aslında uzun süreli niteliktedir. Bu amaçla Komisyon tarafından hazırlanan öneriler Konsey'in onayına sunulur, Konsey tarafından kabul edilince de "yönerge" veya AB standardı (EU standard) durumuna gelir. Yönerge ve standartların ise üye devletler tarafından belirli bir süre içerisinde (1-2 yıl gibi) ulusal yasalara aktarılmaları gerekir.

IV. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORTAK POLİTİKALARI

Roma Anlaşması'nda AET'nin belirli alanlarda ortak politikalar izlemesi öngörülmüştür. Bu alanlar şunlardır: Tarım politikası, rekabet politikası, ulaştırma politikası

ve ticaret politikası. Topluluğun bunların dışında enerji, bilimsel araştırma, teknoloji, çevre korunması, vergi, vs. gibi alanlarda da ortak politikalar izlemesi 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. Yukarıda sözü edilenler doğrudan Roma Anlaşması'nın kapsamında yer alıyordu.

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, böylece ulusal egemenlik haklarını bir ölçüde Topluluğa devretmişlerdi. Şimdi bu ortak politikalara göz atalım.

1. Ortak Tarım Politikası

Tarım, topluluk politikaları içinde anahtar bir yere sahiptir. Topluluğun bütçe harcamalarının üçte ikiden fazlası tarıma yöneliktir. Yine, yasama faaliyetlerinin de en büyük bölümü tarım konusu üzerindedir.

Genelde tarıma verilen bu önemin iki nedeni vardır: Birincisi halkın gıda ihtiyaçlarını karşılamanın hükümetlerin başta gelen amaçları arasında yer almasıdır. Bu ise *tarımsal üretim alanında az çok kendi kendine yeterli olmayı gerektirir*. İkincisi de tarım kesiminin üretim özellikleriyle ilgilidir. Şöyle ki, tarımsal 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 tarımsal 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 amacına 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, tarım ürünleri alanında 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 ayrı 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 üretimi 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 girmesine izin verilebilecek 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 Topluluk içindeki başlıca tüketim merkezlerine taşımak için gerekli navlun giderlerinin, müdahale fiyatlarından çıkarılmasıyla 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 ödemedede 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, 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 tarım 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 ithalâta izin verilmektedir.

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 "dağları"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 bir fiyat politikası izlenmesine ağırlık veren tasarılar geliştirilmiştir.

Topluluğun uyguladığı yüksek fiyatlı destekleme politikasının, tarım ürünleri dünya ticaretini büyük ölçüde kısıtladığına kuşku yoktur. GATT'ın 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, dört yıl daha uzun sürmüştür. Sonunda tarımsal sübvansiyonların aşamalı olarak ve ancak yüzde 20 gibi düşük bir oranda indirilmesi kabul edilmiştir.

2. Ortak Rekabet Politikası

Sanayi ve tarım 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.

Toplulukta firmalar arasında rekabet eşitliğini sağlamak amacıyla Roma Anlaşması'nda öngörülen bazı kuralları 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 sömürsüne 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 de AB'nin rekabet hukukuna uygun düzenlemeler yapması öngörülmüş ve örneğin bu çerçevede bir 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 öngörülür. 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 örneğin enerji politikası, araştırma ve teknoloji politikaları ile tek para biriminin uygulanması gibi konular da vardır.

Topluluk ortak bir para sistemi oluşturmak üzere 1979 yılında Avrupa Para Sistemi'ni (EMS) uygulamaya koymuştu. Bu sistem çerçevesinde Avrupa Hesap Birimi (ECU) adı verilen bir hesap birimi oluşturulmuş ve üye ülke paraları sabit kurlardan ECU'ye bağlanmıştı. Avrupa Parasal İşbirliği Fonu'ndan ödeme sıkıntısı içine düşen üye ülkelere kısa süreli fon sağlanması öngörülmüyordu. Maastricht Anlaşması ile benimsenen tek Avrupa parası ise 1999 yılının başında uygulamaya konmuştur. Bu konu üzerinde ileride ayrıntılı olarak durulacaktır.

Topluluk'ta katma değer vergisinin uygulanmaya konması ile dolaylı vergiler alanında önemli bir uyum sağlanmıştır. Ancak öteki vergiler alanlarındaki henüz bu derece ileri bir işbirliği gerçekleştirilebilmiş 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 bağı 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 azaltmıştır.

Topluluk, baştan beri araştırma-geliştirme faaliyetlerine büyük önem vermiştir. Çağdaş teknoloji yarışında ABD ve Japonya'nın gerisinde kalmamak için bu alanda ortak programlar izlenmesi konusu üzerinde ağırlıklı olarak durulmuş ve bu amaçla örneğin EUROKA diye bilinen bir program hazırlanmıştır.

Esasen Topluluk'ta Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile nükleer enerjinin barışçı amaçlarla kullanılmasına yönelik Euratom'un kuruluşundan bu yana, 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 Topluluğun 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. Topluluğun sosyal politikasının temel aracı kuruluşu Avrupa Sosyal Fonu'dur. Sözü edilen Fon işsizliği azaltmak, coğrafi ve mesleki hareketliliği artırmak ve işgücünün eğitime 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 yararlananlar 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, topluluğun bir çevre ve tüketiciyi koruma politikası vardır. O günkü 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 verilmiş ve bunlarla ilgili çeşitli standartlar belirlenmiştir.

Yukarıda, sosyal politikalar alanında topluluğun 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 oluşturmuştur.

V. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN ORGANLARI

AB'nin kurucuları, Roma Antlaşması'nda onu siyasal bir birlik ya da devlet benzeri olarak düşünmüşler ve bu doğrultuda onu yasama, yürütme ve yargı görevi yapan organlarla donatmışlardır.

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 olmalı-

rına 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, çalışmalarını 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 katılmasıyla oluşur. Genellikle Konsey toplantılarına dışişleri bakanları 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 başkanlarının, altı ayda bir yaptıkları Avrupa Konseyi toplantıları kamuoyunda yaygın olarak Zirve Toplantısı olarak bilinir. Zirve toplantıları özellikle Birlik'in 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 üyelere 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 Parlamento'da ulusal ülke temsilcileri olmak yerine çeşitli siyasal gruplara bağlı olarak faaliyet gösterirler. Parlamentoda örneğin, Muhafazakârlar, Hristiyan Demokratlar, İlerici Demokratlar, Liberaller, Sosyalistler ve Komünistler gibi siyasal gruplar vardır.

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 açtırır. 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.

VI. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN MALİ KURULUŞLARI VE FONLARI

AB'nin baştan beri sahip olduğu önemli bir mali kuruluş, 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 kuruluşu durumuna gelmiştir.

a. AB Bütçesi: Topluluğun bütçe gelirleri, üye ülkelerin yaptıkları katkılarla (KDV gelirlerinin belirli payının aktarılması), üçüncü ülke mallarından alınan gümrük vergileri ve tarımsal prelevman gelirleri, vs. gibi kaynaklardan oluşur. Bu gelirler Topluluk ortak 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 konularıdır. 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 kalınış 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.

Avrupa Kalkınma Fonu (EIF): Roma Anlaşması'yla oluşturulan bu fondan, Lomé Sözleşmesi çerçevesinde, Topluluk'la özel ekonomik ilişkileri bulunan ACP (Afrika, Karayipler ve Pasifik) ülkelere yardım yapılır.

Avrupa Parasal İşbirliği Fonu (EMCF): Bu fondan, parasal birliğe yardımcı olmak üzere dış ödeme güclüğü 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 olarak kaynak sağlar.

c. Avrupa Yatırım Bankası (EIB): Merkezi Lüksemburg'dadır. Statüsü Roma Antlaşması'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 gütmmez. 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 Lomé 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. Topluluğun para politikasını yönetmekle görevlidir. En önemli amacı birlik içinde enflasyon ve işsizliğin önlenmesidir. Avrupa Merkez Bankası konusuna aşağıda tekrar değinilecektir.

VII. MAASTRICHT VE EKONOMİK VE PARASAL BİRLİK

Avrupa Ekonomik Topluluğu Maastricht Anlaşması ile birlikte ekonomik bütünleşmenin son aşama olan ekonomik ve parasal birlik aşamasına geçmiştir. Resmi adı "Avrupa Birliği Anlaşması" olan Maastricht Anlaşması, 7 Şubat 1992'de imzalandı ve üye ülkelerin parlamentoları tarafından onaylandıktan sonra ertesi yıl yürürlüğe girdi.

Antlaşma, Avrupa Birliği'nin (European Union) bir tür anayasası niteliğindedir. Nitekim Maastricht Antlaşması'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 para politikası alanındaki yetkilerini, anlaşma uyarınca 1999'da kurulmuş bulunan Avrupa Merkez Bankası'na devretmelerini öngörür. Bu ise parasal alanda üye ülke hükümetleri arasındaki işbirliği sürecinden ülkeler-üstü bir kuruluşa yetki devrinde bulunulması anlamına gelir. Bununla birlikte, ortak ekonomi politikaları belirleme konusunda 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 Euronun tek Avrupa parası olarak 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 borçları ve faiz oranlarının belirlenmiş olan sınırların üzerinde olmaması gerekir. 2002 yılında Yunanistan Maastricht kriterlerini karşılayarak tek para sistemine katılınca Euro bölgesindeki ülke sayısı on ikiye çıkmış oluyordu.

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 (şikâyetle 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.

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.

VIII. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN GENİŞLEMESİ

Yukarıda Avrupa Topluluğu'nun Altılar arasında kurulduğunu ve denizaşırı ülkelerle olan özel ilişkileri dolayısıyla İngiltere'nin başlangıçta kuruluşun dışında kaldığını görmüştük. Fakat İngiltere, buna karşı bir tepki olarak kendisi gibi Topluluk dışında kalan ülkelerle birlikte, 1 Ocak 1960'da imzalanan Stockholm Anlaşması'yla Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ni (EFTA) kurdu.

İngiltere'nin katılımı: 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 siyasal 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 yaratılabildi. 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'ında yapılan Avrupa Zirvesi toplantısında (The Hague), bu konuda olumlu bir sonuç alınabilmıştır. 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.

Yunanistan, Portekiz ve İspanya'nın katılımı: 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 yine dışarıda kalmıştır.

Türkiye'nin ilk tam üyelik başvurusu: 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 Antlaşması'nda öngörüldüğü biçimde, Türkiye ile AB arasında gümrük birliği oluşturuldu.

On yeni üyenin katılımı: 2000'li yılların başında Avrupa Birliği, tarihinin en büyük genişleme sürecini başlattı. Sovyetler Birliği'nin dağılması ve Soğuk Savaş döneminin sona ermesi, mevcut jeopolitik düzeni çok büyük ölçüde değiştirmiş ve

eski uluslararası güç dengesi modellerini geçersiz duruma getirmişti. Bu ise Avrupa'nın bütünleşme sürecini hızlandıran başlıca etken olmuştur.

Yeni genişleme sürecinde, merkezi ve doğu Avrupa ülkeleri ile Kıbrıs, Malta ve Türkiye'nin tam üyeliği söz konusu olmuştur. Yeni üyelerin katılımı ile AB'nin nüfusu yaklaşık olarak 70 milyon artarak 450 milyona çıkmakta, bu da ticari ve ekonomik faaliyetleri geliştirerek Avrupa ekonomilerinin büyümesi ve bütünleşmesi için yeni bir hamle oluşturmakta idi. Böylece de yeni genişleme sürecinin sonunda uluslararası alanda AB'nin ağırlık ve etkinliğinin (nüfuzu) artması bekleniyordu. Ama yeni üyelerin ekonomik ve siyasal yapılarındaki farklılıklar, diğer yandan, AB için büyük kurumsal ve siyasal sorunların doğabileceği anlamına geliyordu.

İlk aşamada on merkezi ve doğu Avrupa ülkesi ile birer ortaklık anlaşması yapılmıştır. Bu ülkeler şunlardır: Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Latviya, Litvanya, Polonya, Romanya, Slovakya ve Slovenya. Türkiye, Malta ve Kıbrıs (Rum kesimi) ile daha önceden imzalanan ortaklık anlaşmaları vardı. Ekonomik ve siyasal ilişkileri düzenleyen bu anlaşmaların asıl amacı bu ülkelerin topluluğa katılımını kolaylaştırmaktı. Anlaşmalarda ilk aşama olarak 2002 yılının sonuna kadar bu ülkelerle serbest ticaret bölgelerinin kurulması öngörülmüştü. Oluşturulan Ortaklık Konseyleri (Association Councils) de katılım için sağlanan ilerlemelerin bakanlar düzeyinde tartışıldığı bir forum rolü oynuyordu. Ortaklık Anlaşmalarında ayrıca Topluluk müktesebatının (acquis) benimseneceği başlıca alanlar düzenleniyordu.

Avrupa Birliği'nin 1993 Haziranı'ndaki Kopenhag Zirvesi'nde (Devlet ve Hükümet başkanlarının katıldığı Avrupa Konseyi toplantısı) merkezi ve doğu Avrupa ülkelerinin katılımı ile birliğin genişlemesi onaylandı. Aynı zamanda da topluluğa katılmak isteyen adayların karşılamaları gereken kriterler belirlendi. "Kopenhag kriterleri" adı verilen kriterler aşağıdaki gibidir:

-Demokrasi, hukukun üstünlüğü ve insan haklarını güvence altına alacak, azınlık haklarına saygı gösterecek ve bunları koruyacak kurumların yerleşik olması (siyasi kriter)

-Avrupa Birliği içindeki rekabetçi baskılara ve piyasa güçlerine dayanabilecek etkin bir piyasa ekonomisine sahip olmak (ekonomik kriter),

-Siyasi, ekonomik ve parasal birleşme hedefi dahil, üyelik yükümlülüklerini yerine getirebilecek yetenekte olmak (Topluluk müktesebatının kabulü ile ilgili kriter).

Avrupa Komisyonu 1997 Temmuzunda Gündem (Agenda) 2000 başlığını taşıyan bir rapor hazırlamıştı. Bu raporda Kopenhag katılım kriterleri açısından yeni başvuran adayların değerlendirilmesi yapılıyor ve adaylar için katılım öncesi sürecini desteklemek üzere bir mali yardım programı öngörüyordu.

Gündem 2000 raporunda yer alan görüşler 1997 Aralık ayında yapılan Lüksemburg Zirve'sinde aynen benimsendi ve altı aday ülke ile müzakerelerin öncelikle başlatılmasına karar verildi. Lüksemburg grubu adı verilen bu ülkeler şunlardı: Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Polonya, Slovenya ve Kıbrıs (Rum Kesimi).

1999 Aralık ayındaki Helsinki Zirvesi'nde de öteki aday ülkelerle olan tam üyelik görüşmelerinin başlaması kararı alındı. Bunlar da Helsinki grubu olarak bilinen ülkelerdir: Romanya, Slovakya, Letonya, Litvanya, Bulgaristan ve Malta. Türkiye her iki grupta da yer almamıştır.

Aralık 2000'deki Nice zirvesi'nde 2002 yılının sonundan önce katılım müzakereleri tamamlanması ve Helsinki kriterlerini karşılayan aday ülkelerin 2004 Mayıs'ındaki Avrupa Parlamentosu seçimlerinden önce tam üye olarak kabul edilebilmeleri karara bağlandı. Böylece bu kriterleri orta vadede karşılayabilecek olan Bulgaristan ve Romanya dışındaki aday ülkelerin sözü edilen tarihte Avrupa Birliği'ne tam üye olarak katılmaları gündeme geldi. 2002 Aralık 12'de yapılan Kopenhag Zirve'sinde alınan kararlar da söz konusu on ülkenin (Kıbrıs Rum kesimi dahil) 2004 Mayıs'ında AB'ye katılmaları kesinleşti.

AB'nin tarihinde görülen bu en büyük genişleme, Türkiye'nin dışında gerçekleştirilmiştir. Lüksemburg Zirvesi'nde Türkiye'ye aday ülkeler arasında yer verilmiş değildi. Bunun doğurduğu haklı tepkiler üzerine, Cardif Zirvesinde Türkiye'nin de Avrupa Birliği ailesine mensup bir ülke olduğu kararı alındı. Türkiye bundan sonra Kopenhag kriterlerini yerine getirmek için yoğun bir çalışma içine girdi. Örneğin Ulusal Uyum programında yer alan taahhütlerini gerçekleştirmek için birçok ulusal yasada yapılması gereken değişiklikler bir "uyum paketi" biçiminde hızla meclisten geçirildi. AB konusunda Türkiye'de yaygın bir kamuoyu oluşturuldu.

Tüm bu hazırlıklara karşın 12 Aralık 2002 tarihli Kopenhag Zirvesi'nde diğer aday ülkelerin tam üyelikleri kesinleştirilirken özellikle Helsinki Zirvesi'nde belirlenen siyasi kriterleri yerine getirmediği gerekçesiyle Türkiye'ye tam üyelik müzakerelerinin başlatılması için bir tarih verilmedi. O yılki İlerleme Raporuna göre, 2004 Aralık'ındaki Zirve toplantısında gerekirse bir tarih verilebileceği doğrultusunda karar alındı. Bu karar doğrultusunda, Türkiye ile tam üyelik müzakereleri ancak 2005 Temmuzunda başlayabilecektir. Ancak, bazı yorumcular Kopenhag Zirvesi kararını Türkiye'nin dönüşümsüz biçimde Avrupa Birliği ailesi içindeki yerini aldığının bir kanıtı olarak değerlendirmektedirler.

Yeni üyelerin katılımı ile AB, yukarıda da belirtildiği gibi, nüfusu 450 milyona yaklaşan ve çok daha büyük ekonomik ve siyasal gücü temsil eden bir birlik durumuna gelmektedir. Bu da uluslararası alanda AB'nin etkinliğinin önemli bir biçimde artması anlamına gelmektedir. Bununla birlikte, on yeni üyenin katılımının AB'de bir takım uyum sorunları ortaya çıkartması da kaçınılmazdır.

IX. AB'NİN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE İLİŞKİLERİ

Halen 100'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 biraz ayrıntılı olarak 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, ikincisi de kendi ihracat ürünleri için güvenilir bir piyasa oluşturmaktır.

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 alınıyordu. 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-süreli sermaye ihracı şeklinde olmuştur. Dolaysız yatırımlar uzun dönemde 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 ödünlerle gerçekleştirilebilirdi. 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, uyguladığı ortak tarımsal destekleme sistemi çok katı idi ve 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 kendi kendisiyle 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'ın 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 tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını savunurken, AB ise buna karşı bir tavır sergilemişti. O yüzden de Uruguay Görüşmeleri plânlanandan daha uzun sürmüştü. Sonunda belirli ölçüler içinde tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi ve tarımsal 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 öngörül-

yordu: Mal, hizmet, sermaye ve işgücünün serbest dolaşımı, standartların uyumlaştırılması, 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, deniz-aşırı ülkelerde, özellikle Afrika'da sömürgelere sahiptiler. Topluluğun dışa 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 yapılacaktı.

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 Lomé'de (Togo) bir sözleşme yapıldı. Lomé Sözleşmesi'ne topluluk ile birlikte 46 Afrika, Karayip ve Pasifik Devleti (ACP) katıldı. Bunlardan büyük bir bölümü eski İngiliz sömürgelerinden (Commonwealth ülkeleri) oluşuyordu.

Lomé 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.

Lomé 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.

Lomé 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 değişme 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 ihracatı içinde önemli yeri olan bir ürünün (tarımsal ürün) ihracatından elde edilen gelirler öngörülen bir sınırın 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 oluşturmaktadır. O bakımdan 1979'da imzalanan Lomé 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 de 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.

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 ise sözü edilen bu ülkelere daha düzenli kredi vermek üzere kurulan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) yüzde 51 sermayesini de yine 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 1990'ların başlarında AB, daha önce de belirtildiği gibi tarihinin en büyük genişleme sürecini başlattı ve orta ve doğu Avrupa ülkeleri ile tam üyeliği öngören birer ortaklık anlaşması imzaladı. Diğer taraftan Türkiye, Malta ve Kıbrıs (Rum kesimi) ile de daha önceden yapılan ortaklık anlaşmaları vardı. Aslında sözü edilen orta ve merkezi Avrupa ülkeleri, Komünist rejim altına düşmeden önce Batı Avrupa ile de yoğun ticari ilişkiler sürdürmekte idiler. O yüzden AB'nin onlarla yeniden ticari ilişkilerini geliştirmesi normal karşılanabilir. Sonunda söz konusu orta ve doğu Avrupa ülkelerinin (Bulgaristan ve Romanya dışında) Malta ve Kıbrıs Rum kesimi ile birlikte 2004 Mayısında AB'ye tam üye olarak katılmaları kesinleşmiştir.

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 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 siyaset 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 Anlaşması'ndan 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.

AB 2000'li yılların başında yeni bir genişleme sürecine girdi. Bu süreç sonucunda 2004 Mayıs'ında on yeni ülke tam üye olarak AB'ye katılacaktır. Malta ve Kıbrıs Rum Kesimi dışındaki yeni üyeler eski "Demir Perde ülkeleri" diye bilinen merkezi ve orta Avrupa Ülkeleridir. 2007 yılında ise Bulgaristan ve Romanya'nın tam üyeliği öngörülmektedir. Ancak 2002 Aralık ayında bu kararlar alınırken Türkiye için müzakerelerin başlatılması için bir tarih verilmemiştir.

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 hareketleri sürükleyici bir rol oynamıştır?

2. Avrupa Birliği'nin 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. Birlik'in 2000'li yıllardaki genişleme sürecinde hangi ülkelere aday üyelik statüsü tanınmıştır? Bunlar arasında Kıbrıs Rum Topluluğunun 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'nın amacı ne idi?

7. Avrupa'da ekonomik ve mali birleşmenin sağlanması açısından Maastricht Anlaşması'nın önemi nedir? Anlaşmada 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?

9. AB'nin orta ve doğu Avrupa ülkeleri ile ilişkileri nasıl gelişmiştir? AB'nin yeni genişleme sürecini inceleyiniz. 2002 tarihli Kopenhag Zirvesi'nde alınan kararlar nelerdir? Toplantıdan Türkiye için nasıl bir karar çıkmıştır? Araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

A. Sapir, "Regional Integration in Europe," *Economic Journal*, November 1992, ss. 1491-1506.

Antony J.C. Kerr, *The Common Market and How It Works*, 2nd ed., Oxford, Pergamon, 1983.

Bela Balassa, "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidences," *Journal of the The Manchester School*, 1974, ss. 93-135.

Beth V. Yarbough and Robert M. Yarbough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace Publishers, 1994.

Dominick Salvatore, "Economic Integration, The European Community, and the Future of The Trade System," in Mordechai E. Kreinin eds., *International Trade and Finance in the 1990's* New York, Francis and Lewis, 1993, ss.115-123.

Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss. 189-218.

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

H. G. Johnson, "The gains from freer trade with Europe: An estimate," *Manchester School of Economics and Social Studies*, September 1958, ss. 247-255.

İbrahim S. Canbolat, *Uluslararası Sistem, Avrupa Birliği: Bir Dönüşümün Analizi*, 2. Baskı, İstanbul, Alfa, 1998.

J. Rosenblatt et. Al., *The Common Agricultural Policy of the European Community*, IMF, Washington, D. C., 1988.

Klaus-Dieter Borchardt, *European Unification: The Origins and Growth of the European Community*, European Documentation, 1986.

Mordechai E. Kreinin, *Trade Relations of the EEC: An Empirical Investigation*, New York: Praeger, 1974.

OECD, *Agricultural policies, Markets and Trade in OECD Countries*, Paris, 1996.

R. Barras and M. Shobhana, *European Economic Integration and Sustainable Development: Institutions, Issues and Policies*, New York: McGraw-Hill, 1996.

T. Hitiris, *European Community Economics*, 2nd ed., Harvester-Wheatsheaf, 1988.

**AVRUPA BİRLİĞİ DIŞINDAKİ
EKONOMİK 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 sürdürmemiş ya da tamamen yeni düzenlemelerden geçirilmiştir. Değişen dünya koşulları içinde bu hareketler günümüzde yaygın biçimde görülmektedir.

İktisadi birleşme faaliyetlerinin yaygınlaşmasında 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 ikincisine 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 başaramadıklarını birlikte gerçekleştirmeyi umarlar.

Bununla birlikte, Viner'in geliştirdiği geleneksel iktisadi birleşmeler teorisini (Meade ve 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.

Aralarındaki 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.

Oysa az gelişmiş ülkeler açısından 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 ulaştırılmadan 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 başarısızlığına 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 ulaşım ve haberleşme olanaklarının bulunmaması ve tarım ürünlerinin ihracatı için aynı piyasalarda rekabet etmeleri, 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 ithalât 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) önem taşımaktadır. Aşağıda bu kuruluşlar gözden geçirilecektir. Avrupa Birliği önceki bölümde incelendiği için burada ayrıntılı biçimde ele alınmayacaktır.

Dünyadaki çeşitli ekonomik grupların ihracat ve ithalât değerleri ile dış ticaret hacimlerinin göreceli ağırlıkları Tablo 11-1 üzerinde gösterilmiştir. Tabloya göre, 2001 yılında gelişmiş ülkelerin dünya ihracat ve ithalâtındaki payları yüzde 64.1 ve yüzde 66.7'dir. Bir grup olarak az gelişmiş ülkelerin payları ise sırasıyla, yüzde 31.5 ve 29.1'dir.

Tablo 11-1:Dünya Ekonomisinde Ekonomik Grupların İhracatı ve İthalâtı, 2001 (Milyon \$)

ÜLKE GRUPLARI	İhracat (fob)	Yüzde	İthalât (cif)	Yüzde
Dünya	6.112.052	100,00	6.298.652	100,00
Gelişmiş ülkeler	3.919.236	64,12	4.202.859	66,73
Az gelişmiş ülkeler	1.922.706	31,46	1.835.647	29,14
Başlıca petrol ihracatçıları	368.243	6,02	220.649	3,50
Başlıca sanayi malları ihracatçıları	1.324.143	21,66	1.300.222	20,64
AVRUPA				
Baltık ülkeleri	9.858	0,16	14.138	0,22
Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)	138.655	2,27	110.170	1,75
Avrupa Birliği (EU)	2.248.595	36,79	2.197.714	34,89
Avrupa Birliği İçinde Euro Bölgesi	1.858.774	30,41	1.769.463	28,09
Avrupa Birliği ve Yeni Katılacak Ülkeler	2.428.104	39,73	2.429.374	38,57
AMERİKA				
And Grubu	52.185	0,85	46.498	0,74
Merkezi Amerika Ortak Pazarı (CACM)	10.613	0,17	20.743	0,33
Karaip Topluluğu (CARICOM)	9.195	0,15	11.711	0,19
Amerika Kıtası Serbest Ticaret Bölgesi	1.328.433	21,73	1.773.487	28,16
Latin Amerika Entegrasyon Bölgesi (LAIA)	317.656	5,20	325.674	5,17
Güney Ortak Pazarı (Mercosur)	87.864	1,44	83.852	1,33
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)	1.149.208	18,80	1.581.357	25,11
Doğu Karaip Devletleri Örgütü (OECS)	252	0,004	1.406	0,022
AFRİKA				
Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (CMESA)	23.663	0,39	34.148	0,54
Merkezi Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECCAS)	16.610	0,27	8.887	0,14
Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECWAS)	30.474	8,28	22.867	0,36
Mano Nehri Birliği (MRU)	1.490	0,02	1.387	0,02
Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC)	47.394	0,78	45.696	0,73
Merkezi Afrika Ekonomik ve Parasal Topluluğu (EMCCA)	9.453	3,50	4.758	0,08
Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (WAEMU)	7.114	0,12	37.383	0,59
Arap Magrep Birliği (AMU)	46.180	0,76	39.147	0,62
ASYA				
Güney Doğu Asya Ülkeleri Topluluğu (ASEAN)	386.534	6,32	342.038	5,43
Bangkok Anlaşması	470.322	7,69	449.199	7,13
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKİT-ECO)	82.195	1,34	85.916	1,36
Körfez İşbirliği Konseyi (GCC)	159.492	2,61	90.864	1,44
Güney Asya Bölgesel İşbirliği Topluluğu (SAARC)	63.987	1,05	77.088	1,22
BÖLGELERARASI				
Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)	2.870.663	46,97	3.123.199	49,59
Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC)	179.887	2,94	175.358	2,78
Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS)	149.097	2,44	102.579	1,63

Kaynak: WTO, Annual Report 2002, s.175.

1. Avrupa Birliği (EU)

Çeşitli bölgesel iktisadi gruplar arasında dünya ticaretinde Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)'nden sonra ticaret hacmi en yüksek olan örgüt Avrupa Birliği'dir. Tablo 11-1'de görüldüğü gibi, 2001 yılında 15 AB ülkesinin toplam dünya ihracatı içindeki payı yüzde 36.8 ve dünya ithalatındaki payı yüzde 34.9'dur. Euroya katılan AB üyelerinin (İngiltere, Danimarka ve İrlanda dışındaki AB üyeleri) oluşturduğu euro bölgesinin dünya ihracat ve ithalat payları ise yüzde 30.4 ve 28.1'dir. 2004 yılı Mayıs ayında on yeni üyenin katılmasından sonra AB'nin dış ticaret hacminde yüzde 10 dolayında bir artış beklenmektedir.

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 Altılar arasında ortaya çıkan görüş ayrılıklarının sonucu olan bir kuruluştur.

Daha önce de açıklandığı gibi İngiltere, İngiliz Uluslar Topluluğu (Commonwealth) 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 yedi ülke ("dış yediler"-outer seven) ile birlikte Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ni (European Free Trade Association: 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, ileride 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 serbestleştirilmesidir. 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 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 Ekim'inde 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 yaratıldı.

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 Teşkilatı'nın (OECD) birer alt grubu olarak düşünülebilir; her ikisinin üyeleri de aynı zamanda OECD üyesidir.

Tablo 11-1'deki verilere göre 2001 yılında EFTA'nın dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 2.3 ve 1.8'dir.

3. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA)

ABD ile Kanada arasındaki ticari engellerin kaldırılmasına yönelik görüşmeler GATT'ın 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 giderilmesi, vs. kabul edilmiştir.

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 sonuça, tüm Amerika Kıtası'nın kuzeyini kapsayacak biçimde ABD-Kanada-Meksika arasında 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 öngörülmüştü. Bununla birlikte, bazı tarım ürünleri için daha uzun süreler tanınmıştır. Çevre korunması, sınai 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 Meksika üzerinde olacağı beklenmekteydi. ABD, özellikle emek yoğun malları bu ülkeden ithal edeceği için Meksika'da istihdamın yükseleceği ve geniş ABD pazarının bu ülke mallarına açılacağı tahmin ediliyordu. Bununla birlikte güvenli ve yüksek getiri peşinde olan bir kısım Meksika sermayesinin de ABD'ye kayacağına kesin gözüyle bakılıyordu.

Öte yandan ABD 1993'te Amerika Kıtası Girişimi (Enterprise for the Americas Initiative-EAI)'ni başlattı. Ana amacı tüm Amerika kıtasını bir serbest ticaret bölgesi durumuna getirmek olan bu hareket çerçevesinde, çeşitli Orta ve Güney Amerika ülkeleriyle de çok sayıda ticaret ve yatırım anlaşmaları imzalanmıştır. Dolayısıyla, NAFTA'nın ilerde söz konusu ülkeleri de kapsayacak biçimde genişletilmesi düşünülebilir.

NAFTA'nın 2001 yılı verilerine göre dünya ihracat ve ithalatındaki payları, sırasıyla yüzde 18.8, dünya ithalatındaki payı da yüzde 25.1'dir.

4. Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)

Bugün dünyadaki ekonomik bloklar içinde ticaret hacmi en yüksek olanı Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC: Asea and Pasific Economic Cooperation)'dir. 2001 yılına ait verilere göre APEC'in dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 47.0 ve yüzde 50.0'dir.

APEC, Asya ve Pasifik ülkeleri arasında 1989'da oluşturulan bir ekonomik işbirliği kuruluşudur. Diğer bir deyişle, bölgelerarası bir ekonomik gruplaşma hareketidir. Üyeleri ise Avustralya, Kanada, Japonya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve ABD gibi gelişmiş ülkelerle birlikte Brunei, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singa-

pur, Tayland, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong ve Taiwan gibi gelişme yolundaki Asya ülke veya ekonomilerini kapsamaktadır. Dolayısıyla APEC, yalnızca Asyalılardan değil, Pasifik Okyanusu'nun iki yanındaki ülkelerden oluşmakta ve ülke bütünlükleri 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'ının 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 kuruluğu 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 ki 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 Nisan'ında 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 yer almış ve 2004 yılında tam üyeliğe kabul edilmişlerdir.

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 yararlanarak sanayileşme hızlarının yükseltilmesidir.

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 hareketleri şunlardır: Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA), Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM), And Ülkeleri Paktı, Karaib Ülkeleri Topluluğu (CARICOM), Güney Konisi Ortak Pazarı (MERCOSUR) 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 Venezuela, 1967'de Bolivya'nın katılmasıyla LAFTA, bütün Güney Amerika (Guayana, 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 içermeyen, 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 davranılmış ve üye ülkelerin gelişme düzeylerine göre özel düzenlemelere yer verilmiştir.

2001 yılı istatistiklerine göre LAIA'nın dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 5.2 olmuştur.

2. And Ülkeleri Paktı (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 Paktı (Andean Pact: AP) kuruldu.

And Ülkeleri Paktı, 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 Paktı'nın dünya ihracatındaki payı yüzde 0.8 ve ithalatındaki payı yüzde 0.7 olmuştur.

3. Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM)

1950'lerde entegrasyon faaliyetlerinin arkasındaki sürükleyici etken, Birleşmiş Milletler Latin Amerika Komisyonu'nun (ECLA) görüş ve önerileri idi. O 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) kuruldu. 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.

2001 yılında CACM'nin dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 0.2 ve 0.3 gibi oldukça düşük düzeylerdeydi.

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 Karaib ülkeleridir: Bahamalar, Barbados, Belize, Guatemala, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Antigua ve Barbuda, Dominik Cumhuriyeti, 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 ihracat 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 0.15 ve yüzde 0.19'dur.

5. Doğu Karaib Devletleri Örgütü (OECS)

CARICOM'un kurucuları olarak yukarıda belirtilen ülkelerden son yedisi, Doğu Karaib ülkeleri Örgütü'nü (Organisation of Eastern Caribbean States: OECS) oluşturmuşlardır. Diğer bir deyişle OECS, CARICOM'un bir alt grubu niteliğindedir.

6. Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR)

Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR-Southern Cone Common Market), 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 dayanır. Buna göre demokratik rejimden ayrılan bir birlik üyesinin üyeliğine son verilir.

Güney Ortak Pazarı kuruluşundan beri oldukça hızlı bir ilerleme göstermiştir. Brezilya ve Arjantin birlik içindeki büyük ülkelerdir. Birliğin toplam nüfusu ABD'nin nüfusuna yakın olup Japonya'nınkini iki katı dolayındadır. Ancak dünya ticaretindeki payı yüzde 1.5'un altındadır.

B. AFRIKA'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 0.7 ve 0.6, grup içi ticaret oranı yüzde 3.3'tür.

2. Merkezi Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECCAS)

Merkezi Afrika Ekonomik ve Gümrük Birliği (ECCAS), 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. Dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 0.27 ve yüzde 0.14'tür.

3. Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECWAS)

Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (Economic Community of West African States: ECWAS), 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 kalkındır.

4. Mano Nehri Birliği (MRU)

MRU, ECOWAS'ın 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 Abican Anlaşmasıyla oluşturulmuştur. ECOWAS'ın diğeri bir alt grubudur. Üyeleri, Fildişi Sahili, Senegal, Mali, Moritanya, Nijer ve Yukarı Volta'dır. Fildişi sahili dışındakiler ilkel tarım ürünleri ihracatçısı durumunda olup Afrika'nın en yoksul ülkeleri arasında yer alırlar.

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. CEAO'nun daha sonraları COMESA olarak ismi değiştirilmiş ve kapsamı da genişletilmiştir.

6. Afrika'daki Öteki Birleşmeler

Afrika'daki diğeri birleşmelerden birisi Doğu ve Güney Afrika Tercihli Ticaret Bölgesi (Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa-PTA)'dır. 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 (Economic Community of Central African States-ECCAS)'dır. 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.

¹Halen üyeleri şunlardır: Angola, Mozambik, Burundi, Namibya, Comoros, Rwanda, Cıbuti, Seyşel, Eritre, Somali, Etyopya, Sudan, Kenya, Swaziland, Lesotho, Uganda, Madagaskar, Tanzanya, Malawi, Zambiya, Morityus ve Zimbabve.

²ECCAS'ın üyeleri şunlardır: Burundi, Ekvator Ginesi, Kamerun, Gabon, Merkezi Afrika Cumhuriyeti, Rwanda, Çad, Sao Tome and Principe ve Kongo.

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 Asean Nations: ASEAN) üyeleri şu ülkelerden oluşur: Brunei Darussalem, Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland. Birliğin halen Cakarta'da bir sekreteryası bulunmaktadır.

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'ında Bali'de imzalanan Güney-Doğu Asya Dostluk ve İşbirliği Anlaşması ile Birliğe yeniden işlerlik kazandırıldı.

Görüleceği gibi, ASEAN'ın kuruluşunda siyasal ve askeri faktörlerin önemli 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 ülkeleri hızlı bir sanayileşme gösterdiler. Bu gelişmede Japonya, Güney Kore ve Taiwan'ın 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. Maastricht 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 blokların 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. ASEAN ülkeleri ekonomik alanda işbirliğini artırmak üzere 1992'de aralarında bir serbest ticaret bölgesi kurma kararı aldılar; böylece AFTA (Asean Free Trade Area) yeni bir blok olarak ortaya çıktı.

2001 yılında ASEAN ülkelerinin dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 6.3 ve yüzde 5.4 olmuştur.

2. Bangkok Anlaşması

Bangkok Anlaşması'nın bir kısım üyeleri, yukarıda değinildiği gibi, ASEAN'ı oluşturdular. Geri kalan Bangladeş, Hindistan, Laos, Kore Cumhuriyeti ve Sri Lanka gibi ülkeler ise kendi aralarında ayrı bir ekonomik grup kurdular.

Tablo 11-1'den görüleceği gibi Bangkok Anlaşması kapsamındaki ülkelerin dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 7'nin üzerindedir.

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.

4. Ekonomik İşbirliği Teşkilâtı (EKİT-ECO)

Ekonomik İşbirliği Teşkilatı-EKİT (Economic Cooperation Organization: ECO) Türkiye, İran ve Pakistan arasında kurulmuş bulunan Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı'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 CENTO, askeri bir kuruluş olduğundan iktisadi, teknik ve kültürel konulardaki işbirliği için ayrı bir örgüte gerek vardı. Bunu sağlamak üzere de 1964 yılında Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı (RCD) kurulmuştu.

RCD, bölge içi ticaretin geliştirilmesi ve hızlı sanayileşme için ortak amaçlı yatırım tesislerinin kurulması gibi amaçlar güdüyordu. Ancak İran'daki rejim değişikliği ve İran-İrak 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, tarım, 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'ında 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 önemi artmıştır.

Halen bir EKİT Ticaret ve Kalkınma Bankası, Reasürans Şirketi, Havayolu ve Denizyolu şirketi kurulmasına ilişkin çalışmalar sürdürülmektedir.

Tablo 11-1'den de görüleceği gibi EKİT'in dünya ihracatı ve ithalatı içindeki payları sırasıyla yüzde 1,34 ve 1,36 düzeyindedir. Bununla birlikte, Türkiye'nin özellikle Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ekonomik ilişkilerinde ileride hızlı bir artış beklenebilir.

5. Maşrek

Mısır, Suriye, Ürdün ve Lübnan arasındaki bir ekonomik ve siyasal işbirliği kurulusudur. Amaçları ve nitelikleri yönünden Magreb'in benzeridir.

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.

Körfez İşbirliği Konseyi'nin dünya ticaretindeki oranları, ihracatta yüzde 2.6 ve ithalatta yüzde 1.4'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 Amerika'nın Marshall Yardımları kapsamında Avrupa ekonomilerinin onarımı için yaptığı yardımları yönetimi ve koordinasyonu amacıyla kurulmuştu. 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 bakımdan, görevlerini tamamlamış olmasına karşın OEEC dağıtılmamış, tersi-

ne Batı Avrupa ülkelerinin yanında Amerika ve Kanada'nın katılımıyla genişletilmiş ve yeni bir örgüt durumuna dönüştürülmüştür.

Böylece OECD, Atlantığın iki yakasındaki Batılı sanayi ülkelerini birleştiren bir kuruluş olarak ortaya çıktı. Tüm Batılı demokratik ülkeler ve Japonya OECD üyesidirler. Türkiye de, OECD üyeleri içinde en az gelişmiş durumdaki olmakla birlikte, örgütteki yerini almıştır. AB ve EFTA gibi topluluklar OECD'nin birer bölgesel kuruluşu durumundadır.

OEEC'nin devamı olarak kurulduğunda, üye ülkeler arasında ekonomilerin güçlenmesine yardımcı olmak, ekonomik etkinliği artırmak, piyasa mekanizmasının aksaklıklarını gidermek, serbest ticareti geliştirmek, sanayileşmiş ülkelerde ve az gelişmiş ülkelerde hızlı büyümeye yardımcı olmak gibi amaçlar güdüyordu.

Örgüt, kuruluşundan bu yana geçen zaman içinde ilgi alanını kendi üyelerinin dışına yaygınlaştırmış ve piyasa ekonomisine bağlı hemen hemen tüm ülkelerin sorunlarıyla ilgilenmeye başlamıştır. Örneğin, günümüzde deneyim ve birikimlerini yeni sanayileşmekte olan ülkelerin (özellikle dönüşüm ekonomilerinin) hizmetine sunmaktadır. Asya ve Latin Amerika'daki gelişen ekonomilerle giderek artan bir politika etkileşimi içine girmiştir. Bireysel olarak üye ülkeleri ilgilendiren politikalarla söz konusu politikaların ülkeler arasında, hatta OECD dışındaki ülkeler üzerinde doğuracağı etkilerinin incelenmesi gibi konularla ilgilenmeye başlamıştır. Örneğin küreselleşmenin büyüme için yeni perspektifler açarak dünya ekonomilerini nasıl değiştireceği, sosyal politikaların ekonomilerin işleyişini nasıl etkileyeceği, bilgi ekonomisine geçişin ekonomik refaha nasıl katkı yapacağı gibi konular günümüzde OECD'nin yeni ilgi alanlarından bazılarıdır.

Bu çerçevede 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 çeşitli komiteler kurulmuştur.

Yeni konularla ilgilenmesinin yanında OECD, Batılı sanayileşmiş ülkeler arasında, birlik, dayanışma ve işbirliği sağlayan, bu ülkelerin ekonomik ve siyasal konularda görüşlerini belirleyip uyumlaştırmaya 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 konularında araştırmalar yapar, raporlar yayımlar.

OECD içinde 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 Sovyetler Birliği'nin dağılmasından

sonra zaman zaman Rusya Federasyonu'nun da söz konusu grup toplantılarına katıldığı görülmektedir. Rusya'nın da katıldığı toplantılara *Sekizler Grubu* denmektedir.

Batılı ülkelerin gelişmekte 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.

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.

Yukarıda değinildiği gibi OECD ülkeleri dünyadaki sanayileşmiş ülkeler grubunu oluştururlar (Türkiye dışında). O bakımdan Tablo 11-1'de yer alan gelişmiş ülkeler grubunun ihracat ve ithalat verileri yaklaşık olarak OECD ülkelerinin dış ticaret verilerini yansıtır. Buna göre OECD ülkelerinin dünya ihracat ve ithalatındaki payları yüzde 64 ve yüzde 67 dolayındadır.

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 büyük ölçüde azaltmıştır.

3. Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı (OPEC)

Bir diğer örgüt ise, 1960'da kurulan Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı'dır (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 ekonomisinde büyük enflasyon ve durgunluğun yaşanmasına ortam hazırlamıştır. Örgüt, ayrıca da petrol gibi temel bir sanayi ham maddesinin siyasal amaçlarla kullanılabilceğini kanıtlamış oluyordu. Ancak, üyelerin çıkarları arasındaki çelişkiler, örgüt üyeleri arasındaki dayanışmanın bozulması, petrol tüketimindeki azalma ve örgüt dışı üyelerin (İngiltere, Meksika gibi) üretimde sağladıkları artışlar, 1980'lerden sonra OPEC'in dünya petrol piyasasındaki gücünü önemli ölçüde azalttı. Irak'ın Kuveyt'i işgal etmesi ve bunun doğurduğu anlaşmazlıklar da örgütün zayıflamasında etkili olmuştur.

Tablo 11-1'deki verilere göre 2001 yılında OPEC ülkelerinin dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 6.0 ve 3.5 olmuştur.

4. İslâm Konferansı Teşkilâtı

İslâm Konferansı Teşkilâtı (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 Cumhuriyetleri'nin 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 Kazablanka'da yapılan Dördüncü Zirve Konferansı'nda, başkanlığına Türkiye Cumhurbaşkanı'nın seçilmesiyle başlamıştır. İSEDAK, İslâm ülkeleri arasında ekonomik ve ticaret işbirliğini geliştirme amacıyla çalışmalar yapmak, öneriler geliştirmek ve İslâm Konferansı'nın ekonomik ve ticari konularda almış olduğu kararların uygulamasını izlemek gibi görevlerde bulunur.

İSEDAK'ın 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 çalışmaları sırasında İslâm Kalkınma Bankası ile de sıkı bir işbirliğinde bulunur. Nitekim, İSEDAK'ın 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'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 Bloku' nun ekonomik işbirliği örgütü idi. Varşova Paketi ise bu bloğun askeri kanadını oluştuyordu.

COMECON, İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki askeri ve siyasal 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 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 alım 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 alınıyor, 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 siyasal hayatta ortaya çıkacak demokratikleşme ve liberalleşmenin habercisi idi. 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

dağılmasından 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 sanayi tesisleri de ilgili ülkeler tarafından ekonomik olarak kullanılamadı. 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, orta ve doğu Avrupa'daki eski "demirperde ülkeleri"ni oluşturan bazı dönüşüm ekonomileri özelleştirme ve piyasa ekonomisine geçiş alanında oldukça hızlı bir gelişme sağladılar. AB, baştan beri bu ülkelerin yeniden yapılanmasına büyük destek sağladı. Ekonomik ve siyasal alanda sağladıkları ilerlemeler karşısında AB söz konusu Orta ve Doğu Avrupa ülkeleriyle önce serbest ticaret anlaşmaları imzalamış, sonra da 2004 Mayıs'ında katılmalarını sağlamak üzere bu ülkeleri tam üye olarak kabul etmiştir.

Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri dahil, öteki dönüşüm ekonomileri de özelleştirme, yeniden yapılanma ve dünya ile bütünleşme doğrultusundaki çabalarını sürdürmektedirler. Bu konuda Batılı kuruluşlardan da önemli mali ve teknik yardım almaktadırlar. Genellikle zengin doğal kaynaklara sahip bu ülkelerin gelecekte canlı birer ekonomiye sahip olmaları beklenebilir.

6. Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS)

SSCB yıkılmasından, sonra 1991'de Rusya'nın ve Baltık Devletleri 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 (Commonwealth of Independent States-CIS) kuruldu.* Ancak eski COMECON'u andırması ve Rusya'nın bu kuruluş içinde de diğer ülkeleri denetim altında tutmak istemesi zaman zaman tepkilere yol açmıştır. Komünizmin yıkılmasına karşın, bu ülkeler arasında geçmişten kalan ilişkiler bir ölçüde işbirliğini gerekli kılmaktadır. Bununla birlikte Bağımsız Devletler Topluluğu'nun günümüzde güçlü ekonomik ilişkilere dayalı bir kuruluş niteliği taşıdığı söylenemez.

Tablo 11-1'e göre Bağımsız Devletler Topluluğu'nun dünya ihracat ve ithalatındaki payları sırasıyla yüzde 2.4 ve yüzde 1.6'dır.

* 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.

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 yarısından 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 piyasaya yaratmaları 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. Bazılarının 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 NAFTA çerçevesindeki Kuzey Amerika bölgesi ikinci bir blok oluşturur. Doğu ve Güney Doğu Asya ülkeleri (APEC) 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 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 Birliği'nden 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 uluslararası 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 ilgilenirler?

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 yıkılmasından 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 alınamamasında 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? G -7 dünya ekonomisinde nasıl bir rol oynamaktadır? Az gelişmiş ülkeler arasında benzer bir birlik ve dayanışma örgütü var mıdır?

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

- Antony J.C. Kerr, *The Common Market and How It Works*, 2nd ed., Oxford, Pergamon, 1983.
- Beth V. Yarbough and Robert M. Yarbough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace Publishers, 1994.
- Devlet Planlama Teşkilâtı, *Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye Değerlendirme Raporu*, Ankara, 1995.
- Emin Ertürk, *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1993, ss. 189-218.
- 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
- Hüsamettin Nebioğlu, *Bölgeselleşme Bağlamında 21. Yüzyılda Türkiye*, Devlet Planlama Teşkilâtı yayını, Ankara, 1997.
- İbrahim S. Canbolat, *Uluslararası Sistem, Avrupa Birliği: Bir Dönüşümün Analizi*, 2. Baskı, İstanbul, Alfa, 1998.
- J. Rosenblatt et. Al., *The Common Agricultural Policy of the European Community*, IMF, Washington, D. C., 1988.
- K. Fatemi and D. Salvatore, *The North American Free Trade Agreement*, New York: Pergamon Press, 1994.
- Klaus-Dieter Borchardt, *European Unification: The Origins and Growth of the European Community*, European Documentation, 1986.
- L. Klein and D. Salvatore, "Welfare effects of the North American Free Trade Agreement," *Journal of Political Modeling*, April 1995, ss. 163-176.
- L. Orlowsky and D. Salvatore, *Trade and Payments in Central and Eastern Europe's Transforming Economies*, Westport, Con.: Greenwood Press, 1997.
- OECD, *Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries*, Paris, 1996.
- T. Hitiris, *European Community Economics*, 2nd ed., Harvester-Wheatsheaf, 1988.
- World Trade Organization (WTO), *Regionalism and the World Trading System*, Geneva: WTO, 1995.

**TÜRKİYE'NİN ÜLKE GRUPLARI İLE
YAPTIĞI DIŞ TİCARET**

Bundan önceki bölümlerde Avrupa Birliği'ni ve dünyadaki öteki belli başlı iktisadi birleşme hareketlerini gözden geçirdik. Şimdi sıra, Türkiye'nin bu birlik, topluluk ya da ekonomik gruplarla olan ekonomik ilişkilerinin incelenmesine gelmiştir.

Çeşitli gruplar arasında Türkiye açısından en büyük önem taşıyan kuşkusuz ki tam üye olarak katılmamız söz konusu olan Avrupa Birliği'dir (AB). Ayrıca AB ile halen uygulamaya girmiş bulunan bir gümrük birliği anlaşması bulunmaktadır. O nedenle AB ile ilişkilerimizin özel bir yeri vardır. Bu bölümde AB'den başka Türkiye'nin diğer bölge veya ülke gruplarıyla olan ticaret ilişkileri üzerinde de durulmaktadır.

Açıklamalarda istatistik rakamlara dayanılarak bu gruplarla olan ilişkilerin göreceli ağırlığı da ortaya konulmaya çalışılmaktadır.

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 Antlaşması'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 sonlarından itibaren kurulan hemen hemen tüm Batılı örgüt ve kuruluşlar içinde yer almıştı. Bu nedenle AET'nin kendisini ilgilendirmemesi düşünülemezdi.

Nitekim Roma Anlaşması'nın imzalanmasından hemen sonra (Yunanistan'ı izleyerek), Temmuz 1959'da bir ortaklık anlaşması imzalamak için AET'ye başvuru bulunuldu. Dört yıl süren görüşmeler, 12 Eylül 1963'te Ankara Anlaşması ile sonuçlandı. Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında ileride 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,*
- 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 Birliği'nin dışında kalınmak istenmemesi.*

Görülüyor ki, Türkiye'nin bugünkü AB'nin o zamanki karşılığı olan AET'ye katılma kararı 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 ANLAŞMASI'NDA TAM ÜYELİK İÇİN ÖNGÖRÜLEN AŞAMALAR

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 aralarında 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 ödünleri vermesi ve ayrıca mali yardımlarda bulunması öngörülmüyordu.

Nitekim, 1964 Aralıkından itibaren AET, Türkiye'nin geleneksel dört ihracat ürününe (tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındık) gümrük tarife kontenjanları tanııdır. Diğer bir deyişle, belirlenen kontenjanlar içinde yapılan ithalâta indirimli tarifeler uygulanıyor, bunun üzerindeki ithalât 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.

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, gümrük resim ve harçlarının aşamalı bir biçimde sıfıra indirilmesi, tarife dışındaki miktar kısıtlamalarının kaldırılması ve AET'nin ortak gümrük tarifesi uygulanması 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 durumdur.

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.

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 gelmekteydi.

b. Tarımsal ürünler alanında tercihli rejim uygulanması: Geçiş döneminde kurulacak gümrük birliğinin tarımsal ürünleri kapsaması 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 protokolde 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 öngörülmüyordu. Bu krediler genellikle Avrupa Yatırım Bankası kanalından verilmektedir.

e. Ekonomi politikalarının uyumlaştırılması: Katma Protokol'de ayrıca geçiş dönemi boyunca Türkiye'nin ekonomik ve mali politikaları ile yasal mevzuatını top-

luluğun 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. Diğer bir deyişle, bu dönem Türkiye'nin tam üyelik için gerekli tüm hazırlıkları tamamlaması amacına yöneliktir.

Ankara Anlaşması'nda öngörüldüğü biçimde Türkiye-AB gümrük birliği 1 Ocak 1996 tarihinde oluşturulmuştur. Gümrük birliğinde uygulanacak politika, ilke ve kurallar Ortaklık Konseyi'nin 6 Mart 1995 tarihli toplantısında kararlaştırılmıştır. Aşağıda Ortaklık Konseyi tarafından belirlenen bu ilkeler üzerinde durulacaktır. 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'ndan ibarettir. Görüleceği gibi, bunlar Topluluk organlarının birer benzeri niteliğindedir.

1. Ortaklık Konseyi

Türkiye-AB ortaklığının karar organıdır. Başlıca görevi Ankara Anlaşması'nın uygulanmasını sağlamaktır. Çalışmalarını Ortaklık Komitesi aracılığıyla yürütür. Üye devletlerin, AB Konseyi ile AB 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 anlaşmazlıkların 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 onsekizer 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 başlanmıştı. Bu tarihte Topluluk, 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 Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği tarihte yaptı. Ayrıca kotaya tabi olmayan ithalat sınırını 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 ülkele- rindeki işsizlik sorunlarını öne sürerek bu hakkı kullanıdınmamıştı. 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 tarım ürünleri- ne 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 tutarındaki mali yardım da özellikle Yunanistan'ın baskıları sonucu yürürlüğe konulamamıştı.

Türkiye, 1973 başında İngiltere, İrlanda ve Danimarka'nın katılmasıyla 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 katılması da yeni bir durum ortaya çıkartmıştı. Bu ülkenin topluluğa rakip ürünler ihraç etmesi bir yana, Türkiye'nin tam üyelik için ilerde yapacağı başvuruyu veto etme olasılığı da vardı. Böyle-

ce 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.

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 küçümsemeyecek 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.

a. Tam Üyelik Başvurusu: Nisan 1987

Bunun üzerine Türkiye, Nisan 1987'de Roma Anlaşması'nın 237. maddesi uyarınca (Ankara Anlaşması'na göre farklı bir kanaldan hareketle) AET'ye tam üyelik başvurusunda bulundu. Tam üyelik başvurusu çerçevesinde yoğun biçimde hazırlık ve uyum çalışmalarına girildi. Daha önce ertelenmiş olan gümrük indirim ve uyuşmaları 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 başlatılamayacağı ifade edilmekte idi; açıkçası, başvuru reddedilmişti.

Tam üyelik girişiminden sonra, ilişkilerin Ankara Anlaşması kapsamında gelişmesi sürdürüldü ve bu çerçevede aşağıda daha ayrıntılı biçimde görüleceği gibi, 1996 Ocak ayı başında AB-Türkiye gümrük birliği uygulamaya kondu.

b. On Yeni Üyenin Katılımı:

Önceki bölümlerde açıklandığı gibi, 2000'li yılların başında Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Kıbrıs'ı (Rum kesimi) kapsayacak biçimde AB, tarihinin en büyük genişleme sürecine girdi. Ancak gelişmeler Türkiye'yi dışlayan bir biçimde oldu. Tüm aday ülkeler içinde AB ile gümrük birliği anlaşması imzalayan tek ülke Türkiye idi. AB, 1996 başında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşmasını Türkiye ile olan ilişkilerinin adeta son aşaması olarak değerlendirdi.

Lüksemburg Zirvesi'nde aday ülkeler arasında Türkiye'ye yer verilmemesi AB ile ilişkilerin soğumasına yol açtı. Gösterilen tepkiler üzerine Cardiff Zirvesi'nde Türkiye'nin de Avrupa Birliği ailesi içinde yer almasına karar verildi. Bu arada AB'nin Kıbrıs Devleti'ni kuran Londra ve Zürih Anlaşmaları'na aykırı olarak Kıbrıs Rum Kesimi ile tam üyelik görüşmelerini başlatması ve bu görüşmelerin tam üyelik

kararı ile sonuçlandırılması Türkiye'nin haklı tepkilerine yol açmıştır. Ayrıca daha dünün "Demir Perde Ülkeleri" olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin tam üyelik konusunda Türkiye'nin önüne geçmeleri Türk kamuoyunda hayal kırıklığı yarattı. Bir başka anlaşmazlık konusu da AB ülkelerinin NATO içinde ayrı bir güvenlik gücü ("Avrupa Ordusu") kuralarken Türkiye'nin bu oluşumun dışında tutulmasıdır. Bu konuda daha sonraları Türkiye'nin endişelerini giderecek yönde bazı düzenlemeler yapılmış ve Türkiye de vetosunu kaldırmıştır.

Bu arada Türkiye, tam üyelik yolundaki hazırlıklarını yoğun olarak sürdürmüş ve Kopenhag siyasi kriterlerini karşılamak amacıyla birçok yasadaki değişiklikleri öngören bir "uyum paketi" hazırlayarak bunları hızlı bir biçimde TBMM'nden geçirmiştir. Avrupa Konseyi'nin 12 Aralık 2002 tarihinde Kopenhag'da yapacağı toplantıda tam üyelik görüşmeleri için bir "tarih alma" amacına yönelik olarak yoğun çaba gösterilmiş ve güçlü bir kamuoyu baskısı oluşturulmuştur. Ancak Kopenhag Zirvesi'nde Kıbrıs Rum kesimi ile birlikte on yeni üyenin tam üyelikleri onaylanırken Türkiye'ye kesin bir müzakere tarihi verilmemiştir. Buna, Türkiye'nin özellikle Kopenhag siyasi kriterlerini henüz tam olarak karşılamamış olması gerekçe gösterilmiştir.

Zirve'de Türkiye ile ilgili olarak alınan karara göre Türkiye'nin "demokratikleşme ve insan hakları" gibi alanlarda göstereceği gelişmeler (2004 yılının Ekim Ayındaki İlerleme Raporunda belirtilen) 2004 yılı Aralık Ayındaki Zirve Toplantısında değerlendirilecek ve eğer yeterli görülürse Türkiye'ye müzakereler için kesin bir başlama tarihi verilecektir. Bu duruma göre verilebilecek en erken müzakere tarihi de 2005 yılı Temmuz başı olabilmektedir. Bazı çevreler, Kopenhag Zirvesi'nde alınan kararı Türkiye'nin AB ailesi içindeki yerinin onaylanması biçiminde değerlendirmektedir. Ancak, bu kararın Türkiye'nin beklentilerini karşılamaktan uzak olduğu tartışmasıdır.

Türkiye'nin AB üyeliği ile "Kıbrıs sorununun" ayrı konular olduğu AB tarafından sık sık ifade edilmekle birlikte, gerçekte bu sorunun çözümü için gerek Türkiye, gerekse KKTC üzerine önemli baskılar uygulandığı bir gerçektir. Bu baskılar o kadar yoğunlaştırılmıştır ki, kamuoyunda adeta Kıbrıs sorunu çözümlenmeden Türkiye'ye bir müzakere tarihi verilmeyeceği biçiminde bir kanı oluşmaya başlamıştır.

Bundan sonraki dönemlerde Türkiye'nin bir yandan ekonomisini geliştirirken, diğer yandan da demokratikleşme ve insan hakları doğrultusundaki çalışmalarını yoğunlaştırarak sürdürmesi beklenebilir. Bu çalışmalar Helsinki kriterlerini karşılamaya yönelik olsa da, asıl üzerinde durulması gerekenin Türk halkının çağdaşlaşması, refah ve mutluluğunun artırılması olduğu gerçeği gözden uzak tutulmamalıdır.

D. TÜRKİYE-AB GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OLUŞTURULMASI

Ankara Anlaşması'nın öngördüğü biçimde Türkiye ile AB arasında gümrük birliği'nin kurulması, 6 Mart 1995 tarihinde Brüksel'de yapılan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi toplantısında görüşüldü. Adı geçen toplantıda gümrük birliğinin gerçekleştirilmesi

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 taşır.

1. Gümrük Birliğinin Öngördüğü Koşullar

Ortaklık Konseyi'nin Mart 1995 tarihli toplantısında Türkiye ile AB arasında gümrük birliği oluşturulmasıyla ilgili kararında özetle, gümrük vergilerinin, eş etkili engellerin kaldırılması, üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanması ve dış ticaret mevzuatının AB mevzuatına uydurulması öngörülmüştür.

Daha yakından bakılırsa, sözü edilen karar dokuz bölümden oluşuyor. I. Bölüm malların serbest dolaşımı ve dış ticaret politikasıyla ilgilidir. Burada gümrük birliğinin sanayi malları üzerinde kurulacağı, tarım 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 gerçekleşmiş olacağı belirtiliyor. Sonra da, dış ticaretteki teknik engeller ele alınıyor. Buna göre, Türkiye'nin, kararın yürürlüğe girmesinden sonraki beş yıl içinde, standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma, vs. gibi konulardaki topluluk mevzuatını benimsemesi öngörülmüştür.

Bunun yanında, topluluğun üçüncü ülkelere karşı uyguladığı tercihli ticaret rejimlerini, beş yıllık bir geçiş dönemi içinde Türkiye de üstlenmiş olacaktır. Burada söz konusu olan Türkiye'nin, AB'nin genelleştirilmiş preferanslar sistemini uygulamaya koyması ve topluluğun çeşitli üçüncü ülkelerle yürütmekte olduğu tercihli ticaret rejimine katılmasıdır. Bu kararlar uyarınca Türkiye, kendi iç piyasasını AB ile özel ilişki içinde bulunan daha az gelişmiş durumdaki bazı ülkelerin sanayi ürünlerine açacaktır. Ayrıca da AB'nin Lomé Anlaşması çerçevesinde Afrika, Karayipler ve Pasifik'te eski sömürgelerine (ACP ülkeleri) vermiş olduğu ticari ödüllerin benzerleri şimdi Türkiye tarafından da bu ülkelere sağlanacaktır.

Türkiye'nin sanayi ürünü kabul ettiği birçok işlenmiş tarım ürünü (şeker, salça, zeytin yağı, birçok diğer gıda maddesi), topluluk tarafından tarım ürünü olarak tanımlanır. Dolayısıyla, söz konusu ürünlerin ticareti konusunda özel bir uygulama benimsenmektedir. Şöyle ki, bu ürünlerin tarım ve sanayi payları belirlenmekte, ithalâtta sanayi payları vergi dışı tutularak tarım paylarından ortak gümrük tarifesi ölçüsünde bir vergi alınmaktadır.

Malların serbest dolaşımı ve dış ticaret politikasına ilişkin I. Bölüm özet olarak bu konuları kapsar.

II. Bölüm tarım ürünleriyle ilgilidir. Tarım ürünleri gümrük birliğinin kapsamına girmez. Buna karşılık, serbest dolaşım amacı tarım ürünleri için de söz konusudur. Fakat bunun gümrük birliğinin uygulamaya girmesinden sonraki dönemlerde gerçekleştirilmesi öngörülür. 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 gümrük hükümleri yer alır. Buna göre Türkiye ürününün menşei, gümrük değeri, gümrük beyanı ve serbest dolaşıma giriş gibi konularda topluluğun gümrük ilkelerini benimseyecektir.

IV. Bölüm yasaların ve mevzuatın yakınlaştırılmasını kapsar. Bu bölümde örneğin, fikri, sınai ve ticari mülkiyet haklarının korunmasına verilen önem vurgulanmakta ve Türkiye'nin, bu konuda belirlenmiş bulunan Topluluk mevzuatına ve uluslararası sözleşmelere uyum sağlaması üzerinde durulmaktadır. Ayrıca, Topluluk'la Türkiye arasındaki rekabeti etkilediği ölçüde, şirketler arasındaki rekabeti bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamalar da yasaklanıyor. Topluluğun rekabet kurallarıyla ilgili mevzuatın benimsenmesi, rekabeti bozan veya bozma tehdidi oluşturan her türlü devlet yardımlarının kaldırılması öngörülmektedir.

V. Bölüm kamu ihaleleriyle ilgilidir. Buna göre, taraflar kamu satınalım ihaleleri için piyasalarını karşılıklı biçimde birbirine açmalarını sağlamak üzere görüşmelerde bulunacaklardır.

Vergilendirmeyi konu alan VI. Bölümde 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 oluşturulmaktadır. 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 katulması, 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 öngörüldüğü. Nihayet gerek bulunması 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, halen tam üye olmadan AB ile gümrük birliği oluşturan 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 ihracatını artırması açısından beklenen yararların başında gelir. Ayrıca, başlıca rakip ülkeler AB'ye girmişken Türkiye'nin dışarıda kalması, dış rekabet durumumuzu olumsuz biçimde etkileyebilirdi. Bunlara, sağlanacak dış yardımların 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 orta aşama durumundadır. Oysa, AB çevrelerinde gümrük birliğinin tam üyelikle ilişkili bir olay olmadığı biçiminde görüşler de vardır. Nitekim eski Doğu Bloku ülkeleriyle bile tam üyelik görüşmelerinin başlatılmasına karar verilirken Türkiye'nin tam üyeliğinin halâ tartışılmakta olmasında bu görüşlerin etkisi bulunmaktadır.

Diğer yandan, tam üye olmaması dolayısıyla Türkiye, AB'nin karar alma mekanizmasının dışında kalırken alınacak kararları uygulamak durumundadır. Bu da ülkenin ekonomik ve siyasal bağımsızlığı ile bağdaştırılması güç bir konudur.

Ekonomik yönden Avrupa ile rekabet, Türkiye'de bazı endüstrileri olumsuz yönde etkileyebilir. Tarifelerin kaldırılması veya indirilmesi ayrıca, Türkiye'de Hazine'yi bir vergi kaybına uğratmıştır. Yapılan tahminler, Hazine'nin uğradığı vergi kaybının yaklaşık olarak AB'den sağlanacak toplam dış yardım tutarına eşit olduğunu göstermiştir.

Ayrıca, konuya daha geniş bir açıdan bakıldığında 1990'lardan sonra dünyadaki gelişmelerin Türkiye'nin çok yanlı politikalar izlemesini gerektirdiği söylenebilir. Türkiye'nin Kafkasya'da ve Orta Asya'da bağımsızlığına yeni kavuşan Türk Cumhuriyetleri ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ile yakın ekonomik, kültürel ve siyasal ilişkileri vardır. Bunların dışında Müslüman bir ülke olarak, Orta Doğu ülkeleriyle de işbirliği yapılmaktadır. Ayrıca Türkiye'nin önderliğinde bir Karadeniz Ekonomik İşbirliği Anlaşması imzalanmış ve uygulamaya konmuştur.

Dolayısıyla değinilen bu gelişmeler, Türkiye'nin dış ekonomik ve siyasal ilişkilerini çok boyutlu bir biçimde yürütmek zorunda olduğunu gösterir. Başka bir deyişle, gümrük birliğine girilmesi veya ilerde 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 Tarifesi (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 Koruma Önlemlerini Değerlendirme Kurulu vs. gibi kurumlar oluşturulmuştur.

Gümrük birliğinin aksamadan işlemlerini sağlamak üzere mevcut Gümrük Kanunu'nda değişiklikler yapılmış ve Topluluğun Gümrük Kodu'nu 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 Kararı'nda Türkiye'nin beş yıllık bir süre içerisinde AB'nin üçüncü ülkelere karşı uygulamakta olduğu tercihli rejimleri yürürlüğe koymak durumunda olduğu belirtilir. Bu çerçevede çok sayıda Orta ve Doğu Avrupa ülkesi ve Kuzey Afrika ülkesi ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanmıştır.

Yukarıdakilerden 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.

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.

Kısacası, birçok alanda Türkiye 1995 tarihli Ortak Komisyon Kararı uyarınca üstlendiği sorumlulukları yerine getirmeye çabası içindedir. Aslında Türkiye'nin AB ile ilişkilerini güçlendirme yönünde aldığı önlemlerin büyük bir kısmı ülkemizin çağdaş dünya ile bütünleşme süreci açısından da gerekli bulunmaktadır. Bununla birlikte,

özellikle tam üyelik hedefi kapsamında Türkiye'nin zaman zaman AB'nin sosyal, siyasal ve ekonomik baskıları ile karşı karşıya geldiği de gözden uzak tutulmamalıdır.

Tablo 12-1
Türkiye Dış Ticaretinin Ülke Gruplarına Göre Dağılışı, 2001

Ülke Grupları	İTHALÂT		İHRACAT	
	Milyon dolar	Yüzde	Milyon dolar	Yüzde
A. OECD ülkeleri	25.957,5	62.7	20.587.6	65.7
1. AB ülkeleri	18.280.4	44.2	16.118.2	51.4
2. EFTA ülkeleri	1.480.9	3.6	316.1	1.0
3. Diğer OECD ülkeleri	6.196.2	15.0	4.153.3	13.3
B. Türkiye Serbest Bölgeleri	303.2	0.7	933.8	3.0
C. OECD Üyesi Olmayan ülkeler	15.127.3	36.5	9.642.9	30.8
1. Avrupa Ülkeleri	5.799.9	14.0	3.206.3	10.2
2. Afrika Ülkeleri	2.818.7	6.8	1.520.9	4.9
3. Amerika Ülkeleri	420.0	1.0	335.2	1.1
4. Orta Doğu Ülkeleri	2.811.2	6.8	2.891.8	9.2
5. Diğer Asya Ülkeleri	3.022.9	7.3	1.514.0	4.8
6. Diğer Ülkeler	254.7	0.6	174.6	0.6
Seçilmiş Ülke Grupları				
-Karadeniz Ekonomik İşbirliği	5.545.7	13.4	2.851.1	9.1
-Ekonomik İşbirliği Teşkilâtı	1.237.7	3.0	971.6	3.1
-Bağımsız Devletler Topluluğu	4.603.2	11.2	1.978.1	6.3
-Türk Cumhuriyetleri	282.5	0.7	557.4	1.8
-İslâm Konferansı Teşkilâtı	5.539.9	13.4	4.196.6	13.4
Seçilmiş Ülkeler				
-Almanya	5.335.4	12.9	5.366.9	17.1
-İtalya	3.484.1	8.4	2.342.2	7.5
-ABD	3.261.3	7.9	3.125.8	10.0
-Fransa	2.283.9	5.5	1.895.3	6.0
-İngiltere	1.913.9	4.6	2.174.9	6.9
-Rusya	3.435.7	8.3	924.1	2.9
-Japonya	1.307.4	3.2	121	0.4
-Hollanda	1.041.6	2.5	892.4	2.8
-İspanya	1.066.1	2.6	950.4	3.0
-Belçika-Lüksemburg	964.6	2.4	688.3	2.2
-Suudi Arabistan	729.7	1.8	500.6	1.6
-İsviçre	1.227.4	3.0	230	0.7
-Ukrayna	757.6	1.8	288	0.9
TOPLAM	41.399.1	100.0	31.334.2	100.0

Kaynak: DPT, *Aylık Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 60, 69.

Bununla birlikte, istatistik verilerin ortaya koyduğu sonuçlara göre, AB ile gümrük birliği anlaşmasının imzalanması Türkiye'nin ihracatında beklendiği üzere bir patlama doğurmamıştır. Buna karşılık AB'ye yönelik ithalâtımızda belirgin bir artış ortaya çıkmıştır.

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. OECD, 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 kurulmuştur.

Tablo 12-1 den görüleceği üzere, 2001 yılı rakamlarına göre Türkiye ihracatının yüzde 65.7'si ve ithalatının yüzde 62.7'si 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 ki Avrupa Birliği'dir. Tablo 12-1'e göre, 2001 yılında Türkiye'nin AB'ye ihracatı 16.118,2 milyon dolar (ihracattaki payı yüzde 65.7), AB'den ithalatı ise 18.280,4 milyon dolar (ithalattaki payı yüzde 62.7)'dir. AB ile olan ticaretimiz sürekli açık vermektedir. 2001 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 50.1 olmuştur.

Tablo 12-2: Türkiye'nin AB Ülkeleri ile Dış Ticareti, 1997-2000 (milyon \$)

	1997		1998		1999		2000	
	<i>İhracat</i>	<i>İthalat</i>	<i>İhracat</i>	<i>İthalat</i>	<i>İhracat</i>	<i>İthalat</i>	<i>İhracat</i>	<i>İthalat</i>
GENELTO PLAM	26.261	48.559	26.881	45.907	26.588	40.687	27.775	54.503
AB-15 Toplam	12.248	24.870	13.440	24.077	14.349	21.417	15.653	28.681
AB-15 Yüzdesi	46,6	51,2	50,0	52,4	54,0	52,6	52,3	48,8
Almanya	5.253	8.021	5.449	7.311	5.473	5.880	5.623	7.772
Avusturya	300	503	303	608	312	508	318	560
Belçika-Lüksemburg	564	1.217	668	1.202	623	1.133	697	1.794
Danimarka	172	201	200	207	199	206	237	212
Finlandiya	49	341	58	421	67	504	81	780
Fransa	1.163	2.967	1.300	3.033	1.570	3.127	1.787	3.802
Hollanda	779	1.485	886	1.446	932	1.316	947	1.709
İngiltere	1.511	2.763	1.710	2.681	1.829	2.190	2.205	2.929
İrlanda	87	207	88	259	135	280	223	515
İspanya	439	1.276	512	1.276	763	1.262	743	1.814
İsveç	146	897	187	999	183	1.444	216	1.546
İtalya	1.387	4.463	1.555	4.235	1.685	3.192	1.905	4.687
Portekiz	98	98	155	79	170	70	198	98
Yunanistan	298	431	369	320	407	303	473	463

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı, *Dış Ticaret Bülteni*, Haziran 2002, ss. 46 ve 48.

Tablo 12-2'den de izlenebileceği gibi, AB içinde en dış ticaretimizin en yoğun olduğu ülkeler Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve Hollanda'dır. Daha önce de değinildiği üzere 1996'da gümrük birliği anlaşmasından sonra Türkiye'nin birliğe ihracatında önemli bir artış olmazken ithalâtında göreceli bir yükselme ortaya çıkmıştır.

2. Türkiye-NAFTA Ticareti

Bilindiği üzere Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) ABD'nin öncülüğü ile 1988'de ABD ile Kanada arasında kurulmuştu. 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.

NAFTA ticaretinin ağırlıklı bölümü ABD ile yapılmaktadır. 2001 yılı verilerine göre ABD ile ihracatımız 3.261,3 dolar ve ithalâtımız 3.125,8 milyon dolardır. Bunların ihracatımız ve ithalâtımız içindeki payları sırasıyla yüzde 10,0 ve yüzde 7,9'dur.

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. Tarım 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.

2001 yılı verilerine göre, EFTA'nın Türkiye'nin ihracatı ve ithalâtı içindeki payları sırasıyla yüzde 1,0 ve 3,6'dır. Türkiye'nin EFTA ülkeleri içinde ticareti en yüksek olan ülke İsviçre'dir.

4. Diğer OECD Ülkeleri Grubu ile Ticaret

Diğer OECD grubunda örneğin Japonya, Avustralya ve Güney Kore Cumhuriyeti gibi dünya ticaretinde önemli ülkeler yer alır. 2001 yılı verilerine göre bu grubun Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalâtındaki payları yüzde olarak, sırasıyla 13,3 ve 15,0'dır. Bu gruptaki en büyük ticaret ortağımız Japonya'dır. Bu ülkenin ihracatımızdaki oranı yüzde 0,4 ve ithalâtımızdaki payı yüzde 3,2 olmuştur.

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.

2001 yılında EKİT ülkelerinin Türkiye'nin ihracatındaki payı yüzde 3,1 ve ithalatındaki payı yüzde 3,0 düzeyinde olmuştur. Bu rakamlar Türkiye'nin, adı geçen örgüt üyeleriyle ticaretinin henüz arzulan boyutlarda olmadığını gösteriyor. Bununla birlikte, EKİT ülkeleriyle ticaret (özellikle Orta Asya Cumhuriyetleri'yle) 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 tercihli 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'ında 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 alışverişi, mal standardizasyonu, enerji, madencilik, turizm, tarım, veterinerlik hizmetleri, sağlık, bilim ve teknoloji. Anlaşmaya 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 Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası kurulmuştur. Bankanın merkezi Selanik'tedir, başkanlığını ise bir Türk'ün yapmakta olduğu banka, 1999 başında 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 alınan 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 olmadığına kanıttır. 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. 2001 yılında KEİ ülkelerinin ihracat ve ithalatımız içindeki payları sırasıyla yüzde 9,1 ve yüzde 13,4'tür. 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 kaba bir ifade ile Türkiye, ihracata açılmayı bu ülke pazarlarında öğrenmiştir denilebilir. Bunda kuşkusuz o dönemlerde artan petrol gelirleri sonucu, söz konusu ülkelerin satınalma güçlerindeki artışın da etkisi olmuştur. 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.

2001 yılında İslâm ülkelerinin toplam ihracatımız ve ithalâtımız içindeki payları yüzde 13,4 olmuştur. Bu grupta Suudi Arabistan ve İran ticaretimizin yüksek olduğu ülkeler arasında başta gelir. Türkiye bu ülkelere 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 koşulları karşısında İslam ülkeleriyle ikili ve çok yanlı ilişkilerin geliştirilmesine büyük önem vermektedir. Bu çerçevede İSEDAK'ın etkinliğini artırmaya yönelik çalışmalarını 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.

Türk Cumhuriyetleri'ne ait ekonomik veriler Tablo 12-3'te sunulmuştur. Bu ülkelerin toplam nüfusu yaklaşık olarak Türkiye'nin nüfusuna eşittir. Söz konusu ülkeler arasında kişi başına düşen gelir ve yüzölçümü bakımından en büyük olanı Kazakistan'dır.

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 moddenden serbest pazar ekonomisine doğru yeniden yapılandırma uğraşısı vermektedir.

ler. 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.

Tablo 12-3: Türk Cumhuriyetlerine ait Bazı Ekonomik Göstergeler, 1998

	<i>Türkiye</i>	<i>Azerbaycan</i>	<i>Kazakistan</i>	<i>Kırgızistan</i>	<i>Türkmenistan</i>	<i>Özbekistan</i>
<i>Nüfus</i>	63	8	16	5	5	24
<i>Yüzölçümü (bin km</i>	775	87	2.671	199	488	447
<i>GSMH (milyar \$)</i>	200,5	3,9	20,6	1,6	3,0	20,9
<i>Dünya GSMH sıralaması</i>	22	125	64	162	136	62
<i>Büyüme hızı (1997/98)</i>	3,8	9,4	-2,6	4,2	3,4	3
<i>Kişi başına GSMH(dolar)</i>	3.160	490	1.310	350	640	870
<i>Dış borç/GSMH oranı</i>	43	10	19	39	59	11

Kaynak: DPT, 2000 Yılı Programı, s. 85.

Sovyet planlama modeli bu ülkeleri gerek ham madde, gerek piyasa yönünden birbirine bağımlı duruma getirmişti. Başka bir deyişle, bir ülkede kurulan sanayi tesislerinin kullanacağı ham maddeler genellikle başka ülkelerden gelmekte, üretimin amacı da tüm Sovyet piyasasının ihtiyacını karşılamak olduğundan oluşturulan kapasite, içinde kurulu bulunduğu ülkenin iç piyasa hacmi ile karşılaştırılamayacak büyüklükte idi. Böyle bir model ise ülkelerin ekonomik yönden bağımsız davranmalarına olanak vermiyordu. Nitekim, Sovyetler'in yıkılmasından sonra mevcut sanayi tesisleri çalıştırılamamış 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 uydu 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 konusunda geniş tartışmalar yapılmış ve sonunda projenin gerçekleştirme aşamasına gelinmiştir. Kuşkusuz ana petrol boru hattının Türkiye üzerinden geçmesi ekonomik ve siyasal yönden ülkemize büyük yararlar sağlar.

Bağımsızlıklarına kavuşmalarının ardından bu ülkelerde yoğun biçimde özelleştirme ve piyasa ekonomisine geçiş süreci başlatılmıştır. Ancak çok uzun dö-

nemler 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. Tablo 12-3'den de anlaşılacağı gibi, büyüme oranları 1997/98 döneminde yüzde 3 (Özbekistan) ile yüzde 9.4 (Azerbaycan) arasında değişmiştir. Ancak Kazakistan'da yine negatif bir büyüme (yüzde 2.6) yaşanmıştır.

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 olumsuz biçimde etkilemiştir. Çünkü bu ülkeler bağımsızlıklarına kavuştuktan sonra da ticari ilişkilerini ağırlıklı olarak Rusya ile yürütmektedirler.

Tablo 12-2'den görüleceği gibi, 2001 Türkiye'nin Türk Cumhuriyetleri'ne (KKTC dahil) ihracatı 557,4 milyon dolar ve bu ülkelerden ithalatı 282,5 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun ihracat ve ithalatımızdaki payları, sırasıyla yüzde 1,8 ve yüzde 0,7'dir. En fazla ihracat yapılan ülkeler Azerbaycan ile KKTC, en fazla ithalat yapılan ülke de Kazakistan'dır.

2000 yılında Türk Cumhuriyetleri'nin ticaretinde Rusya, yaklaşık yüzde 30'luk pay ile birinci sırada geliyordu. Türkiye ise yüzde 3'lük pay ile dokuzuncu sırada yer almaktaydı. 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.

Daha önce de değinildiği üzere, Hazar Havzası petrollerinin boru hattı ile Akdeniz'e oradan da Avrupa'daki tüketim bölgelerine ulaştırılmasını sağlayacak olan Bakü-Tiflis-Ceyhan boru hattının yapımına başlanmış olması da çok önemli bir gelişmedir.

Ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla adı geçen cumhuriyetlere bağış ve kredi şeklinde Türkiye, küçümsemeyecek ölçülerde mali kaynaklar sağlamaktadır. Türk Eximbank kanalıyla 1992-2001 döneminde Türk Cumhuriyetleri'ne

413,2 milyon doları mal kredisi, 710,1 milyon doları proje kredisi olmak üzere toplam 1.123 milyon dolar kredi tahsis edilmiştir

Türkiye ile Azerbaycan ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri arasında hava yolu bağlantısı sağlanmıştır. Ayrıca TRT bu yörelere yönelik yayın yapan özel kanalları 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 lisans ve lisans üstü düzeyde öğrenim gören öğrenci sayısı 2001 yılı itibarıyla 6218'dir. 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, 1992-99 döneminde yurt dışında 18,2 milyar dolarlık müteahhitlik hizmeti gerçekleştirilmiştir. Bunun yüzde 19,7'sini oluşturan 3,6 milyar dolarlık bölümü Türk Cumhuriyetleri'ne sağlanmıştır.

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.

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 oluşturmıştır. 1996'da yapılan tahminlere göre bu ihracatın tutarı yaklaşık 8,8 milyar dolara, ya da toplam resmi ihracat gelirlerinin dörtte birine ulaşmıştı. Bu piyasa-dan ihraç edilen ürünlerin başında tekstil, hazır konfeksiyon ve deri giyim gibi mal-lar yer alıyordu. Laleli piyasası yalnız İstanbul'a yönelik olmayıp aynı zamanda A-nadolu piyasası için de dışa açılan bir kapı görevi yapıyordu.

Sözü edilen bu gelişmelerin sonucunda 1997 yılında Türkiye'nin Rusya Fe-derasyonu'na ihracatı 2.056 dolara ulaşmıştı ki bu o yıl Türkiye'nin ihracatında Al-manya'dan sonra en büyük payı oluşturmaktaydı. Oysa 1998 Ağustos ayında patlak veren Rusya Krizi, tüm bu olumlu gelişmeleri tersine çevirmiştir. Rusya ile gerek resmi kanallardan, gerekse bavul ticareti biçiminde yapılan ihracat önemli ölçüde gerilemiştir. Nitekim kriz sırasında Rusya'nın almış olduğu bavul ticaretini kısıtlayıcı önlemler dolayısıyla Laleli Piyasası da bir daha eski canlılığına kavuşamamıştır. Bu arada tatil amacıyla Rusya'dan ülkemize gelen turist sayısında da önemli düşüş olmuştur. Ancak sonraki yıllarda turizmde yeniden bir canlanma olmuştur.

Tablo 12-2'ye göre 2001 yılında Rusya'ya ihracatımız 924,1 milyon dolar ve bu ülkeden ithalatımız 3.435,7 milyon dolardır. Bunların oransal değerleri yüzde 2,9 ve yüzde 8,3'tür. İthalatın bu derecede yüksek olması bu ülkeden yapılan doğal gaz ithalatı dolayısıyladır.

Bütün bunlardan ayrı olarak, Sovyetler Birliği döneminden beri çok sayıda Türk müteahhit ve işadama Rusya Federasyonu'nda işler üstlenmiştir. Türk müteah-hitleri bu ülkede birçok hastane, okul, konut, vs. gibi büyük inşaat projesi gerçekleştirmiştir. Üretim, ticaret ve imalat faaliyetlerinde bulunmakta olan iş adamlarımızın sayısı da ihmal edilmeyecek boyutlardadır. İleride Rusya Federasyonu ile ticaret ve üretim alanında çok daha büyük bir faaliyet hacminin gerçekleştirilmesi beklenebilir.

Bu arada Karadeniz'in altından Türkiye'ye boru hattıyla doğal gaz taşıyacak olan Mavi Akım projesinin tamamlanması da Rusya ile olan ticarete canlılık kazan-dırarak diğer bir gelişmedir.

Özetle, Rus ekonomisinin sağlıklı biçimde gelişmesi ve bu ülkede yaşam standardının yükselmesi Türkiye ekonomisi açısından da büyük önem taşımaktadır.

ÖZET VE SONUÇ

Çeşitli ekonomik gruplar içinde Türkiye için en büyük önem taşıyan Avrupa Birli-ği'dir. 12 Eylül 1963'de imzalanan Ankara Anlaşması, Türkiye ile AET arasında "ortak ü-ye"lik statüsü oluşturdu. Ancak Ankara Anlaşması'nın nihai amacı Türkiye'nin tam üye ola-rak AB'ye katılmasını sağlamaktır.

Gümrük birliğinin kurulmasına ilişkin kural, biçim ve yöntemler Türkiye-AB Ortak-lık Konseyi'nin 1995 Mart'ında Brüksel'de yaptığı toplantıda belirlenmiştir. Gümrük birliği, Ankara Anlaşması'nda öngörüldüğü biçimde, 1 Ocak 1996'da oluşturulmuştur.

Türkiye din, tarih ve kültür yakınlığı içinde olduğu İslam ülkeleri ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ilişkilerinin geliştirilmesine de büyük önem vermektedir. İslam ülke-le-riyle 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 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 Topluluk'la ilişkileri nasıl etkilemiştir? Türkiye'nin Nisan 1987'e yaptığı tam üyelik başvurusunu değerlendiriniz.
5. Türkiye ile AB arasında gümrük birliğinin oluşturulması konusunda 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi kararları neleri kapsar?
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 ikisadi 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. Halen ne gibi alanlarda işbirliği sağlanmıştır? Araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

- DPT, *Bölgesel Entegrasyonlar ve Türkiye Değerlendirme Raporu*, Ankara, 1995.
- DPT, *Yıllık Program, 2002 ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara.
- Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, 2.b., Altın Kitaplar, İstanbul, 1988, ss. 353-365.
- Halil Seyidoğlu, "Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde Piyasa Ekonomisine Geçiş: Gözlemler," *Erciyes Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 1998, ss. 25-52.
- Hüsamettin Nebioğlu, *Bölgeselleşme Bağlamında 21. Yüzyılda Türkiye*, DPT, Ankara, 1997.
- Hüseyin Şahin, *Türkiye Ekonomisi*, Uludağ Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi yayını, 1990.
- İlhan Uludağ, *Sovyetler Birliği Sonrası Bağımsız Türk Cumhuriyetleri ve Türk Gruplarının Sosyo-Ekonomik Analizi, Türkiye ile İlişkileri*, TOBB Yayını, İstanbul, 1992.
- Veysel Bozkurt, *Türkiye ve Avrupa Topluluğu*, Ağaç Yayıncılık, İstanbul, 1992.

ULUSLARARASI PARASAL İLİŞKİLER

BÖLÜM

13

DÖVİZ PİYASASI ANALİZLERİ

Kitabın bundan önceki bölümlerinde incelenen Uluslararası Ticaret Teorisi ve Uluslararası Ticaret Politikası konuları, 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.¹

Döviz piyasaları yabancı paraların alınıp satıldığı ya da bir ulusal paranın başka bir paraya dönüştürülmesine olanak veren kurumsal yapılardır. Döviz piyasalarında yabancı paralar genellikle ülkenin kendi ulusal parası karşılığında de-

¹Örnek olarak, Hollanda Gulden'i ve Polonya Zloty'si kendi dillerinde altın anlamına gelir. Rupi ise Urdu dilinde işlenmiş gümüş demektir. İngiliz Sterlini ve İtalyan Lireti Latince'de Pound'dan gelmektedir ki, bu eczacılıkta kullanılan bir ağırlık biriminin ismidir. Türkçe'deki Lira ile İtalyanca'daki Liret 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 adlandırılmıştır; şöyle ki, Yen Japonca'da "yuvarlak" anlamındadır. Bkz.: Steven Bell and Brian Kettel, *Foreign Exchange Handbook*, London: Graham and Trotman, 1983, s.3.

ğiştirilirler. Ancak doğal olarak, bir ülkenin döviz piyasasında iki yabancı parayı da dolaylı veya dolaysız yoldan birbirine dönüştürme olanağı vardır.

Bu açıklamalara göre, eğer dünyada tek bir para birimi kullanılmakta olsaydı (örneğin altın standardındaki gibi), döviz piyasalarına da gerek kalmazdı. Oysa her ülke siyasal egemenliğinin sonucu olarak farklı bir para birimine sahiptir. Günümüzde, örneğin altın standardının uygulandığı dönemlerde olduğu gibi, ulusal paraların birbirine dönüşümünde kullanılabilecek ortak bir payda da yoktur. Bütün bunlar ulusal paraların birbirine dönüşümü için ayrı bir mekanizmanın oluşturulmasını gerektirmiştir ki, bu da döviz piyasasıdır.

Önce, teknik açıdan şu ayırma dikkat edelim: Yabancı ulusal paralar nakit biçiminde olabileceği gibi banka havaleleri, ödeme emirleri, döviz poliçeleri, mevduat sertifikaları veya seyahat çekleri vs. biçiminde de olabilirler. Bunların likiditesi de oldukça yüksektir. Yani kolayca ve ufak bir gider karşılığında ilgili oldukları yabancı ulusal paralara dönüştürülebilirler. Döviz piyasalarında bu iki tip ödeme aracı arasında bir ayırım yapılır. Ülkemizde doğrudan nakit şeklinde olanlara "efektif," nakde dönüştürülebilen araçlar biçiminde olanlara da "döviz" denmektedir.

Sanıldığı gibi tersine, döviz piyasalarında asıl ağırlığı oluşturan bölüm efektif paraların alım satım işlemleri değil, "döviz" üzerinden yapılan işlemlerdir. Fiili olarak nakit kullananlar, örneğin gezi amacıyla yurt dışına çıkma, küçük tasarruflarını enflasyona karşı koruma veya dövizdeki değer artışlarından spekülâtif kârlar sağlama amacıyla hareket eden kimselerdir. Oysa ihracat veya ithalât bedellerinin ödemesi, sınır ötesine sermaye gönderilmesi gibi büyük hacimli işlemler, nakit döviz ile yapılmazlar. Bu tip ödemelerde banka havaleleri, döviz poliçesi veya ödeme emri gibi yöntemler kullanılır.

I. DÖVİZ PİYASALARININ İŞLEMCİLERİ

Döviz piyasasının iki ayağı vardır; birisi interbank piyasası veya toptan piyasa, diğeri de müşteriler piyasası veya perakende piyasa. Interbank piyasasındaki işlem hacmi milyon dolarlar (veya eşdeğerdeki öteki paralar) düzeyinde yüksek olabilir. Oysa banka ile müşterisi arasındaki işlemler herhangi bir miktarda olmakla birlikte, genellikle küçük miktardır; hatta alınıp satılan miktarın yalnızca bir dolar olmasında bile bir engel yoktur.

Piyanın bu iki ayağında faaliyet gösteren işlemciler genelde şu grupları kapsar: Bankalar ve banka dışı mali kurumlar, dış ticaret ve dış yatırım işlemleriyle uğraşan bireyler veya firmalar, spekülâtörler ve arbitrajcular, merkez bankası ve hazine, döviz brokerleri ve enflasyona karşı korunmak isteyen küçük tasarruflular.

1. Bankalar ve Banka-dışı İşlemciler

Döviz piyasasının temel aracı kurumları bankalardır. Ticari bankalar genellikle hem döviz alım satımıyla, hem de döviz transferi ve akreditif açmak gibi dış tica-

ret işlemleriyle uğraşırlar. Ticari bankaların döviz işlemleri genellikle ayrı bir servis durumundaki kambiyo departmanlarında gerçekleştirilir. Ticari bankalardan başka, ülkemizde olduğu gibi yalnızca anında teslim kayıtlı döviz alım satım işlemleri yapan ve kamuoyunda “döviz büfesi” olarak bilinen banka dışı mali kurumlar da vardır.

Bankalar (ve banka dışı işlemciler), alış fiyatından (bid price) aldıkları döviz biraz daha yüksek bir satış fiyatından (ask price) satarak kâr sağlamaya çalışırlar. Dünyanın dört bir yanında döviz ticareti yapan kuruluşlar arasındaki rekabet, alış ve satış kurları marjının daralmasına neden olur. Bu ise aynen menkul değerler piyasasında olduğu gibi döviz piyasasında da etkinliğin sağlanması-na katkıda bulunur.

Çoğunlukla büyük bankaların döviz departmanlarındaki mali işlemci (dealer), piyasa yapımcısı (market maker) olarak görev yapar. Bunlar belirli yabancı paraların alım satımı üzerinde uzmanlaşmışlardır. Alım satımları gerçekleştirmek için her an söz konusu paralardan oluşan bir stok bulundurmaları gerekir. Piyasa yapımcısı olan bankalar, gerek kendi para piyasalarında, gerekse dünyanın başka yörelerindeki piyasalarda öteki bankalarla döviz alış verişini yaparak stoklarını banka politikası ile belirlemiş oldukları işlem sınırları içinde sürdürmeye çalışırlar. Burada işlem sınırları (trading limits)’nin önemini vurgulamak gerekir; çünkü çoğu bankaların kambiyo departmanları bir tür kâr merkezi durumundadır; buralarda dealer olarak görev yapan kimselere ise kazandırdıkları kâr üzerinden pay alırlar. Dolayısıyla dealerlerin kâr baskısı altında yetkilerini aşarak ticaret limitlerinin dışına çıkmaları bankanın büyük risk altına girmesine neden olur. Nitekim uygulamada bazı bankaların bu yüzden büyük zararlara uğradıkları ve hatta iflâsa süründükleri biçimindeki haberler zaman zaman kamuoyunu sarsmaktadır.

Ufak ve orta büyüklükteki bankalar ise interbank piyasasına katılmakla birlikte genellikle piyasa yapımcılığı rolü üstlenmezler. Yani, önemli stok pozisyonları tutmak yerine bu bankalar müşterileriyle yaptıkları perakende ticareti denkleştirmek amacıyla büyük bankalardan döviz alır ve onlara döviz satışında bulunurlar. Doğaldır ki, piyasa yapımcısı olan bankalar bile her ulusal para cinsi üzerinden piyasa yapımcısı değildirler. Bu bankalar müşterilerini en çok ilgilendiren paralar üzerinden kendi adlarına alım satım yaparlar; dolayısıyla daha az önemli paralar üzerinde müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için onlar da öteki bankalar gibi interbank piyasasına katılırlar.

2. Dış Ticaret ve Dış Yatırım İşlemleri Yapan Kişiler ve Firmalar

İthalâtçılar ve ihracatçılar bu piyasanın temel işlemcileri arasında yer alırlar. Bunun gibi, dış portfolyo ve dolaysız sermaye yatırımcıları, çok uluslu şirketler ve turistler de ticari veya yatırım faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere döviz piyasasının kullanıcıları arasındadır. Bunların döviz piyasalarını kullanmaları gerekli olmakla birlikte, ana ticaret ve yatırım faaliyetleri bakımından arizi bir nitelik taşımaktadır.

3. Spekülâtörler ve Arbitrajcılar

Spekülâtörler ve arbitrajcılar piyasada doğrudan işlem yaparak kazanç sağlamaya çalışırlar. Döviz alım ve satım ticaretiyle uğraşanlar alış ve satış kurları farkından yararlanarak (bazan da buna kurlarda bekledikleri değişimlerden) kâr sağlama amacındadır. Oysa spekülâtörler tüm kazançlarını döviz kurlarında bekledikleri değişimlerden elde etmeye çalışırlar. Arbitrajcıların kazancı ise aşağıda görüleceği gibi, dövizin aynı anda değişik piyasalardaki kur farklılıklarından ileri gelir.

Spekülasyon ve arbitraj faaliyetlerinin ağırlıklı bölümü büyük bankalar tarafından, bu bankalar adına çalışan işlemciler kanalıyla gerçekleştirilir. Bu ise bankaların hem döviz işlemci (dealer), hem de spekülâtör ve arbitrajcı olarak faaliyet göstermesi demektir.

4. Merkez Bankaları ve Hazine

Ülkenin merkez bankası ve Hazine, döviz piyasasını kâr amacıyla değil, ülkenin döviz rezervlerini belirli düzeyde tutmak (eksikleri piyasadan tamamlamak ve fazlayı piyasada satmak) ve ülkenin ulusal parasının değerini istenen doğrultuda ve ölçüde etkilemek için kullanırlar. Merkez bankasının yaptığı müdahaleler ülkenin uyguladığı kur politikasının yürütülmesi ile ilgilidir. Eğer ülkede istikrarlı bir kur politikası benimsenmişse o taktirde, merkez bankası kurdaki ani ve şiddetli yükselmeleri (düşüşleri) önlemek üzere piyasada döviz satışında (satın alımında) bulunur. Ancak bazan hükümetler kur istikrarını sağlamaktan başka amaçlar da gütmekte olabilirler. Örneğin kısa süreli yabancı mali sermayeyi ülkeye çekmek için aşırı değerlenmiş kur politikası izlemek veya ülkenin dış piyasalardaki rekabet gücünün yükseltilmesine yönelik olarak eksik değerlenmiş kur politikası uygulamak gibi.

5. Döviz Brokerleri

Broker, kendisi işleme taraf olmadan alıcı ve satıcıyı bir araya getiren, diğer bir deyişle işleme aracılık eden kişidir. Hizmetinin karşılığında da taraflardan bir komisyon alır. Anında haberleşmeyi sağlamak üzere broker dünya etrafında yüzlerce banka veya öteki mali temsilci ile açık telefon bağlantısı kurmuş olabilir. Yerine göre brokerin müşterisi durumundaki bankayla bile bir düzineden fazla telefon hattı bağlantısı bulunabilir. Bunlar her biri örneğin, çeşitli yabancı para cinsleriyle ve bunların anında ve vadedi piyasalarıyla ilgili olabilir.

Her hangi bir anda hangi bankaların bir ulusal paranın alıcısı, hangilerinin de satıcısı olduğunu bilmek brokerin görevidir. Bu bilgi ise bir broker tarafından müşteriye, acele biçimde bir karşı taraf bulma olanağı sağlar. Anlaşma sağlanıncaya kadar da tarafların kimliği gizli kalır. Gizlilik önemlidir, çünkü işlem yapmayı düşünen tarafların kimliği kısa süreli fiyat önerilerini etkileyebilir. Taraflar, broker kanalıyla yürütülecek işlemleri hızları ve gizli kaymak arzularından dolayı tercih ederler.

Yakın zamanlarda, brokerler arasındaki yoğun telefon hatlarının yerini bilgisayarlı otomatik işlem sistemlerinin (automated trading systems) almakta olduğu görülmektedir. Reuters gibi bilgisayarlı sistemlerde, ilgili taraflar brokerin aracılığına gerek kalmadan fiyat teklif ve taleplerini doğrudan ve anonim biçimde girmektedirler. Böylece iki tarafın fiyat önerileri çakışınca işlem gerçekleştirilmiş olur. ABD'de anında piyasada elektronik talimatlı eşleştirme sistemiyle yapılan işlemlerin broker aracılığıyla yapılanlara oranının üçte bir düzeylerine ulaştığı tahmin ediliyor.²

6. Enflasyondan Korunmaya Çalışan İşlemciler

Türkiye gibi yüksek enflasyonlu ülkelerde, ufak gelir sahipleri gelirlerinin reel değerini enflasyona karşı korumak için bu paraları harcama zamanı gelinceye kadar daha sağlam bazı yabancı paralara dönüştürebilirler. Aslında bu olay enflasyon dolayısıyla ulusal paranın değer biriktirme aracı olma görevini yerine getirememesi demektir ve yaygın deyimle dolarizasyon olarak adlandırılır. Enflasyondaki hızlı artışlara paralel olarak ulusal para yalnız değer biriktirme görevini değil, değişim ve değer birimi olarak kullanılma işlevlerini de yerine getiremeyebilir. İnsanlar bütün bu işlevler için de kısa veya az çok uzun süreler için döviz kullanma yoluna gidebilirler.

7. Döviz Talebi ve Döviz Arzı

Döviz piyasasının müşterileri, yani alıcı ve satıcı durumunda olanlar uluslararası ticari, mali işlem yapan veya spekülâtif faaliyette bulunan gerçek kişilerle firmalar veya öteki kurumlardır. Bankalar, esas fonksiyonları alım ve satıma aracılık etmekle birlikte, bazan kendileri de doğrudan alıcı veya satıcı olarak bu piyasaya 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.

² Levich, s. 391.

Benzer durumlar sermaye işlemlerinde de görülür. Günümüzde sermaye piyasaları giderek küreselleşmektedir. Yurt dışında fabrika veya üretim tesisi kurmak veya satın almak 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.

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.

II. DÖVİZ PİYASASINDA İŞLEM TÜRLERİ

Döviz piyasasında yapılan işlemler üç ana gruba ayrılabilir: anında teslim işlemleri, vadeli işlemler ve swap işlemleri.

1. Anında İşlemler

Anında işlemler (spot transactions), alınıp satılan paraların ilke olarak anlaşmaya varıldığı anda teslimi kaydıyla gerçekleştirilen işlemlerdir. Bununla birlikte, anlaşmaya varılır varılmaz taraflardan birinin döviz, diğerinin de kararlaştırılan kur üzerinden bunun karşılığı olan ulusal parayı teslim etmesi durumu daha çok nakit döviz işlemlerinde görülür. Örneğin, bir bankada efektif döviz satın alımı veya satışı bu şekilde gerçekleştirilir. Interbank piyasasında hesaptan hesaba havale biçiminde yapılacak anında işlemlerde ödeme ve teslim tarihi (settlement date) ise normal olarak anlaşmaya varıldığı tarihi izleyen iki işgünüdür.

Tablo 13-1

Tüm uluslararası Piyasalarda Döviz Piyasası Günlük İşlem Hacimleri,
(Toplam ve işlem türlerine göre, milyar dolar, Nisan ayları ortalamaları)*

Döviz işleminin türü	1989	1992	1995	1998	2001
Anında (spot) işlemler	317	394	494	568	387
Vadeli işlemler (futures)	27	58	97	128	131
Döviz swapları	190	324	546	734	656
Kayıt eksiklikleri	56	44	53	60	26
Toplam işlem hacmi	590	820	1.190	1.490	1.200
Toplam işlem hacmi-2001 Nisanı kurlarına göre**	570	760	990	1.400	1.200

*Yerel ve sınır ötesi çifte hesaplama arındırılmış olarak.

**Kurların dolar dışı ayağı cari dolar miktarından ortalama Nisan 2001 kuruna dönüştürülmüş olarak

Kaynak: BIS, *Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2001*, Triennial Central Bank Survey, March 2002, s. 1.

Ödeme ve teslim tarihine işlemin valörü (value date) de denir. Valörün iki işgünü sonrasına ait olması taraflara kolaylık sağlamak içindir. Böyle bir süre

bir tarafın sattığı döviz, diğer tarafın da ulusal parayı karşı tarafa devretmeye hazır duruma getirmesine yardımcı olur.

Valör tarihinde dünyadaki bankalar arasındaki dolar ödemelerinin çoğu CHIPS adı verilen bir sistem aracılığıyla gerçekleştirilir. CHIPS, merkezi New York'ta bulunan ve dünyada döviz işlemi yapan çoğu bankaların üye oldukları bir fon transferi sistemidir. Bu sistem sayesinde dolar fonları bir uluslararası bankadan diğerine çok hızlı, ucuz ve hatasız bir biçimde devredilmiş olur.

Tablo 13-1'de görüldüğü gibi, Uluslararası Denkleştirme Bankası tarafından yapılan bir anketin sonuçlarına göre uluslararası piyasalardaki anında işlemlerin 2001 yılı Nisan ayı ortalaması 387 milyar dolardır. Anında işlemler hacim olarak swaplardan sonra ikinci sırada gelmektedir.

2. Vadeli İşlemler

Vadeli işlemler ise gelecekte bir tarihte belirli miktar ulusal para karşılığında belirli miktar yabancı paranın devredilmesini gerektiren işlemlerdir. Vadeli bir sözleşme, dolaysız (outright forward) olarak veya vadeli işlem (futures) biçiminde yapılabilir. Vadeli işlemler ileriki bölümlerde ele alınacaktır. Bu bölümde ise dolaysız vadeli işlemler üzerinde durulacaktır. Bunlar çoğu kez yalnızca vadeli işlem olarak da adlandırılırlar.

Vadeli işlemlerin gerektirdiği döviz alış veya satış sözleşmesi bugünden bir banka ile yapılır ve uygulanacak kur da şimdiden belirlenir. Ancak dövizin ve karşılığında ödenecek ulusal paranın teslimi gelecekte anlaşmaya varılan belirli bir tarihte yerine getirilir. Vadeli kurlar valörlerine göre genellikle 30, 60 veya 90 günlük olarak kote edilirler. Kuşkusuz vadeli sözleşmelere uygulanan kurlar anında kurlara uygulanan kurlardan farklıdır. Aşağıda belirteceğimiz gibi bu kur farkı, en az ilgili ulusal paralar üzerindeki faiz oranlarının farkına eşittir. Diğer bir deyişle, düşük faizli ulusal para vadeli piyasada yüksek faizli ulusal para karşısında bu faiz farkı ölçüsünde pahalıya satılır (prim yapar).

Tablo 13-1'e göre 2001 yılı Nisan ayı ortalaması olarak uluslararası piyasalardaki vadeli işlem hacmi günlük 131 milyar dolardır. Bu ortalama değerle vadeli işlemler swaplar ve anında işlemlerden sonra üçüncü sırada gelmektedir.

3. Döviz Piyasalarının Etkinliği

Bir mali piyasa eğer tüm mevcut bilgileri yansıtıyorsa o piyasanın etkin olduğu söylenir. Döviz piyasası için etkinlik, vadeli kurların gelecekteki anında kurların sapmasız bir tahmin aracı olması demektir. Başka bir deyişle, vadeli kurların gelecekteki anında kurların beklenen değerine veya ortalamasına eşit olması demektir. Bu durumda vadeli kurlar gelecekteki anında kurları ortalama olarak gerçek değerlerden düşük veya yüksek göstermez; ortalama etrafındaki sapmaların beklenen değeri sıfırdır. Etkin piyasada yatırımcılar kolay ve masrafsızca erişilen bir bilgiyi kullanarak bundan normal üstü bir kâr sağlama olanağına sahip değildir. Çünkü, piyasadaki herkes erişilen bu bilgilere göre hesabını

yapacak ve alım satım davranışlarını ayarlayacaktır. Bu da normal üstü kârların ortadan kalkması demektir.

Piyasa etkinliği önemli bir kavramdır; çünkü ancak bu durumda kurlar çeşitli kaynakların kıtlık derecelerini doğru olarak yansıtır, dolayısıyla da kaynak dağılımındaki tahsis etkinliği gerçekleşmiş olur. Söz gelişi bir malın fiyatı, onun tüketiciye olan değerinden daha yüksek ise o taktirde kaynak dağılımında etkinlik sağlanmış olmaz. Çünkü, söz konusu malın üretimi tüketicinin asıl tercih ettiği malların aleyhine aşırı biçimde genişletilmiş olur.

Döviz piyasalarının etkinliğini test etmek kolay değildir; gelecekteki kurlar, birçok görünmeyen olay, olgu ve bilginin etkisi altındadır. Bununla birlikte döviz piyasalarında etkinliğin test edilmesi konusunda yapılan birçok çalışma vardır.³ Önceleri yapılan çalışmalar döviz piyasalarının etkinliği hipotezine yakın sonuçlar veriyordu. Yani bu sonuçlara göre döviz piyasasında risksiz arbitraj fırsatları çok sınırlıdır; vadeli kurlardan sapınalar daha çok işlem giderlerinden kaynaklanır. Fakat bu sonuçlar üzerinde tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Hatta son yıllarda yapılan çalışmalar döviz piyasalarının etkin olmadığı tezine daha çok destek vermektedir.

Son dönemlerde döviz kurlarındaki değişkenlik arttı. Bu piyasalardaki işlem hacmi dünya ticaret hacmine, hatta uluslararası mali sermaye akımları hacmine göre kat kat yüksek düzeylere ulaştı. Her türlü döviz işlemleriyle ilgili riskler de arttı, ama piyasa çevrelerinde bunlarla nasıl baş edileceği konusunda hızlı bir bilinçlenme de ortaya çıktı ve mali piyasalarda bu risklere karşı güvence sağlama teknikleri büyük ölçüde yaygınlık kazandı.

4. Döviz Swapları

Döviz piyasasında gerçekleştirilen işlemlerin bir bölümü de swaplardır. Döviz swapı bir dövizin belirli miktarının iki farklı teslim tarihi (valör) ile aynı anda hem alınması, hem de satılması biçimindeki işlemlere verilen addır. Alım ve satım işlemleri aynı banka ile veya bir brokerle birbirine bağlı olarak yapılır. Anlaşma aynı karşı taraf ile tek işlem biçiminde yapıldığı için burada bir kur riski söz konusu olmaz.*

Bir anında döviz işlemi karşılığında bir vadeli işlem yapılması biçimindeki döviz swaplarına "vadeli karşılığında anında teslim swapları" (spot against forward swaps) adı verilir.

Örneğin, yabancı paralara kısa vadeli olarak yatırılan fonları kur riskine karşı korumak üzere anında piyasada önce bir döviz alış işlemi, sonra da bununla bağlantılı olarak vadeli bir döviz satış düzenlemesi yapılması döviz swapı uygulama-

³Bu konuda bkz. Örneğin, Richard M. Levich, *International Financial Markets: Prices and Policies*, McGraw-Hill, 1998, s. 218; ayrıca aynı yazarın "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, North-Holland, 1985, ss. 234-279.

* Döviz swaplarının yanında ulusal para swapları ve faiz swapları gibi değişik swap türleri vardır. Bu konularda geniş bilgi için Kitabın Ondördüncü Bölümüne (ss. 329-364) bakılabilir.

malarının yaygın uygulama alanlarıdır. Bunun gibi, ticari bankaların bir yabancı para üzerinden verdikleri eksik veya fazla pozisyonları denkleştirmek üzere diğer bankalardan daha sonra iade edilmek üzere bu miktar dövizini ödünç almaları da başka bir döviz swapı örneğidir.

Ancak döviz swapları vadeli-vadeli (forward-forward) işlemi biçiminde de olabilir. Burada örneğin üç aylık vade ile satın alınacak bir dövizin altı ay sonra satılması öngörülmüş olabilir. Böyle bir işlemin yapılmasındaki amaç da, söz gelişi üç ay sonra o yabancı paranın faiz oranında artış beklendiği bir durumda yüksek faizlerden yararlanmakla ilgili olabilir. Burada işlemci söz konusu yabancı parayı geri ödeme süresine kadar faize yatırarak yüksek bir faiz geliri elde etmeyi ummaktadır. Bir başka örnek de örneğin işletmenin altı ay sonra elde edeceği döviz gelirleri vardır; ancak bu dövizlere daha önceden diyelim ki üç ay sonra ihtiyaç duyulacaktır. Böylece de üç ay vadeli bir döviz alım işlemi ile altı aylık bir döviz satış işlemi birlikte yapılarak olası bir kur riskine karşı güvence sağlanmış olunur.

Daha önce de değindiğimiz Tablo 13-1'deki verilere göre döviz swapları uluslararası döviz piyasalarında en büyük işlem hacmini oluşturmaktadır. Tablodan anlaşılacağı gibi, 2001 yılı Nisan ayı ortalaması olarak yapılan günlük döviz swaplarının değeri 656 milyar doları bulmaktadır.

Bir anında döviz işlemi karşısında vadeli döviz işlemi biçiminde yapılan geleneksel döviz swaplarından ayrı olarak iki özel firma veya bir özel firma ile bir ticari banka arasında gerçekleştirilen başka swaplar da vardır. Yeni ortaya çıkan ve hızla yayılan bu swaplar arasında özellikle farklı ulusal para swapları ile faiz swapları yer almaktadır. Bu farklı swap türleri konusunda gelecek bölümde daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

III. DÖVİZ KURU

Yabancı paraların fiyatına döviz kuru veya döviz fiyatı denildiğini biliyoruz. Daha genel bir ifade ile döviz kurunu bir ulusal para ile yabancı para arasındaki değişim oranı biçiminde de tanımlayabiliriz.

1. Dolaysız Kotasyon ve Dolaylı Kotasyon

Döviz kuru, ya bir birim yabancı para ile değiştirilebilen ulusal para miktarı; ya da bir birim ulusal paranın karşılığı olan yabancı para tutarı biçiminde tanımlanır. Döviz kurunun yabancı para birimi başına ulusal para miktarı olarak tanımlanmasına "dolaysız kotasyon" yöntemi (direct quotation) denmektedir. Bu yöntem ayrıca "Avrupa yöntemi" (European terms) de denir. Örnek 2,00TL/\$, (dolar başına 2,00 TL biçiminde okunur) veya 1,5625 SF/\$ (dolar başına 1,5625 İsviçre frankı), gibi.

Döviz kuru, bir birim ulusal para karşılığı olan yabancı para miktarı biçiminde de ifade edilebilir. Buna da "dolaylı kotasyon" (indirect quotation) veya

“Amerikan yöntemi” (American terms) adı verilmektedir.* Bu sistem bir öncekinin tersidir. Yukarıdaki örnek buna göre ifade edilirse $2.00\text{TL}/\$ = 1/2.00 \$/\text{TL}$ (TL başına 1/2,00 dolar) olur.

Uluslararası piyasalarda kurlar dolaysız kotasyona (Avrupa yöntemine) göre belirlenir. Bunun önemli bir istisnası İngiltere’dir.** Bu ülkede sterlinin belirlenmesinde geleneksel olarak dolaylı kotasyon kullanılmaktadır. Ayrıca İrlanda poundu, euro, Yeni Zelanda doları da dolaylı yöntemle tabidir.

Fransızca konuşan ülkelerde, bir birim yabancı para için gerekli olan ulusal para miktarı biçimindeki tanıma “incertain”; bir birim ulusal para karşılığı olan yabancı para biçimindeki tanıma da “certain” denmektedir.

Burada karışıklıkları önlemek için bir hatırlatma yapmakta yarar vardır: Döviz kuru, ulusal paranın yabancı para fiyatı olduğuna göre, ulusal paranın bir yabancı paraya göre değer kaybetmesi (Avrupa usulünde kurun yükselmesi), yabancı paranın ulusal para cinsinden değer kazanması ile eş anlamlıdır. Tersine; ulusal paranın değer kazanması (Avrupa usulünde kurun düşmesi), yabancı paranın değer yitirmesi demektir.

2. Alış Kuru, Satış Kuru ve Kur Marjı

Döviz kurları "döviz alış kuru" (bid rate) ve "döviz satış kuru" (ask rate) olarak ayrı ayrı belirlenir. Alış kuru, satış kurundan daha düşük olur ve aradaki fark işlem giderleriyle bankanın kârını kapsar.

Hatırlatmak gerekir ki bir paranın satış kuru öbür paranın alış kurudur. TL karşılığı dolar almak isteyen bir kimse aynı zamanda dolar karşılığı TL arz etmiş olmaktadır.

Alış ve satış fiyatları arasındaki farka kur marjı (spread) adı verilir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, kur marjı içinde bankanın kârı bulunmakla birlikte, bunun tümü kâr sayılmaz. Kur marjını piyasada faiz, kâr veya benzeri oranlarla karşılaştırmak için bunun, yüzde oranlara dönüştürülüp yıllık olarak ifade edilmesinde yarar vardır:

$$\text{Kur marjı (yıllık yüzde)} = \frac{P_S - P_A}{P_S} \times 100$$

* Kote etmek (quote) ve kotasyon (quotation) terimleri genellikle fiyatlar için kullanılır ve ilgili mali kurumun alış veya satış için belirlemiş olduğu fiyatı yansıtır. Bu terim yerine fiyat yazmak ifadesi de kullanılabilir. Banka gibi kurumlar yazdıkları alış fiyatından döviz satın almaya, satış fiyatından da döviz satmaya hazırdırlar. Kuşkusuz müşteriler çeşitli kurumlar tarafından kote edilen fiyatları karşılaştırarak en uygun buldukları fiyat üzerinden işlem yaparlar.

** Sterlinin fiyatının dolaylı kotasyona göre belirlenmesi tarihsel nedenlerle ilgilidir. Asırlarca 1 pound 20 schilling ve 1 schilling de 12 pence olacak biçimde kullanıldı. Ondalık olmayan bu para sisteminde çarpma ve bölme işlemleri oldukça zordu. O bakımdan Londra’da, daha sonra da tüm dünyada kurun pound başına yabancı para ile ifade edilmesi geleneği oluştu. 1971’de ondalık sisteme geçildikten sonra da bu uygulama terk edilmedi.

Burada P_S ve P_A sırasıyla bankanın satış ve alış kurlarını ifade eder. Belirtmek gerekir ki, marj ödemelerinin süresi çok kısadır; o bakımdan yıllık yüzdelere dönüştürüldüklerinde oldukça yüksek oranlara ulaşabilirler. Bir örnek verelim: Bankanın uyguladığı alış kuru 2.1510TL/\$, satış kuru 2.1590TL/\$ olsun ve dövizin satın alınması ile müşteriye satılması arasında 20 günlük bir süre geçsin. Buna göre yıllık yüzde kur marjı:

$$\text{Kur marjı (yıllık yüzde)} = (2.1590 - 2.1510) / 2.1590 \times (360/20) \times 100 = 6.669 \text{ olur.}$$

3. Döviz Kuru Tabloları

Tablo 13-2'de Reuters tarafından 14 Ocak 2003 Salı günü kaydedilen uluslararası piyasalarda geçerli anında teslim kurları ile vadeli kurlar gösterilmektedir. Kurlar hem çeşitli ulusal paraların karşılığı olan Amerikan doları (U.S. Equivalent), hem de bir birim Amerikan dolarının karşılığı olan (currency per U.S. dolar) ulusal para miktarları biçiminde verilmektedir. Söz gelişi, 14 Ocak Salı günü İngiliz sterlininin anında teslim dolar kuru 1.6058\$'dır (bir önceki Pazartesi günü 1.5963\$). Aynı gün 1 doların karşılığı olan sterlin miktarı ise 0.6228£'dir (bir önceki Pazartesi günü 0.6249£). Tablodan anlaşılacağı üzere değinilen bu iki yöntemle göre sterlinin Salı günü kaydedilen 1 aylık vadeli teslim kurları da 1£=1.6019\$ ve 1\$=0.6242£ (bir önceki günkü değerler de 1£=1.5963\$ ve 1\$=0.6264£) olarak kaydedilmiştir.

Tablodaki açıklayıcı notlardan verilen bu kurların bankalar arasındaki işlemler için geçerli olduğu ve 1 milyon dolar ve daha yüksek hacimdeki işlemlere uygulandığı belirtilmektedir. Dolayısıyla bankaların müşterileriyle yaptıkları daha ufak miktarlı işlemlere uyguladıkları kurlar dolar başına daha yüksek ulusal para miktarları biçimindedir.

Tabloda Türkiye'ye ilişkin kurlar alış kuru ve satış kuru biçiminde verilmiştir; alış kurları satış kurlarından daha düşüktür. Görüleceği gibi, Merkez Bankası kurları genelde serbest piyasa kurlarından daha düşüktür. Serbest piyasa kurlarının yanında Merkez Bankası'nın ayrı kur belirlemesi Merkez Bankası'nın piyasayı düzenleme fonksiyonundan ve yürürlükteki Kambiyo mevzuatından kaynaklanmaktadır.

Yürürlükteki yasa ve yönetmeliklere göre ticari bankalar satın aldıkları dövizin belirli bir payını Merkez Bankası'na satmak zorundadırlar. Satın alınan bu dövizler bankanın rezervlerini oluşturur. Ancak Merkez Bankası döviz piyasasını düzenleme görevinin gereği olarak da istediği zaman piyasadan döviz satın alabilir veya piyasaya döviz arz edebilir. Söz geçen tarihte uygulanan kurlar ise tabloda gösterilmiştir. Ayrıca Merkez bankası kurları döviz ve efektif olarak ayrı ayrı belirlenmiştir. Efektif paraların alış kurlarının banka transferi (döviz) biçimindeki kurlardan daha düşük, satış kurunun ise daha yüksek olduğu tablodan görülebilir.

4. Kur Marjını Etkileyen Faktörler

Genellikle piyasada fazla alınıp satılan (işlem hacmi yüksek) dövizlerde alım satım kurları arasındaki marj düşük, buna karşın fazla işlem görmeyen dövizlerde yüksektir. İşlem hacmi arttıkça marjın azalması doğaldır; çünkü tüm işlemlerde

Tablo 13-2: Döviz Kurları

THE WALL STREET JOURNAL EUROPE.

WEDNESDAY, JANUARY 15, 2003 M7

EXCHANGE RATES

The foreign exchange mid-range rates below apply to trading among banks in amounts of \$1 million and more, as quoted at 3 p.m. Eastern time by Reuters and other sources. Retail transactions provide fewer units of foreign currency per dollar.

Country	U.S. \$ EQUIVALENT		CURRENCY PER U.S. \$	
	TUE	MON	TUE	MON
Argentina (Peso)-y	.3082	.3012	3.2450	3.3200
Australia (Dollar)	.5828	.5860	1.7160	1.7065
Bahrain (Dinar)	2.6522	2.6523	.3770	.3770
Brazil (Real)	.3066	.3035	3.2615	3.2945
Canada (Dollar)	.6494	.6489	1.5399	1.5411
1-month forward	.6485	.6481	1.5420	1.5430
3-months forward	.6470	.6465	1.5457	1.5469
6-months forward	.6444	.6439	1.5519	1.5530
Chile (Peso)	.001402	.001406	713.05	711.45
China (Renminbi)	.1208	.1208	8.2880	8.2768
Colombia (Peso)	.0003443	.0003444	2904.25	2903.50
Czech Rep. (Koruna)				
Commercial rate	.03326	.03319	30.063	30.133
Denmark (Krone)	.1423	.1420	7.0295	7.0432
Ecuador (US Dollar)	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
Hong Kong (Dollar)	.1282	.1282	7.7992	7.7990
Hungary (Forint)	.004499	.004490	222.25	222.73
India (Rupee)	.02088	.02087	47.900	47.910
Indonesia (Rupiah)	.0001127	.0001126	8873	8880
Israel (Shekel)	.2070	.2067	4.8320	4.8380
Japan (Yen)	.008475	.008419	118.00	118.79
1-month forward	.008485	.008429	117.85	118.63
3-months forward	.008503	.008447	117.60	118.38
6-months forward	.008532	.008476	117.21	117.98
Jordan (Dinar)	1.4092	1.4092	.7096	.7096
Kuwait (Dinar)	3.3412	3.3406	.2993	.2994
Lebanon (Pound)	.0006634	.0006634	1507.50	1507.50
Malaysia (Ringgit)-b	.2632	.2632	3.8000	3.8000
Malta (Lira)	2.5195	2.5143	.3969	.3977
Mexico (Peso)				
Floating rate	.0955	.0951	10.4675	10.5158
New Zealand (Dollar)	.5388	.5422	1.8560	1.8445

CURRENCIES

Trading for January 14, 2003

Country	U.S. \$ EQUIVALENT		CURRENCY PER U.S. \$	
	TUE	MON	TUE	MON
Norway (Krone)	.1441	.1440	6.9398	6.9434
Pakistan (Rupee)	.01719	.01719	58.175	58.175
Peru (new Sol)	.2872	.2870	3.4825	3.4843
Philippines (Peso)	.01874	.01868	53.375	53.525
Poland (Zloty)	.2634	.2626	3.7970	3.8078
Russia (Ruble)-a	.03141	.03141	31.833	31.840
Saudi Arabia (Riyal)	.2666	.2667	3.7503	3.7502
Singapore (Dollar)	.5775	.5759	1.7315	1.7366
Slovak Rep. (Koruna)	.02539	.02543	39.389	39.326
South Africa (Rand)	.1133	.1156	8.8251	8.6538
South Korea (Won)	.0008540	.0008503	1171.00	1176.00
Sweden (Krona)	.1153	.1152	8.6709	8.6825
Switzerland (Franc)	.7223	.7219	1.3846	1.3853
1-month forward	.7227	.7224	1.3836	1.3843
3-months forward	.7236	.7232	1.3820	1.3828
6-months forward	.7249	.7245	1.3796	1.3803
Taiwan (Dollar)	.02984	.02902	34.430	34.460
Thailand (Baht)	.02347	.02339	42.605	42.755
Turkey (Lira)	.00000060	.00000060	1674500	1664000
U.K. (Pound)	1.6058	1.6003	.6228	.6249
1-month forward	1.6019	1.5963	.6242	.6264
3-months forward	1.5955	1.5901	.6268	.6289
6-months forward	1.5857	1.5803	.6307	.6328
United Arab (Dirham)	.2723	.2723	3.6730	3.6729
Uruguay (Peso)				
Financial	.03560	.03540	28.100	28.250
Venezuela (Bollivar)	.000605	.000631	1651.75	1585.75
SDR	1.3603	1.3588	.7352	.7359
Euro	1.0569	1.0550	.9462	.9479

Special Drawing Rights (SDR) are based on exchange rates for the U.S., British, and Japanese currencies. Source: International Monetary Funds.
a-Russian Central Bank rate. b-Government rate. y-Floating rate.

Special Drawing Rights (SDR) are based on exchange rates for the U.S., British, and Japanese currencies. Source: International Monetary Funds.

a-Russian Central Bank rate. b-Government rate. y-Floating rate.

yapılan sabit giderler aynıdır. Diğer yandan, döviz piyasalarında hızlı bir istikrarsızlık (kurlarda aşırı yükseliş veya düşüşler) yaşandığı dönemlerde marjlar artar. Çünkü, banka aldığı ve sattığı dövizin yarattığı net değişmeyi, karşı bir işlemle dengeleyebileceğinden tam olarak emin değildir. Açık veya fazla pozisyon alması, bir risk yüklenmesi demektir. İstikrarsızlık bekleyişlerinin ortaya çıkması bile bu konuda yeterli bir riskin bulunması anlamına gelir.

Bir diğer nokta da, efektif kurlarda marjın dövizle göre daha geniş olmasıdır; yani nakit yabancı paralar, banka havalelerine göre banka tarafından daha düşük kurdan satın alınır ve daha yüksek kurdan satılırlar. Bunu nasıl açıklamak gerekir? Bir neden, yukarıda değinildiği üzere efektif dövizlerin ufak miktarlarda alınıp satılmasıdır. Diğer bir neden de, bankanın kasasında bulundurulacak nakit dövizlerin hiç bir faiz geliri sağlamamasıdır. Oysa banka havalelerinde, transfer edilen paralar yabancı bir bankada tutulduğundan, faizler işlemeye devam eder. Banka, nakit biçimindeki dövizleri çoğunlukla turistlerden (veya Türkiye örneğinde yabancı ülkelerde çalışan işçilerden) sağlar. Bunların fazlalarını tekrar ilgili ülkeye göndermesi veya fon açığını o ülkeden getireceği nakitlerle karşılaması, önemli masraflara neden olabilir. O bakımdan, bankalar nakit dışı dövizleri tercih ederler.

Burada bir noktayı daha hatırlatmakta yarar vardır: Yabancı mali basında yer alan döviz kuru kotasyonları interbank kurlarını yansıtır. Bunlar bankaların kendi aralarındaki işlemlere uyguladıkları fiyatlardır, en düşük işlem tutarı çoğunlukla 1 milyon doların üzerindedir. Dolayısıyla bankaların bireysel müşterilerine uygulayacakları kurlar, normal olarak interbank kurlarından farklıdır. Ancak, bankalar arasındaki rekabet bu kurlardan ortaya çıkacak sapmayı büyük ölçüde engeller.

Sonra, bütün mali kurumların durumu aynı olmaz. Örneğin, dolarda fazla pozisyonu bulunan bir bankayı ele alırsak; pozisyonunu denkleştirmek için bu fazlayı elinden çıkartmak isteyeceğinden daha düşük bir satış fiyatı belirlemiş olabilir. Tersine, eksik pozisyon içindeki bankalar da piyasadan daha yüksek satış kurları talep edebilirler. O bakımdan alıcı ve satıcı durumundaki bireysel müşterilerin, karar vermeden önce birkaç banka ve mali kurum üzerinde piyasa araştırması yapmaları kendileri açısından yararlı olur. Ayrıca yüksek miktarlar için pazarlıkla daha uygun kurlar elde edilebileceği de gözden uzak tutulmamalıdır.

Nihayet bir diğer etken de döviz piyasalarının dağınıklığıdır. Merkezi bir borsa biçiminde örgütlenmeyen döviz piyasalarında, çeşitli yörelerdeki bankalar aynı dövizler için farklı alış ve satış kurları belirlemiş olabilirler. Ama işlemciler bunun farkına varmakta ve bu farkı ortadan kaldıracak davranışta bulunmakta geç kalmış olabilirler.

5. Dolar Kuru ve Çapraz Kur

Dünyanın değişik yörelerinde döviz ticareti ile uğraşan bankalar ve öteki mali kurumlar döviz kurlarının belirlenmesinde genellikle Amerikan doları ile kendi

ulusal paraları arasındaki değişim oranını esas alırlar. Diğer bir deyişle; dolar, dünyadaki döviz piyasalarında adeta bir değer standardı (numéraire) görevi yapar.

Kurların bu şekilde dolar cinsinden ifadesi, kur hesaplamaları açısından büyük kolaylık sağlar. Çünkü, çeşitli ülkelerin döviz piyasalarında, kurlar Amerikan doları ile kendi ulusal paraları arasındaki oran biçiminde ifade edildiğinde buradan, dolar dışı iki farklı ulusal para arasındaki değişim oranı otomatik biçimde hesaplanabilir. Diyelim ki, İstanbul piyasasında geçerli kur 1\$: 3.75TL'dir. Aynı anda Frankfurt piyasasındaki kur ise 1\$: 1.50 € olsun. O taktirde buradan, 1€ = 2.50TL olması gerektiği sonucu çıkartılır. Bu şekilde ortak dolar paydasından hesaplanan kurlara *çapraz kur* (cross rates) adı verilir.

Aynı iki ulusal para arasında piyasada fiilen uygulanan kurlar *dolaysız kurlar* (direct exchange rates)'dir. Buna karşılık, çapraz kur yöntemiyle hesaplananlar ise *dolaylı kur* (indirect rates) adını alır.

Eğer işlem giderlerinin sıfır olduğu kabul edilirse, dolar dışı iki ulusal para arasında piyasada geçerli olacak dolaysız kurlar, bu paraların her birinin dolar karşısındaki değişim oranına göre hesaplanacak kurlardan (dolaylı kurlar) farklı olamaz. Çünkü böyle bir farklılığın ortaya çıkması, arbitraj faaliyetini kârlı duruma getirir ve bunun sonucunda da dolaysız ve dolaylı kurlar arasındaki uyumsuzluk ortadan kalkar.

Tablo 13-3'de bir ulusal gazetenin ekonomi sayfasında yayınlanan verilere 16 Ocak 2003 tarihinde Türkiye'de geçerli olan serbest piyasa döviz (ve altın) fiyatları, Merkez Bankası kurları ve çapraz kurlar gösterilmektedir. Merkez Bankası kurlarından hesaplanan çapraz kurlara göre örneğin 1 euro=1.0527\$ ve 1 sterlin=1.5996\$'dır. Bunun gibi, 1\$= 1.7123 Avustralya doları, 7.0589 Danimarka kronu, 1.3904 İsviçre frankı, 8.7104 İsveç kronu, vs.

Tabloda ayrıca AB'nin ortak para birimi euroya geçen üye ülkelerin para birimleri ile euro arasındaki döviz kurlarına yer veriliyor. Bilindiği üzere, euro ilk kez bir hesap birimi olarak 1 Ocak 1999 tarihinde uygulamaya girmişti. Uluslararası paraların euroya dönüştürülmesinde esas alınan kurlar, 31 Aralık 1998 tarihinde geçerli kurlar olup, ulusal paralar geri dönülemez biçimde bu kurlardan euroya bağlanmıştır.

Çeşitli ülkelerin döviz piyasalarında doların esas alınması, dolar dışı ulusal paralar arasındaki kurların, bunların her birinin dolar kuruna göre hesaplanması, döviz piyasasındaki gereksiz karışıklığı ortadan kaldırır. Böylece de piyasada açıklık ve işlemlerin yapılmasına kolaylık sağlanır. Gerçek dünyadaki bu durumun bir sonucu olarak, döviz piyasasındaki aracı kurumların tüm yabancı paralara göre ayrı ayrı kur belirlemelerine de gerek kalmaz.⁴

⁴ Bunu somut bir şekilde açıklayabiliriz: Dünyada 150 farklı ülke parası bulunduğunu kabul edelim. Bu durumda söz konusu ülkelerin paraları arasında $150 \times 149 = 22.350$ farklı kur düzenlemesi düşünülebilir. Pratikte bu kadar çok sayıdaki farklı kurları ise uygulama olanağı yoktur. Oysa doların tek bir değer standardı olarak alınması, bu içinden çıkılması olanaksız sorunu bir çırpıda çözümlenecektir.

Tablo 13-3: Döviz Kurları ve Çapraz Kurlar

Radikal 15 16 Ocak 2003 Perşembe					
SERBEST PİYASADA DÖVİZ VE ALTIN					
15 Ocak 2002	ÖĞLE		AKŞAM		
	ALİŞ	SATIŞ	ALİŞ	SATIŞ	
ABD Doları	1.663.000	1.668.000	1.665.000	1.668.000	
Euro	1.752.000	1.757.000	1.754.000	1.758.000	
Alman Markı	889.000	888.000	895.000	904.000	
İsviçre Frangı	1.194.000	1.205.000	1.193.000	1.200.000	
İngiliz Sterlini	2.658.000	2.680.000	2.650.000	2.681.000	
Cumhuriyet	125.000.000	128.000.000	126.000.000	129.000.000	
Reşat	127.000.000	131.000.000	131.000.000	136.000.000	
24 Ayar Külçe	18.900.000	19.000.000	18.750.000	18.850.000	
900 Ayar Gümüş	231.300	240.300	229.500	238.500	
MERKEZ BANKASI KURLARI					
16 Ocak 2002	DÖVİZ		EFEKTİF		
	ALİŞ	SATIŞ	ALİŞ	SATIŞ	
1 ABD Doları	1.660.199	1.668.206	1.659.037	1.670.798	
1 Euro	1.747.091	1.755.120	1.746.468	1.758.754	
1 Avustralya Doları	967.899	974.232	963.447	980.677	
1 Danimarka Kronu	235.169	236.327	235.004	236.871	
1 İngiliz Sterlini	2.654.586	2.684.462	2.652.728	2.672.485	
1 İsviçre Frangı	1.192.124	1.199.802	1.190.336	1.201.602	
1 İsveç Kronu	189.546	191.519	189.413	191.959	
1 Japon Yeni	14.017	14.110	13.965	14.164	
1 Kanada Doları	1.076.698	1.081.565	1.072.714	1.085.675	
1 Kuveyt Dinarı	5.498.478	5.570.900	5.416.001	5.634.464	
1 Norveç Kronu	238.528	240.137	238.361	240.689	
1 Sud. Arb. Riyali	444.018	444.819	440.688	448.155	
1 Bulgar Levası			499.375	663.614	
1 İran Riyali			110	166	
1 Rumen Leyi			39	59	
1 Suriye Lirası			21.426	32.139	
ÇAPRAZ KURLAR					
			16 Ocak 2002		
1 Euro	1.0527 ABD Doları	3.7503	S.Arabistan Riyali		
1 Sterlin	1.5996 ABD Doları	1 EURO			
1 Kuveyt Dinarı	3.3395 ABD Doları	1.9583	Alman Markı		
1 ABD Doları		40.3399	Belçika Frangı		
1.7123	Avustralya Doları	40.3399	Lüksemburg Frangı		
7.0589	Danimarka Kronu	166.386	İspanyol Pesetası		
1.3904	İsviçre Frangı	6.55957	Fransız Frangı		
8.7104	İsveç Kronu	0.787364	İrlanda Lirası		
118.23	Japon Yeni	195.27	İtalyan Lirası		
1.5424	Kanada Doları	2.20371	Hollanda Florini		
6.9469	Norveç Kronu	13.7603	Avusturya Şilini		

6. Efektif Döviz Kurları

Bir ulusal paranın dış değeri (satınalma 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.

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 bilânçosu bundan çok olumsuz biçimde etkilenir. İlerideki bölümlerde nominal kur-reel kur ayrımı üzerinde yeniden durulacaktır.

7. Reel Döviz Kurları

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.

Piyasada kullanılan kur tanımı nominal döviz kuru (E)'dur. Bunlar, daha önce de belirtildiği gibi, yabancı para biriminin ulusal para ile ifade edilen karşılıklarıdır (veya tersi). Nominal kurların (nominal exchange rates) belirli bir zaman süresi içindeki dış enflasyon oranı (p_f) ile yurtiçi enflasyon oranına (p) göre düzeltilmesinden elde edilen kura (R) da reel döviz kuru (real exchange rates) adı verilir. Buna göre reel döviz kurları şu formülle ifade olunabilir: $R = E \times p_f / p$.

Bu tanımlamaya dayanarak denebilir ki, temel kabul edilen bir döneme göre geçen zaman içinde ülkedeki göreceli enflasyon oranının dış ülkelerden daha yüksek olması (yani $p > p_f$) durumunda, reel döviz kurları nominal döviz kurlarının altına düşmüş olur. 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 taktirde reel kur nominal kurdan daha yüksektir; ulusal paranın eksik değerlendirildiği bu durumda da ülkenin dış rekabet gücünde artış sağlanır.

Enflasyon oranları ile döviz kurları arasında ilişki kurulması, Satınalma Gücü Paritesi Teorisi'nin temelini oluşturur. Bu teori ileriki bölümlerde incelenecektir; ancak bu aşamada şu kadarı söylenebilir ki, düşük kur politikası uygulayarak döviz kurlarını merkez bankasının müdahaleleriyle denge değerlerinin (iç ve dış enflasyon oranları farkını yansıtan kur) altında tutan ülkelerde reel kurlar düşer bu da ülkenin ihracatını caydırıcı, ithalatını ise özendirici etkiler doğurur. Bu ise ülkenin dış ticaret bilânçosunda sorunlar yaşaması veya mevcut sorunların artması anlamına gelir.

Türkiye'nin 1982-2001 dönemine ait nominal kurları ile 1982 Ocak=100 tabanına göre reel döviz kurları indeksi Tablo 13-4'te sunulmuştur. Tablodan anlaşılacağı gibi bazı yıllarda bir artış görülse de genellikle reel kurlarda bir düşüş ortaya çıkmıştır. Bu ise Türkiye'nin ticaret bilânçosu açısından olumsuz bir gelişmedir. Nitekim Türkiye'nin ciddi bir ekonomik kriz içine sürüklendiği ve 5 Nisan Kararları'nın alındığı 1994 yılında reel döviz kurlarının yüzde 22.7 oranında değer kaybetmesi bu açıdan oldukça anlamlıdır.

Tablo 13-4: Türkiye’de Nominal ve Reel Döviz Kurları

Yıllar	Aylık ortalama nominal Dolar kuru (TL/\$)	Reel kur endeksi 1982 Ocak=100)	Yüzde değişme (aylık ortalama)
1982 Ocak	135.55	100.00	
1982	160.24	95.84	
1983	224.03	89.62	-6.48
1984	364.85	82.84	-7.57
1985	518.34	83.20	0.44
1986	659.39	78.62	-5.50
1987	855.69	77.23	-1.77
1988	1.420.76	77.73	0.64
1989	2.120.78	81.84	5.29
1990	2.607.62	94.48	15.45
1991	4.169.85	91.28	-3.39
1992	6.888.69	87.25	-4.41
1993	10.985.96	86.57	-0.79
1994	29.704.33	66.87	-22.75
1995	45.705.43	76.39	14.24
1996	81.137.15	75.05	-1.75
1997	151.428.52	74.53	-0.70
1998	260.039.59	75.08	0.74
1999	417.580.86	71.15	-5.23
2000	623.418.94	72.00	1.19
2001	1.220.463.29	59.73	

Kaynak: TC. Merkez Bankası, *Üç Aylık Bülten 2002-II*, ss. 50-51.

IV. DÖVİZ ARBİTRAJİ

Döviz, menkul değer, ticari mal veya üretim faktörü gibi bir ekonomik varlığın aynı andaki fiyat farklılıklarından kâr sağlamak üzere eşanlı olarak alınıp satılması (veya satılıp alınması) biçimindeki işlemlere arbitraj (arbitrage) adı verilir.

Arbitraj, geniş kapsamlı bir ticari ve mali varlık grubu için uygulanabilen bir mekanizmadır. Bu faaliyetin ayırıcı özelliği, bir risk üstlenmeden aynı andaki fiyat farklılıklarından yararlanmak düşüncesidir. Risksiz oluşu, arbitrajı spekülasyondan ayıran en önemli özelliktir. Burada döviz arbitrajı ile ilgili açıklamalara yer verilmektedir.

1. Yer Arbitrajı: İki Uçlu Arbitraj

Döviz arbitrajı, bir ulusal paranın diğer ulusal para karşısındaki değişim oranının (kurunun) çeşitli piyasalarda aynı andaki farklılıklarından kaynaklanmış olabilir. Yine, açıklamalarda basitlik sağlamak amacıyla, döviz alış ve satış kurunun aynı olduğunu ve başka bir işlem gideri de bulunmadığını varsayalım. Bu koşullar altında belirli bir anda New York ve İstanbul piyasalarında geçerli TL/\$ kurları aşağıdaki gibi olsun:

İstanbul Piyasası

1\$: 2.10 TL

New York Piyasası

1\$: 2.25 TL

Görüldüğü gibi, dolar o anda TL cinsinden İstanbul’da ucuz, New York’ta pahalı satılmaktadır. Bu fiyat farklılığından kâr sağlamak düşüncesi, arbitrajcayı

derhal harekete geçirir. Bunun için arbitrajcı, İstanbul piyasasında TL karşılığı dolar satın alacak ve bu dolarları New York piyasasında yeniden TL'ye dönüştürecek. Böyle bir yol izlediği takdirde, işlem masrafı bulunmadığına göre, dolar başına kazancı 0.15TL olacaktır.

Kârlılık olanaklarının belirdiği durumlarda arbitrajın temel ilkesi, bir ulusal para ile başlanıp sonunda yine aynı ulusal paraya dönülmesidir. Dolayısıyla yukarıdaki örnekte arbitraja dolarla da başlanabilir. Bunun için arbitrajcı doların pahalı olduğu (TL'nin ucuz) New York'ta dolar satıp, TL satın alır ve bu TL'leri İstanbul'daki düşük fiyattan yeniden dolara çevirtir.

Piyasa veya yer 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, çeşitli piyasalar arasındaki alım satım işlemlerini aynı banka kanalıyla yapar; bu banka, örneğin söz konusu iki piyasada şubesi bulunan çok uluslu bir banka da olabilir. Tek banka kanalıyla, aynı anda bir piyasada alış, diğer piyasada da satış işlemi yapıldığı için, kur değişimlerinden dolayı bir riske katlanmak gerekmez.

Arbitrajcının kâr sağlaması yanında, ekonomik açıdan önem taşıyan bir özellik de bu işlemlerin iki piyasa arasındaki kur farklılıklarını ortadan kaldırmasıdır. Bu ise şöyle gerçekleşir: Arbitrajcı İstanbul'da TL karşılığı dolar satın alırken, bu piyasada doların fiyatı yükselir (TL fiyatı düşer); tersine, New York piyasasında TL karşılığı dolar satıldıkça da dolar fiyatında düşme (TL fiyatında yükselme) ortaya çıkar. Fiyatlarda ters yöndeki bu gelişmelerin sonucunda 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 dünya çapında kurlar arasında bir uyum sağlanmasına (Tek Fiyat Kanunu) yardımcı olmaktadır. İşlem giderleri hesaba katıldığında ise, kurlar arasında en az bu giderleri yansıtacak kadar bir farklılık olacaktır.

2. Çapraz Kur Farklılıklarına Bağlı Arbitraj

Arbitraj bazan piyasalar arasındaki fiyat farklılıklarından değil, aynı piyasada bir ulusal paranın diğerine göre dolaysız kuru ile çapraz kuru arasında oluşabilecek farklılıklardan da kaynaklanmış olabilir. Bunu örnekle göstermek için yine alış ve satış kurlarının birbirine eşit olduğu varsayalım. Bu amaçla dolar, mark ve TL'yi ele alalım ve bu paraların belirli bir anda New York, Frankfurt ve İstanbul piyasalarının üçünde de aşağıdaki fiyatlar üzerinden işlem görmekte olduklarını kabul edelim:

1\$: 2.00 € veya 1\$: 2.50TL ve

1€: 1.00TL

Her piyasada aynı kurlar geçerli olduğuna göre, burada bir yer arbitrajından söz edilemez. Ancak yukarıdaki piyasa kurlarından €'nun dolaysız TL kuru ile çapraz kuru arasında bir uyumsuzluk olduğu anlaşılmaktadır. Çünkü, piyasa-

daki dolaysız TL/€ kuru 1.00TL/1€ iken, hesaplanan çapraz kur 1.25 TL/1€'dur. Dolayısıyla markın TL ye göre dolaysız kuru ile çapraz kuru arasında bulunan 0.25TL/€ ölçüsündeki fark, arbitrajcıları harekete geçirir.

Arbitrajcının burada izleyeceği yol şöyle özetlenebilir: Elinde mark bulunan arbitrajcı, bu marklarla dolar satın alır, böylece 2€ karşılığında 1\$ elde eder; sonra, bu dolarları TL'ye dönüştürünce 2.50TL sağlamış olur. Daha sonra da TL'lerle € satın alır ve başladığı yere dönmüş olur. Bu işlemin sonucunda € başına 0.25TL kâr etmiş olur.*

Yukarıdaki örnekte, arbitraj mekanizması, doların mark kuru ile TL kurunu ve markın TL kurunu yükseltir; böylece de kurlar arasındaki uyumsuzluk giderilmiş olur.

Daha önce açıklanan yer arbitrajı, iki ülkenin ulusal parası ile ilgili bulunmakta ve yalnız iki ayrı işlem gerektirmekteydi. Burada ise üç farklı ulusal para vardır ve arbitraj üç ayrı işlem gerektirmektedir. Onun için buna "üç uçlu arbitraj" (three point arbitrage) da denmektedir. Arbitraj bazan daha fazla sayıda ulusal parayla da ilgili bulunabilir. Ancak temel mekanizma hep aynıdır: Belli bir anda kurlarda farklılıkların ortaya çıkması (aynı iki ulusal para arasında) ve bu fiyat farklılığından kazanç elde etmek için ilgili paraların eşanlı olarak alınıp satılma (veya tersine satılıp alınması) girişiminde bulunulması. Aşağıda üç uçlu arbitraj grafik yardımıyla da açıklanacaktır.

3. Üç Uçlu Arbitrajı Grafikle Açıklama

Daha önce de belirtildiği gibi, işlem giderleri ihmal edildiğinde ele alınan herhangi üç ulusal para arasındaki değişim oranlarının, arbitraj mekanizması dolayısıyla, birbiriyle uyumlu olması gerekir.

Bunu açıklamak için diyelim ki ele alınacak A, B ve C ulusal paralarından A ve B'nin fiyatı C ortak para birimi cinsinden belirlenmekte olsun; kendi aralarında ise doğrudan bir kur bulunmasın. Bu durumda A ile B arasında olması gereken doğrudan kur üç uçlu arbitraj yoluyla belirlenebilir.

Gerçek hayatla ilgili bir örnek vermek için bu ulusal paraların Türk lirası, Rus rublesi (RR) ve Amerikan doları olduklarını varsayalım. Gerek TL, gerek ruble fiyatları dolar cinsinden ifade edilmekte olsunlar. Bu durumda ruble ile TL arasındaki dolaysız denge kuru (RR/TL) şöyle olmalıdır:

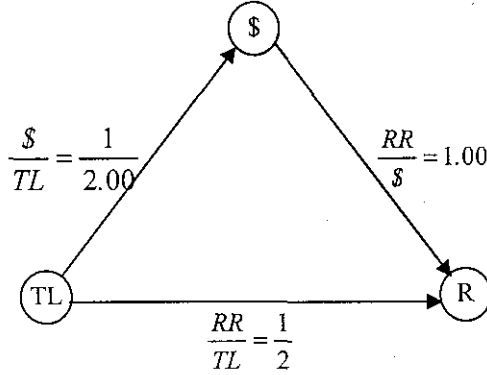
$$RR/TL = \$/TL \times RR/\$$$

Bu eşitlik üç uçlu arbitraj (three-point arbitrage) olarak bilinir ve hem anında, hem de vadeli kurlara uygulanır. Eşitlikten bir sapma olması, üç uçlu

* Eğer arbitrajcı dolarla başlarsa, önce bu dolarları TL'ye, sonra TL'leri marka, en son olarak da markları dolara dönüştürür ve kârı 0.25€/ \$ olur. Elinde TL bulunan kimsenin izleyeceği yol ise şöyledir: 2.00TL ile 2€ alır, bunu dolara çevirir, sonra da doları TL'ye dönüştürdüğünde dolar başına 0.25TL kâr sağlamış olur.

arbitraja dayalı kâr fırsatlarının ortaya çıkması demektir. Bu da sonunda denge-
nin yeniden kurulmasına neden olur.

Diyagram 13-1: Üç Uçlu Arbitraj



Bu ilişkiyi elde etmenin bir yolu da adı geçen üç ulusal parayı bir üçge-
nin birer kenarına yerleştirmektir. Tabanda doğrudan birbirine dönüştürülmek
istenen paralar, tepede ise ortak payda olarak dolar gösteriliyor. Okların yönü
hangi paranın hangisine dönüştürüleceğini ifade eder. TL'den RR'ye doğru uza-
nan ok, liranın rubleye doğrudan dönüştürülmesi demektir. Diğerisi ise dolaylı yol-
dur; yani TL önce dolara, sonra da dolarlar rubleye çevrilir. Okların, TL kenarın-
dan hareketle \$ kenarına, oradan da RR'ye yönelmesi bu işlemleri yansıtmaktadır.

Okların yönü aynı zamanda bir kenarda gösterilen ulusal paranın karşısındaki
paraya göre fiyatını da belirtir. Örneğin TL'den dolara yönelen ok, TL'nin dolar kuru-
nu gösterir. Bir TL'nin değiştirebildiği dolar miktarı biçiminde tanımlanan bu kur
(dolaylı kotasyon) simgelerle \$/TL biçiminde gösterilebilir. Söz gelişi, eğer 1\$:
2.00TL (dolaysız kotasyon) ise, \$/TL = 1/2.00 olur. Bunun gibi, dolardan rubleye
yönelen ok da RR/\$ kurunu, yani dolar başına ruble miktarını belirtir. Görüldüğü gibi,
kurların bu şekilde ifadesi paydada yer alan ulusal paranın, payda gösterilenin kaç
birimiyle değiştirildiğini yansıtmaktadır.

O halde dolaylı yoldan, yani çapraz kurlar yöntemiyle 1TL'nin karşılığı
olan ruble miktarı aşağıdaki gibidir:

$$\frac{RR}{TL} = \frac{\$}{TL} \times \frac{RR}{\$} . \text{ Yukarıda da belirtildiği üzere bu ilişki üç uçlu arbitraj}$$

ilişkisi olarak bilinir.

Örnekte verilen rakamlar formülde yerlerine yazılırsa,

$$\frac{RR}{TL} = \frac{1}{2.00} \times 1.00 = \frac{1.00}{2.00} = \frac{1}{2} \text{ veya } 0,50 \text{ elde edilir.}$$

Eğer yukarıdaki eşitlik sağlanamamış ise üç uçlu arbitraja dayalı kâr
fırsatları doğar. Örneğin, $RR/TL > \$/TL \times RR/\$$ olduğu durumu ele alalım. Bura-
da RR/TL kuru dolaysız kurlardan elde edilecek çapraz kurla uyumlu değildir. O

bakımdan örneğin elinde TL olanlar bunları dolara dönüştürecek, dolarlarla ruble satın alacak ve ruble fonlarını TL'ye dönüştürecekler. Böylece bozulan denge ilişkilerinin yol açtığı arbitraj, işlemcilerin bundan bir kâr sağlamasına neden olurken aynı zamanda da dengenin yeniden kurulmasına katkıda bulunacaktır.

Dolayısıyla, piyasada teklif veya talep edilen dolaysız RR/ TL kuru, bu kurdan farklı ise yukarıda açıklandığı gibi dolaylı yoldan hareket etmek daha kârlı olacaktır. Diğer bir deyişle; verilen örneğe göre TL karşılığında ruble satın almak veya satmak isteyen hiç kimse bu fiyata göre kendisi için daha elverişsiz bir kuru kabul etmeyecektir; bunun yerine, ilgili paraların dolar piyasalarında işlem yapmak daha kârlıdır.

Bu analizler dolar dışında herhangi iki para arasındaki olası değişim oranının sınırlarını ortaya koyması açısından da önemlidir. Döviz piyasalarında ulusal paralarla dolar, sterlin, euro, yen, vs. gibi yabancı paralar arasında yapılan işlemlerin hacmi oldukça büyük boyutlardadır. Dolayısıyla, bu dövizlerin kurları oldukça rekabetçi koşullar altında belirlenir. Oysa bir kısım yabancı paralarda piyasa derinliği, yani o paraların alım satım hacmi o derece büyük değildir. Örneğin Türkiye'de Meksiko peso'su, Hindistan rupi'si ya da Bulgar leva'yı fazla işlem görmemektedir.

Genel bir kural olarak, piyasada fazla alınıp satılan paraların işlem giderleri düşük, az alınıp satılan paraların işlem giderleri ise yüksek olur. Bu duruma göre; yüksek işlem maliyetleri sonucu, söz gelişi, İstanbul piyasasında Hindistan rupi'sine ihtiyacı olan kimsenin piyasadaki doğrudan TL karşılığında bu parayı talep etmesi yerine, dolaylı yoldan hareket ederek önce dolar satın alması, sonra da dolarları rupiye çevirtmesi kendisi açısından daha avantajlı olabilir.

İşlem giderlerinin hesaba katılması: Yukarıdaki analizlerde işlem giderlerinin sıfır olduğu varsayılmıştı. Oysa gerçek hayattaki gibi işlem giderlerinin bulunduğu kabul edilirse o takdirde her dövizle ilgili piyasada bir alış, bir de satış kuru olacaktır. Yani işlemci döviz piyasanın satış fiyatından alacak ve alış fiyatından satacaktır. İşlem maliyetleri dolayısıyla bu durumda kâr fırsatları ideal modeldeki kadar yüksek olmayacak veya arbitrajın ortaya çıkması kâr fırsatlarının işlem giderleri farkından daha büyük olması durumunda ortaya çıkacaktır:

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı gibi üçlü arbitrajda iki işlemin tek bir işleme (piyasadaki dolaysız kurdan paraların birbirine dönüştürülmesi) tercih edilmesi sağlanacak maliyet avantajından ve işlemin gerektireceği zamanın daha kısa olmasından kaynaklanmış olabilir. Örneğin dolar gibi ortak bir para birimine bağlı olarak yapılacak işlemlerin likiditesi çok yüksektir. Dolayısıyla birkaç işlemin bir arada yapılması az kullanılan paralara göre çok daha çabuk biçimde gerçekleştirilebilir.

Bu işlemler aynı zamanda doların uluslararası ticari işlemlerdeki aracı para (vehicle currency) olma rolünü ortaya koyuyor. Aracı para iki ufak ülke arasındaki ticaretin bu ülkelerden birisinin parasının yerine dolar gibi bir para üzerinden gerçekleştirilmesi demektir. Böyle bir aracı para kullanma ticareti hızlandırma ve değerindeki göreceli istikrar dolayısıyla taraflara yarar sağlar. Bu amaçla dünya tica-

retinde en çok kullanılan aracı para ABD dolarıdır. Ancak taraflar anlaşarak bu amaçla euro, sterlin ve yen gibi öteki paraları da kullanabilirler.

V. 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, kolay taşınabilen 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 (spekültör), ilerde satmak amacıyla o parayı bugünden satın alır. Eğer tahminleri gerçekleşir de ilgili döviz gerçekten değer kazanırsa, bundan bir kazanç sağlar. Eğer yanılırsa, yani satın aldığı dövizin değeri düşerse bundan da bir zarara uğrar. Yabancı paralarda değer düşüşü beklenen durumlarda ise spekülâtörler 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 takdirde bir zarar söz konusu olur.

Spekülasyonun ayırıcı özelliği ilerdeki fiyat değişimlerinin 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 zararlarla çekerler. Eğer gelecek, bugünden tam olarak biliniyor olsa idi, herkes aynı davranış içine gireceğinden bir spekülasyondan söz edilemezdi. Kısacası, risk yüklenmek spekülasyonun temel özelliğidir.

Spekülâtörler, döviz kurlarındaki değişimlerin tahmin edilmesinde, ülkenin ödemeler bilançosu durumu, faiz ve enflasyon oranı, ihracattaki gelişmeler, dış borç ödemeleri, IMF gibi mali kuruluşların desteği, vs. gibi tüm etkenleri dikkate alırlar. Başarı doğru tahmini yapabilmektedir.

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 spekülâtörler bunu deneyebilirler. Ama profesyonel spekülâtörler, geleceğe yönelik piyasalarda "oynamayı" tercih ederler. Çünkü bu yol daha pratik ve masrafsız olmaktadır. Bu konuda ise gelecek bölümlerde ayrıntılı bilgi verilecektir.

VI. PERAKENDE VE INTERBANK DÖVİZ PİYASALARI

Bankalar döviz piyasasının vazgeçilmez kuruluşlarıdır. Müşteriler döviz işlemlerinin büyük bir bölümünü bankalarla gerçekleştirirler. Ayrıca dış ticaret ve uluslararası ödeme işlemleri de bankalar aracılığıyla yürütülür. Aşağıda önce bankalar aracılığıyla uluslararası ödeme işlemlerinin yapılış mekanizması üzerinde durulacak sonra da interbank piyasası hakkında bilgi verilecektir.*

1. 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 kullanılabilecek 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?

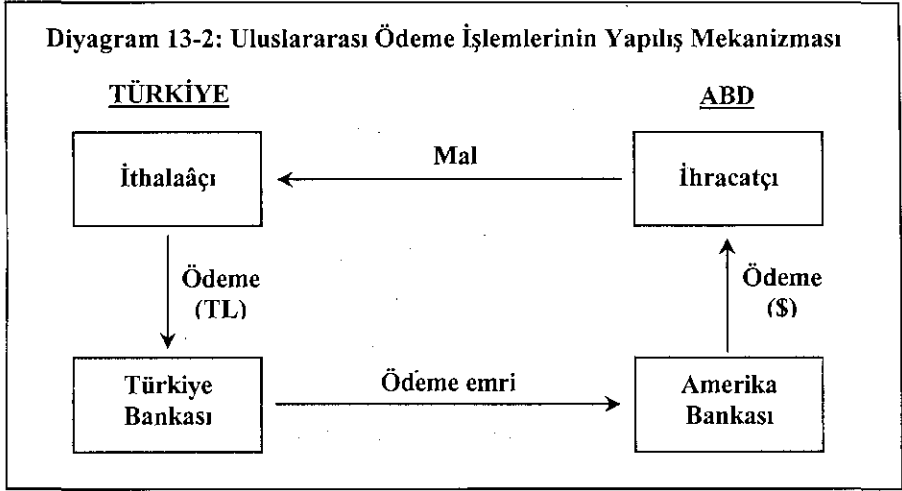
Önce ithalatçı İstanbul'daki bir bankaya (genel olarak işlerini yürüttüğü banka) telefon ederek o günkü döviz kurunu ve yapacağı işlemle ilgili bankanın komisyon ve diğer masraflarını sorar. Önerilen fiyat ve koşulların kabul edilmesiyle müşteri ile banka arasında anlaşma sağlanmış olur. Böylece ticari teamül 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 ihracat-

* Burada ödeme işlemlerinin yapılış bir model üzerinden açıklanmaktadır. Uygulamadaki dış ticaret bedellerinin ödenme yöntemleri konusunda ayrıntılı bilgi edinmek isteyen okuyucuların Kitabın yirmidördüncü (649-682) bölümüne başvurmaları önerilir.

çı firmaya 1.000 dolar ödenmesi talimatını verir.⁵ Mesajı alan muhabir banka gerekli araştırmayı yaptıktan sonra ilgiliye ödemede 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 gondermiş 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 karşılaşmamaları için bu açık pozisyonlarını denkleştirmeleri gerekir. Bunun yapılış mekanizması aşağıda açıklanacaktır. Ancak belirtelim ki, eğer bankalar bu pozisyonları piyasada denkleştiremezlerse, kurlarda değişme kaçınılmaz olur; bu da değişimleri önlemek üzere merkez bankasının alıcı veya satıcı olarak piyasaya girmesini gerektirebilir. Bundan da ülkenin resmi döviz rezervleri etkilenir.

2. Perakende ve Interbank Piyasalarında İşlemler

Bankalarla (ve döviz ticareti yapan banka dışı mali kurumlar) müşteriler arasındaki işlemler *perakende döviz piyasası (retail market)* 'nı oluşturur.* Döviz piya-

⁵Bankalar arasındaki uluslararası haberleşmeler SWIFT (Society for Worldwide 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.

sasının ikinci ve görünmeyen yönü ise, döviz pozisyonlarını denkleştirmek için bankaların kendi aralarında yaptıkları işlemlerden oluşur. Buna da *bankalar arası döviz piyasası* veya *döviz interbankı* adı verilir. Burada, döviz piyasasının görünmez yönünü oluşturan bu ikinci tür piyasa üzerinde durulacaktır. Ancak döviz piyasasının en büyük bölümünün interbank piyasasını kapsadığı gözden uzak tutulmamalıdır.

Döviz işlemlerinde bankanın karşılaştacağı risk, beklenmedik kur değişimlerinden ortaya çıkar. Örneğin; kurlardaki bir düşme, bankanın elindeki döviz rezervlerinin değerini azaltarak bankayı kayba uğratar. Bunun gibi, kurlardaki bir yükselme de bankanın döviz borçlarının ulusal para karşılığını artırarak yine bir kayıp doğurur. Şimdi, bu genel açıklamalar çerçevesinde bankanın karşılaşılabileceği çeşitli olasılıkları ve bunlara karşı alınabilecek önlemleri gözden geçirelim.

Eğer belirli süre içerisinde bankanın yabancı bir para (diyelim ki dolar) üzerinden, müşterilerinden satın aldığı miktar onlara yaptığı satışa eşitse, böyle bir durumda bankanın söz konusu döviz üzerindeki pozisyonunda bir değişme olmaz, dolayısıyla bir döviz riski ile de karşılaşmaz. Oysa, eğer satın alınan döviz miktarı satış tutarından fazla ise, o taktirde döviz rezervlerinde bir artışla karşılaşılır. Bu duruma, bankanın ilgili yabancı para üzerinde *fazla (uzun) pozisyon (long position)* alması denir; veya bunun tersi olabilir, yani banka aynı para üzerinden satın aldığından daha fazla döviz satışında bulunmuştur. Buna da *eksik (kısa) pozisyon (short position)* adı verilir.

Bankalar normalde spekülâtif kuruluşlar değildir; o bakımdan döviz işlemlerinde güvenceli hareket etmek zorundadırlar. Gerek fazla, gerek eksik pozisyon durumlarında banka kur riskine açıktır. Çünkü birinci durumda bir döviz rezervi fazlasına sahiptir. Eğer bu fazlalığı elinden çıkarmazsa, o paranın kurundaki düşüşten zarara uğrayacaktır. Eksik pozisyon durumunda yine bir risk söz konusudur; çünkü elinde yeterinden az döviz, ya da aynı şey demek olan gereğinden fazla ulusal para bulunmaktadır. Bu döviz satın alıp yerine koyduğu sırada eğer döviz kuru yükselmiş bulunuyorsa, bir zarara uğraması kesindir.

Bankalar açık pozisyonlarını denkleştirmek üzere interbank piyasasına başvurabilirler. Aşağıda bu konunun ayrıntıları üzerinde durulacaktır.

Interbank piyasası dealer'lardan ve broker'lerden oluşur. Ama bu ikisinin rolleri esas olarak birbirinden farklıdır. Dealer, faaliyetlerini bir büyük bankanın ana merkezindeki döviz odasından yürütür. Bir piyasa yapıcısı (market maker) durumundadır; bankanın ihtiyacına göre sürekli biçimde döviz almaya ve satmaya hazırdır.

*Bankalar dolar fonlarının uluslararası transferiyle ilgili olarak kısaca CHIPS (Clearing House Interbank Payments System: Takas Kurumu Interbank Ödeme Sistemi) diye adlandırılan bir bilgisayar ağını kullanırlar. Dünyada dolarla ilgili interbank transferlerinin yüzde 90'ından fazla bir bölümü CHIPS kanalıyla gerçekleştirilmektedir. CHIPS'in merkez ofisi New York'tadır; 150'den fazla mevduat kuruluşu bu sisteme üyedir. Sterlin fonlarının transferi için de 1984'te CHAPS (Clearing House Automated Payments System: Takas Kurumu Otomatik Ödeme Sistemi) diye bilinen benzer bir sistem kurulmuştur.

Interbank piyasasında yapılan işlemler, en düşük bir milyon dolar ve onun üst katları biçimindedir. Bu piyasada uygulanan kurlar da aşağıda belirtileceği gibi, bankaların perakende müşterileri için belirledikleri fiyatlardan farklıdır.

Interbank işlemlerinin yapılışını somut biçimde açıklamak için, örneğin dolar üzerinden eksik pozisyon veren bir bankayı ele alalım. Pozisyonunu denkleştirmek üzere dolar satın almak isteyen bu bankanın iki seçeneği vardır: Birincisi, ana merkezindeki dealer'ının doğrudan öteki bankalara telefon ederek dolar satmak isteyen (yani pozisyonu kendisinininkine ters) bir banka bulmak; ikincisi de, bir broker'e başvurarak onun aracılık hizmetlerinden yararlanmak.

Eğer birinci yola gidilirse, dealer piyasada faaliyet gösteren çok sayıdaki bankadan bazılarını arar ve karşı tarafın fiyat teklifini uygun bulursa onunla doğrudan anlaşma yapar. Bir dealer, öbürüne alıcı veya satıcı olduğunu belirtmeden onun fiyatını bildirmesini ister. O da alış ve satış fiyatlarını belirtir. Karşı tarafın fiyat teklifini alınca, arayıcının yalnız bir dakika kadar bir düşünme süresi vardır.⁶ Vereceği karar bağlayıcı olacaktır. O bakımdan hata yapmaması gerekir.

Doğrudan bir karşı taraf arayıp bulma yönteminin broker komisyonlarından tasarruf etme gibi bir avantajı vardır.

İkinci seçenekte ise, işlem yapacağı karşı bankayı kendisi arayıp bulmak yerine, bu işi bir broker'e havale eder. Brokerler, daha önce de belirtildiği gibi, bankalar arasında aracılık görevi yaparlar. Belli bir döviz satın almak isteyen bankaya satıcı durumda olan bir banka, satmak isteyeneye de alıcı bulurlar. Bu hizmet karşılığında her iki taraftan da bir komisyon alınır.

Şurasını belirtmekte yarar vardır ki, bankalar ister alıcı, ister satıcı olarak piyasaya girsinler, kimliklerinin bilinmesini arzu etmezler. Çünkü bu hem kendileri, hem de piyasa için olumsuz sonuçlar doğurabilir. Örneğin, bir büyük bankanın piyasaya alıcı olarak girmesi, piyasada döviz talebinin arttığına bir işaret sayılabilir ve satıcı derhal fiyatı yükseltebilir. Aynı şekilde, büyük bir bankanın döviz satmak istemesi de piyasada kurları düşürücü etki yapabilir. Küçük bankalar ise ticari kapasitelerinin sınırlılığının anlaşılmasını istemediklerinden, kimliklerini işlemler son aşamaya gelinceye kadar gizli tutmayı tercih ederler.

Şimdi, tekrar broker kanalıyla dolar satın almak isteyen banka örneğine dönelim. Banka brokere, satın almak istediği dövizin miktarını ve ödeyebileceği fiyatın üst sınırını bildirir. Broker da eğer halen elinde böyle bir teklif varsa onu ilgili bankaya bildirir. Yoksa, alıcının kimliğini belirtmeden çeşitli bankalara başvuru-

⁶ Karşı banka ile telefonla ilişki kurmanın çok hassas ve biraz da taktik gerektiren bir konu olduğunu vurgulamak gerekir. Telefon eden bankanın kambiyo yetkilisi, alıcı mı yoksa satıcı mı olduğunu belirtmez, her iki fiyatı birden öğrenmek ister. Amacı karşı tarafın gerçek niyeti anlayıp olumsuz bir fiyat önermesine fırsat vermemektir. Durum, telefona cevap veren karşı bankanın yetkilisi için de çok kritiktir. O da telefon edenin gerçek niyetini tahmin etmeye çalışır. Bunun için de çok az bir vakti vardır. İlginç olan nokta şu ki, telefona cevap veren yetkili bir kez fiyat önerisinde bulununca teamül gereği bu fiyat onu bağlayıcı olacaktır. Görüldüğü gibi bu, oldukça riskli bir "oyun"dur. Kısa sürede düşünüp doğru cevap vermek gerekir. Bunun için ancak bir, iki dakikalık vakit vardır. Eğer piyasanın eğilimine ters düşen bir fiyat önerisinde bulunulmuşsa, kurdaki ufak bir farklılıktan bile büyük kayıplara girme olasılığı söz konusu olabilir.

rup onlardan dolar satış teklifleri alır. Bunların içinde en uygun olanını döviz talep eden bankaya bildirir. Teklif kabul edildikten sonra alıcı ve satıcı arasında doğrudan ilişki kurulur. O aşamaya kadar bankalar birbirlerinin kimlikleri hakkında bilgi sahibi olmazlar.

Brokerler, yürüttükleri aracılık faaliyetleri dolayısıyla döviz piyasasındaki gelişmelerle 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 derecede etkili olurlar. Fakat brokerlerin hizmetleri oldukça pahalıdır. O bakımdan bazı büyük bankaların dealerler'ları, daha önce de belirtildiği gibi, bazan brokerlere başvurmaktansa, ilgili bankayı doğrudan kendileri arayıp bulmayı tercih ederler.

İster doğrudan, ister brokerler aracılığıyla olsun, bankalar arasında yapılan döviz işlemlerine "döviz interbankı" adı verilir. Belirtmek gerekir ki, döviz interbankına konu olan alım ve satım işlemlerinin hacmi, bankaların müşterileriyle yaptıkları işlemlere göre çok daha büyüktür. Ayrıca hacimlerin büyük olması dolayısıyla interbank işlemlerine uygulanan döviz kurları da perakende piyasada geçerli olanlardan daha düşüktür. Bankalar, interbank kurlarına belirli bir marj ekleyerek müşterilerine uygulayacakları kurları oluştururlar.

Belirtmek gerekir ki, bankalar perakende piyasadaki müşterilerinden gelecek her siparişi karşılamak için interbank piyasasına girmeyi uygun bulmazlar. Bu konuda belirli bir esneklik içinde hareket ederler. Pozisyonlarındaki eksilme veya artma ancak kendilerince kabul edilemez bir sınıra ulaştıktan sonra bunu denkleştirmek isterler. Diğer bir deyişle, bankalar da uygulamada belirli ölçülerde bir eksik veya fazla pozisyon almaktadırlar.

Interbank Piyasasında Elektronik İşleme Dayalı Sistemler: 1980'lerden sonra interbank piyasasında doğrudan bir karşı taraf bulma alanında büyük ilerlemeler sağlandı. "Otomatik işlem sistemleri" (automatic dealing systems) adı verilen yeni uygulamalar ortaya çıktı. Bunlar dünyanın dört bir yanına dağılmış bankaların dealerleri arasında işlem fiyatları, işlem miktarları ve öteki piyasa bilgileri konusunda dolaysız iletişim kurma ve otomatik işlem yapma olanağı sağladılar. Bu sistemlerin en tanınmışlarından birisi ABD'de 1992'de faaliyete geçen Reuters'tir. Ertesi yıl bunu MINEX'in oluşturulması izledi. Japon bankaları ile Dow Jones'a hizmet sunmak için Telerate ve Electronic Brokering Services kuruldu.

Reuters (ve diğerleri), sisteme üye olarak katılan bankaların ve öteki mali kurumların yayınlanmak üzere alış ve satış fiyatlarını ekrana canlı olarak girmelerine olanak sağlar. Fiyat kotasyonları ekranda anonim (isimsiz) biçiminde görünür. Bankaların girdiği bu fiyat öneri ve talepleri örtüşünce işlem tamamlanır. Sistem, ayrıca tarafların hesaplarında yeterli bir kredinin bulunup bulunmadığını denetler ve gerekli onayın alınmasından sonra da hesaplarda denkleştirme işlemlerini yapar.

Böylece geleneksel telefona dayalı doğrudan arama yöntemine göre işlemler çok daha hızlı biçimde gerçekleştirilebilir, bu da zaman uzadıkça kaçırılabilir-

cek olan uygun fiyat fırsatlarından yararlanma olanağı sağlar. Otomatik işlem sistemlerinin yaygınlaşmaya başlaması ile birlikte interbank piyasasındaki geleneksel brokerlik faaliyetlerinde de bir yavaşlama gözlenmektedir. Ancak otomatik interbank işlemleri yine de sisteme girmeyi kabul eden bir grup banka arasında gerçekleştirilmektedir. Sistemin dışındaki bankalarla geleneksel uygulamaları sürdürme zorunluluğu vardır.

Bunlardan ayrı olarak interbank piyasasında ödeme ve denkleştirme (clearing and settlement) amacıyla da çeşitli sistemler oluşturulmuştur. Daha önce sözü edilen CHIPS bunlardan birisidir. Bankalar arasında yapılan sayıları on binlerle ifade edilen işlemlerin geleneksel olarak iki taraflı biçimde denkleştirilmesi büyük maliyetlere yol açar. Bunların çok yanlı biçimde denkleştirilmesi için kurulan sistemler ise hem maliyetleri düşürmüş, hem de likidite risklerini önemli ölçüde azaltmıştır.

VII. 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 dönüştürülebilme 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 ihrac 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 ülkelere aynı zamanda paralarına konvertibilite tanınmaları yani serbest rekabet koşulları-

na 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.

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 yarılarında döviz bulundurmaları veya döviz alım ve satımına girişmeleri yasalarla ağır suç sayılmıştır. Bu şekilde konvertibiliteden yoksun paralara *inkonvertibil (inconvertible) 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'ların 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 Kararları'nı 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 dövizı 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. Örneğin, mal akımları serbest bırakılırken, dışarıya sermaye ihracı yasaklanır veya belirli miktarla sınırlandırılır, ya da yurt dışına çıkışlarda belirli miktarın üzerinde döviz satın alınmasına izin verilmez, vs. Bütün bu ve benzeri durumlarda ulusal paranın konvertibilitesi 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 konvertibilitesi 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 çıkarabiliyorlardı. Bu olanak sağlanmadığı taktirde yabancıların ülkede sahip oldukları parasal fonlar bir tür "donmuş alacak" durumuna gelmiş olacaktı. Batı 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.

VIII. DÖVİZ PİYASASININ DİĞER PİYASALARDAN FARKLARI

Acıklamaların bu aşamasında döviz piyasalarının diğer piyasalara göre önemli bazı farklılıkları üzerinde durulacaktır. Bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

a. Döviz piyasaları alıcı ve satıcıların doğrudan karşılaştıkları piyasalar değildir: Bu piyasalarda örneğin mal piyasalarından farklı olarak alıcı ve satıcılar genellikle hiç yüz yüze gelmezler. Çünkü alıcı ve satıcılar işlemleri birbiriyle değil aracı durumundaki banka, banka-dışı mali kuruluşlar ya da gerçek kişilerle yaparlar. Banka ve mali kurumları bu piyasalardaki rolü aracılık etmek, yani alıcı ve satıcılara karşı taraf olma durumudur. Bu da işlemciler açısından arayıp bir karşı taraf bulmanın maliyetini azaltır.

b. Döviz piyasaları belirli bir borsa biçiminde örgütlenmiş piyasalar değildir: Döviz işlemleri, örneğin menkul kıymetler borsasında olduğu gibi, belirli yerde kurulu ve örgütsel yapıya sahip borsalarda yapılmaz. Döviz piyasaları örgütlenmemiş piyasalardır. Gerçi, döviz işlemleriyle uğraşan bankalar ve aracı kurumlar daha çok belirli kentlerde yoğunlaşmış olabilirler; ancak işlemler, müşterilerle bankalar veya bankaların kendi aralarında serbest piyasa kuralları içinde yürütülür.

Piyanın merkezileşmiş veya dağınık bir yapıda olması fiyatın ilgililerce öğrenilebilmesi bakımından önemlidir. Merkezi piyasada fiyatı öğrenmek kolaydır. Örneğin, menkul kıymetler borsasında gerçekleştirilen işlemlerin fiyatları anında ışıklı bir tabela ile gösterilir ve bunlar aynı zamanda elektronik olarak (örneğin Reuters kanalıyla) tüm dünyaya duyurulur. Bu tür piyasalarda, piyasa de-

mokrasisinin en iyi biçimde yerine getirileceği düşünülebilir. (Piyasa demokrasisi ile, genellikle anonim emirlerin en uygun fiyatlardan yerine getirilmesi kastedilir).

Coğrafi bakımdan dağınık bir piyasada ise en uygun döviz kurunu keşfedebilmek kolay değildir. Tüm dünya piyasalarında döviz ticareti yapan banka veya mali kurum sayısı bir tahmine göre (Bank for International Settlements'in tahminlerine göre) 10.000 dolayındadır. Bunların çalışma saatleri arasında da farklılıklar var. Bir işlemci, bu kadar çok sayıdaki karşı taraf arasında en uygun fiyatın nerede olduğunu nasıl bulabilir?

Gerçi bu bankaların her birindeki kur kotasyonlarının elektronik ekranlarda yayınlandığı düşünülebilir. Ama ekranlarda yer alan bu fiyatlar yalnızca bilgi verme amacına hizmet eder (for indication only); gerçek işlemler bu fiyatlardan yapılır veya yapılmaz. İşlemler yapıldığında da bunların kayıtlarının tutulup bir araya getirilmesi ve duyurulması söz konusu değildir. Özetle, piyasa dağınıklığı dolayısıyla aynı dövizlerin piyasada az çok farklı fiyatlarının kaydedilmiş olmasına rastlanabilir.

c. Piyasa yapıcılığı: Bu piyasada faaliyet gösteren bazı büyük bankalar piyasa yapıcısı (market-maker) durumundadır. Bu bankalar döviz ticareti için belirli sermayeler ayırmışlardır. Bunlar beklentileri doğrultusunda belirli dövizleri alıp satarak pozisyon oluştururlar. Ancak bunu yaparken de bir risk üstlenirler. Dolayısıyla belirli paralar üzerinden pozisyon oluştururken stoklarını hangi sınırlar içinde tutacakları önemlidir. Banka politikasına göre güvenli kabul edilen sınırların dışına çıkılması, aşırı risk alma demek olduğundan sonuçta banka iflâsa kadar sürüklenebilir.

d. Müşterinin ihtiyaçlarına göre sözleşme yapılabilmesi: Döviz piyasaları menkul kıymet borsaları gibi örgütlenmemiş piyasalardır. Bu piyasalarda anında veya vadeli olarak alınıp satılan dövizler borsalarda olduğu gibi standart sözleşmelere bağlı değildir. Alınıp satılan dövizler, para cinsi, miktarı ve vadesi (vadeli işlemler için) bakımından tamamen müşterinin isteğine bağlıdır.

e. Döviz piyasaları evrensel nitelikteki piyasalardır: Yukarıda belirtildiği gibi, döviz ticaretiyle uğraşan kurumlar daha çok büyük mali merkezlerde ve özellikle menkul kıymetler borsalarına yakın yerlerde toplanmışlardır. Ancak bu, döviz piyasalarının söz konusu ulusal piyasalarla sınırlı olduğu anlamına gelmez. Dünyanın neresinde bulunurlarsa bulunsunlar, döviz işlemi yapan bankalar ve öteki mali kurumların dealer veya brokerları faks, teleks, telefon ve internet ağlarıyla birbirlerine bağlanmış durumdadırlar. Dolayısıyla herhangi bir ulusal piyasada ortaya çıkan gelişmeden tüm diğer merkezler anında haberdar olurlar.

Gelişmelerin anında yayılması ve arbitraj olanaklarının varlığı, çapraz kurlarda ortaya çıkabilecek bir sapmanın hızla düzeltilmesine yol açar. O bakımdan aralarındaki coğrafi uzaklığa karşın, tüm ulusal piyasalardaki kurlar uyum içinde bulunurlar. Bu özellikleri dolayısıyla, döviz piyasalarının evrenselleşmiş piyasalar oldukları söylenebilir.

f. Yer yüzünde döviz piyasası hiç kapanmayan bir piyasa durumundadır: Kıtalar arasındaki saat farkları nedeniyle, 24 saat içerisinde dünyadaki döviz

piyasalarından hiç değilse birisi açıktır. Örneğin ABD'nin batısında San Francisco'da çalışma günü sona erince, Uzak Doğu piyasaları (Tokyo, Hong Kong, Singapur) işgününe yeni başlar. Bu piyasaların kapanmasında ise Orta Doğu piyasaları iki saat öncesinden açılmış olup, Avrupa piyasaları güne yeni başlamaktadır. Londra ile New York arasında üç buçuk saatlik bir ortak çalışma zamanı vardır. Bu süre içinde iki piyasada da iş hacmi aşırı boyutlara ulaşır.⁷

Döviz piyasasının 24 saat boyunca hiç kapanmamasının önemi şuradadır ki; günün her saatinde dünya etrafındaki bankalar arasında döviz ticareti yapılabilir. Ayrıca diğer piyasalar kapalı iken, açık olan yerel piyasada ortaya çıkan bir gelişme, tüm öteki piyasaları da etkiler. Dolayısıyla dealer'lar sabah işe başladıklarında, akşamki kapanış kurundan çok farklı bir kurla karşılaşmış olabilirler. Diğer bir deyişle, döviz kurlarının günün 24 saati boyunca her an değişme olasılığı vardır.

g. Döviz piyasaları tam rekabet piyasalarına oldukça yakın piyasalardır: Eğer piyasalara hükümet müdahalelerinin minimum düzeylerde olduğu varsayılırsa, döviz piyasaları tam rekabet piyasalarının koşullarına büyük ölçüde uygunluk gösterirler. Örneğin; alıcı ve satıcılar çok sayıdadır (her bir işlemci piyasa hacminin önemsiz bir payını karşılar), piyasaya giriş ve çıkışlar serbesttir; döviz homojen (nitelik farkları bulunmayan) bir ekonomik varlıktır. Ayrıca tüm işlemciler her an piyasa koşulları hakkında oldukça iyi bir bilgiye sahiptirler. Tam rekabet piyasalarının temel özelliği ilgili ekonomik varlığın, bütün piyasalarda tek bir fiyatının oluşması ve gerek alıcılar, gerek satıcılar açısından bu fiyatın veri olmasıdır. Hükümetlerin piyasalara müdahalede bulunmadıkları durumlarda döviz piyasaları büyük ölçüde bu koşullara yaklaşır.

IX. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI

Döviz piyasasının üç temel işlevi vardır. Bunlar satınalma gücünün transferi, kredi sağlama ve kur riskinden korunmadır:

(a) Satınalma gücü transferi: Yüksek enflasyon dolayısıyla bazı az gelişmiş ülkelerde ulusal para yerine dolar, euro, sterlin gibi yabancı ulusal paraların kullanıldığı durumlar bir yana bırakılacak olursa, normal koşullar altında her ülkede kullanılan para o ülkenin ulusal parasıdır. Dolayısıyla başka ülkelerle ticarete bulunmak veya mali işlem yapmak için ilgili ülkelerin, ya da ona dönüştürülebilen bir üçüncü ülke parasına gerek duyulur. Döviz piyasasının temel fonksiyonu ulusal paraların birbirine dönüştürülmesini sağlayarak uluslararası ticaret, yatırım veya mali fon transferine olanak vermesidir. Eğer döviz piyasaları olmasaydı, bir ülkede yerleşik kişilerin sahip oldukları ve normal koşullar altında o ülkenin ana parasına bağlı olan servetlerin o ülke sınırlarının dışına çıkartılabilmesi çok güç veya olanaksız olurdu.

⁷ Londra'da yerel saatle 16.30'da vezneler kapanırken New York'ta yerel saat henüz 11.30'dur.

(b) *Kredi sağlama*: Ticaret işlemlerinde malların ülkeler arasında taşınması bir zaman alır. Uzaklığa ve taşıma aracının türüne göre bu süre bir kaç haftadan 6 aya kadar değişebilir. Sevk sırasında ise işlemin finanse edilmesi gerekir. Eğer ödeme peşin yapılırsa işlem ithalâtçı tarafından, ithalâtçıya ulaştıktan sonra yapılırsa ihracatçı tarafından finanse edilmiş olur. Ama ne ithalâtçı, ne de ihracatçının durumu sevk finansmanını karşılamaya elverişli olabilir. Oysa dış ticarete uygulanan akreditif, banka kabulü gibi uygulamalar aynı zamanda bir finansman tekniğidir. Söz gelişi akreditif ile ödemede ihracatçı malını gemiye yükleyip usulüne uygun olarak düzenlediği sevk evrakını ithalâtçı bankanın kendi ülkesindeki muhabirine sunduğu vakit banka tarafından kendisine ödeme yapılır. Diğer yandan ithalâtçı da malı teslim almak üzere evrakları bankadan teslim aldığı anda ödemede bulunur. Böylece de sevk sırasında işlemin finansmanı dış ticarete aracılık eden bankalar (döviz piyasası) tarafından karşılanmış olur.

Kredi işlevi yalnız bununla da sınırlı değildir. Normal olarak ihracatçının malın sevkinden önce, örneğin malı piyasadan tedarik etmek veya imâl ettirmek için, ithalâtçının da stoklara ilâve ettiği malı satuncaya kadar kısa vadeli finansmana ihtiyaçları olabilir. Piyasa, yine bu tür ihtiyaçlar için ilgililere kredi sağlama olanaklarına sahiptir.

(c) *Riskten korunma*: Gerek mal ticareti ile uğraşan ithalâtçı ve ihracatçılar, gerekse yabancı piyasalarda ödünç fon arayanlar veya dış yatırım yapmak isteyenler beklenmedik kur risklerinden bir zarara uğrayabilirler. O bakımdan da kur risklerini gidermeye veya en aza indirmeye yönelik işlemlere ilgi duyarlar. Döviz piyasasının önemli bir fonksiyonu da ilgili taraflara kur riskinden korunma (hedging) olanağı sağlamasıdır.

X. DÖVİZ PİYASALARI: HACİM, DÖVİZ CİNSLERİ VE COĞRAFİ DAĞILIM

Döviz piyasaları dünyadaki en büyük mali piyasalar durumundadır. Uluslararası Denkleştirme Bankası'nın (Bank for International Settlement) merkez bankaları üzerine uyguladığı anketin sonuçları Tablo 13-1'de sunulmuştur. Buna göre Nisan ayları itibarıyla 2001 yılına ait döviz piyasalarındaki toplam işlem hacmi (çifte hesaplama arındırılmış olarak) ortalama 1.200 milyar dolardır. Bu rakam 1998 yılı rakamından biraz düşük (1.490 milyar dolar) olmakla birlikte, 1989 yılı işlem hacminin iki katından yüksektir. Bu ise 12 yılda işlem hacminin yüzde 100'den fazla arttığı anlamına gelir.

Döviz piyasasındaki işlem hacminin büyüklüğü konusunda daha somut bir görüşe sahip olmak için bazı karşılaştırmalar yapılabilir. Örneğin New York Borsası'nın (NYSE) tarihinde tek bir çalışma gününde gerçekleştirilen en yüksek işlem hacmi, 19 Eylül 1987'de "Kara Pazartesi" diye adlandırılan günde olup 21 milyar dolardır. Bu da tabloda yer alan 2001 yılı Nisan ayı ortalamasının 1/57'si demektir. Ayrıca döviz piyasasının yıllık işlem hacmi dünya ticaretinden (1998'de 13,2 milyar dolar) yaklaşık 30 kat, dünya GSMH'sinden (29,2 milyar dolar) de yaklaşık 15 kat daha yüksektir.

Daha önce de değinildiği üzere, Tablo 13-1’de sunulan Uluslararası denkleştirme Bankası’nın anket sonuçlarına göre döviz işlemlerinin en büyük bölümü döviz swaplarından oluşmakta, onu anında teslim işlemleri izlemekte, üçüncü sırada da vadeli döviz işlemleri gelmektedir (2001 Nisan Ayı ortalaması olarak günlük değerler sırasıyla 656, 387 ve 131 milyar dolar).

Tablo 13-5

Döviz Piyasası İşlemlerinin Coğrafi Olarak Piyasalara göre Dağılışı
(Nisan Aylarının Günlük Ortalama Değerleri, milyar dolar ve yüzde olarak)*

	1992		1995		1998		2001	
	Hacim	Yüzde	Hacim	Yüzde	Hacim	Yüzde	Hacim	Yüzde
Avustralya	29	2,7	40	2,5	47	2,4	52	3,2
Kanada	22	2,0	30	1,9	37	1,9	42	2,6
Danimarka	27	2,5	31	2,0	27	1,4	23	1,4
Fransa	33	3,1	58	3,7	72	3,7	48	3,0
Almanya	55	5,1	76	4,8	84	4,8	88	5,4
Hong Kong	60	5,6	90	5,7	79	4,0	67	4,1
İtalya	16	1,5	23	1,5	28	1,4	17	1,0
Japonya	120	11,2	161	10,2	136	6,9	147	9,1
Hollanda	20	1,9	26	1,7	41	2,1	30	1,9
Rusya	-	-	-	-	7	0,4	10	0,6
Singapur	74	6,9	105	6,7	139	7,1	101	6,2
İsveç	21	2,0	20	1,3	15	0,8	24	1,5
İsviçre	66	6,1	87	5,5	82	4,2	71	4,4
Türkiye	-	-	-	-	-	-	1	0,1
İngiltere	291	27,0	464	29,5	637	32,5	504	31,1
ABD	167	15,5	244	15,5	351	17,9	254	15,7
Diğer	75	6,9	117	7,5	187	8,5	139	8,7
Toplam	1.076	100,0	1.572	100,0	1.969	100,0	1.618	100,0

*Çifte hesaplama arındırılmış olarak

Kaynak: BIS, *Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2001*, Triennial Central Bank Survey, March 2002, s. 12.

Coğrafi dağılım: Uluslararası Denkleştirme Bankası (BIS)’nin sözü edilen anketi çeşitli ülkelerin döviz piyasalarındaki işlem hacimlerini de kapsamaktadır. Tablo 13-5’te yer alan anket sonuçlarına göre günlük işlem hacimleri itibarıyla dünyadaki en büyük döviz piyasası Londra’dadır. Londra’yı New York ve Tokyo piyasaları izlemektedir (2001 yılı Nisan ayı ortalaması olarak bu piyasaların payları sırasıyla şöyledir: %31,1, %15,7 ve %9,1). Bunları Singapur, Almanya, Hong Kong, İsviçre ve Fransa gibi piyasalar izler.

İşlem gören dövizler: Uluslararası Denkleştirme Bankası (BIS) anketinin sonuçlarını yansıtan Tablo 13-6’da dünyadaki döviz piyasalarında alınıp satılan başlıca ulusal paraların hacim ve yüzdeleri görülmektedir.

Tablodan açıkça anlaşılabacağı gibi, uluslararası döviz piyasalarındaki işlemlerin büyük bölümünde (%9,1) alınan, ya da satılan ulusal para Amerikan dolarıdır. Öteki paraların payları ise oldukça düşüktür. Ayrıca tabloya göre en fazla dolar alışverişi euro karşılığında yapılmaktadır; sonraki sıralarda ise yen, sterlin, frank ve Kanada doları karşılığında yapılan dolar işlemleri gelmektedir.

Tablo 13-6:

Alınıp Satılan Para Cinslerine göre Döviz Piyasası İşlemleri,
(2001 yılı Nisan ayı günlük ortalama Değerleri, milyar ABD doları)

	Hacim	Yüzde
ABD doları/euro	354	30
ABD doları/yen	231	20
ABD doları/sterlin	125	11
ABD doları/İsviçre frankı	57	5
ABD doları/Kanada doları	50	4
ABD doları/Avustralya doları	47	4
ABD doları/diğer	195	17
Euro/yen	30	3
Euro/sterlin	24	2
Euro/İsviçre frankı	12	1
Euro/diğer	21	2
Öteki para çiftleri	27	2
Tüm para çiftleri	1.173	100

Kaynak: BIS, *Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2001*, Triennial Central Bank Survey, March 2002, s. 11.

ÖZET VE SONUÇ

1. Döviz piyasaları farklı ulusal paraların dönüşümünü sağlayan bir örgüt veya kurumsal yapı niteliğindedir. Bu piyasanın temel aracı kurumları, bankalarla banka dışı finans kurumlarıdır.

2. Döviz kurları genellikle bir birim yabancı para ile değiştirilebilen ulusal para miktarı olarak tanımlanır. Buna "dolaysız kotasyon" veya "Avrupa usulü" denir. Bir birim ulusal paranın karşılığı olan yabancı para biçimindeki tanımlama ise "dolaylı kotasyon" veya "Amerikan usulü" dür.

3. Çoğunlukla nakit işlemlerinde olduğu gibi, satılan dövizin karşılığının derhal ödenmesi, anında teslim döviz işlemlerini oluşturur. Bunlara spot piyasa işlemleri de denir. Bazı döviz işlemleri ise geleceğe yönelik olarak yapılır.

4. Ulusal paraların değeri genellikle dolar cinsinden tanımlandığı için dolar dışı iki para arasındaki değişim oranı dolar kurları yoluyla hesaplanabilir. Bu şekilde elde edilen kurlar çapraz kurları oluşturur.

5. Eğer belirli bir anda bir ulusal paranın değeri, piyasalar arasında farklılık gösterirse bu para ucuz olan piyasadan satın alınır ve pahalı olduğu piyasada satılır. Risk yüklenmeden bu şekilde kâr sağlama amacına yönelik bu işleme yer arbitrajı adı verilir. Döviz arbitrajı dolaysız kurlarla, dolaylı kurlar arasındaki farklılıktan kâr sağlamak için de yapılabilir.

6. Üç uçlu arbitraj, dolaysız kurlarla dolar kanalından elde edilen dolaylı kurlar arasındaki farklılığın ortadan kalkmasına yardımcı olur. Bir yabancı ulusal paraya onun dolar karşılığından hesaplanan dolaylı kurundan yüksek bir fiyat ödenmez.

7. Sattığı dövizden fazlasını satın alan bir mali kurum o döviz üzerinden fazla pozisyon, tersi durumda ise eksik pozisyon almış olur. Her iki durumda da ilgili kurum kur riskine karşı açık bir durumdadır. Bu riski önlemenin bir yolu, interbank piyasasıdır.

8. Vadeli teslim kuru, anında teslim kurundan yüksek ise bir vadeli prim, düşük olması durumunda da bir vadeli iskonto söz konusudur. Faiz oranı yüksek ülkenin parası, düşük olanın parası karşısında iskonto yapar.

9. Vadeli teslim işlemlerinde bugünden yapılan sözleşme sonucu, bir dövizin gelecekte belirli bir miktarının sabit fiyattan satılması veya satın alınması söz konusudur. Bu piyasanın en önemli işlevi, ithalat ve ihracatçıları veya dış yatırımcı ve dışardan ödünç alıcıları kur riskine karşı korumaktır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Döviz piyasaları hangi ihtiyaçlardan doğmuştur, örgütlü olmayan piyasa ne demektir, borsadan farkları nelerdir
2. Döviz piyasalarının tam rekabet piyasası koşullarına uygunluğunu tartışınız.
3. Anında teslim işlemi ve vadeli teslim işlemi ne demektir? Bu iki piyasa arasında kurların farklı oluşu hangi nedenlerle açıklanabilir?
4. 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?
5. Vadeli prim ve iskonto ne demektir? Vadeli teslim piyasaları başka hangi ekonomik varlıklar için geçerlidir
6. Döviz kuru nasıl tanımlanır? Dolaylı ve dolaysız kotasyon yöntemleri nedir? Alış ve satış kurları marjı neyi gösterir, marjın büyüklüğü nelerden etkilenir? Efektif ve döviz kavramları neyi ifade eder?
7. Nominal kur ve reel kur nedir? Reel kurlar ne zaman nominal kurlardan sapma gösterirler? Reel kurda bir düşüş ülkenin dış ticaretini nasıl etkiler?
8. Dolaysız ve çapraz kur nedir? Çoğu ülkelerin paralarının değerinin dolar gibi bir ulusal para cinsinden tanımlanması döviz piyasası işlemlerinde ne gibi bir kolaylık sağlar?
9. Arbitraj nedir, ne gibi yollarla yapılabilir? Ekonomik yararları nelerdir? İki ulusal para arasındaki değişim oranının bütün piyasalarda uyumlu olmasının nedenlerini araştırınız.
11. Döviz kuru riski ne demektir? Vadeli teslim döviz piyasalarının kur riskini önleme işlevini bir örnek üzerinde açıklayınız.
12. Üç uçlu arbitraj nedir? Piyasada fazla işlem görmeyen iki parayı birbirine dönüştürmenin en etkin yolu nedir? Araştırınız.
13. Bir banka veya banka dışı mali kurumun belirli bir döviz üzerinden eksik veya fazla pozisyon alması nedir? Neden her iki durumda da ilgili kurum, kur riskine karşı açık durumdadır?
14. Hangi paralar konvertibildir? Konvertibilitenin koşulları ve yararları nelerdir? TL'nin konvertibilitesi yolunda nasıl bir gelişme olmuştur?

OKUMA LİSTESİ

- Federal Reserve Bank of Chicago, *Readings in International Finance*, 3rd ed., Fed. Reserve Bank of Chicago, 1987, part VI.
- Francisco L. Rivera-Batiz and Luis Rivera-Batiz, *International Finance and Open Economy Macroeconomics*, Macmillan, 1989, ss. 13-48.
- Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, 4. baskı, Güzem yayınları, İstanbul, 2003, ss. 78-116.
- J.F. Frenkel and M.L. Mussa, "The Efficiency of the Foreign Exchange Market and Measures of Turbulence," *American Economic Review*, May 1980.
- Jeff Madura, *International Financial Management*, 2nd ed., West Publishing, St. Paul, 1989, ss. 63-97.
- Maurice D. Levi, *International Finance*, McGraw-Hill, 1990, ss. 27-49.
- Paul Einzig, *The Dynamic Theory of Forward Exchange*, Macmillan, London, 1967.
- R. Dornbusch, "Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?" *Brookings Paper on Economic Activity*, No 1, 1980.
- R. Z. Aliber, *The International Money Game*, 5th ed., Basic Books, New York, 1987.
- Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, 1990, ss. 297-325.

**VADELİ TESLİM DÖVİZ PİYASALARI
(DÖVİZ TÜREVLERİ)**

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 dönük olarak yapılan alım işlemleri kapsar. Genel bir ifade ile bunlara vadeli da sunulan vadeli teslim sözleşmesi yapma olanakları oldukça gelişmiş ve çeşitlenmiş durumdadır. Vadeli teslim döviz işlemleri arasında vadeli sözleşmeler, gelecek sözleşmeleri, opsiyonlar ve swaplar özellikle belirtilebilir. Bu tür sözleşmelere aynı zamanda döviz türevleri (foreign Exchange derivatives), bu piyasalara da türev piyasaları (derivative markets) adı verilmektedir. Bu araçlara türev adı verilmesi, işlemlerin değerinin doğrudan sözleşmenin kendisinden değil, bağlı olduğu dövizlerin değerindeki değişimlerden kaynaklanmasından ileri gelir.

Bu bölümde söz konusu döviz türevleri ayrı ayrı incelendikten sonra bunlarla yakından ilişkili olan faiz oranı paritesi, enflasyon, faiz oranları ve kur değişmesi ilişkileri gibi konular üzerinde durulacaktır.

I. VADELİ DÖVİZ PİYASASI

Dövizin, ulusal para karşılığında, gelecekte belirli bir süre sonra teslim koşuluyla alım veya satımı için bugünden yapılan sözleşmelere *vadeli döviz işlemi (forward transactions)* denir. Bu işlemlerin oluşturduğu piyasalara da *vadeli piyasa (forward market)* adı verilir. Vadeli sözleşmeler ya doğrudan, ya da gelecek işlemleri (futures) biçiminde yapılabilirler. Doğrudan vadeli işlem (outright forward transaction) yerine genellikle yalnızca vadeli işlem deyimi kullanılır.

Bu tanımdan da anlaşılacağı gibi, vadeli işlemlerin ayırıcı özelliği, döviz alım veya satım sözleşmesinin bugünden yapılması, teslim ve karşılığı olan ödemenin ise anlaşmada kararlaştırılan bir fiyattan, ilerideki bir tarihte gerçekleşti-

rilmesidir. Sözleşmenin yapıldığı ilk aşamada ilke olarak bir ödemede bulunulmaz. Teslim ve ödemenin süresi ise genellikle bir yıldan daha kısadır. Tipik olarak bu işlemler için bir marj hesabının açtırılması veya bir teminat yatırılması gerekmez. O bakımdan bankalar genellikle en itibarlı müşterileri ile bu tür işlemleri yaparlar. Özellikle kurumsal müşteriler kredi itibarlarının yüksekliğine dayanarak vadeli piyasalara girme olanağına sahiptirler.

Vadeli sözleşmeler döviz piyasasında faaliyet gösteren bankalarla müşterileri arasında yapılır. Bu işlemlere gerek duyulmasının nedeni, döviz kurlarıyla ilgili gelecekteki belirsizliktir. Eğer döviz kurlarında ortaya çıkacak değişimler bugünden tam olarak bilinmiş olsaydı, vadeli işlemlere de gerek kalmayabilirdi. Aşağıda göstereceğimiz gibi, bu işlemlerden yararlananlar özellikle ithalatçı, ihracatçı veya dış mali yatırımcı gibi gelecekte döviz cinsinden bir ödeme yapacak veya bir gelir elde edecek kimselerdir. Fiyatlar önceden kararlaştırıldığından, vadeli sözleşmeler söz konusu işlemcileri, öngörülen süre içinde kur değişmesi riskine karşı korurlar.

Dikkat etmek gerekir ki, aynı kuru “vadeli alış” (buying forward) ve “vadeli satış” (selling forward) terimleri ile ifade edebiliriz; biri diğeri tersidir. Örnek olarak 2,2150TL/\$ biçimindeki bir dolar alış kuru, aynı zamanda dolar karşılığında TL satış kurudur. Aynı şekilde 2,2575TL/\$ dolar satış kuru da TL karşılığı dolar alış kurunu ifade eder.

Piyasanın belirlediği alış kuru satış kurundan düşüktür ve bu fark bankanın kârı ile masrafların toplamını içerir. Vadeli kurlar zaman sürelerine (valörlerine) göre farklılık gösterirler. Bu kurlar daha çok 30, 60, 90 ve 180 günlük sürelerle kaydedilirler (kote edilirler). Standart dışı vadelere (48 gün, 52 gün, vs. gibi) göre sözleşme yapma olanağı da vardır, ancak bunların işlem giderleri daha yüksek olur. Vadeli kurla birlikte bunun ait olduğu sürenin de belirtilmesi gerekir.

1. Vadeli Prim ve Vadeli İskonto

Vadeli kurlar genellikle anında teslim kurlarıyla karşılaştırmalı olarak belirlenir. Eğer vadeli teslim kuru anında teslim kurundan yüksekse, aradaki farka *vadeli döviz primi* (*forward premium*) adı verilir. Tersine, vadeli kurun anında teslim kurundan düşük olması durumunda aradaki negatif farka da *vadeli kur iskontosu* (*forward discount*) denmektedir. Nihayet üçüncü bir olasılık da her iki kurun birbirine eşit olmasıdır ki bu durumdan da kurların *düz* (*flat*) olması diye söz edilir.

Bu anlatılanları sembollerle ifade edelim. F_N vadeli döviz kurunu, S anında teslim döviz kurunu (dolar başına TL miktarı veya TL/\$ gibi), N alt sayısı da teslim süresini (F_{30} bir ay teslim süreli şeklinde) gösterebilir. Buna göre, N zaman süresi için vadeli teslim primi (veya iskontosu) P_N^* aşağıdaki formülle gösterilebilir:

$$P_N^* = \frac{F_N - S}{S}$$

Formülde P_N 'nin pozitif olması, vadeli kurun prim yaptığını (anında teslim kuruna göre), negatif olması da iskontolu olduğunu ifade eder. P_N 'nin sıfır olması ise iki kurun aynı olması demektir.

Formülün uygulanışı ile ilgili bir örnek verelim. Doların anında TL kuru (S), 2.00 TL iken, 90 günlük vadeli kuru (F_{90}) 2.20 TL olsun. P_N neye eşittir? Bu değerler formüldeki yerlerine konulursa,

$$P_{90} = \frac{2.20 - 2.00}{2.00} = 0.10 \text{ bulunur.}$$

Diğer bir deyişle, bu durumda 90 günlük vadeli teslim kuru spot kura göre yüzde 10 oranında prim yapmaktadır.

Bu şekilde hesaplanan prim veya iskontolar genellikle birkaç aylık dönemleri kapsarlar. Oysa bunları yıllık yüzde oranlar biçiminde hesaplamanın önemli pratik yararları vardır, örneğin bu sayede prim ve iskonto tutarlarını faiz oranları ile karşılaştırma olanağı elde edilir.

Gün olarak belirli sürelerle ait olan prim veya iskonto miktarlarını yıllık standart oranlar biçimine dönüştürmek için de formülde aşağıdaki gibi bir uyarılama yapılır.

$$P_N = \frac{F_N - S}{S} \times \frac{360}{N}$$

Burada N gün olarak teslim süresini, P_N de günlük dönemlere ait prim (iskonto) tutarlarının yıllık yüzde oranlarını gösterir. Eğer teslim süresi gün olarak değil de ay cinsinden verilmiş olsaydı formüldeki 360'ın yerine 12 konulacak ve N'in yerine ay sayısı yazılacaktı.

Buna göre yukarıda verilen örnekteki 90 günlük prim tutarının yıllık yüzde karşılığı şöyle hesaplanır:

$$P_{90} = \frac{2.20 - 2.00}{2.00} \times \frac{360}{90} = 0.40 \text{ bulunur.}$$

Bulunan bu oran, yıllık faiz oranı ile karşılaştırılarak çeşitli kârlılık analizleri yapılabilir.

Prim veya iskonto oranlarını, ilgili ulusal paraların değeri açısından yorumlarken hataya düşülmemelidir. Örneğin doların vadeli piyasada TL'ye göre prim yapması, TL'nin dolara göre iskontoya uğraması demektir.

Yukarıdaki açıklamalarda, kolaylık sağlamak amacıyla belli bir döneme ait vadeli piyasa değerini tek bir kurla ifade ettik. Oysa gerçek uygulamalarda, anında teslim piyasasında olduğu gibi, vadeli kurlar da alış ve satış kurları olmak üzere ayrı ayrı kote edilirler. Uygulamada, süre uzadıkça alış ve satış kurları arasındaki farklar da büyür.

Anında teslim piyasalarıyla aralarındaki belirgin farklara karşın, vadeli piyasalar da döviz piyasalarının genel özelliklerini taşır. Örneğin bu piyasanın da başlıca aracı kuruluşları bankalar ve brokerlerdir. Dünyanın neresinde yerleşik

olurlarsa olsunlar, bu kişi ve kuruluşlar sürekli bir iletişim içindedirler. İlke olarak ödemeler, sınır ötesine fiziki döviz gönderilmesi yoluyla yapılmaz. Bunun yerine işlemler ilgili ülkelerdeki banka hesapları üzerine alacak ve borç kayıtları düşürülerek gerçekleştirilir.

Bu piyasada da işlemlerin bir bölümü bankalarla müşterileri arasında (perakende piyasa), diğer bölümü de vadeli döviz pozisyonlarını denkleştirmek amacıyla bankaların kendi aralarında yapılır. Bu ikincisine *vadeli döviz interbankı* adı verilir. Bankalar yine vadeli döviz pozisyonlarındaki eksik veya fazlayı (kısa ve uzun pozisyon) denkleştirmek üzere interbank işlemlerine girerler. Bankaların kendi aralarındaki vadeli teslim işlemleri için belirledikleri kurlar, müşterilerine uyguladıkları kurlardan farklıdır. İlke olarak, müşterileri için kote ettikleri vadeli satış kuru daha yüksek, alış kuru ise daha düşüktür.

Döviz piyasaları işlemin özelliklerinin müşterinin ihtiyaçlarına uydurulabilmesi (customize) ile tanınır. Anında ve vadeli işlemler istenen miktar üzerinden yapılabilir. Vadeli işlemler de çoğunlukla bir yıla kadar istenen vade ile düzenlenebilmektedir. Fakat piyasa dağınıklığından dolayı bankalar aynı valörlü (teslim ve ödeme tarihli) döviz işlemleri için farklı fiyatlar kaydetmiş olabilirler. İşlemlerin karşı tarafları (banka ve mali kurumlar) farklı olduğu için riskleri de farklı olabilir. Banka iflâsları riski dolayısıyla karşı taraf kimliğinin ve kredi itibarının göz önünde bulundurulması büyük önem taşır. Piyasa yapımcılarının güvenirlilik dereceleri aynı olmadığı için onların kotasyonlarının kalitesi de aynı değildir. Bu da fiyat farklılığına neden olabilir.

2. Anında Kurlar ve Vadeli Kurlar Arasındaki İlişki

Yukarıda vadeli kurların anında kurlara göre yaptığı prim veya iskonto miktarı ile ifade edildiğini belirtmiştik. Ancak bu iki kur arasında daha gerçekçi bir değerlendirme yapabilmek için vadeli prim veya iskontoyu belirleyen etkenlerin ne olduğunun da bilinmesi gerekir. Bu konuda ileride faiz paritesi teorisi açıklanırken ayrıntılı bilgi verilecektir. Şimdilik şu açıklamalara göz atalım:

Diyelim ki, bir Türk işadamı 1 yıl vadeli dolar kredisi kullanmak istemektedir. Bunun için şu iki stratejiden birisini uygulayabilir. Birinci yol bir bankadan 1 yıl teslim vadeli dolar alım sözleşmesi yapmasıdır. İkinci yol ise vadeli piyasa yerine anında piyasalarda işlem yapmaktır. Bunun için örneğin TL cinsinden ödünç alır, aldığı ödünç fonları anında piyasa kurundan dolara çevirtir ve bu dolarları 1 yıl vade ile bankaya faize yatırır (ödünç verir). İkinci stratejiyi uyguladığında ödünç alma ve ödünç verme işlemleriyle yine aynı sonuca ulaşmış olur. Diğer bir deyişle bu sözleşmeler aynı nakit akımlarına neden oluyor. O bakımdan bunlara özdeş portfolyolar (replicating portfolio) da denebilir. İşlem giderleri, vergiler ve iflâs riskinin bulunmaması durumunda bu iki alternatif yöntemin maliyetleri birbirine eşit olmalıdır. Bu ise aşağıdaki gibidir:*

* Denklem elde edilişi için Kitabın Finans Pariteleri ile ilgili bölümüne (ss. 124-125) bakılabilir.

$$F = S \times \frac{(1 + i_{TL})}{(1 + i_S)}$$

Denklemden anlaşılacağı gibi vadeli kur (F) anında kurun (S), ödünç alınan (i_{TL}) ve ödünç verilen (i_S) ulusal paralar üzerindeki faiz oranları farkı ile çarpımına eşittir. Başka bir deyişle, faiz oranı yüksek (düşük) olan ulusal paranın vadeli piyasa kuru bu farkı yansıtacak biçimde yüksek (düşük) olmaktadır.

Bununla birlikte, gerçek yaşamda iki ulusal para üzerindeki faiz oranları arasındaki farklılıktan ayrı olarak özellikle uzun dönemler için vadeli kurları etkileyecek başka faktörler de bulunabilir. Bu ise birinci olarak uzun dönemli vadeli sözleşmelerde piyasaların yeterince likit ve derinlikte olmaması dolayısıyla bankaların bunları yüksek marjlar biçiminde müşterilerine yansıtmalarından kaynaklanır. İkinci bir neden de uzun vadeli sözleşmelerin bankalar için daha büyük kredi riski doğurmasıdır. Pozisyonunu denkleştiren bir banka bile bir karşı taraf riskine (square risk) tabidir; yani sözleşme koşullarının yerine getirilmeme durumuyla karşılaşabilir. Vadenin uzamasıyla birlikte bu risk de artar.

3. Vadeli Döviz Piyasasının İşlevi

Vadeli döviz piyasalarının en önemli fonksiyonu, ilerde yabancı para cinsinden bir ödemede bulunacak veya gelir elde edecek olanları kur değişmesinden doğacak risklere karşı korumasıdır (hedging). Çünkü vadeli piyasada yapılacak bir işlemle gelecekteki döviz kuru, bugünden sabitleştirilmiş olur. Dolayısıyla işlemci, sözleşme süresi içindeki kur değişimleri ne olursa olsun bundan etkilenmez. O bakımdan döviz kuru riskinden korunmak isteyen ihracatçı, ithalatçı gibi ticari işlemcilerle dövizle yatırım yapan veya dövizle borçlanan mali işlemciler vadeli piyasaların başlıca kullanıcılarıdır.

Belli başlı dünya piyasalarındaki anında ve vadeli kurları ile gelecek işlemleri, döviz opsiyonları ve öteki piyasa bilgileri ulusal ve uluslararası mali basında ve Reuters gibi bilgisayarlı iletişim araçları ile gerçek zamanlı olarak sürekli biçimde yayınlanmaktadır. Genel olarak vadeli piyasada işlem gören dövizlerin sayısı ve bu piyasalardaki işlem hacmi genellikle anında teslim piyasalarından daha düşüktür. Vadeli piyasada daha çok, dolar, euro, İngiliz sterlini, Japon yeni, İsviçre frankı gibi en büyük sanayileşmiş ülke paraları işlem görmektedir. Türkiye'de de vadeli işlemler ticari bankalar tarafından yavaş yavaş yapılmaya başlanmıştır.

Belirtmek gerekir ki, vadeli piyasalar yalnız dövizle sınırlı değildir. Çok öncelerden bu piyasalar altın, buğday, şeker vs. gibi mallar için geliştirilmişti. Fakat sözü edilen mallar üzerindeki vadeli işlemler döviz işlemlerinden farklı olarak belirli yerlerdeki mal borsalarında gerçekleştirilirler.

II. DÖVİZ GELECEK İŞLEMLERİ (FUTURES)

Döviz gelecek işlemleri (foreign exchange futures), dünyadaki belirli mali borsalarda yapılan, standart nitelikteki vadeli döviz alım ve satım sözleşmeleri ticaretini ifade eder. 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 bazılarında (borsanın mali işlemlerle ilgili bölümünde kuşkusuz) yukarıdaki mallardan ayrı olarak hazine bonoları ve devlet tahvilleri ile, asıl konumuzu oluşturan, standart nitelikteki gelecekte teslim kayıtlı döviz alım satım sözleşmeleri yapılmaktadır.

1. Tarihçe

Döviz ile ilgili gelecek işlemlerinin tarihçesi çok eski değildir. Bunlar ilk kez, 1972 yılında ABD'de Chicago Ticaret Borsası (Chicago Merchantile Exchange)'nin bir bölümü olarak kurulan Uluslararası Para Piyasası (International Money Market-IMM)'nda ortaya çıkmıştır. Bu piyasa, geleneksel ticari mal işlemlerinin bir benzeri olarak faaliyet göstermek üzere kurulmuştur. Dolayısıyla mal borsası işlemleriyle birçok ortak yönleri vardır. Döviz üzerindeki gelecek işlemi sözleşmeleri giderek başka borsalara ve başka ülkelere de yayılmıştır. Bunlar arasında bugün New York'taki FINEX ile Londra'daki LIFFE'nin özel bir önemi vardır.*

Döviz gelecek işlemleri, borsada belirli bir yabancı paraya bağlı, miktar ve teslim tarihleri yönünden standart sözleşmelerin alınıp satılması biçiminde yapılır. Sözleşmeler borsanın denetimi ve güvencesi altındadır.

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 ve Japon paralarına bağlı sözleşmeler için belirlenen minimum miktarlar sırasıyla, 62.500£ ve 12.5 milyon ¥'dir. IMM'deki uygulamaya göre sözleşmedeki dövizin teslim tarihi ait olduğu yılın Mart, Haziran, Eylül, ve Aralık aylarıdır (üçüncü Çarşamba günü çalışma saati bitimi).

Gelecek işlemleri sözleşmelerinde günlük en yüksek ve en düşük kur değişimleri için önceden belirlenmiş sınırlar vardır. Böyle bir sınırlama koymanın a-

* *FINEX*: Financial Instrument Exchange, New York Cotton Exchange'nin bir bölümü durumundaki Mali Araçlar Borsası, *LIFFE*: London International Financial Futures Exchange- Londra Uluslararası Mali Gelecekleri Borsası. Gelecek sözleşmeleri ticareti yapılan diğer bazı tanınmış borsalar şunlardır: *CBT*: Chicago Board of Trade; *CMX*: Commodity Exchange, New York; *CSCE*: Coffee, Sugar & Cocoa Exchange, New York; *EOE*: European Options Exchange, IPE: International Petroleum Exchange; *KC*: Kansas City Board of Trade; *LCE*: London Commodity Exchange; *MATIF*: Marche a Terme International de France, Paris; *MCE*: MidAmerican Commodity Exchange; *NYFE*: New York Futures Exchange, New York Stock Exchange'nin bir birimi; *NYM*: New York Merchantile Exchange.

macı aynı gün içinde kurlarda ani bir yükselişle piyasada istikrarın bozulmasının önüne geçmektir. Ani bir olayın etkisi böylece yavaş yavaş atlatılmaya çalışılır.

Bu tür işlemleri yapan alıcı ve satıcılar aracılık hizmeti karşılığında borsaya bir komisyon öderler. Ayrıca borsa açısından bir tür güvence parası niteliğinde olmak üzere sözleşme satın alındığında (borsada pozisyon açılması) sözleşmenin belirli bir oranı kadar yatırılan bir para vardır, buna ön marj (initial margin) adı verilir.

Bağlı olduğu dövizin kurundaki değişim ile birlikte, sözleşmenin temsil ettiği dövizin ulusal para (borsanın kurulduğu ülkenin parası) karşılığında yükseliş ve düşüşler ortaya çıkar. Bir döviz alışı sözleşmesinin sahibi, kurda ortaya çıkacak bir düşme karşısında, eğer sözleşmenin toplam değeri belirli bir sınırın altına inmişse, aradaki farkı günlük olarak marj hesabına ödemesi gerekir. Bu yükümlülüğü yerine getirmesi için işlemlerini yürüten aracı kurumdan bir çağrı alır. Bu ödeme yapılmadığı takdirde sözleşme otomatik olarak iptal edilmiş sayılır ve borsa zararı, yatırılan bu ilk marjdan karşılar. Kurdaki yükselme dolayısıyla sözleşmenin değerinde ortaya çıkan kazançlar ise yatırımcıya peşin olarak ödenir veya faizli olarak marj hesabında tutulur. Her gün yapılan bu ödemeye "günlük denkleştirme" (daily settlements) sistemi denmektedir. Günlük denkleştirme dolayısıyla sözleşmeler adeta her gün yenilenmiş olmaktadır. Bu da örneğin zarar etme durumunda zararların birikip büyük tutarlara erişmesine karşı bir önlem sayılır.

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 spekülâtörler açısından oldukça çekici bir duruma getirir. Gerçekte profesyonel spekülâtörlerin asıl faaliyette bulundukları piyasalar bunlardır. Spekülâtörler 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 işlemcinin başından sonuna kadar sözleşmeyi saklayıp vade sonunda döviz tahsil etmesi sık rastlanan bir durum değildir.

Gelecek işlemleri borsası piyasası vadeli piyasaların daha geliştirilmiş ve güvenceye bağlanmış bir şekli olarak düşünülebilir. Aynı dövizin aynı vadeye ait kurlarının iki piyasada birbirinden farklılık göstermesi (ve bu farklılığın işlem giderlerinin toplamını aşması) durumunda arbitraj mekanizması harekete geçer ve yüksek kurlu piyasada döviz alış sözleşmelerine talep artar. Bu da iki piyasadaki kurları birbirine yaklaştırır. (ancak hem işlem giderleri nedeniyle, hem de vadeli piyasadaki işlem riski dolayısıyla tam bir eşitlik sağlanmayabilir.

2. Borsada Pozisyon Kapama ve Fiili Teslimler

Gelecek sözleşmelerinin canlı bir ikinci el piyasası vardır. Sözleşme sahipleri, süresi dolmadan bu sözleşmeleri her an satarak elden çıkartabilirler. Aynı sözleşme üzerinden girişilen ters yönlü iki işlem (satın alınmış bir sözleşmenin satılması veya satılmış bir sözleşmenin satın alınması), birbirini götürür ve böylece işlemcinin borsa takas odasındaki pozisyonu sıfırlanmış olur.

Gelecek sözleşmelerinin yüzde doksandan fazlası bu şekilde ilgili mal, menkul değer veya dövizin fiili olarak alınmasına veya devredilmesine gerek kalmadan, süre bitiminden önce yapılan bir ters işlemle kapatılır. Vadeli piyasalarda ise sözleşmelerin alınıp satıldığı bir ikinci el piyasası genellikle bulunmamaktadır. Gelecek sözleşmelerinin güvenliği ve standart olmaları sonucu sahip oldukları esneklik, bu sözleşmelerin vadeli sözleşmelere göre daha büyük bir ilgi görmesine neden olmuştur.

Çoğu gelecek sözleşmeleri ters yönlü işlemlerle kapatılmakla birlikte, bazan da sözleşme sahibi, ilgili mal, para veya dövizin teslimini veya devralınmasını isteyebilir. Mal, para veya dövizin teslimi, sözleşmenin vadesinin bitiminde yapılır. Bu kişiler önceden belirlenmiş bir tarihte aracı kuruma başvurarak fiziki teslim isteklerini bildirirler. Daha sonra, takas odası tarafından bu istekler tasnif edilir ve en eski satış sözleşmesi, en eski alış sözleşmesine karşılık gelecek biçimde eşleştirme yapılır. Eşleştirmeden sonra her iki tarafa da çağrı çıkartılarak fiziki alım veya teslimde bulunmaları kendilerine bildirilir.

3. Vadeli Sözleşmelerle Gelecek İşlemi Sözleşmelerinin Farkları

Hem vadeli işlem sözleşmeleri, hem de gelecek sözleşmeleri ilerideki bir tarihte teslim edilmek veya denkleştirilmek üzere yapılan ya da alınıp satılan bağlayıcı sözleşmelerdir. Ancak iki mali araç arasında önemli farklılıklar bulunur. Yukarıda yapılan açıklamalardan da hatırlanacağı gibi bu farklar şöyle sıralanabilir:

(a) *Dağıntık piyasa işlemleri ve merkezi borsada yapılan işlemler:* Müşteriler vadeli sözleşmeleri ticari bankalar, yatırım bankaları ve menkul değer aracı firmaları ile gerçekleştirirler. Interbank piyasası dağıntık ve 24 saat açık bir piyasadır. Piyasa yapımcısı durumundaki bankalar telefon, faks veya internet kanalıyla ya birbirleriyle doğrudan ticaret yaparlar, ya da işlemlere aracılık etmeleri için brokerlerden yararlanırlar.

Gelecek sözleşmeleri ise belirli bir yerde kurulu bulunan merkezi borsalarda işlem görürler. İşlemler borsa salonunda (pit adı verilir) ve borsa seans saatleri içinde yapılır. Borsa salonundaki aracı kuruluşların temsilcileri anlaşma tekniği olarak "açık çağırışma" (open outcry) yöntemini kullanırlar.*

Merkezi borsalarda fiyatlar herkesin göreceği biçimde yazılı veya ışıklı levhalarla ilgilenenlerin bilgisine sunulur. Diğer bir deyişle, piyasa katılımcıları cari piyasa fiyatını doğrudan görmek veya keşfetmek gibi bir avantaja sahiptirler. Oysa coğrafi bakımdan dağıntık (dispersed) bir piyasada doğru fiyatın keşfedilmesi tehlikeye girer. Çünkü, daha önce de belirttiğimiz gibi, döviz interbank piyasasında merkezi bir fiyat kayıt mekanizması yoktur. Bankalar kendi fiyatlarını yazılı olarak duyursalar da bunlardan gerçek fiyatları çıkartmak yine de güç olabilir. Nedenlerine gelince, önce çok dağıntık piyasalarda tüm bu fiyatlar nasıl izlenecektir? Sonra duyurulan fiyatlar gerçekleşen fiyatlar olmayıp yalnızca bir

* Bu yöntemde aracı firma temsilcileri pit'te birbirleriyle belirli anlamlara gelen el işaretleriyle anlaşılırlar.

öneri veya gösterge (quotation) sayılırlar. Kısacası, interbank piyasası saydam bir piyasa değildir.

(b). *Müşteri talebine göre düzenlenmiş sözleşmelere karşılık standart sözleşmeler*: Vadeli sözleşmeler bir banka ile müşterisi arasında istenen yabancı para üzerinden, istenen vade ile ve istenen miktarda düzenlenebilirler. Yani bunlar her yönüyle müşterinin ihtiyaçlarına göre tasarlanmış olan sözleşmelerdir. Oysa borsaya bağlı gelecek sözleşmeleri standart sözleşmeler üzerinden alınır ve satılırlar. Başka bir deyişle, sözleşmeler döviz cinsleri, vade ve miktar yönünden standartlaştırılmışlardır. Vadeli işlem borsalarında standartlık önemli avantajlar sağlar. Çünkü standartlık piyasada işlem hacmini ve likiditeyi artıran önemli etkenlerdendir.

(c). *Karşı taraf riskinin karşılığı olarak borsada takas odası*: Vadeli piyasalar interbank kanalıyla bankaları kendi aralarında, ya da perakende piyasalar kanalıyla bankaları müşterileri ile birbirine bağlar. Ancak bu piyasalarda işlemin taraflarından her birisi, diğer tarafın kredi ve ödeme yapmama (default) riskini üstlenmiş olmaktadır. Onun içindir ki bankalar olası karşı tarafın kredi derecesi ve risk kalitesi konusunda ayrıntılı değerlendirmeler yaparlar. Coğrafi olarak dağınık vadeli piyasalar hem bir miktar fiyat değişkenliğine, hem de karşı taraf riskinde artışa neden olabilir. Bankalar uygulamada kredi limitini veya vade sınırını azaltarak karşı taraf riski konusunda dengeleyici önlemler alırlar.

Düzenli borsalarda işlem gören her gelecek sözleşmesinin karşı tarafı ise takas odası (clearing house)'dır. Takas odası gelecek piyasalarının beyni durumundadır; tüm işlemlerin yürütüldüğü ve kaydedildiği bir merkez rolü oynar. Sözleşme alım ve satımları da buradan yürütülür. Teminatlar takas odasına yatırılır ve sözleşme kayıtları burada tutulur. Takas odası bir tarafın yükümlülüğünü yerine getirmemesine karşı bir garantör görevi yapar.

Takas odaları kamu denetimi altındaki özel kuruluşlardır. Üyeleri genellikle büyük aracı kurum ve bankalardan oluşur. Takas odası üyeliği bir sermaye koymayı gerektirebilir. Takas odaları gelecek borsalarına bağlı bir bölüm olabileceği gibi, borsayla ilişkili, fakat ondan bağımsız kuruluşlar durumunda da olabilirler. Bu son durumda, borsa üyeleri ile takas odası üyeleri birbirinden farklıdır.

Takas odası her durumda gelecek sözleşmelerinin bir tarafı için yasal bir karşı taraf durumundadır; gelecek sözleşmelerinin her borsa müşterisine karşı olan sorumluluklarını yerine getirmek üzere adeta hazır bekler. Böylece diyelim ki dünyanın bir yöresinden broker kanalıyla borsaya gelen belirli vade ve miktardaki bir gelecek euro alış sözleşmesi talimatı ile başka bir yöresinde yerleşik bir yatırımcıdan gelen satış talimatı eşleştirilmiş olabilir. Ama yasal açıdan her müşterinin sözleşmesi takas odası ile yapılmış sayılır. Kısacası, aynı borsada gerçekleştirilen tüm gelecek sözleşmelerinin karşı taraf riskleri takas odasının güvencesi dolayısıyla standartlaştırılmış ve hatta ortadan kalkmış olur. Bu da anonim durumda olan, yani birbirini tanımayan alıcı ve satıcılar arasında ticaretin yapılmasına olanak sağlar.

Böyle bir kurumsal yapı, özellikle bankaların mali güvenilirliğinin tartışmalı olduğu bir ortamda büyük avantajlara sahiptir. Bankaların oluşturduğu karşı taraf riskinin boyutları konusunda uygulamadan pek çok örnekler bulunabilir. Örneğin iflâsa sürüklenen Almanya'da Herstatt Bank, ABD'de Franklin National Bank, İngiltere merkezli Baring Brothers ve son bankacılık krizi sırasında Türkiye'de iflâs eden veya Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu kapsamına alınan bankalar bunun tipik örnekleridir. Oysa takas odasının mali güvenilirliği konusunda hiçbir kuşku yoktur. Bunlar büyük sermaye stokuna sahip güçlü mali kuruluşların desteği altındadır. Örnek olarak, ABD'de bugüne kadar hiçbir takas odası borcunun yerine getirilmemesi durumuyla karşılaşmamıştır.

(d). *Nakit biçiminde ödeme ile bunun karşılığı olarak borsada piyasaya bağlı ödeme sistemi:* Vadeli sözleşmelerle gelecek sözleşmeleri arasındaki diğer bir fark da sözleşmenin edinildiği an ile sözleşmenin kapatıldığı veya ödemenin yapıldığı an arasında alıcı ve satıcının üstlendiği yükümlülüklerle ilgilidir.

Vadeli işlemler için normal olarak sözleşme yapılması için bir ödeme yapılması veya özel bir kredi alınması gerekmez. Ancak müşterinin bankanın iyi tanıdığı ve güvendiği bir kimse veya firma olması gerekir. Eğer bu özelliklere sahip değilse, banka müşterisinden teminat parası olarak işlemin değerinin belirli bir oranı kadar depozito yatırıp mevduat hesabı açmasını isteyebilir. Önceden başkaca bir ödeme yapmaya gerek yoktur. Örneğin, bir banka ile gelecek 15 Mart 2003 tarihinde 1.00€: 1.50TL kurundan 100 bin euro alış sözleşmesi imzalayan bir firmayı düşünelim. Sözü edilen tarihe kadar bir ödeme akımı yoktur. 15 Mart'ta ise bankaya 150.000 TL ödeyerek 100 bin euroyu devralır.

Oysa gelecek borsalarında aşağıda ayrıntılı olarak gözden geçirilecek olan bir marj uygulaması ve günlük ödeme sistemi vardır. Sözleşmenin değerindeki günlük artışlar marj hesabına alacak kaydedilir. Fakat sözleşme değerindeki kayıpların belirli bir sınırın altına düşmesi durumunda bu fark sözleşme sahibi tarafından tamamlanır. Ödeme her gün yapıldığı için bir anlamda sözleşme her gün yenilenmiş gibi olmaktadır.

III. DÖVİZ OPSİYONLARI

Geleceğe dönük piyasalardan bir diğeri de döviz opsiyonlarıdır.¹ Ne vadeli işlemleri, ne de gelecek döviz işlemleri, ilgili kimselere sözleşmeyi süresi 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.

¹Opsiyon (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.

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 bulunduran 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 Aralıkta 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 alış 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 alış opsiyonu sözleşmesinde doların kendisine maliyeti 550.000 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, sözleşmeyi satın alırken 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 kârı, ne de zararı vardır. Diğer bir deyişle bu nokta başabaş noktasıdır.

Bir döviz satış sözleşmesinin satın alınması durumunda ise yukarıdakine benzer bir analiz ters yönde yapılacaktır. Söz gelişi yukarıdaki işlemcinin aynı koşullarla bir döviz satış sözleşmesi satın almış olduğunu varsalım. Vade sonunda sözleşmenin uygulanması durumunda bir dolar karşılığı eline geçecek net miktar 450.000TL'dir (baştan ödenen 50.000TL prim dolayısıyla). O bakımdan vade sonunda piyasada geçerli olacak bundan daha düşük fiyatlardan sözleşmeyi uygulaması yararınadır. 500.000 TL'nin üzerindeki fiyatlardan ise uygulamayı dövizini piyasada satarsa (ödediği prime karşın) net bir kazancı vardır. 500.000TL ile 450.000TL arasındaki fiyatlardan ise baştan ödediği 50.000TL'nin bir bölümünü karşılayabileceği için, net bir kaybı olmakla birlikte sözleşmeyi uygulamak yararınadır. Tam 450.000TL fiyatı ise başabaş noktasıdır, bu kurun altındaki fiyatlardan ise uygulamak net kazanç sağlar.

Yukarıdaki açıklamalar opsiyon sözleşmelerinin (döviz alış opsiyonu ve döviz satış opsiyonu) alıcıları açısından yapılmıştır. Bu sözleşmelerin karşı tarafında ise yine borsanın denetimi altında çalışan sözleşme (döviz alış ve döviz satış) satıcıları vardır. Opsiyon sözleşmesinin satıcısına aynı zamanda sözleşme yazıcısı (option writer) de denir.

Opsiyon sözleşmesinin alıcısı ile satıcısının davranışları ve kâr-zarar görüntüleri birbirinin tersidir. Örneğin yukarıdaki dolar alış sözleşmesi örneğinde bu sözleşmenin satıcısının durumuna göz atalım. Piyasa kurunun 1.00\$: 450.000TL düzeyine yükselmesine kadar sözleşme uygulanmayacağı için alıcının dolar başına ödediği 50.000TL'lik prim kendisinin zararını, satıcının ise kârını oluşturur. Aslında satıcı, kurun bu düzeye yükselmeyeceğini tahmin ettiği için bu fiyattan alış sözleşmesi satmaktadır. Ama 1.00\$: 450.000TL düzeyinde sözleşme uygulanır. Dolar kurunun 450.000TL ile 500.000TL arasında bulunduğu fiyatlardan satıcının yine bir kazancı vardır. Ancak bu kazanç 50.000TL'den düşüktür. Tam 1.00\$: 500.000TL kur düzeyinde ise kazancı sıfıra düşer. Ondan sonra ise net bir zarar söz konusudur. Çünkü satıcı dövizini daha yüksek piyasa fiyatından satın alıp sözleşme alıcısına devretmek zorundadır. Bu zarar kur yükseldikçe artar, yani sınırsızdır. Satıcı böyle bir sınırsız zarar olasılığı ile karşı karşıya bulunduğu için borsa satıcısı olmak için oldukça ağır koşullar geçerlidir. Örneğin oldukça yüksek bir işletme sermayesi koşulu aranır.

Buna paralel olarak bir satış opsiyonu sözleşmesi yazıcısının (satıcısının) davranışları da incelenebilir. Yukarıdaki örneğe göre yine kurun 1.00\$: 450.000 TL'nin altına düşmesi durumunda yazıcı için bir zarar vardır. Ancak bu kez söz konusu olan zararın sınırı bellidir. O da teorik bir varsayım olarak kurun sıfıra düşmesi durumudur ki bu durumda uğranabilecek zarar sözleşmede kararlaştırılan uygulama fiyatı ile döviz miktarının çarpımına eşit olur.

Opsiyon sözleşmesi değişik uygulama fiyatlarından yapılabilir. Bunların bazıları diğerlerinden daha çok işlemcinin lehinedir. Sözleşmeye ödeyeceği prim (söz-

leşmenin 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.

Opsiyon sözleşmeleri de sınırlı sayıda döviz üzerinden yapılır. Her ulusal para ile yapılabilen sözleşmelerin minimum miktarları vardır ve bu miktarlar genellikle gelecek borsası sözleşmelerinin yarısı 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 spekülâtorlerin 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 satınalma 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 dönük döviz araçlarında hızlı bir gelişme ortaya çıkmaktadır. Örneğin yeni bir uygulamaya göre, vadeli sözleşmelerinde opsiyonun özelliklerine yer verilmektedir. Diğer bir deyişle, bu tür sözleşmeler, cayma veya geri dönme olanağı sağlayan vadeli işlemleri niteliğindedir. Bunlara “dönülebilir vadeli” (break forward) sözleşmeleri denmektedir. Böylece işlemciler vadeli sözleşmelerinin güvence ve kolaylıklarından (istenen süre ve miktara göre düzenlenebilme gibi) yararlanmakta, fakat kurlarda ortaya çıkacak olumsuz gelişmelerin sonuçlarından kaçınabilmektedirler.

IV. SWAPLAR

Geleceğe yönelik döviz işlemlerinden, ya da döviz türevlerinden bir diğeri de swaplardır. Swapların değişik türleri vardır. Bunlar arasında özellikle döviz swapları (foreign exchange swaps), ulusal para swapları (currency swaps) ve faiz oranı swapları (interest rate swaps) özel bir yer tutar.

Döviz swapları daha önceki bölümlerden de hatırlanacağı gibi, genellikle bir anında teslim (spot) işlemi ile vadeli bir döviz işlemin birlikte yapılması biçimindedir. Örneğin bir yabancı paranın anında teslim kaydıyla satılıp vadeli olarak geri alınması veya tersine anında teslim edilmek üzere satın alınan bir dövizin vadeli olarak satılması işlemi gibi.

Aşağıda göreceğimiz gibi, döviz swapları geleneksel swap yöntemini oluştururlar. Farklı ulusal para veya faiz oranı swapları ise yeni ortaya çıkan araçlardır.

1. Döviz Swapları

Yaklaşık yarım asırdan beri swaplar, döviz pozisyonlarını denkleştirmek üzere ticari bankalar arasında veya ticari bankalarla merkez bankası arasında uygulanmaktadır. Bu, daha sonra aynen iade edilmek üzere yapılan bir tür para değiş tokuşu işlemidir. Söz gelişi, dolar üzerinden eksik pozisyon vermekte (dolar mevcutları dolar yükümlülüklerini karşılamaya yeterli değil) olan bir A bankasını alalım; bir B bankası da yine dolar üzerinden fazla pozisyon vermekte (dolar mevcutları yükümlülüklerinden fazla) olsun. Daha önce de incelendiği üzere, her iki banka bir kur riski içindedir ve bunun için de pozisyonlarını denkleştirme kararı vermiş olsunlar. Bunun en kolay ve masrafsız yolu ise bu iki bankanın bir swap anlaşması yaparak pozisyonlarını takas etmeleridir. Diğer bir deyişle, belirli bir kur üzerinde (örneğin o günkü anında döviz kuru) anlaşarak A bankası B'deki dolar fazlasını devralır ve ona karşılığı olan TL miktarını verir. Anlaşma süresi dolunca bu kez daha önceki işlemlerin tersini yaparlar; A, dolarları asıl sahibi olan B'ye geri verir ve ona verdiği TL'leri geri alır.

Bu bir tür karşılıklı kredi işlemidir. Bir taraf diğerine dolar cinsinden, öbürü de ona TL üzerinden kredi açmış gibi olur. İki taraf da diğerinden almış olduğu kredi anaparasını aynen geri ödeyeceği için bir kur riski söz konusu ol-

maz. Ancak iki ulusal para üzerindeki faiz oranları aynı olmayınca yüksek faizli para kredisini kullanan tarafın düşük faizli parayı kullanan tarafa faiz farkını dengeleyecek ölçüde bir ödeme yapması gerekir.

Firmalar da geçici olarak bir para cinsinden ihtiyaç fazlası, diğeri cinsinden eksikle karşılaştıkları durumlarda swap tekniğine başvurabilirler. Diyelim ki, A firmasının şu anda kasasında 10.000\$ döviz vardır ve firma bu döviz fonlarına 30 gün sonra ihtiyacı olacaktır; diğer yandan firmanın şu anda TL olarak likiditeye ihtiyacı bulunmaktadır. Bu durumda firma döviz piyasası yoluyla hareket ederek likidite ihtiyacını karşılayabilir. Yani, elindeki dolarları anında piyasada TL'ye dönüştürür ve 30 gün sonra da tekrar piyasadan TL karşılığı alır. Ama firma döviz alış ve satış kurları arasındaki fark dolayısıyla bir kayba uğrar, ikincisi de bu süre içinde kur değişmesinin riskini üstlenmiş olur. Oysa bunun yerine eğer, o anda dolar ihtiyacı içinde ve TL fazlası bulunan bir B firması bulur, onunla swap işlemine girişirse bu iki sakıncayı da önlemiş olur. Çünkü geçici olarak A'nın aldığı TL fonları ile B'nin aldığı dolar fonları bir süre sonra aynen geri verilir. Ancak faiz farkı dolayısıyla bir risk doğabilir ki onu da önlemenin yolları vardır.

Diğer yandan kur riskinden korunma amacıyla dövizle uğraşan ticari işletmelerin, uluslararası mali piyasalara yatırım yapan yatırımcı veya dış mali fon kullananların kur riskine karşı korunmak için yaptıkları işlemler de bir swap işlemi niteliğindedir.

Geleneksel türdeki bu swaplara döviz swapı denildiğine yukarıda işaret ettik. Döviz swaplarının temel özelliği anında teslim kaydıyla satın alınan (satılan) bir dövizin vadeli olarak satılması (satın alınması)'dır. Bir başka deyişle, bugün yapılan (anında teslim) bir işlem belli bir süre sonra vadeli işlem olarak tersine çevrilmekte olup bu iki işlem birbirine bağlanmış olup tek bir işlem niteliği kazanmıştır.

2. Farklı Ulusal Paralara Bağlı Krediler Üzerinden Yapılan Swaplar

1980'lerin başında ilk kez uygulamasına başlanan farklı ulusal paralar üzerindeki borç swapları, aşağıda gözden geçireceğimiz faiz oranı swapları kadar olmasa da hızla gelişti ve yerleşik mali türev piyasalarından birisi durumuna geldi. Ulusal para swapları, bir ulusal paraya bağlı borç yükümlülüğünün başka bir ulusal üzerinden benzer bir borç servisinin yükümlülüğü ile değiştirilmesine olanak veren uygulamalardır. Karşı karşıya kredilerden farklı olarak bunlar ilgili firmaların bilançolarında görünmezler.

Tipik bir farklı ulusal para swapına ödünç fon almak isteyen iki firmanın önce en iyi tanındıkları piyasalardan ve o ülkelerin ulusal paraları üzerinden borçlanmaları ile başlanır. Söz gelişi, bir Japon firması tipik olarak kendi piyasasında tanınır ve borçlanmalarını da yen üzerinden kendi ulusal piyasasında yapar. Ama diyelim ki söz konusu Japon firması, ABD'ye yönelik ihracatla uğraşan ve buradan sağladığı dolar akımları ile borç servisini karşılamak isteyen bir firma olsun. Borçlanmayı Amerikan piyasasında dolarla değil de kendi ülkesinde yen

ile yapmak istemesi tamamen borçlanmanın maliyeti ile ilgilidir. Çünkü, firma kendi piyasasında ün yapmış, o bakımdan da uygun koşullarla borçlanma olanağına sahip bulunurken, Amerikan piyasasında yeterince tanınmadığından, oradan ancak yüksek faizle borçlanma olanağına sahiptir.

Kısacası, yen üzerinden borçlanmak firma açısından avantajlıdır. Ama firmanın asıl istediği dolarla borçlanmaktır, bu ise avantajlı değildir. O bakımdan firma yen ile borçlanıp, borç ödemelerini dolarla yapmayı öngören bir düzenlemeye girme konusunda istekli davranır. Böyle bir düzenleme hem kendisine kur garantisi sağlayacak, hem de istediği para üzerinden doğrudan borçlanma durumuna göre ödünç fon maliyetini düşürecektir.

Acaba Japon firması böyle bir swap anlaşmasını kiminle yapacaktır? Bi-reysel açıdan düşünüldüğünde, durumu Japon firmasının tersi olan başka firmalar bulunabilir. Diğer bir deyişle, bunlar ABD piyasasından uygun koşullarla borçlanabilen, fakat asıl borçlanmak istekleri ulusal paranın yen olduğu firmalardır. Eğer bu firmalar birbirlerini bulabilir ve aralarında bir swap anlaşması yaparlarsa iki taraf da bundan bir yarar sağlar. Ancak uygulamada ilgili piyasalardan borçlanıp aralarında swap düzenlemeleri yapmak isteyen firmaların doğrudan doğruya birbirlerini arayıp bulmaları güç olabilir. O bakımdan piyasaların gelişmesine paralel olarak aracılık (middleman) görevi üstlenen bazı büyük bankalar ve swap dealerleri ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla ulusal para swapına girişmek isteyen firmaların bütün yapacakları, bu konularla uğraşan bir banka veya swap dealer'i ile anlaşmaya varmaktan ibarettir.

Banka (dealer), tarafları bir araya getirerek ilişki kurulmasını sağlar, hizmetlerinin karşılığında da taraflardan komisyon alır. Bankanın devreye girmesi ile kuşkusuz tarafların sağlayacakları maliyet avantajları azalır. Çünkü banka komisyonları ile birlikte toplam maliyet avantajları şimdi üç paya ayrılmış olmaktadır.

Banka ile swap düzenlemesine giren bir firma, çoğu kez ilişkinin öbür ucunda hangi özel firmanın bulunduğu habersizdir (işlemin öbür ucunun rasgele olması-blind basis). Bugün swap ticareti ile uğraşan bankalar müşterilerine adeta bir tür "karşı taraf olma hizmeti" sağlamaktadırlar. Yani, istenen ulusal para üzerinden ve istenen piyasa oranlarından swaplar düzenler ve yükümlülüğün öbür ucunu kendileri karşılarlar.

Swap bankaları firmalar için bir karşı taraf durumunda olduklarından bir ölçüde işlemin mali riskini üstlenmiş olmaktadırlar. Ancak belirtmek gerekir ki bankalar da firmalarla aynı nedenlerle kendi aralarında swap düzenlemeleri yapabilirler. Swap anlaşmaları için arzulanan ulusal paranın cinsi, miktarı ve süresi gibi nitelikler de genellikle banka tarafından düzenlenir.

Ulusal para swapları genellikle 10 yıla kadar değişebilen vadelerle yapılabilir. Swap işlemi genellikle, iki farklı paraya bağlı, fakat tutarları eşit değerde olan kredilerin borç servisi yükümlülüklerinin değiştirilmesi biçiminde olur. Bir ulusal paraya bağlı kredinin başka bir paraya bağlı kredi cinsinden karşılığının hesaplanmasında üzerinde anlaşmaya varılan bir kur esas alınır. Bu da genellikle cari piyasa anında kurudur.

Swap edilecek kredinin anapara miktarına “sanal değer” (notional value) de denebilir. Ulusal para swaplarının temel özelliklerinden birisi swap edilecek kredi işlemindeki anapara değerlerinin çoğunlukla birbirine eşit olmasıdır. Ancak bu bir zorunluluk olmayıp işlemleri kolaylaştıran bir özelliktir. Anapara değerlerinin (sanal değerler) eşitliği sonucu, swap sözleşmesi ile gerçekte değiştirilen kredilerin anaparaları değil, fakat bunların ilgili yabancı paralar cinsinden ödenecek faizleridir. Kredilerin sanal değeri, yalnızca işlemin büyüklüğü konusunda bir ölçü birimi işlevi görür; gerçekte bu miktar yabancı paranın taraflar arasında devredilmesi ve vade sonunda da geri ödenmesi söz konusu olmamaktadır.

3. Faiz Oranı Swapları

Faiz oranı swapları, iki firmanın aynı bir ulusal para cinsinden sağlamış oldukları kredilerle ilgili faiz yapılarının aralarında değiştirilmesi amacıyla yaptıkları anlaşmalardır. İki kredinin de aynı ulusal paraya bağlı olması bunları ulusal para swaplarından ayırır. Krediler faiz yapıları bakımından ya sabit faizli, ya da değişken faizli olurlar. Sabit faizli kredilerin faiz oranları kredinin vadesi boyunca değiştirilmezken, değişken faizli kredilerin faiz oranları piyasadaki gelişmelere göre, belirli aralıklarla, genellikle her altı ayda bir, yeniden ayarlanır.

Faiz oranı swapları, çoğunlukla aynı paraya bağlı sabit faizli bir borç yapısının değişken faizli başka bir borcun faiz yapısıyla değiştirilmesi biçiminde olur.² Ulusal para faizlerinde olduğu gibi, burada da taraflar önce mali piyasadaki itibarlarına ve deneyimlerine bağlı olarak en uygun koşullu krediyi bulmaya çalışırlar. Mali itibarı yüksek firmalar sabit faizli tahvil kredilerinde değişken oranlı tahvil kredilerine göre daha avantajlı durumdadırlar.* Değişken oranlı piyasada faizler LIBOR’a eklenen bir faiz marjı (spread) ile ölçülür ve mali güvenirlilik azaldıkça bu marj artar. Bununla birlikte gözlemler, bu piyasaların sabit faizli piyasalara göre ödünç alıcının kalitesine karşı daha az duyarlı olduğunu ortaya koyuyor.

Faiz oranı swaplarında da firmaların karşılaştırmalı olarak daha uygun koşullardan sağladıkları kredinin faiz yapısı aslında onların tercih ettiği faiz ödeme sistemi değildir. Dolayısıyla yapılacak faiz oranı swapı anlaşmasıyla taraflar hem istedikleri faiz yapısına kavuşur, hem de bir alanda yakalanan uygun kredi avantajından yararlanarak asıl istedikleri türdeki kredinin maliyetini düşürebilirler.

Faiz oranları swapları da başlangıçta ulusal para swapları gibi taraflar arasında yapılan işlemler biçiminde ortaya çıkmış olmalarına karşın, giderek uluslararası bankalar ve dealerler bu piyasada aracılık işlevi görmeye başladılar. Ban-

² Sabit oranlı bir borcun değişken oranlı bir borçla değiştirilmesi biçimindeki faiz oranı swaplarına uygulamada “sade vanilya swapı” (plain vanilla swap) adı takılmıştır. Ancak örneğin aynı para üzerinden sabit faizli bir borcun yine sabit faizli başka bir borçla, ya da değişken oranlı bir borcun değişken oranlı bir borçla değiştirilmesi biçiminde yapılan faiz oranı swapları da vardır.

* Rastlantı faktörüne bağlı olarak burada da firmaların mali kapasitelerinin üzerindeki uygun koşullardan kredi sağlama olasılıklarını göz ardı etmemek gerekir.

kalar, ilgili tarafların bir araya gelmesini sağlamaya yardımcı olurlar, hatta bugün bankaların kendileri swap işlemlerine karşı taraf olmaktadır.

Daha önce de belirtildiği gibi, faiz oranı swapları ulusal para swaplarından sonra ortaya çıkmakla birlikte, onlardan çok hızlı bir gelişme göstermiştir. Nitekim, merkezi Cenevre’de bulunan Uluslararası Denkleştirme Bankası’nın düzenlediği anket sonuçlarına göre 2001 yılı Nisan ayında faiz oranı swaplarının günlük ortalama ana para değeri 331.192 milyar dolar olmuştur. Bu rakam ulusal para swaplarının ana para değerinin (7.189 milyar dolar) çok üzerindedir. Faiz oranı swaplarında kullanılan paraların cinsine bakıldığında da birinci sırada euro gelmekte, onu dolar, sterlin ve yen gibi paralar izlemektedir.

V. KUR DEĞİŞMESİ RİSKLERİNE KARŞI KORUNMA (HEDGING)

Vadeli döviz piyasalarının temel fonksiyonlarından birisi dış ticaret işlemlerine, kur değişimlerinden doğacak risklere karşı güvence sağlamaktır.

Gerek ithalatçılar, gerek ihracatçılar kur değişimlerinin doğurduğu belirsizliklerle karşı karşıyadırlar. İthalât siparişi verildikten sonra, henüz ödeme yapılmadan döviz kurunda beklenmedik bir yükselme, ithalatın ulusal para cinsinden maliyetini artırır. Aynı şekilde, ihracatta da karşı tarafla satış bağlantısından sonra fakat ödemenin yapılmasından önce, döviz kurunda ortaya çıkacak bir düşme, ulusal para olarak satış gelirlerini azaltır.

İthalât ve ihracatla uğraşan işletmeler, zaten ticaret hayatının normal risklerini yüklenmektedirler. Buna bir de kur değişmesi riskinin eklenmesini arzu etmeyebilirler. Ayrıca çoğu kez bu işletmelerin yöneticileri, çoğu kez döviz konusunda uzmanlaşmış 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 döviz piyasası işlemlerine başvurmaktır. Gelişmiş ülkelerdeki mali piyasalar oldukça ileri düzeylerde vadeli döviz işlemleri yapma olanağı sağlarlar. Vadeli işlemler, istenen miktar ve vadeye (çoğunlukla bir yıla kadar) göre yapılabilen işlemlerdir. Dolayısıyla ithalatçı ve ihracatçı gibi ticaret işletmeleri her zaman, yaptıkları işlemlerin niteliklerine uygun vadeli sözleşmeler düzenleyebilme olanağına sahiptirler.

Bir örnekle konuyu açıklayalım. Diyelim ki İstanbul’daki bir ithalatçı, Amerika’dan 1.000 dolar tutarında yedek parça ithal edecektir. Sipariş verildiğinde, doların anında teslim kuru 20.000 TL’dir. Sipariştten sonra ödeme aşamasına kadar üç aylık bir zaman süresinin geçmesi beklensin. 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 dolar satın alım sözleşmesi yapar. O gün geçerli üç ay vadeli dolar kuru 24.000 TL olsun. Sözleşmenin imzalanmasıyla ithalatçı açısından kur riski sorunu ortadan kalkmıştır. Çünkü geçecek süre

içinde kurlar ne olursa olsun, ithalâtçının 1.000 dolar karşılığında ödeyeceği TL miktarı bellidir: 24 milyon TL.

Yukarıdaki örnekte ithalâtçı yerine bir ihracatçı olsaydı, yapılacak işlem bunun tersi olurdu. Yani ileride elde edilecek dövizler, bugünden banka ile bir vadeli 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 ithalâtçı 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 yatırılabileceğinden, 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 doların 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:

$$i_{TR} - i_{US} = \frac{F - S}{S}$$

Buradan da, $F = S + (i_{TR} - i_{US}) \cdot S$ elde edilir ki, bu parite kuruna eşit olan vadeli kurudur.

Eğer üç aylık faizleri Türkiye'de yüzde 50, ABD'de yüzde 30 ve anında teslim dolar kurunun 20.000TL olduğunu varsayarsak, $F = 20.000 + (0.50 - 0.30) \times 20.000 = 24.000\text{TL}$ bulunur. Kısacası, bu durumda 1.000 doların kendisine maliyeti 24 milyon TL olur.

Görüldüğü gibi bu yöntem, doğrudan vadeli işlemleriyle güvence sağlanmasından kadar pratik değildir. Bununla birlikte önemli bir fonksiyon yerine getirir. Döviz kuru riskini gidermede işlemciler bu iki seçeneğe sahip bulunduklarına 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 kuruna, parite kuru (parity forward rate) denmektedir. Arbitraj faaliyetlerinin yönü bakımından bu kurun 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 varsayıldığında, parite kuru 24.000 TL olmaktadır.

Gerçek vadeli kurun 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. İthalatçılar ise daha ucuz olacağından, anında piyasa yoluyla işlem yapmayı 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 değişimlerine 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 değişimleri önceden tam ve doğru olarak tahmin edebildiklerine inanırlar. Gerçekte bu gibi kimselelerin davranışları, profesyonel spekülâtorlerin davranışlarından pek farklı bir nitelik taşımaz.

VI. GELECEĞE DÖNÜK DÖVİZ PİYASALARINDA SPEKÜLÂSYON

Önceki bölümlerde belirtildiği gibi, spekülasyon, bir ekonomik varlığın gelecekteki değeri konusunda yapılan tahminlere dayanarak, ilerde bir kâr sağlamak amacıyla, onu bugünden alım satım faaliyetidir. Spekülasyonu doğuran ana etken gelecekteki fiyat değişimlerinin belirsizliğidir. Spekülâtor bu belirsizliğin doğurduğu riskleri yüklenerek (açık pozisyon alarak) kâr sağlamaya çalışır. Eğer bir kâr elde edilmişse bunu, yüklenilen risklerin karşılığı olarak düşünmek gerekir.

Spekülâtorler 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, gelecek işlemleri piyasaları) yapılabilir. Nitekim, döviz piyasası incelenirken, anında teslim piyasasında döviz spekülasyonu konusuna değinilmişti. Burada ise vadeli piyasalarındaki spekülasyon üzerinde durulacaktır. Tekrar belirtmek gerekir ki, hangi piyasada yapılırsa yapılsın, spekülasyon olayının ana özellikleri değişmez.

Profesyonel döviz spekülâtorleri, anında teslim piyasası yerine geleceğe dönük piyasalarda işlem yapmayı tercih ederler. Bunun nedeni bu piyasalarda spekülasyonun daha kolay ve masrafsız oluşudur.

Vadeli piyasada faaliyette bulunan bir spekülâtorün ilk karar vereceği konu ilerde döviz kurlarının ne olacağıdır. Sonra da gelecekte geçerli olacağını tahmin ettiği bu anında teslim kurlarını, aynı süreli vadeli kurlarıyla karşılaştırarak bugünden vadeli alım veya vadeli satım sözleşmeleri yapar.

Diyelim ki bir spekülâtor Türk ve Amerikan ekonomilerine ait tüm belirtilere dayanarak bugün 20.000 TL olan doların anında teslim kurunun, 90 gün sonra 25.000 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 spekülâtor, üç ay sonraki anında teslim kurunu bugün geçerli üç ay vadeli dolar ku-

rundan daha yüksek tahmin ettiği için, derhal üç ay süreli vadeli dolar alım sözleşmeleri yapmaya başlar. Bunu yaparken öyle ummaktadır ki vade dolduğunda 23.000 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 kârı 200 milyon TL olacaktır.

Ya da diyelim ki, söz konusu spekülâtör üç ay sonraki dolar kurunu 25.000 TL tahmin ederken, piyasada uygulanan aynı süredeki vadeli kuru 30.000 TL olsun. Bu durumda yukarıdakine 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 dolumunda o günkü kur olan 25.000TL fiyatından dolar satın alacak ve müşterisine devredecektir. Dolar başına kendisine 30.000TL ödeneceğinden birim kârı 5.000TL'dir.

İlginç olan bir nokta şudur ki, sözleşmede belirtilen sürenin dolmasına kadar taraflar öngörülen ödemeleri yapmazlar. Ancak sözleşmenin yapılması sırasında spekülâtörün sözleşmenin diğer tarafını oluşturan mali kuruma ödemiş olduğu bazı masraflarla, ilgili kurumun müşterisinden tahsil ettiği bir güvence parası (teminat) 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.

Yukarıda 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 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.

Yukarıda geleceğe dönük piyasalarda spekülasyon faaliyeti ile ilgili olarak vadeli piyasalarını ele aldık. Fakat gerçekte bu piyasalar da spekülasyon için çok uygun piyasalar değildir. Bunun ana nedeni vadeli sözleşmelerinin standart olmamasıdır. Hatırlanacağı gibi bunlar bir banka ile yapılan ve dış ticaret veya dış mali işlemin özelliğine göre düzenlenen sözleşmelerdir. Standart olmadıkları için de bunların piyasada el değiştirme 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 vermekten çok spekülâtörlere faaliyet alanı sağlamaktır.

VII. FAİZ ORANI 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. Arbitrajcı 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.

Faiz arbitrajı, arbitraj mekanizmasının kısa vadeli mali piyasalara uygulanmasıyla ilgilidir. Bilindiği üzere kısa süreli mali fonlar, banka mevduat hesabı, hazine bonosu, banka ve ticari firmaların çıkarttıkları finansman bonosu 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 amaçındadır. 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. 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 dövizde çevrilip yurt dışındaki (veya yurt içindeki yabancı) kısa süreli mali araçlara yatırılırken, bu süre içinde kur değişimlerinden 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 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 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 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 çevirtip bunlarla sözgelişi 90 günlük bir Amerikan hazine bonusu satın alırken, diğer yandan da faizi ile birlikte bu dolar fonlarını 90 günlük bir vadeli 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 dövizde 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 yatırımın 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 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.

a. Parite Kuru

Yukarıdaki açıklamalardan da izlenebileceği gibi, ülke lehine olan faiz farkının ulusal paranın vadeli iskonto oranına eşit olması durumuna *faiz paritesi* (*interest parity*) ve bunu sağlayan vadeli kuruna da *parite kuru* (*parity rate*) adı verilir. Bu durumun tersi de doğrudur; yani ülke yönünden daha düşük olan faiz oranı 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 bu oranın 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 yapmamış olmaktan yüzde 20 bir kayba uğrarlar. Oysa Amerikan hazine bonolarını satın aldıkları taktirde, süre sonunda dolar fonlarını TL'ye çevirtip geri getirirlerken dolardaki vadeli primden ötürü, net olarak yüzde 10 bir kazanç sağlamış olacaklardır.

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.

b. 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 sembollerini tanıtalım:

i_{TR} : Türkiye'de faiz oranı

i_{US} : Amerika'da faiz oranı

S : Anında teslim kuru (Dolar başına TL miktarı, ya da TL/\$)

F : Vadeli kuru (Dolar başına TL miktarı, ya da TL/\$)

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 çevirtip Amerika'nın para piyasasına yatırabilir. Bu yolu izlediği takdirde, bir TL'nin dolar karşılığı $1/E$ olacaktır. Dolayısıyla Türkiye'deki yatırımcının Amerika'ya yatıracığı 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 çevirtilip ülkeye geri getirilecektir. Kur rizikosundan korunmak için yıl sonunda elde edilecek dolarlar vadeli piyasada bir yıl süreli vadeli sözleşmesi ile satılır. Buna göre bir TL'nin karşılığını oluşturan doların vadeli satışından sağlanacak güvenceli getiri $(1+i_{US}) F/E$ miktar TL olur.

O 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 denklemle gösterilebilir:

$$1 + i_{TR} = (1 + i_{US}) \frac{F}{S}$$

Söz konusu eşitlik şöyle de yazılabilir:

$$\frac{1 + i_{TR}}{1 + i_{US}} = \frac{F}{S}$$

Bu son denklemde, eşitliğin her iki tarafından 1 çıkartılır ve gerekli düzenlemeler yapılırsa aşağıdaki gibi daha kullanışlı bir denklem elde edilir:

$$\frac{i_{TR} - i_{US}}{1 + i_{US}} = \frac{F - S}{S}$$

Bu denklem bilinen faiz oranı paritesini ifade eder. Ancak onun yerine, yaklaşık değerini ifade eden aşağıdaki ifade daha yaygın olarak kullanılmaktadır:

$$i_{TR} - i_{US} = \frac{F - S}{S}$$

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 farkını 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,

$$0.40 - 0.20 = \frac{F - 20.000}{20.000} \quad \text{olur.}$$

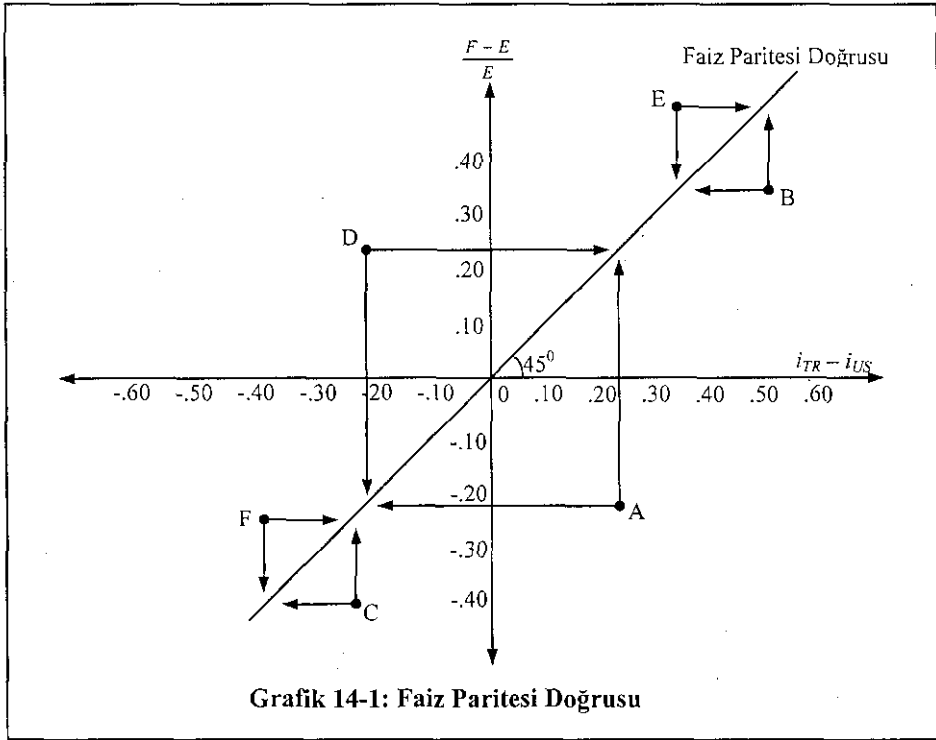
Buradan, aradığımız değer $F = 24.000$ olarak elde edilir. Yani bir yıl vadeli parite kuru dolar başına 24.000 TL'dir. Bu bize doların yüzde 20 oranında prim yaptığını ifade eder.

Şimdi, piyasada uygulanan 12 aylık gerçek vadeli 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 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.

c. Faiz Paritesinin 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 doların yaptığı 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 çıkıldıkça doların TL karşısındaki prim oranı, aşağı doğru inildikçe de doların iskonto oranı artmaktadır.



Faiz paritesi koşulu, yukarıda gösterildiği gibi şöyledir:

$$i_{TR} - i_{US} = \frac{F - S}{S} \text{ dir.}$$

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,

$$i_{TR} - i_{US} > \frac{F - S}{S}$$

Bu da Türkiye'ye yatırım yapmanın 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, doların prim oranı Türkiye lehine olan faiz farkın-

dan 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 iskontolu 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,

$$i_{TR} - i_{US} < \frac{F - S}{S} \text{ dir.}$$

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.

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 satın 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.

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.

d. 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 anlaşıyor ki değil.

Vadeli piyasada faiz paritesi tam olarak gerçekleşmediği halde, bu farklılıktan bir arbitraj kârı 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 yatırımı tamamen önleyici ölçüde riskler doğurabilir.

VIII. FAİZ ORANLARI, ENFLASYON VE DÖVİZ KURU İLİŞKİLERİ

Mali piyasalarda fiyatlar, piyasa üzerinde etki doğuracak tüm bilgileri yansıtmaya eğilimindedir. Buna göre, piyasa faizleri de beklenen enflasyon oranını içerir. Faiz oranı ile enflasyon arasındaki ilişkiler, bu konuda öncü çalışmalar yapan ünlü Amerikalı İktisatçı Irvin Fisher'in (1867-1947) isminden dolayı Fisher Etkisi veya Fisher Paritesi olarak bilinir.

Fisher etkisine göre her ülkede nominal faiz oranı (i) gerekli getiri oranı da denilen reel faiz oranı (a) ile beklenen enflasyonu yansıtan bir oranın (p) toplamına eşittir:

$$i = a + p$$

Hemen hemen tüm parasal değerlerde olduğu gibi, faizler de enflasyonun etkisi açısından nominal ve reel diye ikiye ayrılır. Uygulamada kullanılan nominal faiz oranı kavramıdır; bunun içinde ise enflasyon etkisi vardır. Nominal faiz oranından enflasyon oranının çıkartılmasından reel faizler elde edilir.³ Reel faizler ta-

³ Bir ekonomide nominal faizlerle enflasyon arasındaki ilişkilerden o şekilde söz edilir ki, reel faiz oranı (a) yalnızca bir tanım olarak anlaşılır: $a = i - p$. Fisher etkisinin reel varlıklarla nominal varlıklar arasında ifade ettiği arbitrajı şöyle açıklayabiliriz: Önce hiç enflasyon bulunmayan bir ekonomiyi ele alalım. Böyle bir ekonomide 1 TL'si bulunan kimse bunu bugün harcayarak satın alacağı malları tüketmekle, yatırım yapıp bir yıl sonra tüketmek arasında karar verme durumunda olsun. İnsanlar daima bugünkü tüketimi tercih etme eğilimindedir. Bir yıl sonraki tüketimin bugünkü ile aynı değeri taşıması için kendisine 1 TL için a miktar daha fazla mal vermek gereksin. Başka bir deyişle enflasyonsuz ortamda ödünç verdiği 1 TL ile birlikte sahip olacağı toplam mal miktarının değeri $(1 + a)$ TL olmalıdır. Buradaki a reel faiz oranını temsil eder. Şimdi, önceki varsayımı değiştirip gerçek dünyadaki gibi bir enflasyon bulunduğunu kabul edelim ve beklenen enflasyon oranı p olsun. O halde bu kişinin 1 TL'yi tüketmeyip ödünç verebilmesi için bir yıl sonra kendisine ödenmesi gereken mal miktarının piyasa fiyatları ile beklenen değeri $(1+a) \times (1+p)$ TL olacaktır. Eğer ödünç vereceği fonlar

sarruğunun sağladığı gerçek getiriyi ifade eder; diğer bir deyişle, yatırımcının gelirden tüketmeyip tasarruf ettiği miktarı ödünç vererek servetini ne ölçüde artırabileceği, reel faiz oranına bağlıdır. Hemen hemen tüm borç ve alacak işlemleri üzerindeki faizler, nominal faiz oranları ile ifade edilir. Reel faizleri bulabilmek için nominal faizlerin ilgili dönemin enflasyon oranından arındırılması gerekir.

Fisher etkisi aslında diğer bir arbitraj örneği sağlar. Ancak bu arbitraj şimdi aynı ekonomi içinde reel varlıklarla nominal varlıklar arasındadır. Fisher etkisinin ifade ettiği arbitraj şöyledir: Beklenen enflasyon oranının yüksek olduğu, fakat faiz getirilerine (nominal) tam olarak yansıtılmadığı durumlarda kişiler mali varlıklardan çıkıp fiziki mallara (altın, gümüş) yönelirler, başka bir deyişle, parasal varlıklarıyla fiziki mallar satın alır, stok yaparlar. Tersine, beklenen enflasyon oranının düşük olduğu ve bu düşüşün faizlere yansımadağı durumlarda ise mali varlıklara yatırım tercih edilir ve böylece de mal stoku yaparak erişilecek olandan daha yüksek getiriler elde edilir. Fisher etkisinin geçerli olduğu durumda ise mali varlıkların getirisi tam olarak beklenen enflasyon oranını yansıtır ve böylece de reel getiriyi artırma olanağı kalmaz.

Yurtiçi Fisher Etkisi: Fisher etkisinin değişik yorumlamaları vardır. Birincisi, yukarıda da değinildiği gibi her ülkedeki nominal faizlerin reel bir getiri oranı ile beklenen enflasyonun toplamına eşit olmasıdır. Buna yurtiçi (domestic) Fisher etkisi denir.

Genelleştirilmiş Fisher Etkisi: İkinci yorumlama ise Fisher etkisinin dış açık piyasalara uygulanan bir şeklidir ve genelleştirilmiş (generalized) Fisher Etkisi veya Fisher-açık (Fisher-open) diye adlandırılır. Bu etki de ülkeler arasındaki faiz oranları farkının beklenen döviz kuru değişiklikleri ile uyumlu olması gerektiğini ifade eder. Başka bir deyişle, genelleştirilmiş Fisher'e göre iki ülkedeki (veya iki farklı ulusal para üzerindeki) nominal faiz oranlarının farkı, ilgili ülkelerin beklenen enflasyon oranları farkına eşittir. Türkiye ve ABD'yi ele alırsak genelleştirilmiş Fisher koşulu şöyle gösterilebilir:

$$i_{TR} - i_{US} = p_{TR} - p_{US}$$

Buna göre, her ülke için ayrı bir nominal enflasyon oranı bulunacaktır. Örneğin Türkiye ve ABD için bu oranlar şöyle gösterilebilir:

$$i_{TR} = a_{TR} + p_{TR} \text{ ve } i_{US} = a_{US} + p_{US}.$$

karşısında kendisine bundan daha düşük bir ödeme yapılacak olursa, söz konusu kimse bu fonlarını ödünç vermeyip bunlarla mal (altın, buğday, kereste veya başka bir mal) satın alacak ve bir yıl sonra bunları satıp paraya dönüştürdüğünde daha fazla bir gelir sağlamış olacaktır. Şimdi bu kimsenin yatırım amacıyla mal satın almak yerine faiz getiren bir menkul değer satın alarak karar verebilmesi için menkul değerlerin kendisine en az $(1+a)(1+p)$ TL tutarında bir gelir sağlaması gerekir. Menkul değerler üzerindeki faiz getirisi genellikle $(1+i)$ TL biçiminde kote edilir. O halde $(1+i)TL = (1+a) \times (1+p)TL$ yazılabilir. Buradan da $i = a + p + ap$ olur. Enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde ap çarpımının belirli bir önemi olabilir. Ama gelişmiş ülkelerdeki gibi enflasyon ve faiz oranlarının düşük olduğu ülkelerde bu çarpımın ihmal edilmesi büyük bir sakınca doğurmaz ve dolayısıyla yukarıdaki son denklemin yerine onun yaklaşık değerini yansıtan $i = a + p$ ifadesi elde edilir.

Geçmişe dönük olarak yapılan uygulamalı çalışmalar, hazine bonoları gibi kısa vadeli kamu borçlanma araçları bakımından yukarıda belirtilen Fisher Etkisi'nin yüksek derecede geçerli olduğunu gösteriyor. Tahviller gibi uzun vadeli borçlanma araçları ise, vade içinde ortaya çıkacak gelişmelerden dolayı bir risk primi içerecektir. Ayrıca vade uzadıkça beklenen enflasyon oranlarını doğru biçimde tahmin etmek güçleşir. Özel kesime ait borçlanma araçlarında da bunların kredi itibarlarındaki farklılıkları yansıtacak risk primleri bulunur. Özetle, Fisher Etkisi'nin daha çok hazine bonoları gibi kısa vadeli ve risksiz durumdaki borç araçları bakımından geçerli olduğu söylenebilir.

Sonuç olarak, Fisher Etkisi'nin genelleştirilmiş şekline göre beklenen enflasyon oranı yüksek olan bir ülkede nominal faiz oranı bu fark ölçüsünde, düşük enflasyonlu bir ülkeden daha yüksek bir düzeyde bulunur; bunun tersi de geçerlidir.

Genelleştirilmiş Fisher Etkisi'ni sağlayan mekanizma yine arbitrajdır. Şöyle ki, mali fonların bir ülkenin para piyasasına yatırılmasından elde edilecek reel faiz getirisi, diğer ülkeninkinden daha yüksekse, kısa süreli fonlar reel faizi düşük olandan yüksek reel faizli ülkeye doğru akar. Hükümet müdahalesi ve öteki kısıtlayıcı engellerin bulunmaması varsayımı altında, söz konusu arbitraj faaliyeti ülkeler arasında reel faizler eşitleninceye kadar sürer. Reel faizler eşitlendiğinde ise iki ülke arasındaki nominal faiz oranlarının farkı ($i_{TR} - i_{US}$), beklenen enflasyon oranları farkına ($p_{TR} - p_{US}$) eşit olur.⁴

Örnek olarak, beklenen enflasyon oranları Türkiye'de yüzde 30, ABD'de yüzde 10 olsun. Genelleştirilmiş Fisher Etkisi'ne göre bu durumda nominal faizlerin Türkiye'de yüzde 20 daha yüksek olması gerekir.

Fisher etkisine göre belirli bir zaman kesitinde çeşitli ülkelerdeki faiz oranlarının, göreceli enflasyon oranlarına bağlı olarak değişeceğini bekleyebiliriz. Nitekim uygulamalı çalışmalar da yüksek enflasyonlu ülkelerde nominal faiz oranlarının genellikle daha yüksek olduğunu gösteriyor.⁵

Uluslararası Fisher Etkisi: Fisher, üçüncü olarak iki farklı ulusal para üzerindeki nominal faiz oranlarının bu para birimleri arasında beklenen döviz kuru değişmesine ilişkin bilgileri de yansıtacağı varsayımında bulundu. Faiz oranları ile döviz kurları arasındaki ilişkilere Uluslararası (international) Fisher Etkisi adı verilmektedir. Bazı yazarlar ise bu ilişkiyi güvencesiz faiz paritesi (uncovered interest parity) olarak adlandırırlar.

⁴ Enflasyon ve faiz oranlarının indeks sayısı biçiminde ifade edildiği durumlarda bu koşul şöyle belirtilecektir:

$$\frac{1 + i_{TR}}{1 + i_{US}} = \frac{1 + p_{TR}}{1 + p_{US}}$$

Bu ifadenin yaklaşık değeri ise daha pratik olan $i_{TR} - i_{US} = p_{TR} - p_{US}$ denklemini ile gösterilebilir.

⁵ Örneğin bkz. : Ian Giddy and Gunter Dufey, "The Random Behavior of Flexible Exchange Rates," *Journal of International Business Studies*, Spring 1975, ss. 1-32.

Uluslararası Fisher Etkisi'ne göre, ilgili ülkelerde nominal faiz oranları arasındaki farklar ilgili ülkelerin döviz kurlarında beklenen değişmelere eşittir. Matematik formülle bu ilişki aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$i_{TR} - i_{US} = \frac{E(S) - S}{S}$$

Eşitliğin sol yanı nominal faiz oranları farkını, sağ yanı ise döviz kurunda beklenen değişmeyi ifade eder. Doğaldır ki, denklemdaki mali varlıkların vade ve kredi riski gibi yönlerden birbiri ile karşılaştırılabilir olması gerekir. Eğer gelecekte beklenen vadeli kurların, aynı vade ile bugünkü vadeli kurlara eşit olduğu varsayılırsa, o taktirde yukarıdaki formülde $E(S)$ yerine F yazılabilir. Buna göre de faiz oranları arasındaki fark vadeli prim veya iskontoya eşitlenmiş olur.

Uluslararası Fisher Etkisi diye bilinen bu sonuç aslında Satınalma Gücü Paritesi ile, genelleştirilmiş Fisher etkisinden dolayı olarak elde edilen bir sonuçtur. Hatırlanacağı gibi, göreceli SGP hipotezine göre kurlarda beklenen değişme ülkelerin enflasyon oranları farkına eşittir. Diğer yandan genelleştirilmiş Fisher Etkisi de kurlarda beklenen değişmenin nominal faiz oranları farkına eşit olduğunu ifade etmektedir. O halde bunları bir arada yazacak olursak:

$$p_{TR} - p_{US} = i_{TR} - i_{US} = \frac{E(S) - S}{S} \text{ elde edilir ki bu yukarıdaki denklemin aynı-}$$

sıdır.

Bu son eşitlik, ülkeler arasındaki enflasyon oranları, ve nominal faiz oranları ile bu ülkelerin paraları arasındaki değişim oranında (döviz kurları) arasındaki ilişkiyi açıkça ortaya koymaktadır. Buna göre, örneğin enflasyon oranı yüksek olan ülkede faiz oranları da yüksek olur ve döviz kurunun o ölçüde yükselmesi (ulusal paranın değer kaybına uğraması) beklenir. Eğer, vadeli kurun, gelecekteki anında teslim kurunun sapmasız bir göstergesi olduğu kabul edilirse vadeli kur enflasyon farkı ölçüsünde prim (ulusal para iskonto) yapar.

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 (over-valuation) 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.

Böyle bir durum ise yoğun döviz darboğazı içinde bulunan ülkelerde kısa bir süre için ödemeler bilânçosu sorunlarının hafiflemesi gibi bir sonuç doğurabilir. Ancak kısa süreli yabancı sermaye fonlarının çok hareketli olduğu unutulmamalıdır. Dolayısıyla örneğin ülkedeki herhangi bir olumsuz ekonomik ve siyasal gelişme karşısında bu fonlar yoğun biçimde ülkeyi terk etmeye başlayabilir. Bu ise ülkede mali krizin baş göstermesi veya mevcut krizin daha da derinleşmesine neden olur. Nitekim 2000 Kasım ve 2001 yılı Şubat aylarında yaşanan ekonomik kriz üzerinde yabancı sermaye fonlarının (kısa ve orta vadeli) önemli etkileri olmuştur.

ÖZET VE SONUÇ

Vadeli teslim sözleşmelerinde ileride belirli bir tarihte ödemenin yapılıp alınan veya satılan dövizin teslimi öngörülür. Geleceğe yönelik döviz sözleşmelerine mali türervler de denebilir.

Vadeli işlemlerde bugünden yapılan sözleşme sonucu, bir dövizin gelecekte belirli bir miktarının, belirli fiyattan satılması veya satın alınması söz konusudur. Vadeli teslim kuru, anında teslim kurundan yüksek ise bir vadeli prim, düşük olması durumunda da bir vadeli iskonto söz konusudur. Faiz oranı yüksek ülkenin parası, düşük olanın parası karşısında iskonto yapar.

Faiz oranı paritesi uluslararası güvenceli faiz farklılıklarından yararlanmak için yapılan bir arbitraj işlemidir.

Satınalma gücü paritesine göre iç ve dış enflasyon oranı, kurda beklenen değişimlere ve Uluslararası Fisher etkisine göre de faiz oranları farkına eşit olmalıdır.

Döviz gelecek sözleşmeleri düzenli borsalarda alınır ve satılırlar. Bu sözleşmeler genellikle ticaret borsalarının veya menkul değer borsalarının bu amaçla kurulan bir piyasasında işlem görürler. Gelecek sözleşmeleri standart sözleşmelerle alınır ve satılırlar. Sözleşmeler, bağlı olunan döviz cinsi, miktarı ve vadeleri açısından standartlaştırılmıştır. Gelecek sözleşmeleri borsalarında marj uygulaması vardır

Opsiyonlar belirli miktar döviz, belirli bir fiyatta ve belirli bir süre içinde alma veya satma hakkı verirler. Bu bir zorunluluk değil, seçim hakkıdır. Uygulanıp uygulanmayacağı vade sonundaki (veya içindeki) koşullara bağlıdır. Opsiyon sözleşmeleri tezgâh üstü piyasada veya düzenli borsada alınıp satılırlar.

Opsiyonlar alış ve satış opsiyonu biçiminde olabilirler. Uygulanması durumunda opsiyonun hangi fiyattan uygulanacağına uygulama fiyatı veya temel fiyat adı verilir. Bir opsiyonun piyasa değeri onun asli değeri ile zaman değerinin toplamından oluşur. Asli değer, uygulama fiyatı ile bugünkü anında kur arasındaki lehte farkı ifade eder. Zaman değeri ise vade uzadıkça artar ve kazanç dışı bir opsiyonun kazanç içi veya halen kazanç içi olan bir opsiyonun daha fazla kazanç içi duruma gelme olasılığını yansıtır.

Döviz swapları bir yabancı ulusal paranın anında piyasada alınıp eş anlı olarak vadeli piyasada satılması veya bunun tersi biçimde yapılan işlemlerdir.

Ulusal para swapları bir firmanın bir ulusal para üzerinden uygun faizle sağladığı kredi faizi ödemelerinin, başka bir firmanın başka bir ulusal para üzerinden sağladığı kredinin faiz ödemeleriyle değiştirilmesi biçiminde gerçekleştirilir.

Faiz swapları, aynı yabancı para cinsinden uygun koşullarla sağlanan sabit faizli bir borcun faiz ödemelerinin değişken faizli borcun faiz ödemeleri ile değiştirilmesi biçiminde olur.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Vadeli döviz piyasalarının özellikleri nelerdir? Bu piyasalar hangi ihtiyaçtan doğmuşlardır? Vadeli kurunun prim veya iskonto yapması ne demektir ve yıllık yüzde oranlar biçiminde nasıl hesaplanır?
2. Gelecek sözleşmeleri hangi amaçlarla ve kimler tarafından kullanılabilir? Bu piyasaların kurulması ne gibi koşullar gerektirir? Gelecek sözleşmeleri ile vadeli sözleşmeleri karşılaştırınız. Bu sözleşmelerin anında sözleşmelere göre farklarını belirtiniz.
3. Gelecek sözleşmelerinde eksik pozisyon alma durumu ile fazla pozisyon alma durumunu karşılaştırmalı olarak açıklayınız. Bu borsalarda marj uygulaması ne demektir?
4. Gelecek sözleşmeleri hangi yönlerden standartlaştırılmıştır? Standart sözleşmeler işletmeciler yönünden ne gibi yararlar sağlar ve ne gibi sorunlar doğurabilir?
5. Opsiyon sözleşmesi nasıl tanımlanır? Kaç çeşit opsiyon sözleşmesi vardır? Borsa opsiyonları, tezgâh üstü piyasa opsiyonlarından hangi yönlerden farklıdır?
6. Opsiyon sözleşmeleri hangi amaçlara hizmet eder? Dış ticaret ve yatırım işlemi yapanlarla spekülâtörler açısından inceleyiniz.
7. Swaplar kaç türdür? Döviz swapı, ulusal para swapı ve faiz swapı ne gibi özelliklere sahiptir. Döviz swapları ile ulusal para swapları ve faiz swapları arasındaki benzerlik ve farklılıkları belirtiniz.
8. Firmaların ulusal para swapı anlaşmalarını kullanarak farklı kredi piyasalarındaki mutlak ve karşılaştırmalı avantajlarından nasıl yararlanabileceklerini açıklayınız.
9. İhracatçı, ithalatçı ve benzeri işlemcilerin kur riskinden korunmak için uygulayabilecekleri ne gibi yöntemler vardır?
10. Döviz kurları, enflasyon ve faiz oranları arasında ne tür bir ilişki vardır. Uygulamalı çalışmalarla bu ilişkileri belirlemeye çalışınız.

OKUMA LİSTESİ

Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1991.

Alan C. Shapiro, *Multinational Financial Management*, 4th ed., Allyn and Bacon, 1992, ss. 43-81.

Antony Saunders, *Financial Institutions Management*, 3rd. Ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 621-647.

Bank for International Settlements (BIS), *Central Bank Survey of Foreign Exchange Market Activity*, May 2001.

Bruno Solnik, "Swap Pricing and Default Risk: A Note," *Journal of International Financial Management and Accounting* 2, no. 1 (Spring 1990), ss. 79-91.

Carolyn W. Chang and S. K. Chang, "Forward and Futures Prices: Evidence from Foreign Exchange Markets," *Journal of Finance*, 45, Sept. 1990, ss. 1333-36.

Clifford W. Smith, jr. et al., "The Market for Interest Rate Swaps," *Journal of Financial Management*, Winter 1988, ss. 34-44.

David K. Eiteman, Arthur I. Stonehall and Michael H. Moffett, *Multinational Business Finance*, 9th ed., 2000, ss. 223-230.

Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, 4. Baskı, Güzem, İstanbul, 2002, ss. 71-93.

Jeff Madura, *International Financial Management*, 2nd. ed., ss. 525-530.

March 1995, ss. 13-47.

Richard M. Levich, *International Financial Markets: Prices and Policies*, Irwin McGraw-Hill, 1998, ss. 446-485.

BÖLÜM 15

DÖVİZ KURU SİSTEMLERİ VE KUR DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER

Bu bölümün konusu döviz kuru sistemlerinin incelenmesi ile döviz kuru değişimlerini açıklamak üzere geliştirilen teorilerin gözden geçirilmesidir. Döviz kuru sistemlerinin bir ucunda sabit kur sistemi, diğer ucunda serbest dalgalı kur sistemi yer alır. En eski sabit kur sistemi altın standardıdır. İkinci Dünya savaşı sonrasında 1973'e kadar uluslararası para sistemi olarak uygulanan Bretton Woods Sistemi de bir sabit kur sistemi idi.

Katı sabit kur sistemleri ile en aşırı serbest dalgalı kur sistemleri arasında çok değişik karma sistemler oluşturulmuştur. Bu sistemler sabit ve değişken kur sistemlerinin belirli özelliklerinin birleştirilmesinden elde edilmiştir. Bölümde önce sabit ve değişken kur sistemleri incelenmekte, sonra bu karma sistemler üzerinde durulmaktadır. Bu arada günümüzde birçok ülkede uygulanan yönetimli dalgalanma sistemi konusunda da açıklamalar yapılmaktadır.

Bölümde döviz kuru sistemlerinin özelliklerinin belirtilmesinden sonra özellikle günümüzdeki esnek kur sistemlerinde döviz kurlarındaki değişimleri açıklamaya yönelik yöntemler ve teoremler üzerinde durulmaktadır.

I. 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.

Farklı döviz kuru sistemlerinin bir yelpaze oluşturdukları düşünülürse bu yelpazenin bir ucunda serbest değişken veya dalgalı kur sistemi (freely fluctuating exchange rate system), diğer ucunda ise sabit kur sistemi (pegged exchange rate system) yer alacaktır. Ancak bu iki sistem aşırı uygulamalardır, bunların arasında birçok karma modeller bulunmaktadır. Uygulamada daha çok bu iki aşırı sistemin belirli özelliklerini içeren karma modellere rastlanmaktadır. Sistemlerin ana özelliklerini açıklayabilmek için önce sabit kur sistemlerinin incelenmesiyle başlayalım.

A. 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 yarısından Birinci Dünya Savaşı'nın 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 alır. Böylece ülke düzeyinde sabit altın fiyatı uygulaması gerçekleştirilmiş olur.

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 gelişi bir Osmanlı akçesi bir gram, bir İngiliz sterlini iki gram saf altına eşitse, bir birim Osmanlı parası ½ 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 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 gelişi, 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 alınan 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 alınan ülke açısından altın ihraç noktası adı verilir. Yukarıdaki örnekte, söz gelişi 1 gram altının Türkiye ile İngiltere arasında taşıma 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 kurlarının sabit oluşu görevli kuruluşun bu fiyattan serbest altın alım satım faaliyetlerinde bulunması ve altının ihraç ve ithalinin serbest oluşuyla sağlanmaktadır. Ulusal paralar altın gibi ortak bir paraya bağlı olduklarından bu sistemde bugünküne benzer biçimde karmaşık döviz piyasaları da bulunmaz.

2. Bugünkü Sabit Kur Sistemleri

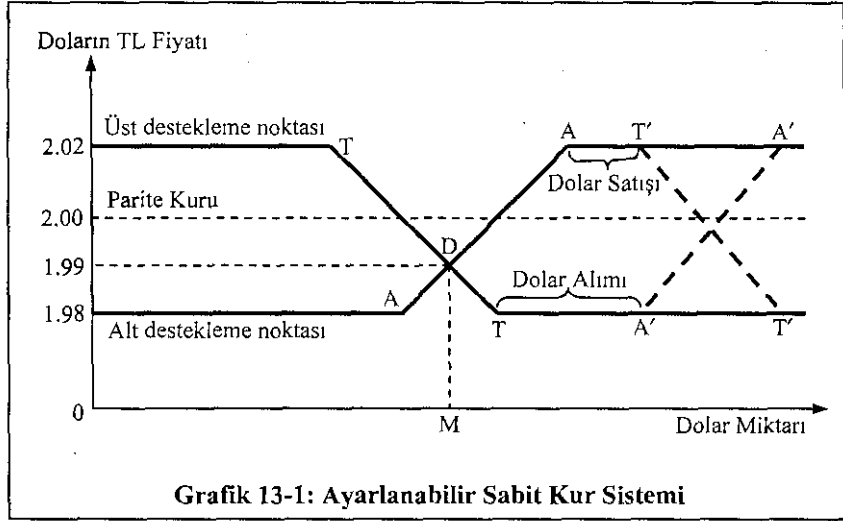
Sabit kur sistemlerinin esası, döviz kurunun belirli bir düzeyde belirlenmesi ve piyasadaki arz ve talep değişimleri ne olursa olsun kurun bu düzeyde sürdürülmesidir. Altın para standardı kendiliğinden bir sabit kur sistemidir. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uygulanan ve Bretton Woods Sistemi diye bilinen 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 euroya 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 genişletilirse sisteme o kadar esneklik tanınmış olunur.

Şimdi bu anlatılanlara örnek olarak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra uygulanan Bretton Woods Sistemi'ni ele alalım ve sistemin nasıl işlediğini grafiklerle açıklayalım. Söz konusu sistem bugünkü diğer sabit kur sistemleri için de bir örnek oluşturabilir. Belirtmek gerekir ki, gerek Bretton Woods Sistemi'nde, 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 Sistemi'nin 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 13-1 üzerinde gösterilmiştir. Grafikte 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 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 doğru uzatılmasıyla bulunabilir). Ancak fiyatların üst destekleme noktasının üzerinde yükselmesine izin verilmediğinden, Merkez Bankası derhal piyasa-

ya müdahale ederek dolar satmaya (TL satın almaya) başlar. Grafikten anlaşılabacağı 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 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 sürdürebilme 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 "ayarlana-bilir" nitelikte olmasının nedeni budur.

B. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİ

Dalgalı kur sistemi yerine, serbest değişken kur sistemi, 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 değişme ortaya çıktığında buna bir tepki olarak kurlar da değişir. O bakımdan kurlar her an iniş çıkışlar gösterebilir.

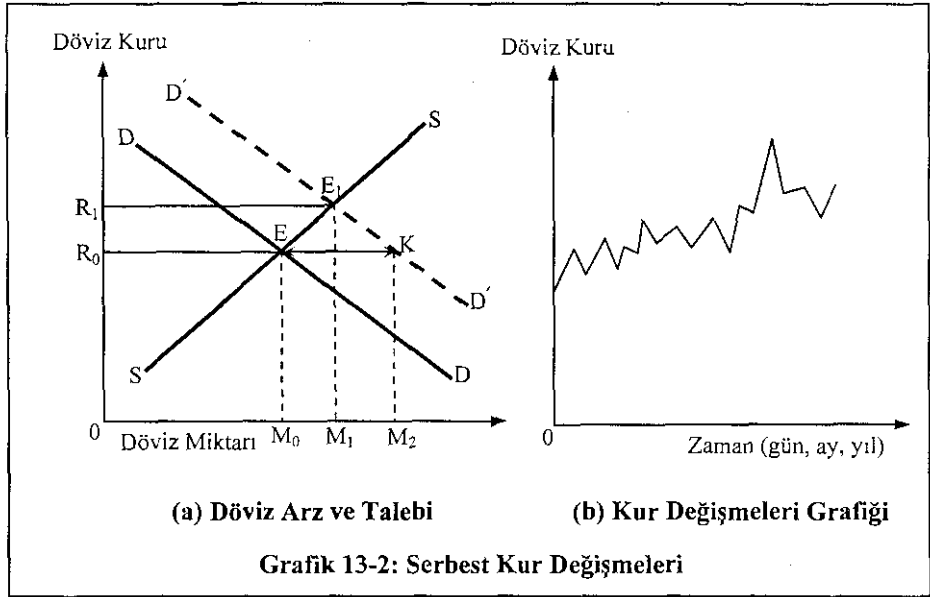
1. Grafikle Açıklama

Serbest değişken kur sistemi Grafik 13-2 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğin (a) kısmında yer alan DD piyasa döviz talebini, SS de piyasa döviz arzını göstermekte olup denge kuru OR_0 ve piyasa hacmi OM_0 'dır. Toplam döviz talebi, ülkenin mal ve hizmet ithali ile yurt dışına ihraç edilmek istenen sermaye miktarından oluşur.

Yurt dışına yatırılmak istenen sermaye, iç ve dış kârlılık ve faiz oranları, geleceğe ait beklentiler, ekonomik ve siyasal istikrarsızlık gibi faktörlere bağlı olup döviz kuruna dolaysız biçimde bağlı bulunmayabilir. Ama ithal edilmek istenen mal ve hizmet miktarı döviz kurlarıyla ters orantılı bir ilişki içindedir. Kur yükseldikçe yabancı mallar pahalılaşır böylece talep edilen yabancı mal miktarı ve dolayısıyla döviz talebi azalır. Kurun düşmesi durumunda da bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Bu özellik dolayısıyla grafikte toplam döviz talebi negatif eğimli bir eğri ile gösterilmiştir.

Değinen 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 kuru yükselmesi ile ihracat mallarımızın yabancı para cinsinden ucuzlamış olacağı, böylece de ihracat hacminin genişleyerek döviz arzının yükseleceği düşüncesidir.

Grafiğe göre arz sabitken örneğin, halkın ithal malları tercihindeki artış dolayısıyla döviz talebi eğrisi $D'D'$ biçiminde sağa doğru kayacak olursa döviz kurları da buna paralel olarak OR_1 'e yükselir. Sınırsız bir serbest değişken kur sistemi altında döviz piyasası üzerinde hiçbir hükümet müdahalesi yoktur. Dolayısıyla kur, her an ve bir sınıra tabi olmadan değişebilir. Serbest değişken kur sistemlerinde döviz



kurlarındaki değişme grafiğinin (b) kısmında görüldüğü gibi bir testerenin ağzındaki dişlere benzetilebilir.

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 değişimlerini önlemektedir.

2. Kur Değişimleri ve Dış Ödemeler Bilânçosu Dengesizlikleri

İlerideki bölümlerde de görüleceği gibi, ödemeler bilânçosu bir ülkenin tüm dış gelir sağlayan ve gider doğuran işlemlerinin (mallar, hizmetler, sermaye) 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 (dış harcamalar) döviz talebini alacaklı işlemleri (döviz gelirleri) 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 13-2'ye göre döviz arz eğrisinin SS, talep eğrisinin de DD olduğu durumda E noktasının karşılığı olan R_0 düzeyinde ülkenin dış dengesi de sağlanmıştır. Bunun gibi, serbest değişken kur sistemi altında döviz talebi eğrisinin D'D' ye kayması ile döviz kurunun E_1 noktasına karşılık gelen R_1 düzeyine çıkması sonucu dış denge yine sağlanmış olacaktır.

Ancak aşağıda daha ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz gibi, eğer hükümet döviz talebi D'D' biçiminde kaydıktan sonra da kur düzeyini eskisi gibi R_0 olarak sürdürmek isterse (sabit kur sistemi) ödemeler bilançosunda EK (veya M_0M_2) 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 alışlarına olan ihtiyaç o derece azalır.

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 piyasadan 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.

II. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİ ÜZERİNDEKİ 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.

A. SERBEST DALGALANAN 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 değerini bulacaktır. Döviz kurlarının resmi makamlarca belirlendiği sistemlerde ise daima kurların gerçekçi olmama olasılığından söz edilebilir.

Kurlar başlangıçta denge düzeyinde belirlenmiş olsa bile, bir süre sonra arz ve talep koşulları değiştikçe, sabit resmi kurlar artık gerçek değeri yansıtmaz. Özellikle enflasyonist ekonomilerde sabit kur sistemi uygulamalarının doğal sonucu, ulusal para aşırı değerlenmenin ortaya çıkmasıdır.

b. Dış Ödemeler Bilançosu Dengesi

Serbest değişken kur sisteminin en önemli özelliği bu sistemde dış açık ve dış ödeme fazlalarının, döviz kurlarındaki serbest değişmelerle giderilmesi ve dış dengenin kendiliğinden sağlanmasıdır. Oysa sabit kur sistemlerinde dış denge hükümet kararlarını ve yoğun bürokratik faaliyetleri gerektirir.

c. İç Ekonomik Politika Uygulamalarında Bağımsızlık

Serbest dalgalanan kur sisteminde hükümetler, sabit kur sisteminde olduğu gibi, iç ekonomik dengeyi sağlayacak politikalar izlerken, dış dengeyi bozma endişesi içinde bulunmazlar. Başka bir deyişle, iç denge amacına yönelik politika uygulamalarında bağımsız hareket etme olanağı elde edilir.

Böylece değinilen bu sistem altında dış denge amacına yönelik harcama genişletici veya harcama daraltıcı politikalar uygulamaya gerek kalmaz. Dış denge, kur değişimleri yoluyla kendiliğinden sağlanacağı için (uygun koşullar altında) hükümetler, ödemeler bilânçosundan bağımsız bir biçimde, işsizliğin önlenmesi veya enflasyonla mücadele gibi iç ekonomik denge amaçlarını gerçekleştirmeye koyulabilirler. Bu ise para ve maliye politikalarının, değişken kur sistemleri altında bağımsızlığına kavuşmaları demektir.

d. Dış Rezervlere İhtiyacın Azalması

Daha önce de belirtildiği gibi, değişken kur sisteminin önemli bir özelliği, bu sistemin dış rezervlere olan ihtiyacı en düşük düzeylere indirmesidir. Böylece ülkeler, kıt kaynaklarını dış rezervlere bağlama gibi bir külfetten kurtulmuş olurlar.

Bu sistemde resmi bir sabit kur bulunmadığından bu kuru sürdürmek üzere (merkez bankasının döviz piyasasından yapacağı alım satımlar için) döviz rezervi tutmaya da gerek yoktur. Olabilecek rezerv ihtiyacı yalnızca, döviz arz ve talebi arasındaki görülebilecek geçici dengesizliklerin karşılanmasıyla kaynaklanır.

e. Ekonomiyi 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 bağlılık 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 gelişmelere 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 çok 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.

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 arasında 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

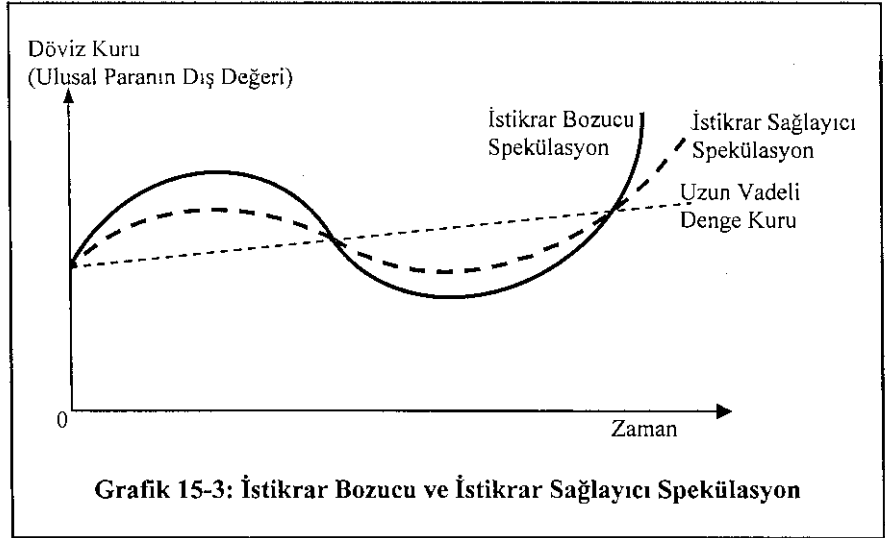
Döviz piyasalarında istikrar, daha önce incelenen Marshall-Lerner Koşulu'na bağlıdır. Değişken kur sisteminden yana olanlar, döviz arz ve talep esnekliklerinin yüksek olduğunu, diğer bir deyişle arz ve talebin kurlardaki bir değişmeye hızla tepkide bulunacağını varsayarlar. Bu koşullar altında kurdaki 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 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, spekülâtörlerin ulusal paranın değeri düştüğünde bu parayı satmaları, paranın değeri yükseldiğinde de satın almaları durumun-

da söz konusu olur. Çünkü böyle bir davranış kur dalgalanmalarının şiddetini yapay olarak artırır.

Belirtmek gerekir ki, istikrar bozucu bir spekülasyon spekülatörlerin ancak günlük kur değişmelerine 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 15-3 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.

Sistemin yanında olanlara göre spekülatörler, 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 girenler yanlış hesap yapanlardır. Bunlar, uğrayacakları 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, spekülatörler 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 geldigince, resmi kurları sürdürmeye çalışır. Dolayısıyla spekülasyon hemen hemen risksizdir.

Oysa değişken kur sistemlerinde ulusal paranın, döviz piyasasındaki gelişmelere göre, spekülatörlerin 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 olduğu ve yabancı girdi fiyatlarındaki artışın yerli üretimi özendirdiği 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 etkilenmesi 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. Bütçe “Disiplini”nin Bozulması

Sabit kur sistemini savunan kimi yazarlar esnek kur sisteminin, para politikası üzerindeki denetimi kaldırarak kamu bütçesi üzerindeki “disiplini”ni bozduğunu öne sürerler. Bütçe disiplini ile bütçenin giderleri ile gelirlerinin birbirine uydurulması, yani bütçe denkliği kastedilmektedir. Bu yazarlara göre, dalgalı kur sistemi hükümetlere bağımsız para ve maliye politikası izleme kolaylığı sağlayarak bütçe açığı doğurmakta ve böylece de ulusal ekonomide enflasyonist baskıların artmasına neden olmaktadır.

Sabit kur sisteminde para arzındaki bir genişleme, dış ödeme açıkları doğurarak ülkenin rezerv kaybına uğramasına yol açar. 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 disiplini 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 enflasyonla mücadele amacını terk edeceğini düşünmek gerçekçi değildir. Ayrıca serbest döviz kurlarındaki değişimler, enflasyon için iyi bir gösterge veya erken uyarı durumundadır. Çünkü, bu sayede enflasyon anında görülebilir (ulusal para piyasada değer kaybetmeye başlayacağı için) ve erken önlem alınarak başarı şansı artırılabilir.

f. Kısa Dönem Kur Değişmelerinde "Hedefi Aşma"

Kısa dönemde döviz kurlarının uzun dönem denge değerlerinin etrafında iniş ve çıkışlar göstermesine "hedefi aşma" (over-shooting) olayı adı verilir. Değişken kur sistemine karşı olanlar denetimsiz bir dalgalanmanın, kaynakları gereksiz yere dış ticaret kesimleri (ihracat ve ithalâta 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.

C. SERBEST DALGALANAN KUR SİSTEMİNİ DÜZENLEYİCİ YAKLAŞIMLAR

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 tasarıların 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 uygulamaları "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 alışları ile giderilir.

Merkez bankası müdahaleleri kurlarda arzulanan istikrarın ölçüsüne bağlıdır. Piyasa mekanizmasına daha çok yer vermeyi 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 bir araya 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 spekülâtörlerden, 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 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, girişilen 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 akımlarda 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 ilerideki bölümlerde ayrıntılı bilgi verilecektir.

2. Dalgalanma Sınırlarının Genişletilmesi (Geniş Marjlı Pariteler)

Diğer bir uzlaştırıcı tasarı 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.

Genişletilmiş 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 değiştirilmesidir. 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 spekülâtif sermaye akımlarının özendirilmemesi 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 tasarımlardan 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 bırakmaları 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'lı yıllarda 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 ülkelerin 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 Euroya geçişin de ön aşamasını oluşturmuştu.

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 değişimleri 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-

rı istihdam) doğurur. Bu gelişmeler sonucunda ülkeler karşılaşılan istihdam sorunlarını nasıl çözümlerleyebilirler? 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 denge-sizlik 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.

III. 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 değişimlerini 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 değişimler normal ticaret akımlarına göre beklenenin çok üzerinde olabiliyordu. Daha da ilginç, dış ticaret bilânçosu 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 değişimleri nasıl açıklamak gerekir? Kuşkusuz bu sorunun yanıtı, aynı zamanda döviz kurlarında gelecekteki değişimlerin tahmini bakımından da önem taşır. Bu bölümde kurların oluşumunu açıklayan başlıca teoriler gözden geçirilecektir.

Geleneksel olarak kur değişimleri 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 bakarlardı. Bunlar, içinde bulunduğumuz dönemde kurlarda görülen ani ve çoğu kez aşırı ölçülerdeki değişimleri açıklamaya çalışırlardı.

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.

Döviz kurlarının oluşumunu açıklayan teoriler dış ticaret akımları yaklaşımı, satınalma gücü paritesi yaklaşımı, parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımı (veya mali varlık yaklaşımı)'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.

1. Akım Değişkeni Ve Stok Değişkeni

Akım (flow) değişkenleri, belli bir zaman süresi boyunca ortaya çıkan değişmelerle ilgilidir. Örneğin yıllık (ya da mevsimlik, aylık) ihracat, ithalât, 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 yenden 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.

2. Dış Ticaret Akımları Yaklaşımı

Dış Ticaret Akımları Teorisi'ne göre bir ülkenin parasının değerini belirleyen etken o ülkenin mal ihracat ve ithalâtıdır. İhracatın ithalâttan büyük olması (dış ticaret bilânçosunun fazla vermesi) durumunda ulusal paranın dış değeri yükselir. Tersine, ithalâtın ihracatı aşması da ulusal paranın değer yitirmesine neden olur.

Bu teori açısından ülkenin ihracatını ve ithalâtını 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, tüke-

tici 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 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 iseler 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 ticaret akımları modeline göre ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki olası etkilerini açıklamaktadır. Ama gerçek hayatta çoğu kez hızla büyüyen ülkelerin paraların 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 bilânçosu 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.

3. Satınalma Gücü Paritesi Yaklaşımı

Satınalma gücü paritesi (SGP-purchasing power parity), ünlü *tek fiyat kanunu* (*law of one price*)'nin döviz piyasalarına uygulanmış şeklidir. SGP Teorisi'ni ve bu yaklaşıma dayanarak kur tahminlerini belirtmeden önce, tek fiyat kanunu 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.

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.

Arbitrajcının 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 Teorisi'ne daha yakından bakalım. SGP birisi mutlak, diğeri de göreceli (nisbi) olmak üzere iki ayrı şekilde ele alınır. Önce birincisine bakalım.

a. 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 S (bir birim yabancı para ile değiştirilebilen ulusal para miktarı olarak) ile gösterirsek, mutlak SGP aşağıdaki gibi bir denklemle ifade edilebilir:

$$P_i = S \times P_d$$

Yani, ortak bir yıl temel alınarak düzenlenen (ve kapsam olarak birbiriyle karşılaştırılabilen) fiyat indekslerinin tüm ülkelerde aynı sayıyı göstermesi gerekir.

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 (S) da o kadar yüksek (düşük) olur. Diğer bir deyişle,

$$S = P_i / P_d$$

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 arasında 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 bilânçosu açık, sermaye girişi olan bir ülkenin ödemeler bilânçosu 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 alternatifi durumunda olan göreceli SGP yaklaşımı daha yaygın olarak kullanılır. Şimdi bu ikinci yaklaşım üzerinde duralım.

b. 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 arasındaki 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:

$$\frac{S_1 - S_0}{S_0} = f_T - f_A$$

Formülün kullanılışını 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 $(S_1 - 10.000) / 10.000 = 0.75 - 0.05$ olur ve buradan da $S_1 = 17.000$ TL olarak bulunur.

Hatırlatmak gerekir ki, bu hesaplamalar yukarıdaki gibi geçmişe dönük olarak (tarihi değerlerin tahmini) 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 değişmeler 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 Sistemi’nde de hükümet yetkililerinin, devalüasyon veya revalüasyon oranının belirlenmesinde teoriden yararlanabilecekleri kabul edilmekteydi.

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

¹Gustav Cassel, “Abnormal Deviations in International Exchanges,” *Economic Journal*, dec. 1918, ss. 413-415.

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 durumlarında, kur değişimleri ile SGP arasında büyük bir uyum olduğu görülüyor. 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.

4. 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. Böylece de önceki bölümlerde belirtildiği üzere, reel kurlar nominal kurun altına düşer ve ulusal para yapay olarak aşırı değerlendirilmiş (over-valuation) duruma gelir. 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 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 geliştirilmiştir.

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 paraları, gelir getiren araçlara yatırarak 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 değişme, para talep ve arzı arasında dengesizlik doğuracak gelişmelerin bir sonucudur. Diyelim ki, para talebini belirleyen faktörlerde bir değişme 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 bilançosundan kaynaklanan bu talep artışları ise cari döviz kurunun yükselmesine, diğer bir deyişle, ulusal paranın değer kaybetmesine yol açar.

Para talebi sabitken para arzının azalması durumunda da yukarıdakilere ters sonuçlar doğar. Yani, merkez bankasının piyasadaki para stokunu daraltınca halk mal ve hizmet satınalmalarını ve menkul değerler yatırımlarını azaltır. Çün-

kü, fiyatlar henüz değişmediği için, halkın eline tutmak istediğinden daha az para geçmiştir. Böylece de sonuçta 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 modele, 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 yükselme beklemekte iseler, o yabancı paraya bağlı menkullerin satın alımını artırırılar. 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 ilerideki bölümlerde görüleceği gibi, sabit kur sistemlerinde döviz arz ve talebindeki değişimler karşısında kurlardaki değişimlere 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 denetime 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 değişme 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 açıklara yol açacağı (artan gelirin ithalatı özendirmesi 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 menkul değerlerle yabancı menkullerin birbiri yerine tam ikame edilebilir oldukları kabul ediliyor. Yani, yatırımcı açısından yabancı menkul değer tutmakla yerli menkul değer tutmanın risk yönünden hiç farkı bulunmayacağı, 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 açtırırlar. Servet edinmenin amacı, bugünkü satınalma gücünü geleceğe aktarmak ve bunu daha da büyültmek arzusudur.

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 Teorisi'nin temel görüşüne göre belirli bir sermaye fonuna sahip olan yatırımcı, bu fonlarını 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. Genellikle 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.

Satın alınması düşünülen bir menkul değere ilişkin gelirler henüz gerçekleşmiş olmayıp ilerde elde edilecektir. O nedenle bunları ifade için "beklenen getiri oranı" (expected rate of return) deyimini 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 satın alındığı tarihteki değeri ile satıldığı tarihteki değeri arasında geçen 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 değişimlerinin 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 menkulere 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 teörinin 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 iflâs 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 veya yabancı likit varlıklara yatırılan dövizler, ancak kurlardaki yükselme durumunda portfolyo sahibine bir gelir (kur riskine tabi olarak) kazandırır.

Çoğunlukla yatırım portfolyolarının bir bölümü nakit ulusal para, geri kalanı da menkul değer biçiminde tutulur. Acaba birey ya da firmaların servetlerinin bir bölümünü tahvil veya hisse senedi 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 hangileri-

nin 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 yaptığıının 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 değişimleri açıklamak için teoride bunların hem *sürekli akımlar*'la ilgili kısmı (continuing-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) girer. 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 ülke hazinesinin bono 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 alımlarının 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 kurunun daha önce beklendiğinden daha fazla yükselmeye başlamış olduğunu varsayalım. Bu ise ulusal para ve ulusal tahvillere olan talebi azaltır, yabancı bono ve tahvillere olan talebi ise artırır. Ulusal para fonları ile yerli bono ve tahvillere olan talebin düşmesi de yurtiçi faiz oranını düşürür. Fakat yerli yatırımcıların yabancı tahvil satın alımından dolayı dışarıya doğru ortaya çıkan fon 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 bekleyişlere dayalı olarak yapılacak portfolyo ayarlamaları ile açıklanmaktadır. Cari işlemler dengesi, para arzındaki artışlar, vs. gibi değişkenler, piyasa bekleyişlerini 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 değiştiğini ortaya koymaktadır.

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, kurlardaki ani değişimler yanında neden bu değişimlerin çok şiddetli olacağını 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 (SGP Teorisi'nde açıklandığı biçimde) 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 kuruunu anında yükseltir. Oysa para arzındaki bir artış 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 varsayılrsa bile bu etkilerin ortaya çıkması oldukça uzun bir zaman alır. Kısa dönemde reel kesimdeki gelişmelerin kurlar üzerinde doğurabileceği ufak değişimler ise portfolyo ayarlamalarının ani ve çok daha büyük etkileri tarafından adeta yutulmaktadır. Ancak uzun dönemlerde kurlar üzerinde, SGP'de belirtildiği gibi, reel kesimden kaynaklanan değişimler etkili olmaktadır.

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 değişimlerine 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

Döviz kuru sistemlerinin iki ucunda sabit kur sistemi ile serbest değişken kur sistemi yer alır. En eski sistematik kur sistemi olan altın standardı bir sabit kur sistemidir. Bu sistemin sabit olma özelliği ulusal paraların içerdiği altın miktarlarından kaynaklanır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında uygulanan Bretton Woods Sistemi de temelde bir sabit kur sistemi idi. Bugün bu sistem yıkılmıştır, ancak halâ sabit kur sistemi uygulayan ülkeler vardır.

Sınırsız bir serbest değişken kur sisteminde ise kurlar tamamen piyasanın arz ve talep güçlerine bırakılmıştır. Serbest dalgalanan kur sisteminin lehinde ve aleyhinde çeşitli görüşler öne sürülebilir. Ama uygulamada sınırsız kur dalgalanması örneklerine oldukça ender rastlanır.

Sabit ve değişken kur sistemlerinin belirli özelliklerinin birleştirilmesinden elde edilen değişik karma sistemler vardır. Bugün çoğu ülkede görülen yönetimli dalgalanma böyle bir uygulamadır.

Bu bölümde ayrıca kur değişimlerini 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 değişimlerini açıklamaya çalışan geleneksel iki yaklaşımın, yani dış ticaret dengesi yaklaşımı ile satınalma gücü paritesinin yetersizliklerini ortaya koyuyordu.

Kur değişimlerini açıklamaya yönelik iki yeni yaklaşım ise parasalcı teori ile portfolyo dengesi teorisidir. Yeni teoriler ticaret akımları yerine, mali akımlar üzerinde durarak kurlardaki anlık değişimleri açıklamaya çalışırlar. Uluslararası mali sermaye akımlarını ise stok değişkeni olarak değil, akım değişkeni olarak ele alırlar.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Kur sistemlerinin iki aşırı örneğini oluşturan sabit ve sınırsız değişken kur sistemlerinin özellikleri nelerdir? Bu sistemlerin lehinde ve aleyhinde neler söylenebilir?
2. Neden uygulamada ülkeler sabit ve değişken kur sistemlerinin belirli özelliklerinin birleştirilmesinden karma sistemler oluşturma ihtiyacı duydular?
3. Yönetimli dalgalanma nasıl bir sistemdir? Ne gibi avantajlar sağlar? Türkiye'de uygulanan kur sistemini araştırınız.
4. Kur değişimlerini tahmine yönelik teorilerin özellikle 1970'lerden sonra geliştirilmeye başlanması hangi nedenle ilgilidir?
5. Akım değişkenleri ile stok değişkenleri arasında ne fark vardır? Kur değişimlerini açıklamaya yönelik teorilerden hangileri akım, hangileri stok değişkenlerine ağırlık verir?

6. 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?

7. Satınalma gücü paritesi teorisi nedir, hangi değişik yaklaşımları vardır? Bu yaklaşıma göre döviz kurları nasıl tahmin edilir? Döviz kurlarında ortaya çıkan anlık değişimler bu yönteme göre açıklanabilir mi?

8. Parasalci yaklaşıma göre para talebi ve para arzı neyi ifade eder? Bunlardaki bir değişimin etkileri nelerdir?

9. Parasalci yaklaşıma göre döviz kurlarındaki değişimler nasıl açıklanır? Bu yöntemin geleneksel yaklaşımdan ne gibi farkları vardır?

10. Portfolyo teorisinin kur değişimlerini açıklamaya yönelik yaklaşımı nedir? Bu yaklaşım hangi yenilikleri getirmiştir?

11 Portfolyo dengesi yaklaşımında parasalci yaklaşımdan farklı olarak bir risk priminin bulunması kur değişimleri açısından nasıl bir sonuç doğurur?

12. Portfolyo dengesi yaklaşımına göre geleceğe dönük beklentiler kurları nasıl etkiler? Açıklanmış tüm haber ve bilgileri yansıtan piyasa etkin bir piyasadır. Bu ifadeyi nasıl yorumlayabiliriz?

13. Döviz kurlarında "hedefi aşma" olayı nedir, nasıl açıklanabilir ve ne gibi sonuçlar doğurur?

OKUMA LİSTESİ

Alan C. Shapiro, *Multinational Financial Management*, 4th ed., 1992, ss. 82-101

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1999, ss. 465-503.

Halil Seyidoğlu, *Uluslararası Finans*, İstanbul, Güzem Yayınları, Geliştirilmiş 3. B., İstanbul, 2000, 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.

Maurice Levi, *International Finance*, 2nd ed., McGraw-Hill, 1990, ss. 514-530.

N. C. Mark, "Exchange Rates and Fundamentals: Evidence on Long-Horizon Predictability," *American Economic Review*, March 1995, ss. 200-220.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 394-434.

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.

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.

Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 389-459.

BÖLÜM

16

DIŞ ÖDEMELER BİLÂNÇOSU

Parasal uluslararası iktisat teorisinin en temel konularından birisi dış ödemeler bilânçosudur. 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 bilânçosunun yapısı, etkileri, yararları ve taşıdığı sınırlandırmalar gibi alanlarda açıklamalarda bulunulacaktır.

Dış ödemeler bilânçosu 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 bilânçosundaki 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 bilânçosundaki 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 önlemlerinin zamanında alınması ve politika düzenlemelerinin yapılması için, ödemeler bilânçosu 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 Plânlama Teşkilatı, vs. gibi) dış ödemeler dengesindeki gelişmelerle yakından ilgilidirler. Bazı Hükümet uygulamaları ise doğrudan dış denge durumundaki gelişmelere tepki niteliğindedir. Örneğin bir dış açık veya fazlanın döviz kurlarını etkilememesi için merkez ban-

kasının döviz piyasasına müdahalede bulunması durumunda 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 bilânçosu yalnızca hükümet yetkilileri açısından değil, dış ticaret ve yatırımlarla ilgili tüm kişi, firma ve kuruluşlar bakımından da önemli bir göstergedir. İthalâtçı 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 plânları üzerinde beklenmedik etkiler doğurur.

Bunun gibi, yabancı tahvil, hisse senedi, hazine bonosu, banka mevduatı biçimindeki uzun veya kısa vadeli mali varlıklara yatırımda bulunmak isteyenlerle yabancı ülkelere dolaysız yabancı sermaye yatırımı yapmayı plânlayanlar da, ödemeler dengesindeki gelişmelerle ilgilenirler. Örneğin yabancı bir menkul değer (tahvil veya hisse senedi) 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) onun gerçekleştirdiği uluslararası ticaret akımları arasında sıkı bir ilişki vardır. Dış ticaret fazlası veren ülkelerin paraları döviz piyasalarında değer kazanır, ticaret bilânçosu 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 verilmeye başlanmıştır. Bu alandaki gelişmeleri de yine ödemeler bilânçosundan izlemek gerekir.

Verilen bu örnekler sanırsız, çeşitli ülkelerde kamuoyunun, iş çevrelerinin ve hükümetlerin en son yayımlanan ödemeler bilânçosu 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 bilânçoları 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 stoklarını artırmaktı. Çünkü değerli madenleri, ulusal servetin kaynağı olarak görüyorlardı.

Giriş niteliğindeki bu açıklamalardan sonra aşağıda ödemeler bilânçosunun temel niteliklerine, ana hesap gruplarına, ödemeler bilânçosu muhasebesine, dış açık ve dış fazla kavramlarına daha yakından bakacağız. Ödemeler bilânçosunun denkleşme mekanizmaları ise gelecek bölümlerde incelenecektir.

I. ÖDEMELER BİLÂNÇOSUNUN ÖZELLİKLERİ

Ödemeler bilânçosu genellikle, bir ülkede yerleşik kişilerin belirli bir dönem boyunca yabancı ülkede yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemlerin sonucunu gösteren sistematik bir kayıt biçiminde tanımlanır. Ödemeler bilânçosu kayıtları genellikle bir yıllıktır. Ancak bu tabloları daha kısa süreler için hazırlayan ülkeler de vardır. Örneğin, ABD'de ve diğer bazı ülkelerde ödemeler bilânçosu üç aylık (mevsimlik) olarak da yayımlanmaktadır.

Ödemeler bilânçosunun belirli bir dönem boyunca gerçekleştirilen işlemleri göstermesi, bunun bir stok değil, akım kavramı olmasını ifade eder. Örneğin, ödemeler bilânçosu, ülkenin birikmiş dış borç veya varlıklarının tutarını göstermez, ama bunlardaki yıllık değişimleri göz önüne serer. Diğer bir deyişle örneğin, bir yıla ait dış ödeme açıkları o yıl sonunda ülkenin dış borçlarının artmasına ya da dış fazlalarının azalmasına neden olur. O bakımdan dış ödemeler bilânçosu kavramı ticari işletmelerin bilânçolarına değil, kâr zarar hesaplarına benzerler.

Şimdi ödemeler bilânçosu 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 bilânçosu tanımındaki şu iki kavram dikkati çekiyor: Ekonomik işlem (economic transaction) ve ülkede yerleşik olanlar (residents). Uluslararası ekonomik işlemler ele alınan ülke ile dış dünya arasındaki mal, hizmet ve faktör akımlarını içerir. Faktör akımları da sermaye, emek ve teknolojiyen oluşur. Geleneksel olarak uluslararası ekonomik işlemler içinde mal ve hizmet ticareti ilk sırada gelir. Fakat özellikle iletişim teknolojisinin gelişmesi ve sermaye piyasalarındaki küreselleşme ile birlikte, çoğu ülkeler için uluslararası sermaye akımları ticaret akımları kadar önem taşımaya başlamıştır.

Uluslararası ekonomik işlemlerin sonucunda genellikle parasal bir ödeme 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 yapılması, takas veya kliring biçimindeki dış ticaret gibi işlemlerde herhangi bir parasal ödeme yoktur.

Oysa ödemeler bilânçosunun tanımına göre, dış dünya ile yapılan ekonomik işlemler ister parasal bir ödeme gerektirsin, isterse gerektirmesin, ödemeler bilânçosuna kaydedilmelidirler. Bu açıklama bize, dış ödemeler bilânçosu deyiminin kullanış amacına çok da uygun düşmediğini gösteriyor. Bu deyimın yerine örneğin, *uluslararası ekonomik işlemler dengesi (statement of international economic transactions)* kavramının kullanılması amaca daha uygun olabilirdi.

Ödemeler bilânçosu 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 kişiler, 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 değildirler, dolayısıyla bunların gezide bulundukları ülkede yapmış oldukları harcamalar, bir dış ekonomik işlem sayılarak ilgili ülkenin ödemeler bilânçosuna 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 bulundukları 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 bilânçosu 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 bilânçosuna kaydedilir.

b. Alacaklı ve borçlu işlemler: Yukarıda belirtildiği gibi, bir ülkenin dış dünya ile yaptığı her türlü ekonomik işlem ödemeler bilânçosuna kaydedilir. Fakat mal, hizmet, sermaye, emek ve teknoloji akımları üzerindeki bu işlemler sayıca binleri, hatta on binleri bulmaktadır.

Ancak bu dağınıklığa karşılık, ortak yönler de vardır. Örneğin, bunlar dış dünyaya karşı ya bir alacak hakkı, ya da bir borç doğururlar. Birinci gruptakiler *alacaklı işlemler (credit items)*’dir ve bunlar ödemeler bilânçosunun aktif kısmına kaydedilirler. Diğerleri ise *borçlu işlemler (debit items)* olup ödemeler bilânçosunun pasif yanında yer alırlar.

Genel olarak alacaklı işlemler ülkeye 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 (yabancılarla 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 borçları artırır. Örneğin, mal ve hizmet ithali, yabancı tahvil veya hisse senedi satın alınması veya yurt dışına karşılıksız yardım yapılması gibi. Böylece, ödemeler bilançosu, alacaklı ve borçlu işlemlerin kaydedildiği genel bir hesaptır.

Belirtmek gerekir ki, yukarıdaki tanımlamalarda bir ölçüde keyfilik ve karışıklıklar vardır. Örneğin, geçici olarak yurt dışına çalışmaya gidenler o ülkede sürekli kalmayı düşünmüş olabilirler. Nitekim, Batı Avrupa'ya çalışmaya giden Türk işçileri için böyle bir durum söz konusudur. İlk zamanlar yurt dışında çalışan bu insanların geçici işçi niteliğinde olduğu düşünülmüş ve dolayısıyla da Türkiye'ye gönderdikleri dövizler ödemeler bilançosuna emek hizmetleri ihracının karşılığı olarak kaydedilmiştir. Ancak zamanla bunların o ülkelerde oturmaları süreklilik kazanınca, aşağıda da belirtceğimiz gibi, işçi dövizleri Türkiye'ye karşılıksız olarak yani bağış biçiminde gönderilen paralar gibi işleme tabi tutulmaya başlanmıştır.

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 kurumlara 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.

Ayrıca, ilke olarak aynı grup içinde yer alan işlemlerden alacaklı ve borçlu nitelikte olanlar ödemeler bilançosuna ayrı ayrı kaydedilirler. Örneğin, mal ticaretinde hem ihraç, hem de ithal edilen malların gösterilmesi gibi. Aynı ilke hizmet ithal ve ihracı ile sermaye giriş ve çıkışları için de geçerlidir. Oysa Merkez bankası rezervlerinde değişimin yalnızca net sonucu gösterilir. Diğer bir deyişle, pratik nedenlerle hareket edilerek merkez bankasına giren ve çıkan dövizler ayrı ayrı belirtilmez.

c. Uluslararası ticari işlemlerin "ikilik" özelliği: Her uluslararası ekonomik işlem, ilgili ülkelerden 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 ulu-

sal sermaye piyasasından bir tahvil satın alınca, yabancı ülke bu değerli kağıdın mülkiyetini, ev sahibi ülke de bunun karşılığı olan dövizleri elde eder.

Uluslararası ekonomik ve mali işlemlerin çoğunda böyle bir "ikilik" (duality) vardır. Bir kayıt tekniği olarak, ödemeler bilânçosu 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 bilânçosuna kaydedilişi konusunda örnekler verilecektir. Fakat özet olarak belirtmek gerekirse, çift kayıtlı muhasebe tekniğinin bir özelliği olarak ödemeler bilânçosunun alacaklı yanının toplamı, daima borçlu yanının toplamına eşit çıkmalıdır. Bu ise ödemeler bilânçosunun muhasebe kayıtları anlamında her zaman denk olması demektir. Ama elbette bu, ekonomik anlamda dış dengenin sağlanmış olduğu anlamına gelmez. Ekonomik anlamda ödemeler bilânçosundaki 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 bilânçosunun 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 bilânçosu dengesini sağlamakla ilgili değildir. Bunlar ekonomik hayatın normal işleyişine göre yapılan işlemlerdir. Ödemeler bilânçosunda ekonomik anlamda bir açık veya fazla doğuran işlemler bunlardır. O bakımdan bunlara *otonom işlemler* (autonomous transactions) adı verilir; bazan da *dengezsizlik doğuran* (gap-making) işlemler denir.

Buna karşılık, resmi rezerv değişimleri *denkleştirici 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 yüksel-

meye 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 fazlasını satın alarak resmi rezervlerini artırır.

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 gruptandırılması 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.

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 ithalât ve ihracatı çoğu ülkelerin uluslararası ekonomik işlemleri içinde en büyük yeri tutar (genellikle 1/2 ile 2/3 arasında). Ayrıca mal ticareti reel ekonomideki 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 işlemidir. Kayıt tekniği açısından alacaklı bir işlem olarak aktif kısmına kaydedilir (başka bir hesabın, örneğin döviz hesabının, pasif yanına düşürülen borçlu kayıtla denkleştirilir). Bunun tersine, mal ithalâtı yabancılar lehine alacak hakkı doğurması dolayısıyla borçlu bir işlem olarak kaydedilir.

Toplam mal ithalâtı 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 nedenledir ki dış turizm, geleneksel benzetme ile, "bacasız fabrika" sayılmaktadır. Tersine, ülkede yerleşik kişilerin yabancı ülkelerde yapmış oldukları geziler de mal ithalâtı 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 temettü) dışarıya gönderilen paralar ve resmi dış borç faizleri bu grupta yer alır. Aşa-

ğıda da belirtileceği gibi, uluslararası dolaysız yatırımlar ve portfolyo yatırımları, ödemeler bilânçosunda sermaye hesabına kaydedilirler. Oysa bu yatırımların gelirleri (kâr, faiz veya temettülerin transferi) sermaye faktörünün hizmetlerinden yararlanmanın bedeli sayılır. O nedenle de cari işlemler bilânçosunda 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 işlemlerin hizmetler bölümünde gösterilirler.

Lisans bedelleri, kiralalar, komisyonlar, vs.: Yurt dışındaki çeşitli şirket ve kuruluşlara, sağlanan özel hizmetler karşılığında yapılan ödemeleri kapsar. Örneğin, royalty'ler, lisans ödemeleri, leasing bedelleri, danışmanlık ve mühendislik ücretleri, yabancı filmlerin kiralaları, mümessillik ve banka komisyonları, uydu kiralaları, 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) bilânçosu* adı verilir. Bazan mal ve hizmet işlemleri bir arada ele alınmakta ve ikisini birden kapsayacak biçimde *mal ve hizmetler bilânçosu* 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 katkıları, 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 borçlu yanına kaydedilirler. Muhasebe kaydını denkleştirmek için de başka gruplardaki 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 bilânçosunun önemli hesap gruplarından birisi olan cari işlemler hesabını gözden geçirmiş bulunuyoruz. Cari işlemlerin alacaklı ve borçlu kısımları toplamı arasındaki farka *cari işlemler bilânçosu* (*current transactions balance*) adı verilir. İki taraf toplamının birbirine eşit çıkması cari işlemler bilânçosunun dengede olmasını, alacaklı kısım toplamının borçlu kısımdan büyük olması cari işlemler bilânçosunun fazla vermesini, tersi de cari işlemler açığını ifade eder.

Alt bilânçolar açısından ele alacak olursak, cari işlemler dengesi net mal ve hizmetler bilânçosu ile tek-yanlı transferler bilânçosu toplamına eşittir. Daha da ayrıntıya inilecek olursa, Tablo 16-1'de görüldüğü gibi, cari işlemler bilânçosu dış ticaret bilânçosu ile, uluslararası hizmetler bilânçosu ve karşılıksız transferler bilânçolarını 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 Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GSYİH)'nın bir bölümü durumundadır.

Açık ekonomilerde milli gelirin (gayri safi yurt içi hasıla: GSYİH) oluşumu açısından cari işlemler bilânçosunun önemli bir yeri vardır. Milli gelir hesaplamalarında ihracat (X) toplam harcama akımına bir katılım, ithalât (M) ise toplam harcamalardan ayrılan bir sızıntı durumundadır. Buna göre net ihracat da denilen ihracat ve ithalât farkı denge milli gelirin oluşumunu doğrudan etkiler:

$$GSYİH = C + I + (X-M).$$

Formülde C tüketimi, I da yatırımı ifade eder, (X-M) ise ihracat ve ithalât farkını, yani dar anlamda dış ticaret, geniş anlamda cari işlemler bilânçosunu gösterir. Buna göre, ihracatın ithalâttan büyük olması ekonomide toplam harcamaların genişlemesine ve dolayısıyla çalışma düzeyinin artmasına (işsizliğin azalması) katkıda bulunur. Tersine, ithalâtın ihracattan büyük olması da toplam talebi azaltarak milli geliri ve çalışma düzeyini düşürücü etkide bulunur. O nedenle cari işlemler bilânçosunda ve özellikle dış ticaret bilânçosunda ortaya çıkan bir gelişme gerek hükümet çevrelerinde, gerekse iş dünyası ve ülke kamuoyunda önemli yankılar uyandırır.

Bunun diğer bir nedeni de ödemeler dengesinin çeşitli alt bilânçoları içinde diğer ülkelerle en iyi karşılaştırma yapılabilenin cari işlemler ve dış ticaret bilânçoları olmasıdır. Dolayısıyla ülkenin yıllık (veya mevsimlik) olarak yayımlanan mal ve hizmet bilânçoları, öteki ülkelerin benzer dengeleri ile karşılaştırılarak ülkedeki temel ekonomik gelişmelerin ne yönde olduğu, örneğin ülkenin ve-

Tablo 16-1
Ödemeler Bilançosunun Şematik Yapısı

<i>İşlem grupları</i>	<i>Alacak</i>	<i>Borç</i>
I. CARİ İŞLEMLER HESABI		
A. Mal ihracat ve ithalatı	(+)	(-)
DIŞ TİCARET BİLANÇOSU	(+)	(-)
B. Hizmet ihracatı ve ithalatı	(+)	(-)
C. Tek yanlı transferler	(+)	(-)
1. Özel bağış ve hediyeler	(+)	(-)
2. Hükümet transferleri	(+)	(-)
CARİ İŞLEMLER BİLANÇOSU	(+)	(+)
II. SERMAYE HESABI		
A. Uzun süreli sermaye	(+)	(-)
1. Dolaysız yabancı sermaye yatırımları	(+)	(-)
2. Özel portfolyo yatırımları	(+)	(-)
3. Resmi sermaye işlemleri	(+)	(-)
B. Kısa süreli sermaye (denkleştirici olmayan)	(+)	(-)
SERMAYE İŞLEMLERİ BİLANÇOSU		
III. İSTATİSTİK FARKLAR		
Çizgi üstü işlemleri		
IV. RESMİ REZERVLER HESABI		
1. Kısa süreli resmi sermaye	(+)	(-)
2. Döviz	(+)	(-)
3. Parasal altın	(+)	(-)
4. SDR ve IMF rezerv pozisyonu	(+)	(-)
RESMİ REZERVLER BİLANÇOSU		

rimlilik, 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. alım-satımı, yabancı ülke bankalarında vadeli hesap açtırılması gibi) oluşur.

Ödemeler bilânçosu 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 terk edebilir. O nedenle her giren veya çıkan sermaye ödemeler bilânçosunda 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 sınır ötesi sermaye işlemleri bu bölümde yer alır. Bunlar arasında, örneğin yabancılardan ülkede yaptıkları ya da ulusal firmaların yurt dışında gerçekleştirdikleri *dolaysız yabancı sermaye yatırımları* (*foreign direct 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 finansman kuruluşlarının ülkeye açtıkları krediler veya diğer devletlerden alınan ya da onlara sağlanan krediler birer uzun-süreli resmi sermaye işlemi niteliğindedir. Doğal olarak hükümet kuruluşlarının uluslararası sermaye piyasalarında tahvil satarak sağladıkları fonlar da yine bu gruba ele alınır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bu tür sermaye işlemleri ödemeler bilançosunun sermaye hesabı bölümünde gösterilirken, bunların karşılığında yapılan faiz, kâr ve temettü (divident) 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-süreli 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.

Sermaye işlemlerinin uzun ve kısa-süreli olarak gruplandırılması, aslında bunların paraya dönüştürülebilme (likidite) özelliklerinden kaynaklanır. Kısa-süreli mali araçlar (banka mevduatı, hazine bonosu, 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 çektiğini ifade eder.

Sermaye hesabı da bazı alt bilançolara ayrılabilir. Örneğin dolaysız sermaye yatırımları dengesi, portfolyo yatırımları dengesi, kısa-süreli 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 değişmelerle ilgilidir. Yukarıdaki açıklamalara göre bu hesaplardaki değişmeler, 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 değişmeler gösterilir.

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 satın alınarak resmi rezervlere eklenir. Merkez bankasının yaptığı bu işlemler dolayısıyla, ülkenin uluslararası rezervle-

rindeki 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-satımlarını yaygın olarak Amerikan doları üzerinden yaparlar. Ancak son zamanlarda euronun da sınırlı bir ölçüde de olsa 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-transactions*) yer alırlar.

Oysa denkleştirici işlemlerin ortaya çıkış nedeni, ödemeler bilançosunun durumudur. Başka bir deyişle, dış dünyadan sağlanan otonom gelirlerle otonom 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. Eğer 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 değişimleri: 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 değişmenin 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 (ΔR), dış dengesizlikle aynı ölçüdedir. Buna göre bir dış açık aşağıdaki eşitlikle temsil olunabilir:

$$-B = +\Delta R$$

Burada, dış açık ($-B$) ile, rezervlerdeki bir azalış da ($+\Delta R$) ile ifade edilmektedir. Bir dış fazla durumunda ise eşitlik şöyle olacaktır:

$$+B = -\Delta R$$

Burada da ($+B$) dış fazlayı ($-\Delta R$) de rezervlerdeki artışı temsil etmektedir. Eşitliklerde rezerv azalışının artı, artışının da eksi ile gösterilmesi okuyucuyu

yanıltmamalıdır. Çünkü, daha önce belirtildiği gibi bu 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 karşısı 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 $\Delta R = 0$ '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 (örneğin 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.

Altın bir rezerv aracı olmasının yanında, aynı zamanda bir sanayi ham maddesidir. Bu ikili fonksiyon altının ödemeler bilançosuna kaydı bakımından özel bir durum ortaya çıkartır. 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 gibi-

dir. 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 anlaşılmamalıdır. Çünkü günümüzde, geçen asırda olduğu gibi, altının gemilere yüklenip bir ülkeden diğerine gönderilmesi, sanayideki bazı kullanim amaçları dışında, hemen hemen hiç söz konusu değildir. Bugünkü uygulamaya göre çeşitli ülkeler, altın stoklarını güvenilirliği 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 bilânçosu 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 bilânçosunun 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.

İthalât ve ihracatla ilgili bilgiler, mallar sınırdan geçerken ilgililer tarafından doldurulup Gümrük İdareleri'ne verilen mal bildirim formlarından sağlanır. Bu formların düzenlenişi sırasında malların değer ve miktarlarıyla ilgili bilgiler yanlış kaydedilmiş olabilir. Bazı durumlarda da ithalâtçı ve ihracatçılar kasıtlı olarak yanlış bilgi verebilirler. Örneğin kambiyo rejiminin koyduğu kısıtlamalardan kurtulmak için malın değeri, ihracat faturasında olduğundan düşük, ithalâta ise olduğundan daha yüksek gösterilmiş olabilir.

Bir kısım işlemler de döviz piyasasında arz ve talep yarattıkları halde, ödemeler bilânçosuna kaydedilmezler. Bu, özellikle mal veya sermaye kaçakçılığı durumlarında söz konusudur. Kaçakçılık (smuggling), resmi makamların bilgisi ve izni olmadan, yasa dışı biçimde yapılan ekonomik işlemlerdir. Böylece yasal ve idari engeller aşılar ve örneğin ithalâta gerekli gümrükler ve öteki vergiler ödenmeden mal ülkeye sokulur.

Bazı işlemlerin değeri ise tahmin yoluyla elde edilmeye çalışılır. Örneğin turizm gelirlerini belirlemek için anket yoluna başvurulur. Bunun gibi, ülkeler arası hediye alışverişlerini (karşılıksız transferler), dış yatırım gelir ve giderlerini tam olarak tahmin etmek de oldukça güçtür.

Bir kısım mallarda malın fiilen ülkeye girmesi veya ülkeden çıkması ile, bunun karşılığı olan ödemenin yapılması farklı bilânço dönemlerine rastlamış olabilir. Örneğin kredili ihracatta, mal bu yıl gönderilirken ödeme gelecek yıla

kalabilir. Ya da tersine peşin ödeme durumunda ödemenin bugün yapılmasına karşılık malın sevkinin gelecek yıllarda gerçekleştirilebilir.

Yukarıda değinilen veya benzeri nedenler dolayısıyla ödemeler bilânçosu 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*) deyimi 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 bilânçosu kayıtlarında hiçbir hata, eksik veya unutmaya olmasaydı, bu iki yöntemle bulunacak sonuçlar birbirinin aynısı 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 bilânçosu dengesizliği (B), cari işlemler bilânçosu (B_c) ile sermaye hesabı bilânçosunun (B_k) toplamından oluşur. Yani matematiksel olarak:

$$B = B_c + B_k = \Delta R$$

Genellikle ülkelerin resmi rezerv değişmelerine (ΔR) ilişkin istatistikleri oldukça güvenilir niteliktedir. Çünkü bunlar merkez bankasına ait verilerdir. Oysa cari işlemler bilânçosu (B_c) ve sermaye hesabı bilânçosuna (B_k) ilişkin istatistikler bu derece güvenilir değildir. Bunlar, yukarıda da belirttiğimiz gibi, çeşitli ölçme ve kayıt hatalarını içerirler. O nedenle de iki hesap arasında bir farklılık olunca, resmi rezervler bilânçosuna ait verileri, ödemeler bilânçosundaki açık veya fazlaların göstergesi olarak kabul etmek daha doğru olur. Bu varsayım yapıldığında da cari işlemler bilânçosu ile sermaye hesabı bilânçoları toplamını, resmi rezervlerin bakiyesine eşitlemek üzere çizgi üstüne bir kalem eklemek gerekir ki, bu da istatistik farklar hesabıdır.

Bunu bir örnek ile gösterelim. Yıl sonunda ödemeler bilânçosu düzenlemeleri yapılırken resmi rezervlerdeki azalmanın 200 milyon dolar ($\Delta R = +200$) bulunduğunu varsayalım. Bunun yanında cari işlemlerde 25 milyon dolar tutarında bir açık ($B_c = -25$), sermaye bilânçosunda 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.

Örnek 1: Bir Türk ihracatçısı ABD'ye 1 000 dolar tutarında bir ihracat yapmıştır. Satış bedeli döviz olarak ödenmiştir.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
Mal ihracatı	1 000	-
Döviz girişi	-	1 000

İhracat yabancılar üzerinde bir alacak hakkı doğurduğu için mal ticaretinin aktif kısmına kaydedilir. Ülkeye döviz girişi ise döviz hesabının borçlu kısmında yer alır.

Örnek 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>
Mal ithalatı	-	5 000
Kısa süreli sermaye girişi	5 000	-

İthalât 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>
Turizm geliri	500	-
Döviz girişi	-	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>
Gönderilen tek yanlı transfer	-	3 000
Mal ihracatı	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 5: 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>
Sermaye ithali	2 000	-
Döviz girişi	-	2 000

Yabancıların menkul değer satın alımları Türkiye açısından aynen ihracat gibi alacaklı bir işlemidir. Ödemenin çekle yapılmış olması bir döviz girişi niteliğindedir.

Örnek 6: Bir Türk yatırımcı 1 000 dolar değerinde bir Amerikan Hazine bonosu satın almış, karşılığı yatırımcının bankası durumundaki İş Bankası'nın ABD'deki muhabiri üzerinde tuttuğu hesaptan ödenmiştir.

	<u>Aktif</u>	<u>Pasif</u>
Sermaye ihracı	-	1 000
Dış alacaklarda azalma	1 000	-

Satın alınan yabancı hazine bonosu Türkiye açısından bir borç işlemidir. Ödemenin dışarıda tutulan fonlardan karşılanması kısa 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 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 de 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 itha-lâtçıya 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 amacına yönelik olduğundan, denkleştirici niteliktedir.

Unutmamak gerekir ki uluslararası ekonomik işlemler çok sayıda tüccar, işadamı 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 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 işlemleri dengesidir.

Temel denge (basic balance): Bu tanım, cari işlemler bilançosu ile uzun süreli sermaye bilançolarının toplamından oluşur. Başka bir deyişle, bu dış denge 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 yansıtmayı 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 kullanırken, 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 süresi olmayan resmi borçlarını (dolar) yabancıların derhal öteki rezerv biçimlerine dönüştürerek bu ülkenin birikmiş rezervlerini tümüyle eritmeleri elbette gerçektir.

Resmi rezerv işlemleri dengesi (official reserve transactions balance): Bu dış denge tanımında, ülkenin yabancı resmi kuruluşlara olan kısa süreli sermaye 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 bilânçosu 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 değişimlerine izin verilmediği için dış dengesizlikler oluşmakta, bu da rezerv değişimlerini zorunlu duruma getirmektedir.

Bu ifadeler genellikle doğru olmakla birlikte, bazı düzeltmeler gerektirir. Bunun bir nedeni ödemeler bilânçosu 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 bilânçosuna kaydedilirler. Takas, kliring, hediyeelik eşya alış-verişi, vs. gibi. Dolayısıyla ülkenin döviz piyasasında denge sağlanmış olsa da ödemeler bilânçosunda 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 değişimlerini uyatarak 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.

Görülebileceği gibi salt kur değişimleriyle 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 bilânçosundaki 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 bilânçosu 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 ithalât ve ihracat akımları uluslararası fiyat farklılıkları, zevk ve tercihler, üretim teknolojisi, faktör donatımı vs. gibi etkenlere bağlıdır. Sermaye hareketleri de uluslararası alanda 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 birindeki ortaya çıkacak değişmelere bağlı olarak ülkenin dış denge durumu da değişir. O halde, bir ülkenin ödemeler bilânçosu 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 bilânçosunun 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 kapsayabilir. Bu, özellikle konjonktür dalgalanmaları durumunda görülür. Konjonktürün genişleme aşamasında ödemeler bilânçosunda 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: Yapısal nedenler, 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 değerlendirilmesiyle 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 ban-

kası 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 ithalât 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 Enerji Buhranı sırasında petrol ithalâtçısı 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 harcamalar artıp fiyatlar yükseleceğinden ödemeler bilânçosu 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 etkilenir. 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 bilânçosunu farklı şekillerde etkileyecektir.

Geçici 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 olabilirler. 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 satın alınması, veya dışarıdaki yüksek faiz oranlarından yararlanmak için fonların kitleler halinde yurtdışına ihraç edilmesi, dış açık sorununun boyutlarını büyütür.

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 (kurda aşırı değerlenme, yüksek enflasyon, ödemeler bilançosu açığında aşırı artış, sürdürülemez dış borçlar, vs. gibi) kaçınılması, yeterli ölçüde döviz rezervi bulundurulması, sermaye giriş ve çıkışlarının kotaya tabi tutulması gibi önlemler düşünülebilir.

VI. DIŞ AÇIKLAR KARŞISINDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR

Ödemeler bilançosundaki açıklar karşısında ülkelerin izleyecekleri yollar, bu açıkları finanse etmek, baskı altına almak, ya da tedâvi edici önlemler üzerinde durmak şeklinde özetlenebilir. Açıkların finanse edilmesi, yukarıda belirtildiği gibi resmi döviz rezervlerini kullanılmasını gerektirir. Böyle bir yol 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 rejimlerine özgüdür. Serbest değişken kur sistemlerinde, döviz kurları arz ve talep gelişmelerine karşı gerekli uyumu sağlayarak dengesizlikleri kendiliğinden giderici etkide bulunur.

Dış açıkla durumunda izlenebilecek diğer bir yöntem de dış ticaret ve kambiyo politikası araçlarını harekete geçirmektir. Yani, hükümetler gümrük vergileri, kotalar ve yasaklamalarla ithalatı kısıtlamaya çalışırlarken, kambiyo denetimi ile de ülkeden döviz ve sermaye çıkışını kısıtlarlar. Fakat bütün bu önlemler dış açıkları ancak baskı altına almaya yarar; gerçekte ise açıklar giderilmiş olmazlar.

Dış ödeme açıkları *potansiyel açık* ve *görünür (fiili) açık* diye de ikiye ayrılırlar. Potansiyel açık, uygulanan dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarının kaldırılmasıyla ortaya çıkabilecek dengesizlikleri gösterir. Gerçek açıklar bunlardır. Ödemeler bilânçosundaki fiili açıklar ise görünür dengesizlikleri yansıtır. Bunlar uygulanan fiyat ve miktar kısıtlamalarına göre, bir anlamda ortaya çıkmasına izin verilmiş ya da plânlanmış olan açıklardır.

Üçüncü yol da açıkların tedâvisi ya da düzeltilmesidir. Bu yol en güç, fakat en güvenilir olanıdır. Açıkların tedâvisi, önce uygulanan kur politikasının gözden geçirilmesini gerektirir. Dış dengesizliklerin önemli bir nedeni, çoğu kez uygulanan kur politikasıdır. Merkez bankasının kur istikrarını sağlamak gerekçeyle 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 biçimde değerinin yükselmesine izin vermelidir.

Bunun yanında ihracatın artırılabilmesi için kısa ve uzun dönemde alınabilecek başka 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 ise konu daha çok kalkınma politikalarıyla ilgilidir. İhracata yönelik bir kalkınma modeli, kaynakların dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerle göre dağıtımını, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesini ve uluslararası işbölümüne gidilerek ekonominin dünya piyasası ile bütünleştirilmesini gerektirebilir.

VII. ÖDEMELER BİLÂNÇOSUNUN İÇERDİĞİ SINIRLANDIRMALAR

Ödemeler bilânçosu 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 bilânçosundaki bilgilerle cevaplandırılabilir.

Bununla birlikte, ödemeler bilânçosu bilgilerinin taşıdığı bazı sorunlar vardır. Önce, bütün diğer istatistiklerde olduğu gibi ödemeler bilânçosu 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.

Ayrıca bu sakıncadan arındırılmış olsa bile ödemeler bilânçosu tekniğinden ileri gelen diğer bazı sınırlandırmalar bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

Ödemeler bilânçosu, 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 sermaye 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 bulunduklarını bilmek de büyük önem taşır. Oysa, bu ve benzeri bilgiler ödemeler bilânçosu 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 sınırlandıırırlar. Dolayısıyla ödemeler dengesinin gösterdiği açıklar “fili” (görünür) açıklardır. “Potansiyel” açıkların saptanabilmesi için ödemeler dengesi kayıtlarının ötesine geçilip, uygulanan ticaret ve kambiyo politikalarının kısıtlayıcı etkilerini tahmin etmek gerekir.

Ödemeler bilânçosu dış ticaretin bileşimi ve ülkelere göre dağılışı konusunda da bilgi vermez. Oysa bir ülke, bölge veya para alanlarıyla yapılan ticaretin incelenmesinde büyük yararlar olabilir. Bunun gibi, ödemeler bilânçosundan dış ticaretin bünyesindeki değişimler de izlenemez. Ama örneğin kalkınan 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 ÖDEMELER BİLÂNÇOSU

Türkiye’nin 1999-2001 dönemi ödemeler bilânçosu istatistikleri Tablo 16-2 üzerinde gösterilmiştir. Dikkat edileceği gibi, işlemler önce yukarıda yapılan açıklamalara uygun biçimde yapısal olarak ana gruplara ayrılmaktadır: A. Cari işlemler dengesi, B. Sermaye hareketleri, C. Net hata ve noksan ve D. Rezerv hareketleri. Ülke olarak bunlardan ilk ikisi otonom, sonuncusu da denkleştirici işlemleri kapsar. Net hatalar ve unutmalar denkleştirme amacı ile kullanılan bir kalemdir.

Tabloda ödemeler bilânçosu işlemlerinin net sonucu Genel Denge adı altında kaydedilmiştir.

Türkiye için, ödemeler bilânçosunun genel denge tanımından çok, çeşitli işlem gruplarına ait alt bilânçolar daha büyük anlam taşıdığı söylenebilir. Bunlar arasında özellikle dış ticaret dengesi, toplam mal ve hizmetler dengesi, sermaye hareketleri dengesi ile bunların daha alt düzeylerdeki bilânçoları yer almaktadır.

Tablodaki verilere göre ayrı ayrı bilânçolara bakıldığında dikkati çeken bazı özellikler şöyle belirtilebilir:

İhracat FOB, ithalât da hem FOB hem CIF değerler olarak gösteriliyor. Böylece ithalât ödemelerinin ne kadarının mal bedeli, ne kadarının da navlun ve sigorta karşılığı olduğu görülebilmektedir. Navlun ve sigorta ödemelerinin net değeri tabloda ayrıca yer almaktadır.

İhracat içinde bavul ticareti ve transit ticaret de ayrı kalemler olarak gösteriliyor. Bavul ticareti, eşyaların yolcu beraberinde götürülmesi biçiminde yapılan bir ticaret şeklidir. Bu tür ticaret başta Rusya Federasyonu olmak üzere, eski Sovyet Cumhuriyetleri ile yapılmakta ve daha çok tekstil, giyim ve deri konfeksiyon ürünlerini kapsamaktadır. Bu ülkelerde yerleşik kişiler, özellikle İstanbul'da Laleli piyasasından satın aldıkları malları ülkelerine götürerek oralarda pazarlamaktadırlar.

Bavul ticareti adı verilen söz konusu ticaret önceleri Laleli piyasasının yanında, daha düşük ölçüde olmak üzere Trabzon, Edirne ve yurdun öteki bazı yörelerinde de yapılmıyordu. 1996'da bavul ticaretinden sağlanan gelirler dokuz milyar dolara kadar çıkmıştı. Ancak, daha sonra Rusya ve öteki alıcı ülkelerin koydukları kısıtlamalar dolayısıyla bavul ticareti gerilemeye başlamıştır.

Transit ticaret diye kaydedilen ticaret ise serbest bölge ve antrepo gibi özel statülü yerlerden yapılan ihracat ve ithalât işlemlerini kapsar.

İthalât kalemleri arasında altın ithalâtına ayrıca yer verilmektedir. Burada söz konusu olan, mal biçiminde sanayide kullanılmak üzere ithal edilen altındır. Parasal amaçlı altın ise resmi rezerv hareketleri içine kaydedilir.

Tablodan anlaşılabileceği gibi, cari işlemler bilânçosu açığı 2000 yılında 9.819 milyon dolara ulaşmıştır. Bunun da temel nedeni ithalâtta yaşanan patlamadır. Nitekim aynı yıl dış ticaret bilânçosu açığı da 22.375 milyon doları bulmuştur. Dış ticaret bilânçosunda görülen bu şiddetli açıklar ise ekonominin dış ödeme krizine sürüklenmesinin önemli bir nedenini oluşturmuştur. 2001 yılında ise cari işlemler bilânçosunun 3.396 milyon dolar fazla verdiği görülüyor. Bu fazlalık ihracat artışlarından çok ekonomik kriz dolayısıyla ithalâttaki daralmandan kaynaklanmıştır.

Diğer mal ve hizmet gelirleri içine kaydedilen turizm gelirlerinin 2001 yılında 8.090 milyon dolara ulaşması, ekonomide önemli bir olumlu gelişmedir. Fakat alınan dış borçlar dolayısıyla ödenen faiz giderleri aynı yıl 7.134 milyon dolar olmuştur ki, bu Türkiye'nin döviz gelirleri üzerinde büyük bir baskı doğurmaktadır.

Tablo 16-1 Türkiye'nin Ödemeler Bilançosu, 1998-2001 (Milyon Dolar)

İşlem türü	1998	1999	2000	2001
A. CARİ İŞLEMLER DENGESİ	1984	-1364	-9819	3396
<i>İhracat Fob</i>	<i>31220</i>	<i>29326</i>	<i>31667</i>	<i>35258</i>
<i>Bavul Ticareti</i>	<i>3689</i>	<i>2255</i>	<i>2946</i>	<i>3039</i>
<i>Transit Ticaret</i>	<i>558</i>	<i>483</i>	<i>946</i>	<i>879</i>
<i>İthalât Fob</i>	<i>-45440</i>	<i>-39773</i>	<i>-54042</i>	<i>-39748</i>
<i>İthalât Cıf</i>	<i>-45922</i>	<i>-40692</i>	<i>-54503</i>	<i>-40410</i>
<i>Altın İthalâtı</i>	<i>-1761</i>	<i>-1079</i>	<i>-1900</i>	<i>-989</i>
<i>Transit Ticaret</i>	<i>-514</i>	<i>-442</i>	<i>-911</i>	<i>-832</i>
<i>Navlun ve Sigorta</i>	<i>2757</i>	<i>2440</i>	<i>3272</i>	<i>2483</i>
TİCARET DENGESİ	-14220	-10447	-22375	-4490
<i>DİĞER MAL VE HİZMET GELİRLERİ</i>	<i>25802</i>	<i>18748</i>	<i>22320</i>	<i>17936</i>
<i>Turizm</i>	<i>7177</i>	<i>5203</i>	<i>7636</i>	<i>8090</i>
<i>Faiz</i>	<i>2481</i>	<i>2350</i>	<i>2836</i>	<i>2753</i>
<i>Doğrudan Yatırım Gelirleri</i>	<i>2504</i>	<i>1176</i>	<i>1032</i>	<i>686</i>
<i>Navlun</i>	<i>1882</i>	<i>1712</i>	<i>1653</i>	<i>1796</i>
<i>Özel Resmi Hizmet Gelirleri</i>	<i>10520</i>	<i>7118</i>	<i>7861</i>	<i>3553</i>
<i>DİĞER MAL VE HİZMET GİDERLERİ</i>	<i>-15325</i>	<i>-14840</i>	<i>-14989</i>	<i>-13853</i>
<i>Turizm</i>	<i>-1754</i>	<i>-1471</i>	<i>-1713</i>	<i>-1738</i>
<i>Faiz</i>	<i>-4823</i>	<i>-5450</i>	<i>-6299</i>	<i>-7134</i>
<i>Navlun</i>	<i>-1419</i>	<i>-1259</i>	<i>-1688</i>	<i>-1277</i>
<i>Kâr Transferleri</i>	<i>-643</i>	<i>-437</i>	<i>-539</i>	<i>-619</i>
TOPLAM MAL VE HİZMET DENGESİ	-3743	-6539	-15044	-407
KARŞILIKSIZ TRANSFER GİRİŞLERİ (ÖZEL)	5568	4813	5011	3596
<i>İşçi Gelirleri</i>	<i>5356</i>	<i>4529</i>	<i>4560</i>	<i>2786</i>
<i>Bedelsiz İthalât</i>	<i>212</i>	<i>284</i>	<i>451</i>	<i>810</i>
KARŞILIKSIZ RESMİ TRANSFERLER: NET	159	362	214	207
B. SERMAYE HAREKETLERİ (Rezerv Hariç)	448	4671	9610	-14198
1. DOĞRUDAN YATIRIMLAR (NET)	573	138	112	2769
<i>Yurt dışında (çıkış)</i>	<i>-396</i>	<i>-655</i>	<i>-1029</i>	<i>-604</i>
<i>Yurt içinde (giriş)</i>	<i>953</i>	<i>813</i>	<i>1707</i>	<i>3288</i>
2. PORTFÖY YATIRIMLARI (NET)	-6711	3429	1022	-4515
<i>Menkul Değer Girişi (Yerleşiklerin dışarıda M. D. Satışı)</i>	<i>3356</i>	<i>4605</i>	<i>20188</i>	<i>11423</i>
<i>Menkul Değer Çıkışı (Yerleşiklerin dışarıdan M. D. Alışı)</i>	<i>-4978</i>	<i>-5364</i>	<i>-20781</i>	<i>-12211</i>
<i>Tahvil İhracı Yoluyla Borçlanma</i>	<i>-579</i>	<i>3220</i>	<i>6252</i>	<i>96</i>
<i>Yabancıların Yurtiçinde Menkul Alımı</i>	<i>10137</i>	<i>3738</i>	<i>2971</i>	<i>3300</i>
<i>Yabancıların İçeride Menkul Satışı</i>	<i>-14647</i>	<i>-2770</i>	<i>-7608</i>	<i>-7123</i>
3. UZUN VADELİ SERMAYE HAREKETLERİ	3985	344	4276	-1131
<i>Sağlanan Krediler</i>	<i>11505</i>	<i>11036</i>	<i>17459</i>	<i>12614</i>
<i>Kredi Geri Ödemeleri</i>	<i>-8174</i>	<i>-10560</i>	<i>-13803</i>	<i>-14350</i>
<i>Mevduat (Kredi Mektuplu DTH)</i>	<i>654</i>	<i>-131</i>	<i>620</i>	<i>605</i>
4. KISA VADELİ SERMAYE HAREKETLERİ	1313	1024	4200	-11321
VARLIKLAR (NET)	-1464	-2198	-1913	-156
<i>Verilen krediler</i>	<i>-261</i>	<i>-453</i>	<i>116</i>	<i>-734</i>
<i>Bankaların döviz varlıkları</i>	<i>-752</i>	<i>-1454</i>	<i>-1690</i>	<i>927</i>
<i>Giriş</i>	<i>-1684834</i>	<i>-1826639</i>	<i>-2554432</i>	<i>-1717614</i>
<i>Çıkış</i>	<i>1684082</i>	<i>1825185</i>	<i>2552742</i>	<i>1718541</i>
YÜKÜMLÜLÜKLER (NET)	2777	3222	6113	-11165
<i>Sağlanan krediler</i>	<i>554</i>	<i>2852</i>	<i>6753</i>	<i>-9728</i>
<i>Bankalar</i>	<i>63</i>	<i>2070</i>	<i>4741</i>	<i>-7052</i>
<i>Sağlanan kredi</i>	<i>19288</i>	<i>122673</i>	<i>209432</i>	<i>110270</i>
<i>Geri ödeme</i>	<i>-19225</i>	<i>-120603</i>	<i>-204691</i>	<i>-117322</i>
<i>Mevduatlar</i>	<i>2223</i>	<i>370</i>	<i>-640</i>	<i>-1437</i>
<i>Kredi Mektuplu DTH</i>	<i>-80</i>	<i>-98</i>	<i>2</i>	<i>131</i>
C. NET HATA VE NOKSAN	-697	1631	-2788	-2122
TOPLAM: GENEL DENCE	-447	-5206	2997	12924
D. REZERV HAREKETLERİ	-447	-5206	2997	12924
<i>IMF Nezdinde Varlıklarımız</i>	<i>0</i>	<i>-112</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>IMF Kredileri</i>	<i>-231</i>	<i>520</i>	<i>3351</i>	<i>10230</i>
<i>Resmi Rezervler</i>	<i>-216</i>	<i>-5614</i>	<i>-354</i>	<i>2694</i>

Kaynak: TC. Merkez Bankası, Üç Aylık Bülten, 2002-I, Ocak-Mart, ss. 17-19.

Mal ve hizmet hareketleri birlikte ele alındığında toplam dengenin 2000 yılında 15.044 milyon dolar açık verdiği, ancak ekonomik kriz nedeniyle mal ve hizmet harcamalarındaki azalma sonucu 2001'de bu açığın 407 milyon dolara düştüğü görülmektedir.

Türkiye'nin karşılıksız transfer gelirleri içinde geleneksel olarak önemli yer tutan bir kaynak yurt dışında çalışan Türk işçilerinin gönderdikleri dövizlerdir. Bu kaynak geçmişte, daima Türkiye'nin döviz sıkıntılarını hafifleten bir çözüm olmuştur. Ancak 2001 yılında işçi dövizlerinin önemli bir düşüşle 2.786 milyon dolar olarak gerçekleşmesi ayrıca olumsuz bir gelişmedir.

Fakat ödemeler bilançosundaki en büyük olumsuzluk sermaye hesabında yaşanmıştır. Ekonomik ve mali kriz sonucu sermaye bilançosu 2001 yılında toplam 14.198 milyon dolar açık vermiştir. Bu açığın çok önemli bir payı (12.211 milyon dolar) ülkeden dışarıya menkul değer çıkışı yoluyla gerçekleşmiştir. Başka bir deyişle, krizin ortaya çıkmasında ve derinleşmesinde yabancıların İMKB'deki menkul değer ve yatırım fonu hesaplarını kapatarak fonlarını ana ülkelerine transfer etmelerinin önemli bir etkisi olmuştur.

Diğer yandan, Türkiye'nin ağır borçlu bir ülke olarak her yıl ödemek zorunda olduğu dış borç anapara ve faizleri de dış ekonomik ilişkilerini zora sokan bir etkidir. Nitekim tabloya göre 2001 yılında dış borç servisi ödemeleri 14.350 milyon dolar olmuştur. Ancak bu rakamlar önceki yıllarda da oldukça yüksek düzeylerdeydi.

Bu arada kısa vadeli sermaye hareketlerine ilişkin alt bilanço, da açık vermektedir. Nitekim kriz ortamında ticari bankaların açtıkları döviz pozisyonlarını kapamalarından ötürü 2001 yılında dışarıya net olarak 7.052 milyon dolarlık bir ödeme yapılmıştır. Aynı yıl, yabancı para mevduat hesaplarının çekilmesinden ötürü de net olarak 1.437 milyon dolarlık bir döviz kaybı ortaya çıkmıştır. Denkleştirici işlemleri oluşturan rezerv hareketleri ise IMF nezdindeki varlıklarımız (rezerv tranşı) ile IMF kredileri ve resmi rezerv değişimlerinden oluşmaktadır. Resmi rezerv hareketleri bakiyesinin genel dengeye eşit olması zorunludur.

Tablonun en alt satırlarında IMF nezdindeki varlıklarımız ile IMF kredileri ve resmi rezervlerdeki değişimler görülmektedir. Yaşanan ekonomik ve mali sorunlar dolayısıyla Türkiye IMF'deki rezerv kotasını 1999'da kullanmış ve bu kuruluş nezdindeki varlıklarını sıfıra indirmiştir. Fakat IMF ile yapılan destek (stand by) anlaşmaları çerçevesinde 2001 yılında adı geçen kuruluştan net olarak 10.230 milyon dolar kredi sağlanmıştır. Bütün bu gelişmeler sonucunda da aynı yıl resmi rezervlerde 2.694 milyon dolar bir artış sağlanmıştır.

Özetle, dış ödeme dengesizlikleri Türkiye ekonomisinin en başta gelen sorunlarından birisi olma özelliğini sürdürmektedir. Gerek mali sektörün, gerekse reel sektörün istikrara kavuşabilmesi ve ekonominin sağlıklı bir biçimde gelişebilmesi için ödemeler bilançosu ile dış borç sorunlarının öncelikle çözümlenmesi gerekir.

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.

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.

Ödemeler bilançosu bir ülke ekonomisinin aynası durumundadır. 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 kamuoyunun, gerekse hükümet yetkililerinin en son yayımlanan ödemeler 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? Kamuoyunda 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. Denkleştirici 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 niteliğinde olmasının önemi nedir?
7. Otonom işlemlerin bakiyesi ile denkleştirici işlemlerin bakiyesi (işareti ters yönlü olarak) birbirine eşitlenmezse denkliliği 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 bilânçosu dengesizlikleri ile uygulanan döviz kuru sistemi arasında nasıl bir ilişki vardır? Sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde dış dengesizlik karşısında izlenebilecek politikalar nelerdir?

10. Ödemeler bilânçosu neleri göstermez? Uluslararası borçluluk dengesi ile ödemeler bilânçosu arasındaki benzerlik ve farkları araştırınız.

11. Türkiye'nin son yayımlanan ödemeler bilânçosu 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.

OKUMA LİSTESİ

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Dryden Press, 1994, ss. 501-531.

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.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1999, ss. 444-471.

Dominick Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, 4th ed., McGraw-Hill, 1996, Bölüm 7.

Emin Ertürk, *Türkiye Ekonomisinde Yeni Bir Boyut: Para İkamesi*, Uludağ Üniversitesi yayını, Bursa, 1991

Holley Ulbrich, *International Trade and Finance: Theory and Policy*, Prentice-Hall, 1983, ss. 226-248.

International Monetary Fund (IMF), *Balance of Payments Manual*, Washington. D. C., 1993.

James E. Meade, *The Balance of Payments*, Oxford University Press, 1951, ss. 15-75.

Jürg Niehans, *International Monetary Economics*, John Hopkins, 1984, ss. 105-120.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics, Theory and Policy*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 299-325.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 329-347.

Thomas A. Pugel and Peter Lindert, *International Economics*, 11th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 323-340.

**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 etkiye 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 iki 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 alacakları 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 başlayanlar 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

rı üzerinde durulacaktır. Uygulamada çoğu kez bu mekanizmaların işleyişini birbirinden ayırmak güç olsa da anlamayı 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 fazlası), 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.

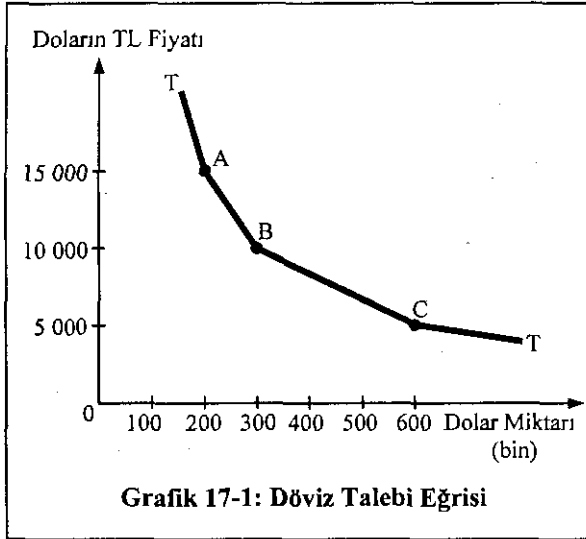
a. Döviz talebi eğrisi:

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 değişimlerine bağlı olarak yabancı malların ulusal para fiyatlarındaki değişimlerle 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 biçimde ortaya koymak üzere aşağıda bir örnek verilmiştir. Bunun için ABD'de fiyatı 1.000 dolar olan bir malın çeşitli döviz kurlarından Türkiye'deki 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 TL/\$	Türkiye'de fiyatı TL, (1×2)	Talep edilen mal miktarı	Talep edilen dolar (1×4)
1	2	3	4	5
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 etmek 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 kısıtıcı 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 verilen 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 eksele dik, sonsuz olduğu varsayıldığında ise yatay eksele paralel bir doğru biçimini alır. Bu iki aşırı durum dışı-

şında 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, 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, ihraç 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 ihraç mallarının dış talebi ve ülkenin döviz arzı azalır.

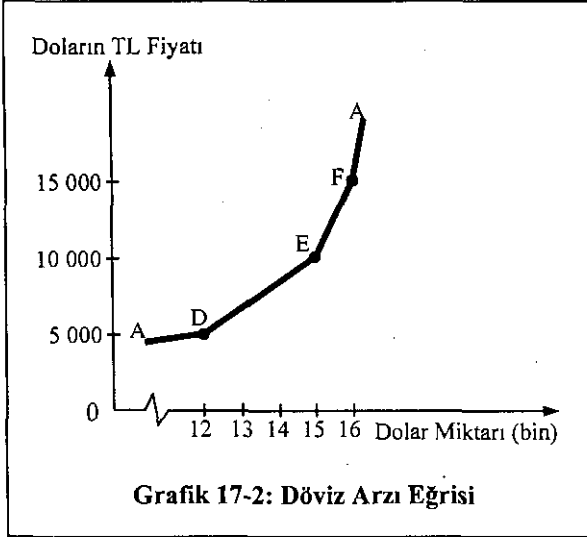
<i>Kumaşın Türkiye'de fiyatı, TL</i>	<i>Döviz kuru TL/\$</i>	<i>Kumaşın ABD'deki fiyatı \$ (1:2)</i>	<i>ABD'nin talep miktarı</i>	<i>Türkiye'de dolar arzı (3x4)</i>
1	2	3	4	5
600 bin	5 bin	120	100	12.000
600 bin	10 bin	60	250	15.000
600 bin	15 bin	40	400	16.000

Döviz arzı ile ilgili somut bir örnek yukarıdaki tablo üzerinde gösterilmiştir. Sözgelimi Türkiye, ABD'ye kumaş ihraç 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 ihraç mallarının dış talep esnekliğidir. Bu eğrinin pozitif eğimli olması, teknik deyimle, ihraç 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 ihraç mallarının döviz fiyatlarındaki düşmedir. Bu etki döviz arzını azaltıcı yönlüdür. Olumlu etki ise, ihraç 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 ihraç 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 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.



Grafik 17-2: Döviz Arzı Eğrisi

Üçüncü bir olasılık ise ihraç malının talebinin esneksiz, yani talep esnekliğinin bir'den küçük 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 yükselirken 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.

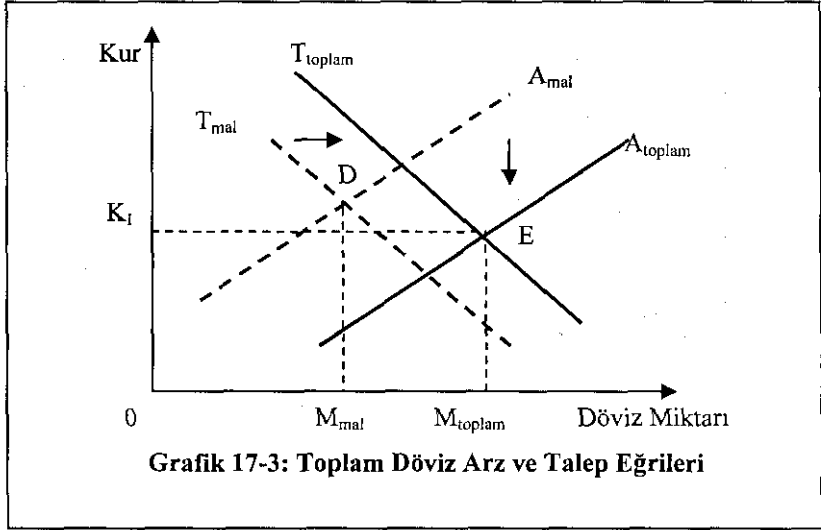
Yukarıdaki döviz arzı ve talebiyle ilgili açıklamalarda göz önünde bulundurulması gereken bazı noktalar vardır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

c. Sermaye akımları ve uluslararası faktör ödemeleri:

Yukarıda döviz arzı ve talebine ilişkin olarak yapılan açıklamalar yalnızca mal ve hizmet, ya da ticaret akımlarıyla ilgilidir. Böyle bir analiz uluslararası ekonomik ilişkileri yalnızca mal akımlarından oluşan ufak bir ülke için geçerli olabilir.

Oysa genel olarak döviz piyasası arz ve talebini oluşturan etkenler yalnızca mal ve hizmet ithali ve ihracından kaynaklanmaz. Bunların arasında günümüzde özellikle uluslararası sermaye akımları önemli bir yer tutmaktadır. Ülkeye giren kısa ve uzun vadeli sermaye, mal veya hizmet ihracı yanında döviz arzını, ülkeden çıkan sermaye de döviz talebini artırıcı bir etkidir. Bunun gibi, ulusla-

rarası faktör gelirlerinin de dikkate alınması gerekir. Diğer bir deyişle, yurt dışında çalışan işçilerin ana yurda gönderdikleri dövizler, dış yatırımlardan elde edilen gelirler, vs. de ülkenin döviz arzını, bunların tersi de döviz talebini artırır. Dolayısıyla toplam döviz arz ve talebine ulaşmak için tüm bu gelir ve gider kalemlerinin de hesaba katılması gerekir.



Bununla birlikte sermaye, emek ve teknoloji gibi üretim faktörlerinin uluslararası hareketi veya bu faktörlerden sağladıkları gelirlerin ülkeye giriş ve çıkışı ile döviz kuru arasında yukarıda incelendiği biçimde, belirli yönde bir ilişki kurmak her zaman mümkün olmayabilir. Bu etkenlerden her birisi iç ve dış kârlılık oranları, göreceli faizler, ücret düzeyleri, vs. gibi pek çok faktörün (döviz kurları dahil) etkisi altında bulunmaktadır.

O bakımdan grafik analizlerde toplam döviz arz ve talep eğrilerini bulmak için tüm bu etkenlerden kaynaklanan döviz giriş ve çıkışlarını dış ticaret akımlarından kaynaklanan döviz arz ve talep eğrilerine eklemek gerekir. Bu da örneğin ticaret akımlarından kaynaklanan arz eğrisinin bu tür döviz girişlerinin toplamı kadar sağa doğru kayması ile temsil edilir. Yani iki eğri arasındaki yatay uzaklık ticaret dışı etkenlerden sağlanan döviz gösterir. Böyle bir varsayım ise döviz kurları ile ticaret dışı döviz arzı arasında bir ilişki bulunmaması demektir ki, analitik amaçlarla böyle bir varsayımın yapılması fazla sakınca doğurmaz.

Aynı analiz yöntemi uygulanarak toplam döviz talebi eğrisi de dış ticarete bağlı talep eğrisinin ticaret-dışı nedenlerle talep edilen döviz miktarı kadar sağa doğru kayması biçiminde gösterilebilir.

Bu açıklamalara uygun olarak çizilen döviz arz ve talep eğrileri Grafik 17-3'te sunulmuştur. Yalnızca mal ve hizmet akımlarından kaynaklanan döviz arzı eğrisi A_{mal} ve döviz talebi eğrisi T_{mal} dır. Mal ve hizmet akımlarının yanında sermaye, emek ve teknoloji gibi faktör akımlarının da dikkate alınmasıyla döviz arzı eğrisi A_{toplam} ve döviz talebi eğrisi de T_{toplam} biçiminde paralel olarak sağa

doğru kaymaktadır. Buna bağlı olarak da denge noktası D'den E'ye geçmekte ve toplam piyasa dengesi durumunda kur OK, arz ve talep edilen döviz miktarı ise OM_{toplam} olmaktadır.

Şimdi, döviz kurları ile döviz arz ve talebi arasındaki ilişkilerle ilgili olarak ikinci bir nokta üzerinde durmak gerekir ki bu da kurların geçiş etkisidir.

d. Kurların geçiş (pass-through) etkisi:

Bilindiği üzere, döviz kurundaki bir değişme sonucunda ithal ve ihraç mallarının fiyatlarında görülen değişme oranına geçiş etkisi (exchange rate pass-through) adı verilir. Eğer, örneğin döviz kurunun belli bir oranda yükselmesi karşısında ihraç malları yabancı para ile aynı oranda ucuzlamış ve ithal malları da ulusal para ile aynı oranda pahalılaşmış ise geçiş etkisi tamdır. Ters durumlarda, yani yabancı para ile ihraç mallarının fiyatının daha düşük oranda ucuzlaması ve yerli para ile de yabancı malların daha düşük oranda pahalılaşması durumlarında kısmi bir geçiş etkisi vardır.

Yukarıdaki analizlerde tam bir geçiş etkisi varsayımından hareket edilmiştir. Oysa, yapılan araştırmalar bu varsayımın her zaman geçerli olmadığını ortaya koymaktadır. Örneğin, özellikle dış talep esnekliği yüksek olmayan mallarda ihracattan elde edecekleri satış kazançlarındaki düşüşleri önlemek için, dış fiyatlarda kurdaki değişmeden daha düşük oranlarda bir düşüşe izin verebilirler. Veya yeni fiyatlara uyum sağlamaları ancak belirli bir zaman süresinin geçmesinden sonra gerçekleşebilir. Bunun gibi, kurlardaki artış ithal mallarının ulusal para fiyatlarını yükselterek talebi azaltacağı için, satışlarının düşmesini arzulamayan yurt dışındaki satıcılar yabancı para fiyatlarını düşürme yoluna gidebilirler. Böylece ulusal para cinsinden fiyatlar kurlardan daha düşük oranlarda artmış olur.

Uygulamalı araştırmaların sonuçlarına göre, kur değişmelerinin mal ve hizmetler üzerindeki kısmi geçiş etkisi, yukarıda da belirtildiği gibi oldukça yaygın bir olaydır. Dolayısıyla analizlerde bunun göz önünde bulundurulması gerekir.

Özetle, bu çekincelere göre döviz kuru ile döviz arz ve talebi arasındaki ilişkilerin incelenmesinden sonra şimdi döviz piyasası dengesi konusunu incelemeye geçebiliriz.

e. Döviz Piyasası Dengesi:

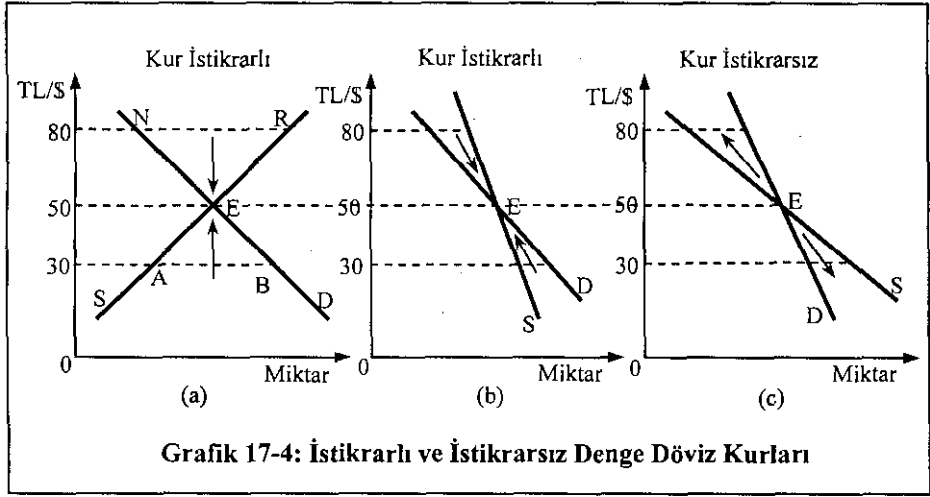
Serbest değişken kur sistemi altında piyasa dengesi döviz arz ve talebini eşitleyen kur düzeyinde gerçekleşir. Arz ve talep edilen döviz miktarları birbirine eşit olduğuna göre bu kur düzeyinde dış ticaret dengesi de sağlanmış olur.

Piyasa dengesinin istikrarlı veya istikrarsız olması bu bakımdan büyük önem taşır. Eğer denge istikrarlı ise ortaya çıkan bir döviz talebi fazlası (dış ticaret bilânçosu açığı) kurları yukarı yönde iterek, bir döviz arzı fazlası da kurlara aşağı yönde baskı yaparak denge kuruna yeniden ulaşılmasına (dolayısıyla dış ticaret bilânçosu dengesinin sağlanmasına) neden olur.

Grafik 17-4'te, 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 tica-

ret fazlası) oluşur ve bu fazlalık kuru aşağı yönde bastırarak denge düzeyi olan 50.000TL'ye inmesine neden olur. Eğer tersine kurun 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 17-4'ün (a) kısmında 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 kurun giderek yükselmesine, bir talep fazlası da kurun daha da düşmesine yol açar. Böylece her iki durumda ise dengeden giderek uzaklaşılır. Başka bir deyişle, istikrarsız denge koşulları altında bir dış açığı gidermek için ulusal paranın değer kaybı (döviz kurunun yükseltilmesi) bu açığı kapamaz, daha fazla büyütür. Yapılması gereken, ulusal paranın değerinin yükseltilmesidir (döviz kurunun düşürülmesi). Bunun gibi, bir dış ödeme fazlası da ulusal paranın değerinin düşürülmesini gerektirir.

f. Denge koşulları:

Döviz talep ve arz eğrilerinin gerçek şekli bilinseydi belli bir durumda döviz piyasasının istikrarlı ya da istikrarsız olduğu kolayca anlaşılabilirdi. Aynı-

ca, bir dış ticaret dengesi açığını gidermek için kurlarda gerekli artış (ulusal paranın değer kaybı veya devalüasyon) oranını belirlemek de bir sorun olmazdı.

Bununla birlikte, yalnızca mal akımlarını kapsayan dış ticaret bilânçosu dengesinin sağlanmasında ülkenin ithalâtının 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 bir veya daha büyük olursa döviz piyasası istikrarlıdır.

Marshall-Lerner koşuluna göre döviz piyasası istikrarı formülle şöyle gösterilebilir:

$$E_m + E_x \geq 1$$

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 değişimlerinin 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 tekrar hatırlatalım ki bu açıklamalar yalnızca dış ticaret bilânçosu ile ilgilidir. Uluslararası sermaye akımları bu analizlerin dışında tutulmuştur. Oysa özellikle sermaye piyasalarının küreselleştiği günümüzde birçok ülke için sermaye akımları önemli bir yer tutmaktadır.

Genellikle ülkeye giren ve çıkan mal ve hizmetler ülkenin ödemeler bilânçosuna kaydedilir ve aynı zamanda döviz arz ve talebini oluştururlar. O bakımdan ödemeler bilânçosu ile döviz piyasası arasında yakın bir ilişki olduğunu biliyoruz. Bununla birlikte, ödemeler bilânçosunun kapsamı döviz piyasası işlemlerinden daha geniştir. Çünkü, ülkenin tüm uluslararası işlemleri ödemeler bilânçosuna kaydedildikleri halde, bunların bazıları bir döviz girişi veya çıkışı doğuramayabilirler; dolayısıyla da bunlar döviz piyasasını etkilemezler. Örneğin, malın malla değişimi biçimindeki (takas, kliring) ticaret, mal veya gayri maddi haklar biçiminde gelen dolaysız yabancı sermaye, vs. gibi. Yukarıdaki formüllerde ticaret bilânçosuna kaydedilen tüm işlemlerin aynı zamanda bir döviz girişi ve çıkışına neden olduğu varsayımı yapılıyor.

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 azaltırlar.

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. FİYAT-ALTIN PARA AKIMI MEKANİZMASI İLE DENKLEŞME

Otomatik fiyat denkleşme mekanizmalarından bir diğeri de klâsik "fiyat-altın para akımı" mekanizmasıdır (Price-Gold Specie-Flow Mechanism). Klâsik İktisatçılar, ödemeler bilânçosunun 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 klâsik denkleşme mekanizması, temelde uluslararası altın standardına dayanır. Gerçekten de klâsiklerin 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

Klâsik denkleşme mekanizması Diyagram 17-1 üzerinde gösterilmiştir. Şimdi bu süreci aşama aşama gözden geçirelim. Önce dış ödeme açığı veren bir ülkenin durumunu ele alalım.

Dış ödeme açığı, diyelim ki ithalâtın artıp ihracatı aşmasının bir sonucu olsun. Bu durumda, ithalât bedellerinin ödenmesi amacıyla, söz konusu ülkede yabancı ülke parasına olan talep artar. Böylece, döviz kurları yükselmeye başlar. Fakat kurlar "altın ihraç noktası"ndan fazla yükselmez; çünkü, bu durumda ül-

keden dışarıya altın ihraç edilmesi daha kârlı olur.¹ Fiilen dışarıya gönderen altınlar o ülkede, söz konusu ülkenin ulusal parasına dönüştürülerek ithalât bedelleri ödenir. Böylece, ülkeden altın çıkışı diğer yandan ulusal para arzını daraltır.

Para arzındaki azalmanın gerçek miktarı uygulanan para sistemiyle ilgidir. Eğer para basan kurum (Darphane veya Merkez Bankası gibi) çıkarttığı ulusal paraya eşdeğerde altın tutmak zorunluluğunda ise iç para arzındaki daralma, ihraç edilen altın tutarı kadar olur. Buna *tam karşılık sistemi* denir. Tersine, piyasaya çıkartılan banknot miktarının belirli bir oranı kadar (örneğin yüzde 30, yüzde 15 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 Klâsik İktisatçılar'a göre yurtiçi fiyatların düşmesine neden olur. Klâsik denkleşme mekanizmasının en önemli özelliklerinden birisi bu noktada yatmaktadır. Klâsikler 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.

Klâsik 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:

$$M \cdot V = P \cdot y$$

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 özdeştir.

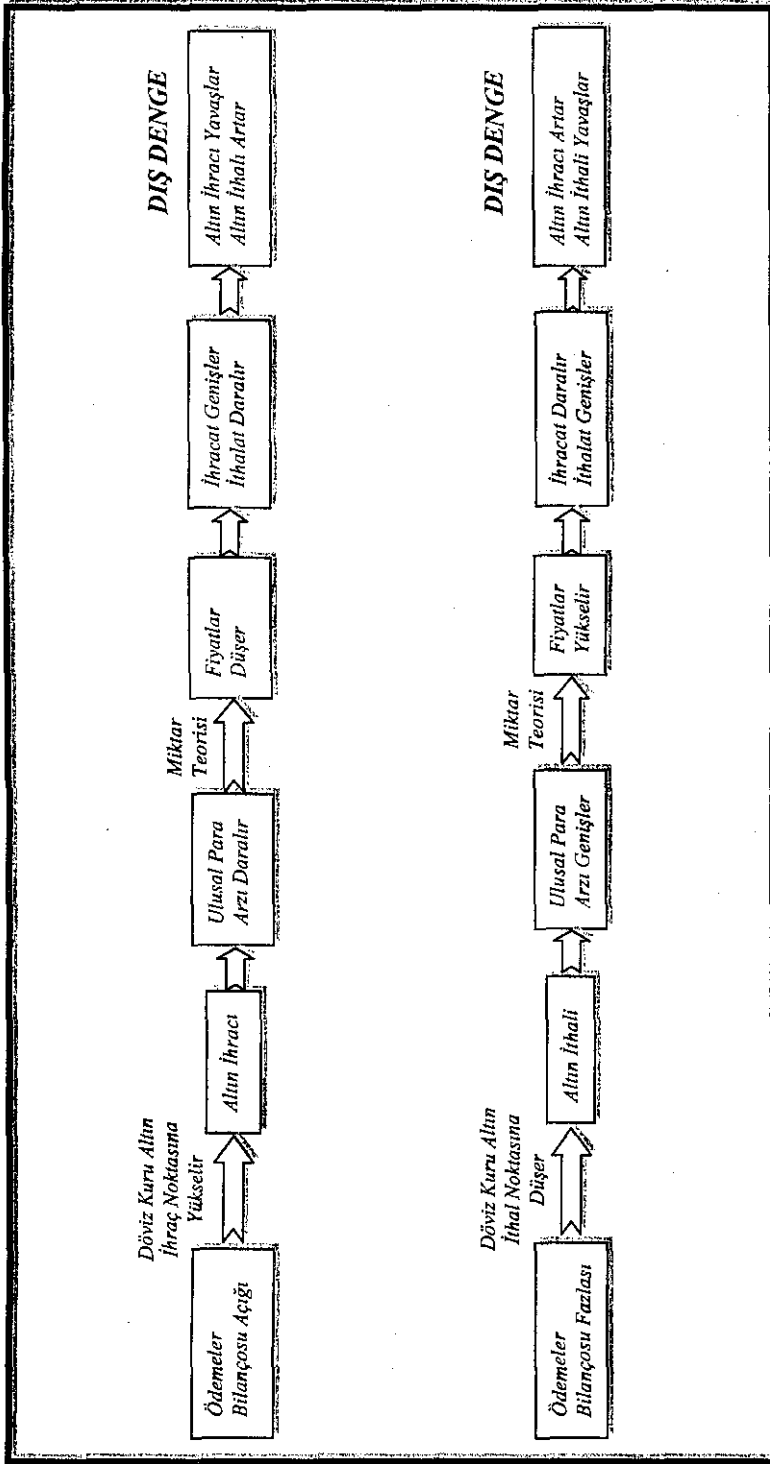
Yukarıdaki formül Klâsik İktisatçılar'ın görüşlerini açıklamada kullandıkları önemli bir araçtır. Şöyle ki, Klâsikler'e göre, paranın el değiştirme hızı, halkın para kullanma alışkanlığına ve toplumun ekonomik ve mali örgütlenmesine bağlı olduğundan, kısa dönemde değişken değildir. Ekonomi sürekli tam 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 artıma ortalama fiyatların yani fiyatlar genel düzeyinin yükselmesine yol açar. Bunun gibi, para arzındaki bir azalma da fiyatlar genel düzeyini azaltır.

Ancak, Klâsik İktisatçılar para arzındaki değişme ile fiyatlardaki değişimin ölçüsü konusunda aynı görüşte değildirler. Bazıları fiyatların para arzı ile

¹ Önceki bölümden hatırlanacağı gibi altın ihraç ve ithal noktaları, altın para standardına has özelliklerdir. Altın ihraç noktası bir yabancı paranın karşılığı olan altın miktarının ulusal paramın kapsadığı altın miktarına oranına bu miktar altının ülkeler arasındaki taşıma giderlerinin eklenmesi ile bulunur.

² Örneğin karşılık oranının % 25 olması durumunda daralmanın üst sınırı $1 : 0.25 = 4$ kat, % 20 olması durumunda da $1 : 0.20 = 5$ kattır.

Diyagram 17-1: Fiyat – Altın Para Akımı Mekanizması



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.

Bir dış ödeme fazlası durumunda denkleşme mekanizması bu kez yukarıda anlatılanların tersine işler: Ulusal paraya olan talep artar (döviz talebi düşer), döviz fiyatları altın ithal noktasına iner ve dışarıdan ülkeye altın girişi olur. 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.

Klâsik 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 varsayımına 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 etkileyişini engellememelidirler. Çünkü *oyunun kuralları (rules of the game)* bunu gerektirir. O halde Klâsikler'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 sraya geçmiştir. O nedenle de para politikası pasif bir araç olmaktan çıkmış, aktif olarak kullanılan bir politika durumuna gelmiştir. 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 Klâsiklerle Keynes'çi görüşler arasında temel farklılıklar vardır. Klâsikler, 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 fiyatlardan çok, reel milli geliri artırır. Tam çalışmaya ulaşıldıktan sonra para arzındaki artışlar ise reel milli gelir yerine, milli gelirin parasal ifadesi olan fiyatlar genel düzeyini yükseltir.

Klâsiklerle Keynes'çi iktisatçılar arasındaki farklılıklardan bir diğeri de daha önce değinildiği gibi, fiyatların değişmesi 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 öngörülmüştür. Yani para otoriteleri, dış dengesizliklere bağlı olarak altın rezervlerindeki değişmelerin para arzı üzerindeki etkilerini engelleyici bir tutum izlememelidirler. Acaba altın standardının uygulandığı dönemlerde hükümet otoriteleri gerçekten oyunun kurallarına bağlı kalmışlar mıydı?

Yapılan uygulamalı çalışmalar durumun böyle olmadığını göstermiştir.³ Bu çalışmaların ortaya koyduğu sonuçlara göre ülkeden altın çıktığında para otoriteleri genellikle bu altın kaybının etkilerini gidermek için genişletici parasal önlemler almışlardır. 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 deyişiyle sistem bu dönemde adeta "altın çağı"nı yaşamıştır. Uluslararası ödemelerde uzun-süreli 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 diğer önemli sermaye piyasalarıydı. Zamanın gelişmekte olan ülkeleri bu piyasalarda tahvil satarak kolayca uzun-süreli sermaye fonları sağlaya-

³Bakınız örneğin, Arthur Bloomfield, *Monetary Policy Under International Gold Standard*, Federal Reserve Bank of New York, 1959.

bilmekteydiler. Bu tür uluslararası sermaye akımları oldukça önemli hacimlere ulaşıyordu.

Uzun-sürelili sermaye akımları aslında otonom nitelikte olup, ödemeler bilânçosu 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 olmaktadır. 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 sürelili sermaye akımları çok önemli bir yer tutuyordu. O nedenle, teoride varsayıldığı gibi, dış ödemeler dengesizliklerine bağlı olarak para arzında ve özellikle iç fiyatlarda önemli değişimler olmamıştır. Hükümet yetkilileri, sanıldığına tersine, iradi para politikaları izlemişlerdir. Çünkü uluslararası sermaye akımları dış dengesizliklerin çözümünü kolaylaştırmış, böylece de milli gelirde 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

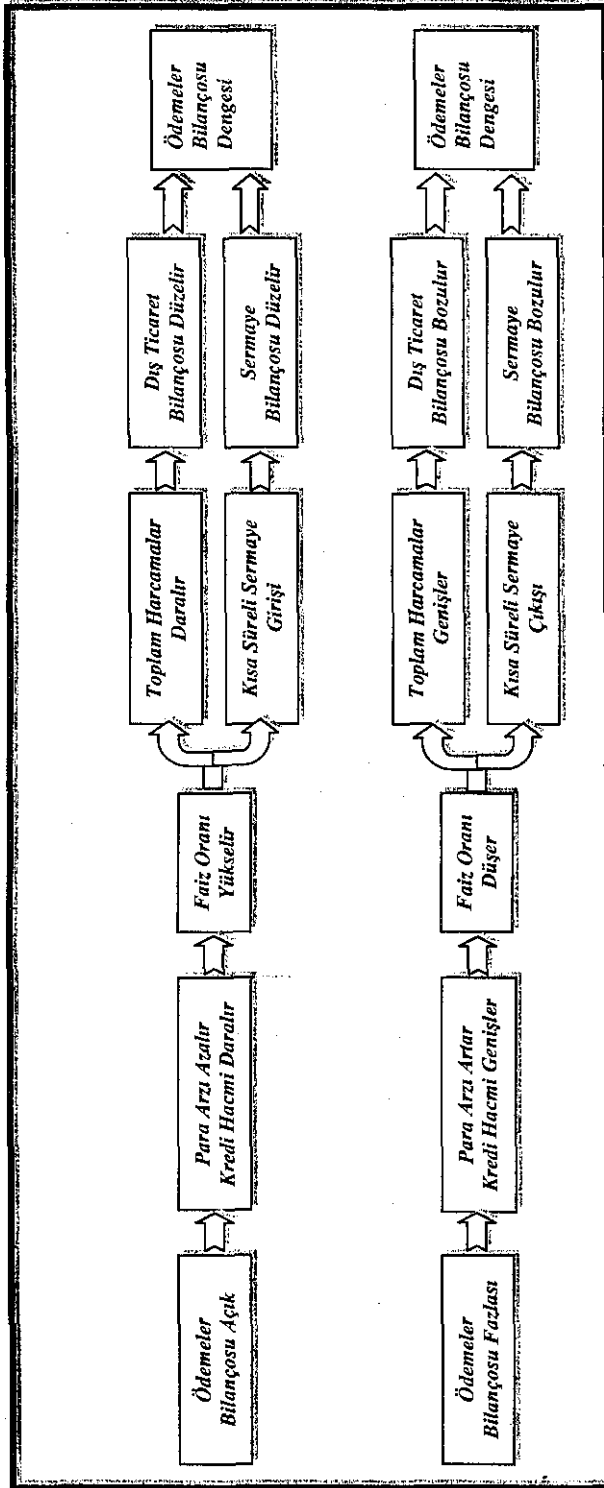
David Hume zamanından beri ekonomik koşullarda kuşkusuz büyük değişimler oldu. Her şeyden önce altın standardı yeryüzünden kalktı. Bugünkü sistem kâğıt para standardıdır. Hükümetlerin para arzındaki değişmelere karşı pasif bir tavır takınmaları da söz konusu değildir. Artık para politikası ekonomik politikanın 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, Klâsik mekanizmanın öngördüğü otomatik denkleşme mekanizmasının, bir yönüyle modern kâğıt para ekonomileri için de söz konusu olacağını belirtebiliriz. Ancak bu, Klâsiklerin varsaydıkları gibi, dış açık veya dış fazla durumunda iç fiyatların otomatik değişmesi yoluyla değil, faiz oranlarındaki değişimlerle kendini gösterir. Ayrıca sistemin işleyişi için sabit veya istikrarlı bir kur sisteminin uygulanması gerekir.

Bugünkü mekanizma istikrarlı kur sistemlerinde merkez bankasının döviz piyasasına yaptığı döviz alım ve satım müdahaleleri ile ortaya çıkar. Bir dış açık durumunda merkez bankası dövizdeki yükselişi önlemek için piyasada döviz satar yani piyasadaki ulusal para çeker. Bu ise para arzının daralması demektir ve

Dişagram 17-2: Otomatik Faiz Değişimleri ile Dış Dengenin Sağlanma Mekanizması



piyasa faiz oranını yükseltici etki doğurur. Tersine, bir dış ödeme fazlası durumunda merkez bankasının kur düşüşünü önlemek için piyasadan döviz satın alması da ulusal para arzını genişletici ve faizleri düşürücü etkide bulunur. Kuşkusuz burada da klâsik varsayımına benzer biçimde, merkez bankasının döviz piyasasına yaptığı müdahalelerin iç para arzı üzerindeki etkilerini kısırlaştırmadığı varsayımı vardır.

Dış dengesizliklere bağlı bu faiz oranı değişimlerinin otomatik denkleştirici etkileri iki ayrı yönde kendini gösterir. Her iki etki de birbirini destekleyici yöndedir:

a. Faizlerin yatırım harcamaları yoluyla ticaret bilânçosunu etkilemesi: Bu etki temelde aşağıda inceleyeceğimiz Keynes'in gelir denkleşme mekanizmasından farklı değildir.

Özetle şöyle belirtebiliriz: Faiz oranındaki bir yükselme, yatırım harcamalarını kısıp, faiz oranına duyarlı olan tüketim, dayanıklı tüketim malları ve stok harcamalarını uyarak toplam talebi ve milli geliri daraltıcı etki yapar. Bu da mal akımları yoluyla (ithalâtı kısıp, ihracatı genişleterek) dış açığı giderici yönde bir eğilim doğurur.

b. Faiz oranlarının sermaye bilânçosunu etkilemesi: Yurtiçi faizlerin uluslararası faiz oranına göre yükselmesi yabancı portfolyo sahiplerinin yerli menkuller satınalmını özendirir. Böylece ülkeye giren bu yabancı mali sermaye nedeniyle sermaye bilânçosu fazlası oluşur. Sonuç olarak bir yandan dış ticaret bilânçosundaki düzelme, diğer yandan da sermaye bilânçosu fazlalıkları, dış ödemeler bilânçosunu olumlu yönde etkiler.

c. Parasalcı yaklaşım: Parasalcılara göre, bireylerin daima reel gelir düzeylerinin ve piyasa faiz oranlarının belirlediği reel nakit para talepleri vardır. Para arzının daralması onların söz konusu para stoklarının azalması demek olduğundan bu azalmayı gidermek isterler. Bunun için de ilk yapılacak olan yerli ve yabancı mal ve menkul değer alımlarını azaltmaktır. Böylece ülkenin ithalât giderleri ve sermaye çıkışları azalmış olur. Bu da başlangıçtaki dış açıkların denkleştirilmesi sonucunu doğurur. Görüleceği gibi parasalcılar 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 etkiler; ama öteki yönden bakıldığında dış ticaret akımları da milli geliri etkileyebilmektedir. O bakımdan, örneğin hükümetlerin uyguladıkları kamu harcama politikaları, her ne kadar yurtiçi amaçla-

ra hizmet etmiş olsalar da, milli gelir değişiklikleri yoluyla ülkenin dış ticaret dengesini de olumlu veya olumsuz biçimde etkileyebilir. 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. Aşağıda önce bu tanımlar üzerinde durulacaktır.

1. Ulusal Hasıla Tanımları

Bir ekonominin ulusal hasılasını ölçmek için kullanılan genel bir kavram Gayri Safi Yurt İçi Hasıla-*GSYİH* (Gross Domestic Product-*GDP*)'dir. *GSYİH*, ülkede bir yılda üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin piyasa fiyatları ile toplam değerlerini ifade eder. Yurt içinde emek, sermaye ve doğal kaynak faktörlerinin kullanılması ile üretilen çok sayıda ve çok değişik mal ve hizmetlerin parasal değerleri ölçülerek bu kavrama ulaşılır. *GSYİH*, farklı amaçlar için kullanılabilir; ama en önemlisi ekonominin makro açıdan çalışma düzeyinin gösterilmesidir.

GSYİH'yi mal akımı veya gelir akımı olarak iki değişik biçimde ölçme olanağı vardır. Mal akımı biçimde hesaplamada dikkat edilmesi gereken en önemli nokta "çifte hesaplama"yı önlemektir. Bu da ara mallarının dikkate alınmaması, hesaplamaların yalnızca nihai mallara göre yapılmasıdır. Çünkü nihai malların yanında da üretiminde kullanılan ara mallarının ayrıca hesaplamalara katılması, rakamların yapay olarak şişirilmesi ve aşırı yüksek değerlere ulaşılması sonucunu doğurur.

Bir ekonomide üretilen nihai malların değeri onlara yapılan harcamalarla ölçülebilir. Bu harcamalar da tüketim harcamaları (*C*), gayri safi yatırım harcamaları (*I*), hükümetlerin mal ve hizmet satın alımı için yaptıkları harcamalar (*G*) ve ihracat-ithalat farkı, ya da net ihracat harcamaları (*X-M*)'nden oluşur.

Ulusal hasılanın üretimi diğer yandan, üretime katılan faktörler için bir gelir; yani emek için ücret, sermaye için faiz ve toprak için rant geliri yaratır. O halde, yapılan üretimin değeri o üretimin yarattığı gelirlerin toplamına eşit olmalıdır. Bu da *GSYİH*'nin aynı zamanda ulusal üretimden kaynaklanan ücret, faiz, rant ve kâr gelirlerinin toplamına eşit olması demektir.

Bununla birlikte, dikkat etmek gerekir ki, ulusal üretimin yaratmış olduğu faktör gelirlerinin tümü ulusal faktörlere gitmeyebilir. Diğer bir deyişle, ulusal üretimi gerçekleştiren emek ve girişim faktörlerinin bir kısmı yabancılara ait olabilir; dolayısıyla da bunlar sağladıkları kâr, faiz veya ücret gelirlerini ana ülkelere gön-

derebilirler. Bunun gibi, ülke içindeki faktör sahiplerinin gelirlerinin tümü de yurtiçi üretimden kaynaklanmış olmayabilir. Bu amaçla ulusal faktörlerin yurt dışında gerçekleştirildikleri üretimden elde edilen gelirlerin ülke içindeki üretimden kaynaklanan gelirlere eklenmesi gerekir.

Bu açıklamalar ise ulusal hasılanın alternatif bir tanımını ortaya koymaktadır. Bu tanımlama da Gayri safi Milli Hasıla-*GSMH* (Gross National Product-*GNP*) tanımıdır. *GSMH*, ülkede yerleşik olan kişi ve işletmelerin sahip oldukları üretim faktörleri tarafından ister ülke içinde, ister ülke dışında olsun, yapılan üretimden sağlanan toplam geliri ifade eder. Oysa *GSYİH* ülke sınırları içinde yerleşik üretim faktörleri tarafından üretilen toplam geliri göstermektedir; bu gelirlerin bir kısmı yabancılara aittir.

Örneğin Türkiye’de faaliyet gösteren bir Amerikan şirketinin yaptığı üretim veya Türkiye’de çalışan bir Amerikan mühendisinin hizmetleri (ücret) Türkiye’nin *GSYİH*’sının, fakat ABD’nin *GSMH*’sinin bir bölümünü oluşturur. Bunun gibi, bir Türk müteahhidinin Kırgızistan’da bir otel inşaatı biçimindeki hizmetleri Türkiye’nin *GSMH*’sinin, Kırgızistan’ın *GSYİH*’sının bir parçası durumundadır.

Buna göre *GSYİH* ile *GSMH* farkı, bir anlamda üretilen hasıla (gelir) ile elde edilen gelir arasındaki farka eşit bulunmaktadır. Birincisinde ülke sınırları arasında yapılan (kaynakların ulusal veya yabancı olması ayrımı yapılmadan) üretim, ikincisinde ulusal kaynaklar tarafından gerçekleştirilen (üretim yerinin ülke içinde veya dışında olması dikkate alınmadan) üretim önem taşımaktadır. Buna göre, *GSYİH* kavramından *GSMH*’nin elde edilmesi için, yurt içinde yapılan üretime (yaratılan faktör gelirlerine), net dış alem faktör gelirlerini (dışarıdan sağlananla dışarıya yapılan arasındaki fark) eklemek gerekir.

O halde *GSYİH* ve *GSMH* birbirine yakın kavramlardır; ikisi de ülkenin genel ekonomik faaliyet hacmini ölçmede kullanılır. Bununla birlikte aralarında yukarıda açıklandığı gibi, ufak da olsa bir fark vardır. Genelde, *GSYİH*’nin ülkenin toplam nihai mal ve hizmet üretimini, *GSMH*’nin de ülkede yerleşik kişilerin gelirlerini (ekonomik refahını) göstermede diğerinden daha üstün olduğu söylenebilir.

1990’lı yılların başına kadar ABD’de, birçok başka ülkede ve o arada Türkiye’de ulusal gelir hesaplarının tutulmasında yaygın olarak *GSMH* kavramı kullanılıyordu. O tarihlerde ise *GSYİH* tanımı Birleşmiş Milletler örgütü tarafından bir standart olarak kabul edildi. Bundan sonra ABD’de ve birçok başka ülkede bu tanıma geçildi. Türkiye’de de son yıllarda *GSMH* yerine *GSYİH* kavramının giderek daha yaygın bir biçimde kullanılmaya başlandığı görülmektedir.

Belirtmek gerekir ki, *GSYİH* tanımının giderek bir standart durumuna getirilmesinde dünyada yaygınlaşan ekonomik ve mali küreselleşmenin önemli etkileri olmuştur. Çünkü, küreselleşme ile ticari sınırlar adeta önemini yitirmiş, özellikle sanayileşmiş ülkelerde yabancı sermaye ulusal hasıla üretiminin önemli bir parçası durumuna gelmiştir. Böylece de ülkede yerleşik kişilerin elde ettikleri gelirlerin önemlice bir bölümü yurt dışındaki ulusal kaynaklardan elde edilmekte veya yurtiçi gelirlerin önemlice bir bölümü böylece yurt dışına aktarılmaktadır.

GSYİH tanımından hareketle bu kavramdan türetilen bazı başka kavramlar vardır. Bunlardan birisi Net Yurt İçi Hasıla-*NYİH* (Net Domestic Product-*NDP*) kavramıdır. Yapılan yatırımların tümü bir kapasite artışı doğurmaz, bunun bir bölümü sermaye stokundaki eskime, aşınma ve yıpranmaları karşılamaya yöneliktir. Bu amaçla yapılan harcamalara amortisman (depreciation) adı verilir. Dolayısıyla *GSYİH*'den amortismanların çıkartılması ile *NYİH* kavramı elde edilir:

$$NYİH = GSYİH - \text{amortismanlar}$$

Ulusal hasılanın hesaplanmasında gayri safi yerine net yatırımların göz önüne alınması, yani *NYİH* kavramı daha üstün bir ölçüt ortaya koyar. Bununla birlikte uygulamada *GSYİH* tanımı daha yaygın biçimde kullanılır. Bunun nedeni, gayri safi yatırımların oldukça doğru bir biçimde ölçülebilmesine karşın, amortismanların tahmininin güç olmasıyla ilgilidir.

GSYİH hesapları hem başlı başına, hem de üretici ve tüketici davranışlarının incelenmesi açısından çok önemlidir.

GSYİH'den elde edilen diğer bazı ulusal hesaplar aşağıda belirtilmektedir:

Milli gelir-MG (National Income): Emek, sermaye, doğal kaynaklar ve girişim gibi üretim faktörlerinin elde ettikleri gelirlerin toplamını ifade eder. *MG*, *GSYİH*'dan amortismanların ve dolaylı vergilerin çıkartılmasıyla elde edilir. Buna göre *MG* yurtiçi üretimden kaynaklanan ücretler, kârlar, rantlar ve faizlerin toplamından oluşmaktadır.

Kullanılabilir Gelir-KG (Disposable income): Hanehalkının (tüketicilerin) ilgili yıl içinde harçayabilecekleri gelir miktarını gösterir. Hanehalkının elde ettiği gelirlerden (yurtdışından sağlanabilen gelirler dahil) dolaysız vergilerin (kişisel vergiler) çıkartılmasıyla elde edilir. İnsanlar *KG*'yi tüketim harcamaları ile yatırım harcamaları arasında paylaşırlar.

Ulusal geliri ölçen çeşitli kavramları böylece açıkladıktan sonra şimdi, ulusal gelirin oluşumuna daha yakından bakabiliriz.

Analizde kolaylık sağlamak amacıyla ilk durumda hükümet kesimi (vergiler ve kamu harcamaları) ve dış ticaret kapsam dışı bırakılacaktır. Ayrıca amortismanların da bulunmadığı varsayılmaktadır.

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 harcamaları ile

* Bu bölümdeki ulusal gelir ve hasıla analizleri Keynes modeline dayanır. Ekonomide bir eksik kapasite bulunmaktadır, diğer bir deyişle toplam arz-toplam talep eğrisi analizlerinde ekonomi halen toplam arz eğrisinin yatay eksene paralel olduğu kısmında faaliyet göstermektedir. Bu durumda toplam talepteki bir değişme yalnızca ulusal hasılayı etkiler, genel fiyat düzeyi sabit olup bu değişmelerden etkilenmez. Analiz toplam arz eğrisinin kavisli ve dikey kısımları için de yapılabilir. Ancak analizin netliği kaybolur.

vergilerin bulunmadığı kabul edilecektir. Sonra, amortismanlar analiz dışında bırakılacaktır.

Bu varsayımlar altında yukarıda vermiş olduğumuz tanımların hepsi birbirine eşit olur. Diğer bir deyişle, *GSYİH*, *GSMH*, *NYİH*, *MG* ve *KG* kavramlarının tümü birbirine eşitlenmiş olur.

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 üretim 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 denklemi 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 (ΔC), buna neden olan gelir artışına (ΔY) oranına (yani $\Delta C/\Delta Y$ '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 (ΔS) gelirdeki artışa (ΔY) oranı ($\Delta S/\Delta Y$) da *marjinal tasarruf eğilimi* (*MPS*-*marginal propensity to save*) adını almaktadır. Hükümet kesiminin bulunmaması varsayımı altında $\Delta Y = (\Delta C + \Delta S)$ özdeşliği marjinal tüketim eğilimi ile marjinal tasarruf eğilimi toplamalarının 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 toplam gelir akımları idi. Şimdi gelir akımlarını dikkate alalım. Gelir sahipleri bu gelirle-

rin bir kısmını tüketime yöneltir, bir kısmını da tasarruf ederler. O bakımdan milli geliri kullanım yönünden aşağıdaki gibi yazabiliriz:

$$Y = C(Y) + S(Y)$$

Üretim 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, ya da arzulanan 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 satabilmek için yeterli talep bulamayacaklardır. Satılamayan mallar stokla atılır, böylece stoklarda aşırı birikimle karşılaşılır. Ancak talep yetersizliği sürdükçe giderek üretim kısılacak ve mevcut 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: Grafikle Gösterim

Kapalı bir ekonomide kamu kesiminin analiz dışı bırakılması durumunda milli gelir dengesi Grafik 17-5 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 üzerindeki 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 ulaşılncaya kadar sürer.

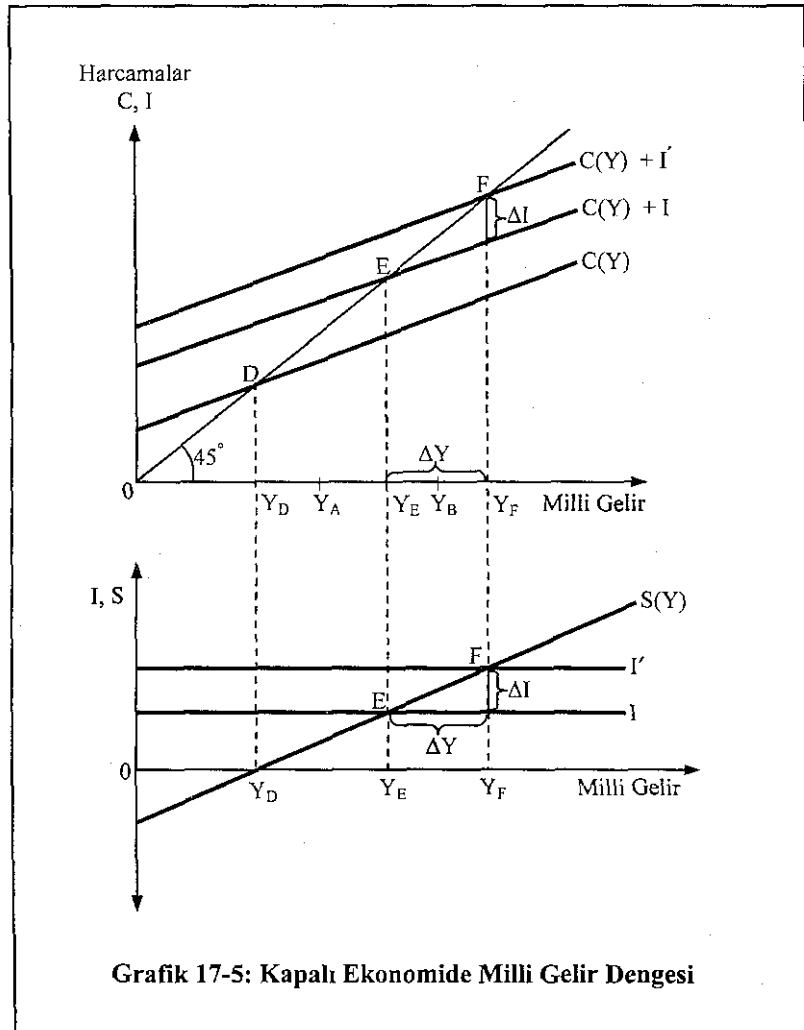
Grafik 17-5'in alt kısmı üsttekinin bir tekrarı gibidir. Burada da yatay eksen milli gelir düzeylerini gösterir, dikey eksen ise tasarruf ve yatırımlar yer alır. Yatırımların otonom olması dolayısıyla I planlanan yatırım miktarı, yatay eksene paralel olarak çizilen bir doğru ile temsil edilmektedir. 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.

Harcama kalemlerinin birindeki belirli miktar artışın milli gelirden doğuracağı toplam artışa çarpan veya çoğaltan (multiplier) adı verilir. Kapalı ekonomilerde çarpan (k) marjinal tasarruf eğilimi (MPS)'nin tersine eşittir:

$$k = \frac{1}{MPS} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Çarpanın sözlü açıklaması şöyle yapılabilir. İlk aşamada söz gelişi, 100 TL tutarında bir harcama yapılması, başkalarının gelirinin bu miktar artması demektir. Marjinal tüketim eğiliminin 0.80 olduğunu kabul edersek (çarpanın $1/(1-0.80) = 5$ olması), onlar da 100TL'lik gelir artışının 20 TL'sini tasarruf olarak tutacak, 80 TL'sini tüketime harcayacaklardır. Böylece ikinci aşamanın sonunda gelir artışı 180 TL'ye yükselmiş olacaktır. Üçüncü aşamada kişiler yine 80 TL'lik gelirlerinin 16 TL'sini tasarruf edip, 64 TL'sini tüketicekledir,... vs. Bu aşama aşama artışların sonucunda gelirdeki toplam artış 500 TL'yi bulmuş olacaktır: $100 \times 5 = 500\text{TL}$.

Dikkat edilirse tasarruflar harcama akımından ayrılan sızıntılar durumunda olduğundan, marjinal tasarruf eğilimi ne derece yüksek (marjinal tüketim eğilimi küçük)'se her aşamada tüketime yönlétilecek miktar o derece düşük olacağından toplam gelir artışları da buna paralel olarak düşük olacaktır.



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 gelirde 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 deyimi de kullanılabilir.

4. Açık Ekonomiler: İhracat ve İthalât İşlemleri

Açık ekonomiler ihracat ve ithalâtın 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 ithalât (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, ithalât 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 ithalâtın farkına ($X-M$) eşittir. Buna net ihracat denildiğini biliyoruz. Bu farka net dış yatırım da denebilir, çünkü bir ihracat fazlası, ülkenin dış varlıklarının artması anlamına gelir. Eğer ihracat ithalâttan büyükse dış ticaret kesimi net olarak ülkedeki harcama akımını artırıcı yönde etkide bulunacak; ithalâtın 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 ithalât ile ülkemizin milli geliri arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır. Aynen tüketimde (veya tasarrufta) olduğu gibi, milli gelir büyüdükçe ithalât artmakta, milli gelir küçüldükçe ithalât azalmaktadır. O bakımdan aşağıda gösterileceği gibi, ithalât fonksiyonu milli gelir eksenine göre pozitif eğimli bir doğrudur.

5. İthalât Fonksiyonu

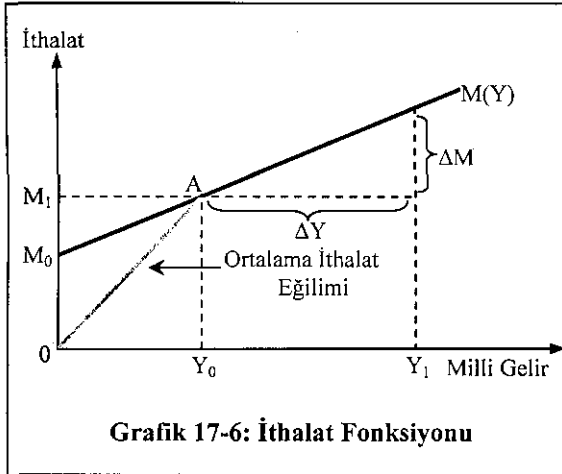
İthalatla milli gelir arasındaki pozitif yönlü ilişkiye *ithalât fonksiyonu* (*import function*) adı verilir. İthalât fonksiyonu $M(Y)$ biçiminde ifade edilebilir. Uygulamalı çalışmalarla ortaya konan bu ilişkinin nedenleri şöyle açıklanabilir: Önce, ulusal hasılanın üretimini gerçekleştirebilmek için 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 ithalâtı artar.

İthalât fonksiyonu Grafik 17-6 üzerinde gösterilmiştir. Grafiğe göre milli gelir sıfırken ithalât pozitif bir değerdedir (M_0 gibi). İthalât fonksiyonu doğrusunun pozitif eğimli olması milli gelir arttıkça ithalâtın da artmakta olduğunu ifade eder.

Milli gelir ile ithalât arasındaki ilişki artışlar biçiminde tanımlanabilir. Diğer bir deyişle ithalâtta bir artışın (ΔM) ona neden olan gelir artışına (ΔY) oranına marjinal ithal eğilimi (Marginal Propensity to Import: MPM) adı verilir:

$$MPM = \Delta M / \Delta Y$$

Söz gelişi eğer milli gelirden 100 TL'lik bir artış karşısında ithalât 20 TL artıyorsa $MPM = 20/100$ veya 0.20 olacaktır.



Grafik 17-6: İthalat Fonksiyonu

İthalâtın milli gelire bağılılığı ortalama değerler olarak da tanımlanabilir. Buna göre, ithalâtın milli gelire oranına *ortalama ithalât eğilimi* (*average propensity to import: APM*) denir: M/Y . Bu kavram toplam milli gelirin ne oranda ithalâta harcadığını gösterir. İthalât fonksiyonu üzerindeki A gibi bir noktadaki ortalama ithalât eğilimini bulmak için o noktadan eksenlere birer dikme çizilerek M ve Y değerleri bulunur ve sonra bunlardan birin-

cisi 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 *ithalâtın gelir esnekliği*'dir (*income elasticity of imports*). Bu kavram gelirdeki yüzde değişme karşısında ithalâtta yüzde değişmeyi ifade eder ve formülle aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$e = \frac{\Delta M / M}{\Delta Y / Y} = \frac{\Delta M / \Delta Y}{M / Y} = \frac{MPM}{APM}$$

Formülden de anlaşılacağı gibi ithalâtın gelir esnekliği aynı zamanda marjinal ithal eğiliminin ortalama ithal eğilimine oranına eşittir. Bu son kavram

büyüme ile birlikte ülkenin ithalâta bağlılığındaki değişimleri de gösterir. Örnek olarak, eğer milli gelir yüzde 10 artarken ithalât da yüzde 10 oranında artıyorsa, (e) bir'e eşittir ve ülkenin ithalâta bağlılık durumunda bir değişme olmaz. Eğer ithalâttaki artış oranı milli gelirdeki artıştan daha yüksekse $e > 1$ olup, ithalâta 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: $\Delta Y = \Delta C + \Delta M + \Delta S$. Eşitliğin iki tarafı ΔY ile bölünürse $\Delta Y/\Delta Y = \Delta C/\Delta Y + \Delta M/\Delta Y + \Delta S/\Delta Y$ olur. Demek oluyor ki, açık ekonomilerde marjinal tüketim, marjinal ithalât ve marjinal tasarruf eğilimlerinin toplamı bir'e eşit olmalıdır: $MPC + MPM + MPS = 1$.

İthalâtın mili gelire bağlılığı, dış ödemeler bilânçosu dengesinin sağlanmasında gelir değişimleri mekanizmasının temelini oluşturur. Örneğin, bir dış açık durumunda toplam harcamaların kısılması milli geliri, dolayısıyla da ithalâtı azaltarak bu açıkları giderebilir. Aşağıda bu mekanizma ayrıntılı olarak gözden geçirilecektir. Ancak önce açık ekonomilerde milli gelirin oluşumuna ilişkin açıklamaları tamamlayalım.

6. 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, ithalât 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 edilirse, milli gelirin denge koşulu dış ticaret bilânçosunun dengede olmasını gerektirmez. Ancak $S = I$ durumunda $X = M$ olur ki bu da dış ticaret bilânçosu dengesini ifade eder.

Yukarıdaki formülü yeniden düzenlersek şu şekli alır:

$$X - M = S - I$$

Bu formül, milli gelirin denge düzeyinde ülkenin dış ticaret bilânçosundaki bir açık veya fazlanın o ülkenin tasarruf yatırım farkına eşit olduğunu ortaya koyar. Başka bir deyişle, ülkenin dış ticaret bilânçosundaki açık, o ülkede yatırımların tasarrufları aşan miktarına eşit olur. Tersine, dış ticaret bilânçosundaki 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:

$$I + (X - M) = S$$

Yukarıda $(X - M)$ 'in net dış yatırımı (ticaret bilânçosu) gösterdiğini belirtmiştik. O halde bu formül, ulusal gelirin denge düzeyinde yurtiçi yatırımlarla dış yatırımlar toplamının yurtiçi tasarruflara eşit olacağını ortaya koymaktadır. Eğer ithalât ihracattan büyükse, $(X - M)$ negatif işaretlidir ve yurtiçi yatırımlar yurtiçi tasarrufları bu negatif fark ölçüsünde aşmaktadır.

7. Açık Ekonomilerde Milli Gelir Dengesinin Grafikle Gösterilişi

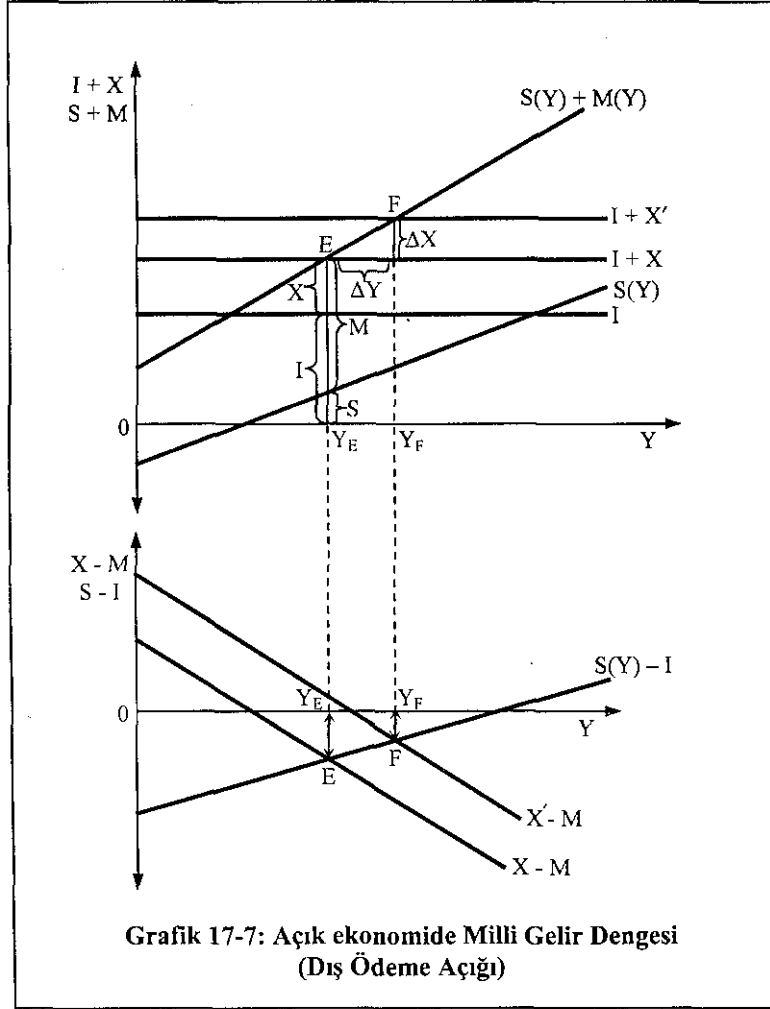
Yukarıda açık ekonomilerde milli gelirin denge koşullarını ifade etmek üzere verilen matematik formüller burada grafik üzerinde açıklanacaktır. Bunun için çizilen Grafik 17-7, kapalı ekonomi için açıklananın yakın bir benzeridir. Grafik yine iki bölümden oluşur; üsttekinde denge geliri, toplam hasıla 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 ithalât da tasarruflar gibi milli gelirin artan bir fonksiyonu olduğundan bunların dikey toplamından oluşan planlanan toplam sızıntı doğrusu pozitif eğimlidir. Hatırlatmak gerekir ki, $S(Y) + M(Y)$ toplam sızıntı doğrusunun eğimi, MPS (tasarruf fonksiyonunun eğimi) ile MPM (ithalât 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 bilânçosu 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 ki 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 karşın milli gelir artmakta iken I sabit kaldığı ve S büyümekte olduğundan $S(Y) - I$ fonksiyonu artan eğimli bir doğru biçiminde çizilmiştir. Milli gelir dengesi $X - M(Y)$ net ihracat fonksiyonunun $S(Y) - I$ net iç yatırım fonksiyonunu kestiği E noktasına rastlayan Y_E noktasında gerçekleşir. Bu da yukarıdaki denge gelir düzeyi ile aynıdır.

Altta ki grafiğin dış ticaret bilânçosundaki 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 bilânçosu açığı bulunmaktadır.



8. Dış Ticaret Çarpanı

Toplam harcamalarda belli miktar artışın milli gelirde birkaç kat büyüklüğünde artış doğurmasına *çarpan (multiplier)* mekanizması dendiğini biliyoruz. Daha önce kapalı ekonomiler için çarpan konusu incelenmişti.

Açık ekonomilerde çarpanın elde edilişi şöyle açıklanabilir: Grafik 17-7'nin 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 ithalâta (eşitliğin sol yanı) artışı uyarır. Ancak tasarruflarda ve ithalâta 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:

$$\Delta I + \Delta X = \Delta S + \Delta M$$

Buradan da elde edilecek çarpan katsayısının (k) değeri aşağıdaki gibidir*:

$$k = \frac{1}{MPS + MPM}$$

Milli gelirdeki değişme ise şu formüle göre hesaplanır:

$$\Delta Y = \frac{1}{MPS + MPM} (\Delta I + \Delta X)$$

Yukarıdaki formülünden görüleceği gibi açık ekonomilerde çarpanın değeri marjinal tasarruf eğilimi ile marjinal ithalât 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 ithalâtan 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 bilânçosu üzerinde doğuracağı etkiler birbirinden farklıdır.

* $\Delta I + \Delta X = \Delta S + \Delta M$ formülünden $\Delta S = (MPS) (\Delta Y)$ ve $\Delta M = (MPM) (\Delta Y)$ olarak hesaplanır ve bunlar yerlerine konulurlarsa $\Delta I + \Delta X = (MPS) (\Delta Y) + (MPM) (\Delta Y)$ ve buradan $\Delta I + \Delta X = (MPS + MPM) (\Delta Y)$ elde edilir. Buradan da $\Delta Y = 1/(MPS + MPM) \times (\Delta I + \Delta X)$ olarak hesaplanır. Milli gelirdeki artış ise $\Delta Y = 1/(MPS + MPM) \times \Delta I + \Delta X$ olur.

Açık ekonomi çarpanı Grafik 17-7 üzerinde görülebilir. Örneğin ihracatta ΔX kadar bir artış, grafiğin üst kısmında toplam harcamaları $I+X'$ düzeyine çıkartmış ve milli gelirin ΔY 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 gibi yeni denge noktasına kaymış ve dış ticaret bilânçosu açığı da FY_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 gelirde 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.

9. Kamu Kesimi ile Milli Gelir ve Dış Denge

Yukarıdaki analizlerde hükümet analiz dışı bırakılmıştı. Oysa hükümet kesimini oluşturan genel bütçeli idareler, katma bütçeli idareler ve yerel yönetimler önemli birer mal ve hizmet alıcısıdır. Hükümetin mal ve hizmet satın alımı için yaptığı harcamalar tüketim harcamaları, yatırım harcamaları ve net ihracattan sonra ulusal hasılayı (*GSYİH*) oluşturan dördüncü bir harcama kalemi oluşturur.

Ama ulusal gelir hesapları yalnızca hükümetin mal ve hizmet alımı için yaptığı harcamaları kapsar, transfer ödemeleri ise kapsam dışında kalır. Transfer harcamaları, hükümet tarafından kişilere yapılan, fakat mal ve hizmet alımı karşılığı olmayan ödemelerdir. Örneğin emeklilik maaşları, işsizlik primleri, yaşlılık ve malullük ödemeleri gibi ödemeler bunlar arasındadır. Sosyal amaçlar güden bu harcamalar mal ve hizmet satın alımı için yapılmadıklarından *GSYİH* hesaplarına katılmazlar. Bunun gibi hükümetin iç borçlar için yaptığı ödemeler (faiz ve ana para) dikkate alınmazlar.

Hükümet, harcamalarını finanse etmek için halktan ve işletmelerden vergi toplar. Hükümet harcamaları (G) ulusal harcama akımına bir katılım, vergiler (T) ise harcama akımından ayrılan diğer bir sızıntı niteliğindedir.

Kamu harcamalarının hacmi genellikle hükümetler tarafından belirlenir, dolayısıyla kamu harcamaları milli gelire bağlı bir değişken değildir. Vergiler ise kaba bir yaklaşımla 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.

Mal veya harcama akımı yaklaşımında vergiler dikkate alınmaz. Bu yöntemde hükümetin harcamalarını vergilerle, para basarak veya özel kesimden borçlanarak finanse etmesinin bir önemi yoktur. Diğer bir deyişle kaynağı nereden ge-

* Gelir ve kurumlar vergisi gibi vergilerin gelire bağlı özellikleri açık olmakla birlikte, sabit bir miktar olarak alınan vergiler için bu doğru değildir.

lirse gelsin, hükümetin mal ve hizmet satın alımları için yaptığı harcamaların ulusal hasılanın (*GSYİH* veya milli gelir) bir parçası olarak dikkate alınması gerekir.

Hükümetin mal ve hizmet alımlarının hesaba katılması durumunda toplam hasılayı oluşturan harcamalar aşağıdaki gibi olacaktır:

$$Y = C(Y) + I + G + X - M(Y).$$

Harcama akımı yaklaşımında vergiler dikkate alınmamakla birlikte, gelirin kullanışı yaklaşımında bu kalemin de hesaba katılması gerekir; yani

$$Y = S(Y) + M(Y) + T(Y) \text{ olur.}$$

Bu iki eşitlikten de,

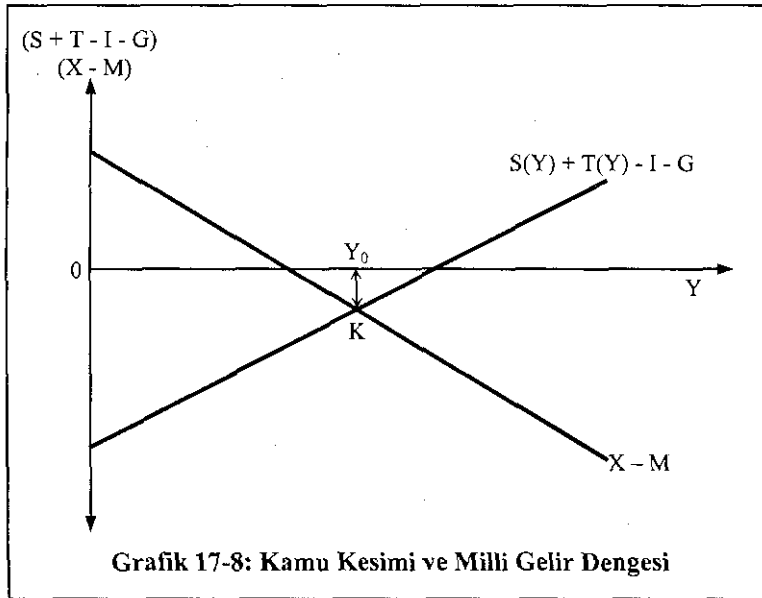
$$S(Y) + T(Y) + M(Y) = G + I + X \text{ eşitliği elde edilir.}$$

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 grafik- le gösterilmesi de önceki gösterimlerden çok farklı değildir. Örneğin net iç ve dış sızıntılar yaklaşımı ile denge koşulu, Grafik 17-8'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 dir. Milli gelir dengesi başka hiçbir düzeyde sağlanamaz. Grafikten anlaşılabileceği gibi denge gelir düzeyinde KY_0 miktarında bir dış ticaret açığı bulunmaktadır.

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 kısılıp vergilerin artırılması yoluna gidilir.

10. 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 gelirde doğuracağı değişimler açısından toplam harcama kalemlerinin hangisinde otonom bir değişme 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 bilânçosu üzerindeki etkileri konusunda bir ayırım yapmak gerekir. Örneğin yatırımlarda, kamu harcamaları veya vergiler gibi yurtiçi kesimlerden kaynaklanan harcama değişimleri ülkenin ticaret bilânçosunu yalnızca milli gelirde doğurdıkları değişimler yoluyla etkilerler. Diğer bir deyişle bunların dış ticaret bilânçosu 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 ithalâtı uyarak ticaret bilânçosunun açık vermesine, ya da mevcut açıkların büyümesine neden olur.

Oysa ihracat veya ithalât gibi dış ticaret kesimlerinin ticaret bilânçosu üzerindeki etkileri hem milli gelirdeki değişimler yoluyla, hem de dolaysız biçimde ortaya çıkar. Söz gelişi ihracatta bir artış olsun; bu artış dolaysız biçimde ticaret bilânçosunun fazla vermesi veya mevcut olan açığın azalması yönünde etkide bulunur. Ancak diğer yandan milli gelir de çarpan etkisiyle artma göstereceğinden marjinal ithalât eğilimine bağlı olarak ithalât da büyüyecektir. Böylece bu ikinci ya da dolaylı etkiler dolaysız etkileri bir ölçüde zayıflatır ve ticaret bilânçosu fazlası ihracatta görülen ilk artışın altına düşer.

Bu analizler bir kez daha gösteriyor ki, ticaret bilânçosunu etkileyecek olan politikalar yalnız ihracat ve ithalât ikamesi gibi doğrudan dış ticaret kesimlerine yönelik politikalar değildir. Yurtiçi harcama politikaları da benzer sonuçlar doğurabilirler. Bu ise gelecek bölümlerde inceleneceği gibi, örneğin işsizliği ve

ya 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.

11. Dış Yansıma

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 içerisinde. 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 hapsihrinca Avrupa ve Japonya gribe yakalanır!"

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 harcamaya kısıcılık politikaları 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 ithalât üzerinde doğurduğu etkiler döviz kurlarına yansıtılmaz. Yani örneğin, toplam harcamaların genişletilmesi dolayısıyla ithalâtı 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 ithalâtını genişletecek, bu da karşı ülkelerin ihracatını geliştirerek onların milli gelirlerini yükseltecektir. Kısacası, bu rejimde milli gelir değişimleri ithalâtta ortaya çıkan aynı yöndeki değişimleri şiddetlendirerek daha kolay şekilde dış dünya ülkelerine aktarılmış olmaktadır.

Oysa serbest değişken kur sistemlerinde ithalâtta veya ihracattaki bir değişme önce döviz piyasasına yansır ve döviz kurlarını etkiler. Diyelim ki ülkede toplam harcamalar artırılmış olsun. Bunun sonucunda ithalât talebinde ortaya çıkan artışlar o ülke parasının döviz piyasasında değer kaybetmesine (*depreciation*) yol açar. Bu da ithalât talebini kısıcı (ve ihracatını artırıcı) etki yapar, böylece de diğer ülkeler üzerindeki etkiyi yumuşatır. Tersine, iç talebin daralması durumunda ulusal para değer kazanır. Bu ise ithalâtta düşüşü yavaşlatır ve dışarıda ani bir talep yetmezliğinin doğmasına engel olur. Kısacası, serbest değişken kur sistemleri ulusal ekonomilerdeki istikrarsızlıkların dış dünyaya yayılışını yavaşlatıcı etkide bulunur, bir anlamda amortisör görevi yapar.

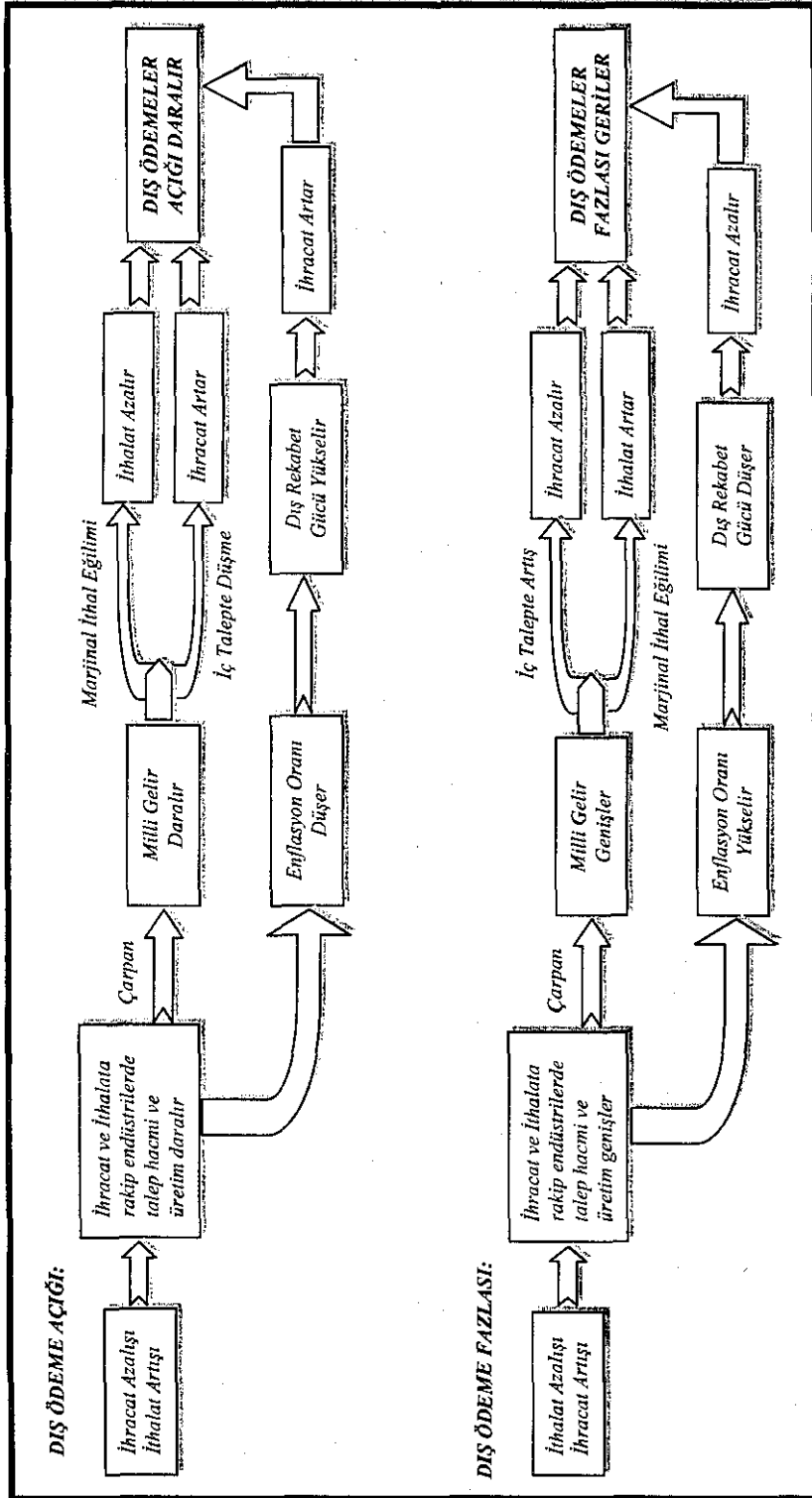
B. OTOMATİK GELİR DENKLEŞME MEKANİZMASI

Yukarıda açık bir ekonomide milli gelirin oluşumuna ilişkin olarak yapılan açıklamalar, dış ticaret bilançosundaki bir açık veya fazlanın otomatik biçimde milli gelir değişmelerine yol açacağını ve milli gelirdeki değişmelerin de ithalât 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 ithalâtta bir artış veya ihracattaki azalma nedeniyle oluşan dış ödeme açığı önce ilgili kesimlerde, yani ihracat ve ithalâta rakip endüstrilerde, talebi ve üretimi kısıcı etki yapar. Bu daralma ikinci aşamada çarpan mekanizması ile toplam milli geliri düşürür. İthalât milli gelire bağlı olduğundan (ithalât fonksiyonu) milli gelirdeki düşme, bir yandan marjinal ithalât eğilimine göre ithalât hacmini

Diyagram 17-3: Otomatik Gelir Değişimleri ile Dış Denge Mekanizması



daraltır, diğer yandan da marjinal tüketim eğilimine göre halkın yurtiçi mal tüketimini azaltır. Bu da ihracata ayrılabilir payı artırarak ihracatı genişletici etkide bulunur. O halde, milli gelirdeki daralma sonucu ithalâta görülen kısımla 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, ithalâttaki azalma ve ihracattaki genişlemeye, dolayısıyla dış dengenin sağlanmasına ek destek sağlar.

Bir dış ödeme fazlası durumunda yukarıdaki mekanizma tersine işler. Yani ihracattaki artma ve ithalâttaki azalma nedeniyle ihracat ve ithalâta rakip endüstrilerde üretim ve harcamalar artar. Bu ise çarpan etkisiyle milli geliri yükseltir. Milli gelirdeki artışlar sırasıyla, marjinal ithalât ve marjinal tüketim eğilimlerine bağlı olarak, ithalâtın artmasına ve ihracatın azalmasına neden olur. Diğer yandan milli gelirdeki bir genişleme enflasyon oranını yükselterek de buna benzer 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, ithalât 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 bulundukları 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

Parasalcı 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. Parasalcı Yaklaşım

Parasalcı yaklaşım ödemeler bilânçosu dengesini sağlama mekanizmasını esas alarak ortaya atıldı. Fakat bu yaklaşım aynı zamanda, ilerde görüleceği gibi, kur oluşumunu açıklayan yeni teorilerden birisi olarak da kabul edilir. Ayrıca parasalcı yaklaşımın öngördüğü süreç, hem otomatik dış denkleştirme mekanizmasına dayanmakta, hem de hükümetlerin elinde bir dış denkleştirme politikası olarak kullanılabilir.

Parasalcı 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 teorisinin 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 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 para talebi şu formüllerle ifade olunabilir: $M_d = f(P, y, i)$. Buna göre reel para talebi $M_d / P = f(y, i)$ biçiminde gösterilebilir. Burada y halkın reel gelir düzeyini, i de 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 varlıklar (reeskont senetleri, Hazine'ye avanslar, vs.) karşılığı (D) ve dış varlıklar (döviz ve altın rezervleri artışı gibi) karşılığı (R) olarak yaptığı emisyonun toplamı 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 yatırım 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 varsayılırsa, 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 açıklananın tersine işler. Yani toplam para arzı daralır, bireyler, yanlarında tuttıkları 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 edelim. Ödemeler bilançosundaki fazlalık ülkenin döviz rezervlerini artırır. Bu durumda merkez bankası döviz kurundaki düşmeyi önlemek için piyasadan döviz satın alır, 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 azaltır, bu da emisyon hacmini düşürerek para hacminin daralmasına neden olur. Böylece mal ve hizmet ithali ile birlikte yabancı menkul değerler satın alımı azalır ve başlangıçtaki dış açık giderilmiş olur.

Böylece parasalcı yaklaşımın dış denkleşme konusundaki görüşlerini incelemiş bulunuyoruz. Parasalcı yaklaşımın bir anlamda David Hume'nin Klâsik fiyat-altın 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 denkleşme 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 Klâsik denkleşme 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 istikrarı gibi bir amaçla para arzı daraltıldığında, döviz girişleri artacak, ödemeler bilançosu fazla verecek ve döviz rezervlerindeki 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 verilir ve ödemeler bilançosunda (çok kısa dönemdeki bazı uyumsuzluklar dışında) kendi-

liğinden bir denge sağlanır. Bu ise sabit kur sisteminin tersine, para politikasına tam bir bağımsızlık kazandırır. Çünkü, para otoriteleri para arzı üzerinde etkili bir denetime sahiptirler.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde otomatik dış denkleşme mekanizmalarını inceledik. Otomatik denkleşme mekanizmaları bir dış ödeme açığı ve dış ödeme fazlası ortaya çıkar çıkmaz kendiliğinden işlemeye başlarlar.

Otomatik mekanizmalar otomatik fiyat değişimleri, gelir değişimleri ve parasalci denkleşme yaklaşımlarından oluşur. Otomatik fiyat değişimleri ise serbest değişken kur sistemi, klâsik fiyat-altın para akımı ile faiz değişimlerini kapsar.

Ancak bazı durumlarda otomatik denkleşme mekanizmaları etkilerini çok yavaş gösterir. Bazan da bu mekanizmaların işleyişine izin verilmez. Bu ise hükümetlerin dış dengeyi sağlayıcı politikalar izlemelerini gerektirir. Gelecek bölümün konusunu denkleştirme politikaları oluşturmaktadır.

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?

3. David Hume, merkantilistlerin hangi fikirlerini çürütmek için fiyat-altın para akımı mekanizmasını ortaya atmıştır? Klâsik denkleşme mekanizmasının işleyişi hangi teori ve varsayımlara dayanır?

4. Klâsik 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.

6. İthalât ile milli gelir arasındaki fonksiyonel ilişkinin ekonomik nedenlerini araştırınız.

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? Parasalcılar dış dengenin sağlanmasını nasıl açıklarlar? Bu konudaki görüşleri ile kur değişimleri konusundaki görüşleri arasında bir ilişki var mıdır?

12. Dış yansımaya etkisi nedir, ABD'nin uygulayacağı anti enflasyonist bir politikanın diğer dünya ülkeleri üzerindeki etkileri nasıldır?

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.

OKUMA LİSTESİ

A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923.

A.I. Bloomfield, *Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard*, Princeton University, Princeton, 1963.

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.

Fritz Machlup, "The Theory of Foreign Exchanges," *Economica*, Vol, 6, November 1939.

Fritz Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, The Blakiston, Philadelphia, 1943.

G. Haberler, "The Market for Foreign Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis," *Kyklos*, Semtember 1949, ss. 193-218.

G. Orkutt, "Measurement of price elasticities in international trade," *Review of Economics and Statistics*, May 1950, ss. 117-132.

J. E. Meade, *The Theory of International Economics*, Vol 1, *The Balance of Payments*, Oxford University Press, 1951.

M. Fratianni, D. Salvatore and J. Von Hagen, eds., *Handbook of Macroeconomic Policy in Open Economics*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 1997.

R. Dornbusch, *Open Economy Macroeconomics*, Academic Press, New York, 1989.

BÖLÜM 18

ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI

Dış ödeme dengesizliklerini gidermeye yönelik olarak hükümetlerin aldıkları kararlara ve yaptıkları uygulamalara *denkleştirme politikaları* (*adjustment 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.

Özetle, otomatik denkleştirme mekanizmalarının işleyişi hükümet yetkilileri tarafından engellendikçe dış ödeme açıkları sürecektir. Bu ise ülkenin sınırlı döviz rezervlerinin tükenmeye yüz tutması demektir. Böyle bir ortamda hükü-

metler dış dengeyi sağlamaya yönelik önlemler alma zorunluluğu ile karşı karşıyadırlar. Bu baskılara belki de daha fazla dayanmak olanağı kalmayınca sabit tutulan kurlarda bir ayarlama yapılacaktır ya da bununla birlikte diğer denkleştirici politika önlemlerine başvurulacaktır.

Bir dış ödeme fazlası ile karşılaşan ülke, rezervlerin tükenmesi durumunda olduğu gibi ağır bir baskı altında değildir. Ancak dış ödeme fazlalarının ulusal para arzında yarattığı artışlar (eğer bunlar kısırlaştırılmazsa) daima ülkedeki enflasyonu körükleyici etkiler doğurur.

Özetle, dış ödeme dengesizliklerinin uzun süreli olması durumunda hükümetlerin denkleştirici politika önlemleri almalarında zorunluluk vardır. Denkleştirici politikalar, harcama kaydırıcı (expenditure-switching) politikalar, harcama değiştirici (expenditure-changing) politikalar ve döviz gelirlerini artırmaya yönelik politikalar diye üç gruba ayrılabilirler.

Harcama-kaydırıcı politikalarda, toplam harcamaların yerli ve yabancı mallar arasındaki dağılımını etkileyerek dış ödeme dengesizlikleri giderilmeye çalışılır. Yani bir dış açık durumunda harcamaların ithal mallarından yerli mallara doğru, bir dış ödeme fazlası durumunda da tersine yerli mallardan ithal mallarına doğru kaydırılması söz konusudur.

Harcama-değiştirici politikalarda ise amaç, harcamaların toplam hacmi (milli gelir) daraltılıp genişletilerek dış dengenin sağlanmasıdır. Diğer bir deyişle, toplam harcamaların dış açıklar karşısında kısılması, dış fazlalıklar karşısında da genişletilmesi söz konusudur. Üçüncü grup politikalarda ise gerek ihracat, gerekse öteki döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi ile dış açık veren ülkede dengenin sağlanmasına çalışılır.

I. HARCAMA DEĞİŞTİRİCİ POLİTİKALAR

Harcama-değiştirici politikalar yukarıda da belirtildiği gibi, toplam harcamaların hacmini aşağı ve yukarı yönde etkileyerek dış dengeyi sağlama amacına yöneliktir. Bu konuda hükümetlerin kullanabilecekleri araçlar ise para politikası ile maliye politikasıdır. Dış ödeme açıkları durumunda daraltıcı bir para ve maliye politikası ile toplam harcamalar kısıılır, dış ödeme fazlası durumunda ise bu politikalar toplam harcamaları genişletici yönde uygulanır.

1. Para Politikası

Para politikasının araçları, merkez bankasını uyguladığı açık piyasa işlemleri ile bankaların kredi karşılıkları ve reeskont oranlarından oluşmaktadır.

Bir dış açık durumunda merkez bankası bu araçları daraltıcı yönde uygular. Bu uygulamaları şöyle özetleyebiliriz: Önce, bankaların mevduat fonlarına 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 başvurmaktan 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 açıklanana ters yönde uygulamak gerekir. Başka bir deyişle, banka karşılıkları ile reeskont oranları düşürülür ve merkez bankası açık piyasa işlemlerine başvurarak sermaye piyasasında menkul kıymet satınalır. 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 Teorisi'nden sonra yaygınlaşmıştır.

2. Maliye Politikası

Maliye politikasının araçları da vergi gelirleri ile kamu harcamalarıdır. Bir dış ödeme açığı durumunda hükümet, vergileri artırıp harcamaları kıstakarak "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.

Bir dış ödeme fazlası durumunda ise vergiler azaltılıp kamu harcamaları artırılarak "bütçe açığı" oluşturulur (veya mevcut bütçe açığı genişletilir). Böylece 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 Bilânçosu

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 bilânçosu 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 yükseltileirse (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 bilânçosu üzerindeki etkileri, risk düzeyleri veri kabul edildiğinde 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 satın alınımı) özendirir. Tersine, sıkı bir para politikası faizleri yükselterek ülkeye yabancı sermaye girişini artırır. Kuşkusuz burada yabancı sermaye 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.

Kuşkusuz uluslararası sermaye akımları, faiz oranlarındaki farklılıklar kadar ülkelerin risk düzeylerindeki farklılıklardan da etkilenir. Siyasal ve ekonomik bakımdan riskli ülkeler yüksek faiz vaat etseler de yatırımcılar tarafından tercih edilmezler.

Faiz oranlarındaki bir artışı, diğer yandan yatırımların kısılması dolayısıyla, toplam harcamalarda ve milli gelirdeki düşüşler izler. Eğer ülke dış açıkla birlikte işsizlik içerisinde bulunuyorsa, sıkı bir para politikası dış denge (ödemeler bilânçosu 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 durumunu örnek olarak ele alalım. Bu durumda toplam talep ve dolayısıyla, ekonominin eksik çalışma içinde bulunması varsayımı altında, 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 takdirde yine amaçlar arasında çelişki söz konusu olacaktır.

Bu çelişkili durumlardan kurtulmanın yolu, ilerde belirtileceği gibi, her politika aracını en etkili olduğu amaç doğrultusunda kullanmaktır. Mali politika-nın genellikle iç talebe 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 ithalâtı kısıtlamak için koydukları gümrük tarifeleri, ithal kotaları ve yasaklamalar gibi önlemleri kapsar. Bunlar yabancı mal ve hizmetlerin ülkeye girişini caydırıcı veya tümden önleyici etki yaparak döviz giderlerini azaltır ve böylece de dış ticaret açığının giderilmesine katkıda bulunurlar. Aslında bu önlemler açıkları tedavi etmeye değil, baskı altına almaya yararlar.

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, sermaye ihracı üzerine değişen ölçülerde kısıtlamalar koyarlar. Döviz kontrolünün daha ileri şekillerinde sermaye ihracının yanında belirli mal ve hizmetlerin ithali için tahsis edilen döviz miktarı da 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 oluşturmaları 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 yanı sıra 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 parasının konvertibil olma özelliğinin zayıflama veya tamamen ortadan kalkması (ulusal paranın “yumuşak para” durumuna gelmesi) sonucunu doğurur. Dış açıklarının giderilmesine karşılık ulusal paranın konvertibilitesinden vazgeçmek ise ülke açısından kolay bir tercih değildir.

Kur ayarlamaları: Yukarıda değinilenlerden geriye kalan politika aracı ise kur ayarlamaları (exchange rate adjustments)'dir. Kur ayarlamaları sabit veya istikrarlı kur rejimlerinde uygulanabilir. Böyle bir sistemde ülkenin ulusal parası dolar veya euro gibi yabancı bir paraya, ya da SDR veya özel olarak oluşturulan bir yabancı paralar sepetine (hesap birimi) bağlanmıştır. Hükümetler döviz piyasalarına yaptıkları müdahalelerle kurları, belirlenen sabit veya istikrarlı düzeylerde, daha yaygın uygulama şekliyle öngörülen alt ve üst sınırlar arasında sürdürmeye çalışırlar.

Ancak uzun vadeli dış açıklar durumunda, piyasada sınırsız biçiminde döviz satmak olanağı bulunmadığına göre ülke, er geç resmi döviz kurlarını yükseltmek, yani parasını devalüe etmek zorunda kalacaktır. Bunun gibi dış ödeme fazlası içinde bulunan ülkeler de bu fazlalıkları gidermek üzere resmi döviz kurlarını düşürerek ulusal paralarını revalüe ederler.

III. DEVALÜASYON

Geleneksel tanımlamaya göre sabit kur rejimlerinde hükümet kararı ile resmi döviz kurunun yükseltilmesi olayına (veya ulusla paranın dış değerinin düşürülmesine) devalüasyon, bunun tersine yani resmi kurun yükseltilmesine de revalüasyon adı verilir.

Bu tanımlamalar konusunda belirtilmesi gereken birinci nokta uygulanan kur sistemiyle ilgilidir. Devalüasyon veya revalüasyon terimleri sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde ve hükümet kararı ile döviz kurlarında yapılan ayarlamalar için kullanılır. Dolayısıyla serbest dalgalanan kur sistemlerinde piyasanın işleyişi dolayısıyla kurun yükselmesi (ulusal paranın değer yitirmesi-depreciation) veya düşmesi (ulusal paranın değer kazanması-appreciation) için devalüasyon ve revalüasyon terimlerini kullanmak doğru değildir.

Bununla birlikte, resmen sabit kurların bulunmadığı ve kurların piyasaya bırakıldığı sistemlerde de devalüasyon benzeri uygulamalarla karşılaşılabilir. Şöyle ki, kurlar piyasaya bırakılmıştır, ancak merkez bankası yaptığı sürekli müdahalelerle piyasa kurunu denge değerinden düşük tutmaktadır. Bu tür uygulamalara aşırı değerlenmiş kur politikası denildiğini biliyoruz. Örneğin yakın geçmişte gerek Türkiye’de, gerek Güney Doğu Asya ülkelerinde özellikle kısa süreli yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için böyle düşük kur politikaları, yüksek faiz politikaları ile birlikte uygulanmıştır. Fakat bu politikalar ihracatı geriletirerek ilgili ülkelerin dış ödeme açığı sorunlarını daha da ciddileştirmekte ve sonunda ülkelerin ekonomik krize sürüklenmelerine neden olmaktadır. Krize sürüklenen ülkelerde ise genellikle ilk olarak, ulusal paralar devalüe edilmektedir.

Kısacası devalüasyon uygulamaları temelde sabit kur sistemine özgü olmakla birlikte, kurlarını piyasaya bırakan, fakat piyasaya yoğun müdahalelerde bulunan ülkelerde de bunun örnekleri görülmektedir. Oysa normalde kurların serbest piyasa ortamında arz ve talep güçlerine bağlı olarak değişmesi devalüasyon veya revalüasyon olarak nitelendirilmemelidir.

Bununla birlikte, kurun piyasa mekanizmasının işleyişi sonucunda veya hükümet müdahalesiyle yükseltilmesi durumunda ortaya çıkacak olaylar bir anlamda birbirinin benzeridir. O bakımdan, serbest dalgalanan kur sistemi incelendikten sonra ayrıca hükümet kararlarıyla kurların değiştirilmesini incelemeye gerek olmadığı düşünülebilir. Nitekim bir yeknesaklık olmamakla birlikte, Literatürde bazı ders kitaplarında konuya böyle yaklaşıldığı görülmektedir. Ancak biz birkaç nedenle geleneksel yaklaşıma uygun biçimde devalüasyonu ayrı olarak incelemeyi tercih ettik.

Önce her iki sistemdeki kur değişimleri nitelikleri bakımından tamamen birbirinin aynı değildir. Örneğin, kurlardaki bir değişimin geçerlilik süreleri arasında büyük farklılıklar vardır. Şöyle ki, sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde bir devalüasyon (veya revalüasyon) yapılmca, belirlenen yeni kurlar uzun süre geçerli olur (örneğin, birkaç yıl sonra yeni bir ayarlama yapılmıncaya kadar). Esnek kur sistemlerinde ise kurların “oynaklığı” ana ilkedir, yani her an bir değişme söz konusu olabilir. Süre ne kadar uzarsa elbette öngörülen etkilerin ortaya çıkma şansı o kadar artar. Ayrıca devalüasyon ekonomi üzerinde bir tür “şok” etkisi yapar. Diğer bir deyişle, kur ayarlaması genellikle yüksek oranlıdır ve devalüasyon kararı bir kriz ortamında (IMF’yi de devreye sokan) ekonomiyi daraltma amacına yönelik bir dizi başka önlemlerle bir arada alınmaktadır.

Bir diğer neden de konunun geçmişinin bugünkü uygulamaları daha iyi anlamamıza yardımcı olacağı düşüncesidir. Tarihsel boyutu içinde ele alındığında, kur değişimlerine ilişkin teorik analizlerin hemen hemen tümüyle sabit kur sistemlerine ve özellikle bu sistemde devalüasyon olayını açıklamaya yönelik olduğu görülür. Geçmiş literatürde yer etmiş ve önemli tartışmalara yol açmış olan birçok konunun (esneklik karamsarlığı, J eğrisi etkisi, vs. gibi) daha iyi anlaşılması, aynı zamanda bugünkü uygulamalarda daha gerçekçi önlemler alınmasına yardımcı olacaktır.

Böylece aşağıda devalüasyonun etkileri çeşitli yönleriyle, ayrıntılı olarak incelenmektedir. Bu analizler devalüasyon açısından yapılmış olmakla birlikte, tersinden düşünüldüğünde revalüasyon için de geçerli olacaktır.

A. DEVALÜASYON VE ESNEKLİK YAKLAŞIMI

Devalüasyonun etkilerini incelemek üzere geliştirilen en eski yöntem esneklik yaklaşımı (elasticity approach)’dır. Onun için buna “klâsik 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, ithalât giderleri açısından, devalüasyondan beklenen etki, ithal mallarının yurtiçi talebini kısarak 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 ithalâtı kısıcı ve döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi de o kadar yüksek (düşük) olur.

Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun döviz gelirlerini artırması, ihracat 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 ihracat 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 geliri kazandırma açısından, devalüasyon birbirine ters iki etki doğuruyor: Birisi döviz cinsinden ihracat mallarını ucuzlatmasıdır ki, bu olumsuz yöndür. Diğerisi 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 ihracat mallarının fiyatları döviz cinsinden % 50 ucuzlaşmışken 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 normal koşullar altında kesin iken döviz kazandırıcı etkisinde böyle bir belirlilik yoktur. Bu sonuç ihracat mallarına olan dış talebin esnekliğine bağlıdır.

Döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı etkilerini ayrı ayrı gördükten sonra sıra dışı ticaret bilançosu üzerindeki genel etkiye gelmiştir. Devalüasyonun dış ticaret bilançosuna etkisi söz konusu 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: $e_m + e_x \geq 1$.

Yukarıdaki 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 ünlü İngiliz İktisatçısı Alfred Marshall da bulunuyordu.¹ Ama söz konusu yazarların hiçbirisi bu sonucu uygulamalı araştırmalarla destekleyebilmiş değillerdi.

1940'lardan 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 1'in altında veya 1'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'ın 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.

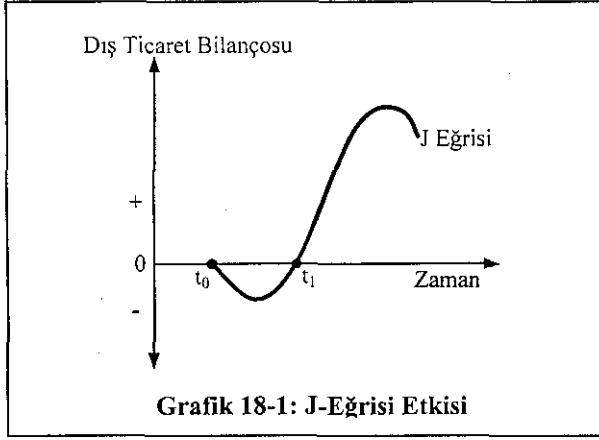
J-eğrisi etkisi kısa dönem esnekliklerinin düşük olmasına bağlı bir olaydır. Üretici ve tüketicilerin devalüasyonun doğurduğu yeni koşullara uymaları zaman alır. Yapılan uygulamalı çalışmalar uzun dönem esnekliklerinin bazan kısa dönem esnekliklerinin iki katı kadar olabildiğini ortaya koymuştur. Ayrıca yine bu çalışmalara göre, fiyat değişimlerinin nihai etkilerinin ancak yüzde 50'si

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 ve 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.

ilk yılda kendini gösterir. Kısa dönem esnekliklerinin Marshall-Lerner koşulunu karşılayamaması ise J-eğrisi etkisine yol açar.



Kısa dönem esnekliklerinin uzun dönemli esnekliklerden 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. Bazı yazarlar ise bu konuda devalüasyon sırasındaki beklayışların 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 bulunduklarında dış satımlarını ertelerler. Devalüasyondan sonra yeniden ihracat bağlantısı yapılması ise belirli bir zamanı gerektirir.

J-eğrisi etkisi Grafik 18-1'de 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 ticaret 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.

Yapılan uygulamalı çalışmalar, gerçek dünyadaki esnekliklerin kısa dönemde bile genellikle döviz piyasasında denge sağlayacak kadar yüksek bulunduğunu, uzun dönemde ise oldukça yüksek döviz arz ve talep eğrilerine yol açacak düzeyde olduğunu ortaya koymuştur.¹ Fakat bu araştırmaların sonuçları diğer yandan, etki dönemi içerisinde (örneğin ilk altı ay gibi) esnekliklerin, bir devalü-

¹ J. Markuez, "Bilateral Elasticities," *Review of Economics and Statistics*, Feb. 1990, ss. 70-78; H. Goldstein and M.S. Khan, "Income and Price Effects in International Trade," R.W. Jones and P.B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics*, North-Holland, 1985, ss. 1041-1105 içinde.

asyon veya ulusal paradaki değer kaybının hemen arkasından cari işlemler den-
gesinde bozulma doğuracak biçimde düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 18-1:

Sanayi Mallarının Hesaplanan İthalât ve İhracat Talebinin Fiyat Esneklikleri

Ülke	İthalât			İhracat		
	Etki dönemi	Kısa dönem	Uzun dönem	Etki dönemi	Kısa dönem	Uzun dönem
ABD	-	1.06	1.06	0.18	0.48	1.67
Japonya	0.16	0.72	0.97	0.59	1.01	1.61
Almanya	0.57	0.77	0.77	-	-	1.41
Fransa	-	0.49	0.60	0.20	0.48	1.25
İngiltere	0.60	0.75	0.75	-	-	0.31
İtalya	0.94	0.94	0.94	-	0.56	0.64
Kanada	0.72	0.72	0.72	0.08	0.40	0.71
Avusturya	0.03	0.36	0.80	0.39	0.71	1.37
Belçika	-	-	0.70	0.18	0.59	1.55
Danimarka	0.55	0.93	1.14	0.82	1.13	1.13
Hollanda	0.71	1.22	1.22	0.24	0.49	0.89
Norveç	-	0.01	0.71	0.40	0.74	1.49
İsveç	-	-	0.94	0.27	0.73	1.59
İsviçre	0.25	0.25	0.25	0.28	0.42	0.73

Kaynak: J.R. Artus and M.D. Knight, *Issues in the Assessment of Exchange Rates of Industrial Countries*, Occasional Paper, IMF, July 1984, s. 26.

Tablo 18-1'de bazı ülkeler için imalat sanayii ürünleri ithalat ve ihracatı üzerinde hesaplanan etki (çok kısa dönem), kısa dönem ve uzun dönem esneklikleri gösterilmektedir. Tablodaki etki esnekliklerinden, döviz piyasalarının altı aylık bir uyum döneminde (çok kısa dönem) istikrarsız olduğu, yani J-eğrisi etkisini desteklediği anlaşılmaktadır. Bir yıllık uyum dönemindeki kısa dönem esnekliklerin ise çoğu ülkeler için Marshall-Lerner koşulunu yerine getirdiğini, fakat bunu ancak sağladığını gösteriyor. Uzun dönemde (birkaç yıllık dönem) ise ithalat ve ihracat fiyatları esnekliklerinin ortalaması yedi büyük sanayi ülkesi için 1.92, küçük ülkeler için 2.07, ya da ondört ülke ortalaması için 2.00 olarak bulunmuştur. Bu da döviz arz ve talep eğrilerinin esnekliklerinin bir hayli yüksek olduğunu ifade eder.

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 gerçekleştirilebilir. Oysa tam çalışma koşulları altında farklı bir neden aramak gerekir.

Kısmı 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 kaydırılmasına neden olur. Böylece yukarıdaki soru cevaplanmış olur.

Ancak analiz bu kadarla sınırlı olmayıp başka noktaların da açıklanmasını gerektirir. Piyasa mekanizması koşullarında böyle bir kaynak aktarımı, ancak ülkede ticari malların fiyatının ticaret dışı mallara göre artmasıyla sağlanabilir. Acaba devalüasyondan sonra göreceli fiyat yapısında böyle bir değişiklik beklebilir 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 (ulusal para cinsinden) 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 pahalılaşan ticari mallar yerine ikame edeceklerdir. Açıktır 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 bilânçosu dengesi) hem de iç dengenin aynı anda gerçekleştirilmesine yeterli olamaz. Açık veren ülkenin ise toplam harcamalarını kısması gerekir. Bunun nedeni açıktır: Dış denge, ülkedeki toplam harcamaların ülkenin toplam yurtiçi üretimine (ulusal hasıla) 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 kısıcı politika, ticaret dışı malların aşırı talebini

ortadan kaldırır ve bunların fiyatlarındaki ilk düşüşün tersine dönme eğilimini ortadan kaldırır.

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 kolay biçimde gerçekleştirilir.

3. Devalüasyon ve Kurların Geçiş Etkisi

Yukarıdaki analizlerde kurlarda yapılan değişikliklerin fiyatlara yansımalarının veya geçiş etkisinin (pass-through) tam olduğu kabul edildi. Ancak bu varsayım her zaman geçerli olmayabilir. Bazı durumlarda ihracatçılar devalüasyon sonrasında yabancı para cinsinden fiyatlardaki ucuzlama karşısında gelirlerindeki düşüşü önlemek için, sattıkları malların fiyatlarını yükseltme yoluna gidebilirler. Bu özellikle, malların dış talep esnekliğinin düşük olması durumunda söz konusu olabilir. Çünkü talep esnekliğinin düşük olduğu böyle bir durumda dış satış hacmi devalüasyon oranında artmayacağından ihracatçıların gelirleri ulusal para cinsinden bile azalabilir. Bunun için de ihracatçılar devalüasyon sonrası ulusal para fiyatlarını artırarak dış fiyatların devalüasyon oranında düşmesini engelleyebilirler. Burada eksik bir geçiş etkisi vardır.

Benzer bir durum yabancı ihracatçılar açısından düşünülebilir. Devalüasyon yapan ülkede ithal mallarının fiyatı yükseleceğinden, özellikle bu malların talep esnekliğinin düşük olduğu durumlarda, yabancı satıcılar mallarının satış fiyatlarını düşürme yoluna gidebilirler. İthal mallarının ulusal para fiyatlarının devalüasyon oranında yükselmediği bu durumda da bu kez ithalât açısından kur değişimlerinin eksik geçiş etkisi söz konusudur. Dolayısıyla devalüasyonun etkileri incelenirken bu gibi geçiş etkilerinin eksik olduğu durumları da göz önünde bulundurmak gerekir.

4. 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 bile, bizim ihracatımıza yönelen talep payının yüksek derecede esnek olduğu görülebilir.

Bir tarımsal mal, söz gelişi buğdayı ele alalım ve bu malın dünya talebinin çok düşük olduğunu varsayalım. Diğer bir deyişle, buğday fiyatındaki bir değişme, buğdayın talebini çok az uyarıcı etki yapmakta olsun. Böyle bir durumda bile, devalüasyon yaparak buğday fiyatını öteki üretici ülkelere göre düşürecek olursak dünya buğday talebinin daha büyük bir payını kendimize çekmeyi başarabiliriz. Bu durumda bireysel olarak buğday ihracatımızın dış talep esnekliği oldukça yüksek olmaktadır. O nedenledir 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 1'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 artırılmıyorsa 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 ihracat gelirlerimiz devalüasyon oranında düşecektir. Arz esnekliğinin 1'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 kararını 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 (dış ticaret hadleri ülke lehine değişmekle birlikte), 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 kısımaları, 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.

Hatta, devalüasyonla amaçlanan yalnızca bozulan fiyat ilişkilerini yeniden ayarlayarak ülkenin rekabet gücünü korumak değil, aynı zamanda bu gücün artmasını sağlamak ise, o taktirde reel kurun yükseltilmesini sağlamak gerekir. Bu ise nominal kurların iç ve dış enflasyon oranlarından daha yüksek oranda artırılmasını gerektirir.

Kısacası, 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 durgunluk (recession) dönemine girmesine, milli gelirin düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olabilir. O bakımdan eğer devalüasyonun istihdamı düşürmesi istenmiyorsa, para hacmi bir miktar genişletilmelidir. Bu genişleme, ithal mallarının 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.

f. Devalüasyon ve reel kurlar: Devalüasyon konusunda önemli bir nokta da ne oranda devalüasyon yapılacağıdır. Yukarıda belirtildiği gibi, devalüasyon, ithalât giderlerini kısıcıcı etkisinin yanında özellikle ihracatın dış rekabet gücünü artırmaya yönelik bir dış pazarlama aracı olarak kullanılmaktadır.

Burada da ortaya çıkan önemli bir konu ne oranda devalüasyon yapılacağıyla ilgilidir. Devalüasyon oranı konusunda önemli bir gösterge daha önce incelenen satın alma gücü paritesi (SGP)'dir. Buna göre kurlarda yapılacak bir ayarlamamanın ölçüsü iç ve dış enflasyon oranları farkına eşit olmalıdır. İç ve dış enflasyon oranları ölçüsünde yapılacak bir kur ayarlaması durumunda reel kurların nominal kurların altına düşmesi önlenmiş olur.

Fakat SGP'nin gösterdiği oranda yapılacak bir devalüasyon ancak ülkenin başlangıçtaki dış rekabet gücünün korunması sonucunu doğurur. Oysa devalüasyonla güdülen amaç ülkenin dış rekabet gücünün korunması değil, artırılmasıdır. Bu da reel kurlardaki düşüşün önlenmesi yerine bu kurların yükseltilmesini gerektirir. Diğer bir deyişle, kur ayarlamalarıyla ihracat gelirlerini ciddi biçimde artırmayı hedefleyen ülkelerin iç ve dış enflasyon oranları farkından çok daha yüksek oranlarda bir devalüasyon yapmaları gerekebilir.

B. TOPLAM HARCAMA (MASSETME) YAKLAŞIMI

Devalüasyon konusunda esneklik yaklaşımına dayanan geleneksel 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 yurtiçi üretiminden (*GSYİH*) daha fazla harcama yapması, diğer bir deyişle tüketim, yatırım ve hükümet satın alımları ile kullanması demektir. Dış denge ise, ancak ülkenin mal ve hizmet kullanımları toplamının yurtiçi üretiminin toplamına eşit olması ile sağlanabilir.

Önceki bölümlerdeki milli gelir teorisi analizlerinden hatırlanacağı gibi, bir ekonomide ulusal gelir ve hasıla dengesi, planlanan toplam talebin planlanan toplam üretime eşitlenmesi koşuluna bağlıdır. Kapalı bir ekonomide, toplam harcamalar (veya kullanımlar), toplam ulusal hasılaya eşit olmak zorundadır. Oysa açık bir ekonomide yurtiçi üretimin bir kısmı yabancılara satılmakta olduğundan toplam harcamaların toplam ulusal hasılaya eşit olma zorunluluğu yoktur.

Bunu şöyle de belirtebiliriz: Bir ülkede yerleşik kişilerin yaptıkları harcamaları ifade eden toplam talep (*aggregate absorption-A*), tüketim harcamaları (*C*) ve yatırım harcamaları (*I*) ile hükümetin mal ve hizmet satın alımlarından (*G*) oluşur. Açık bir ekonomide ülkede yerleşik kişilerin toplam harcamalarının bir bölümü, yabancı ülkelerde üretilen mallara yapılır; bunlar ithalatı (*M*) oluşturur. Ulusal mallar üzerindeki bir kısım harcamalar da yabancılardan yapılır; bunlar da ihracatı (*X*) ifade eder. Böylece, toplam talep ile toplam talebin yurtiçinde üretilen mallara yönelik olan bölümü birbirinden farklı olur.

Dış alemle ilgili harcamaları *B* ile gösterirsek bu anlatılanlar şöyle ifade edilebilir:

$$\text{Ülkede yerleşik kişilerin toplam harcamaları (toplam talep)} = A = C + I + G$$

$$\text{Ülkede üretilen mallara yapılan harcamalar (yurtiçi üretim)} = A + B$$

$$= (C + I + G) + (X - M)$$

Birinci eşitlikteki *C*, *I* ve *G* harcama kalemlerinden her birisinin içinde bir miktar da ihracat ve ithalat harcaması yer alır. Bu kalemlerdeki ihracat ve ithalat miktarlarını ayrıca toplarsak, toplam ihracat ve toplam ithalat elde edilir; ikinci eşitlikteki *X-M*, ya da net ihracat ifadesi bunu göstermektedir. Böylece, ikinci eşitlikteki *C*, *I* ve *G* ülkede yerleşik tüketicilerin, yatırımcıların ve hükümetin yalnızca ele alınan ülkede üretilen mallara yaptıkları harcamaları içermiş olmaktadır.

Bu duruma göre toplam talebin toplam üretime eşitlenmesi şeklindeki ulusal hasılanın (*Y*) denge koşulu şöyle olacaktır:

$$Y = A + B \text{ veya}$$

$$B = Y - A$$

Altındaki eşitlik, *B* dış ticaret dengesi açığının (veya fazlasının) milli gelir ile toplam yurtiçi harcamalar arasındaki farktan oluştuğunu gösterir. O halde eğer $Y = A$ ise yani, yurtiçi üretim ve toplam harcamalar birbirine eşitse dış ticaret bi-

lânçosu dengededir. $Y < A$ ise yurtiçi üretim toplam harcamalardan küçük, dolayısıyla dış ticaret bilânçosu açık, tersine $Y > A$ ise yurtiçi üretim toplam harcamalardan büyük ve dış ticaret bilânçosu fazla vermektedir. Özetlemek gerekirse, bütün sorun bu iki büyüklük arasındaki dengenin nasıl kurulduğu noktasında toplanmaktadır. Eğer ülke ürettiğinden daha fazlasını tüketiyorsa (toplam talep) bu açığın herhangi bir şekilde karşılanmış olması gerekir ki, bu da ancak ithalâtta fazlalıkla sağlanabilir.

Bu açıklamalardan sonra şimdi toplam harcama veya massetme 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 ithalâta 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 toplam harcama arasındaki farkı (dış ticaret bilânçosu 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 bilânçosu 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 ithalâta rakip endüstrilere yönelen talep artışları, yine çoğaltan mekanizması ile tüm ekonomiye yayılacak ancak toplam yurtiçi üretimi artırmayacaktır. Harcamalardaki genişlemenin doğurduğu talep artışı, bunun yerine ithalât 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 bilânçosuna uygulanabilir. Kendileri ise ağırlığı devalüasyonun parasal etkilerine vererek, hem ticaret bilânçosu 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 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, tutulan para stokunun reel değeri düşmüş olduğundan, reel değeri aynı düzeye çıkartabilmek için para talebi (nominal) artar. Bu durumda devalüasyona bağlı olarak para talebinde ortaya çıkan artış, eğer iç ekonomiyle ilgili faktörlere bağlı emisyon artışlarıyla karşılanamıyorsa yurtdışından ülkeye döviz girişleri hızlanacaktır. Bu şekilde ortaya çıkan net döviz girişleri ise ulusal para arzında genişleme doğurur. Bu da bireylerin para taleplerindeki açığın karşılanmasına yol açar. Kısacası, parasalcılara göre öngörülen bu mekanizma sonucunda devalüasyon, ülkenin net döviz rezervlerini artırıcı bir sonuç doğurur.

Döviz rezervlerindeki artış nasıl sağlanmaktadır? Parasalcı görüş açısından döviz fonlarının ülkeye girişi, ithalâtın azalması ve ihracatın artması biçimindeki ticaret işlemlerinin yanı sıra, 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.

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: Ülkede ulusal gelirin reel olarak büyümesi, ya da ekonomik kalkınma, 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 satın alımı azalır. Tersine, eğer iç para arzı, reel milli gelirdeki büyüme hızından daha yüksek oranda 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 denkleştirme 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 satın alımlarını özendirir. Bu çerçevede, bir miktar da yabancı sermaye ülkeyi terk eder ve sermaye bilançosunda açık verir. Oysa Keynes modeline dayalı denkleştirme 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 uyumsuzluk 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 karşılanamıyorsa 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 verdiği 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 ekonomi üzerinde doğurduğu bir dizi başka etkiler vardır. Bunların bazılarını daha önce değinilmişti. Diğerleri ise aşağıda gözden geçirilecektir.

1. Yurtiçi Gelir ve Fiyatlar Üzerindeki Etki

Devalüasyon ülkenin milli gelirini ve iç fiyat düzeyini etkiler. Devalüasyon sonucu ihracatın artması ve ithalâtın azalması, ülkenin ihracat ile ithalâta rakip üretim alanlarında toplam talebin yükselmesine neden olur. Bu ise çoğaltan mekanizması ile tüm ekonomiye yayılarak tam çalışmaya ulaşıncaya kadar reel milli geliri, sonra da fiyatlar genel düzeyini yükseltir.

Fiyat artışları yalnızca toplam talepteki genişlemenin değil, maliyetlerdeki yükselmenin bir sonucu olarak da ortaya çıkabilir. Çünkü, devalüasyondan sonra üretimde kullanılan yabancı girdilerin ve işçi kesiminin tükettiği gıda maddelerinin (ithal malı) fiyatları artar. Gerek ithal malı girdilerin, gerekse ücretlerin artması ise maliyetleri ve dolayısıyla fiyatlar genel düzeyini yükselterek maliyet enflasyonunu hızlandırıcı etkide bulunur.

Sabit kur sistemini benimseyen birçok az gelişmiş ülkede, para politikası uygulamalarındaki başarısızlık dolayısıyla, devalüasyondan sonra enflasyon hızının artması adeta kaçınılmaz olmuştur. Bu ise halkta devalüasyonun enflasyonun bir sonucu değil, adeta nedeni olduğu şeklinde bir inanç doğurmuştur. Bundan ötürüdür ki sabit kur sistemlerini uygulayan birçok ülkede, dış açıkların zorunlu kılmasına karşın, hükümetler devalüasyondan olabildiğince kaçınmışlardır.

Özetle, devalüasyondan sonra ortaya çıkan gelir ve fiyat artışları, ithalâtı özendirip ihracatı caydırıcı etki yapar. Böylece de devalüasyonun olumlu göreceği fiyat etkileri kısmen giderilir. Onun içindir ki, bu iki etkenden bazan, “ters çeviren faktörler” (reversal factors) diye söz edilir.

2. Kaynak Dağılımı Üzerindeki Etki

Devalüasyon, ihraç malları ile ithalâta-rakip malların üretimini artırdığı için kaynakları bu kesimlere doğru kaydırır. Üretim artışı, ya halen işsiz bulunan, ya da yurtiçi üretim kesimlerinden çekilen kaynaklarla gerçekleştirilir. Demek oluyor ki devalüasyon, ekonominin kaynak dağılımını yurtiçi kesimlerden dış ticaret kesimlerine doğru değiştirici etki yapar.

Ancak belirtmek gerekir ki, yukarıdaki etkilerinin ortaya çıkması uzunca bir süreye bağlıdır. O nedenle devalüasyon, kısa süreli dış açıklara karşı çok katı bir önlem sayılır. Çünkü hem istenildiği kadar erken sonuç alınamayacak, hem de gereksiz yere ülkenin kaynak dağılımı çarpıtılmış olacaktır. Bu gibi kısa süreli açıkların kapatılmasında örneğin döviz rezervlerinin kullanılması ve dış borçlanma daha uygun araçlardır.

3. Yabancı Sermaye Girişleri ve İşçi Dövizleri Üzerine Etki

Devalüasyon, aşırı-değerlenmiş kurun değiştirilip yerine daha gerçekçi, yani denge düzeyine daha yakın, yüksek bir kurun benimsenmesi olduğundan, 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 geçmiş istatistiklere bakıldığında ülkemizde yabancı sermaye girişlerinin daha çok, devalüasyon sonrasına rastladığı görülür. Bununla birlikte, Türkiye genel olarak ekonomik ve siyasal istikrarsızlık dolayısıyla yabancı sermayenin ağırlıklı olarak tercih ettiği bir ülke değildir.

Aynı durum Batı Avrupa ülkelerinde çalışan işçilerimizin gönderdikleri dövizler için de söz konusu olmuştur. Serbest piyasada (yasa-dışı) 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. Bugünkü dalgalı kur sistemine bakıldığında ise ulusal paranın aşırı değerlendiği dönemlerde işçi dövizlerinin azalmakta olduğu görülür.

4. Dış Borçlar Üzerindeki Etki

Devalüasyon ulusal para ile ödenecek dış borçları etkilememekle birlikte, dövize bağlı dış borçların yükünü artırır. Bunun nedeni, devalüasyondan sonra ihraç mallarının yabancı para cinsinden ucuzlaması (ticaret hadlerinin bozulması), o nedenle aynı miktar döviz kazanmak için daha fazla miktarda mal ve hizmet ihracının 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 ithalât fiyatlarına oranıdır (net değişim ticaret hadleri). Bir ülkenin ticaret hadlerinin bozulması, ithal mallarının pahalılaşması ve/veya ihraç 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 ithalât 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 bilinirse döviz spekülatörleri ellerindeki ulusal para fonlarını derhal dövizde çevirtir ve beklemeye koyulurlar. Devalüasyon yapıldıktan sonra bu fonlar tekrar ulusal paraya dönüştürülerek zahmetsiz büyük kazançlar sağlanır.

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 misillemeye 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. 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 öngörülüyordu.

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 kısıt-

lanması 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 ithalât üzerine bazı yeni vergiler konması ve ihracata prim verilmesi, aslında bir *kısmi devalüasyon* niteliğindedir. Eğer tüm ithalât belirli bir oranda vergilendirilir ve tüm ihracata da aynı oranda prim verilirse, bu uygulama devalüasyonun çok yakın bir benzeri olur. Genellikle devalüasyon yapılıncaya bu gibi yapay engeller kaldırılır ve sistem rahatlatılır.

Devalüasyonla birlikte, ithalât 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. İthalâtçı 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 oranından söz edilemez. Bunun yerine işlem gruplarına göre değişen farklı devalüasyon oranları ortaya çıkar.

IV. DÖVİZ GELİRLERİNİ ARTIRMAYA YÖNELİK POLİTİKALAR

Yukarıda incelediğimiz harcama-kaydırıcı ve harcama-değiştirici politikalar genelde ithalât 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 sermaye 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 malları ve ambalaj maddeleri için transfer önceliği taşıyan döviz tahsisinde bulunma, ihra-

catçının 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 ihraç 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 birisidir.

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 başvurmaları zorunlu olmaktadır.

Denkleştirme politikaları harcama-değiştirici ve harcama-kaydırıcı politikalarla döviz gelirlerini artırmaya yönelik politikalardan oluşur. Harcama değiştirici politikalarla toplam harcama ve milli gelir düzeyi etkilenerek dış denge sağlanmaya çalışılır. Bu çerçevede kullanılabilecek 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 mekanizmalar dış dengeyi sağlamada 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 kavramların serbest değişken kur sistemleri için kullanılması doğru olur mu? Devalüasyonu izleyerek ortaya çıkan J-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 değişim olmuştur? Bu yaklaşımın eksikliklerini araştırınız.

8. Toplam harcama yaklaşımı ile devalüasyon nasıl açıklanmaktadır? Bu teori-nin Keynes modeli ile nasıl bir ilişkisi vardır? Reel döviz kurları nedir? Hangi nedenlerle reel kurlar nominal kurlara göre sapma gösterir?

9. Parasalcı yaklaşıma göre devalüasyonun etkileri nasıl bir mekanizma ile ortaya çıkmaktadır?

OKUMA LİSTESİ

Anne Krueger, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey*, Columbia University Press, New York, 1974.

Clement, Pfister, Rothwell, *Theoretical Issues in International Economics*, Houghton Mifflin, Boston, 1967, ss. 120-158.

Jan S. Hogendorn and Wilson B. Brown, *The New International Economics*, Addison-Wesley, 1979, ss. 145-172.

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.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th. ed., Harper Collins, 2000, ss. 465-471.

Robert J. Carbaugh, *International Economics*, 3rd ed., Wadsworth Publishing, 1985, ss. 283-292.

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.

**AÇIK EKONOMİLERDE
MAKRO EKONOMİ POLİTİKALARI:
İÇ VE DIŞ EKONOMİK DENGE**

Uluslararası ticaret ve ödeme akımlarına açık olan bir ekonomi, dış kapalı bir ekonomiye göre farklı sorunlarla karşı karşıyadır. Genellikle, işsizlik veya enflasyonu önleme gibi ekonomik denkleşme 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 makro ekonomik 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 amaçları gerçekleştirmede kullanılacak araçlar bulunmalıdır. Ayrıca eldeki araçların sayısı, öngörülen amaçları sağlamaya yeterli olmalıdır (Timbergen Kuralı). Böylece, her araç en etkin olduğu bir amaç doğrultusunda kullanılır. İncelediğimiz modelde makro ekonomik 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 DENGİ

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 piyasalarındaki 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: yatırım-tasarruf) 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) ithalâtın (M) oluşur. Bunların ikisi de milli gelirin pozitif birer fonksiyonudur. Katılımlar ise yatırım harcamaları (I) ile ihracatı (X) kapsar.

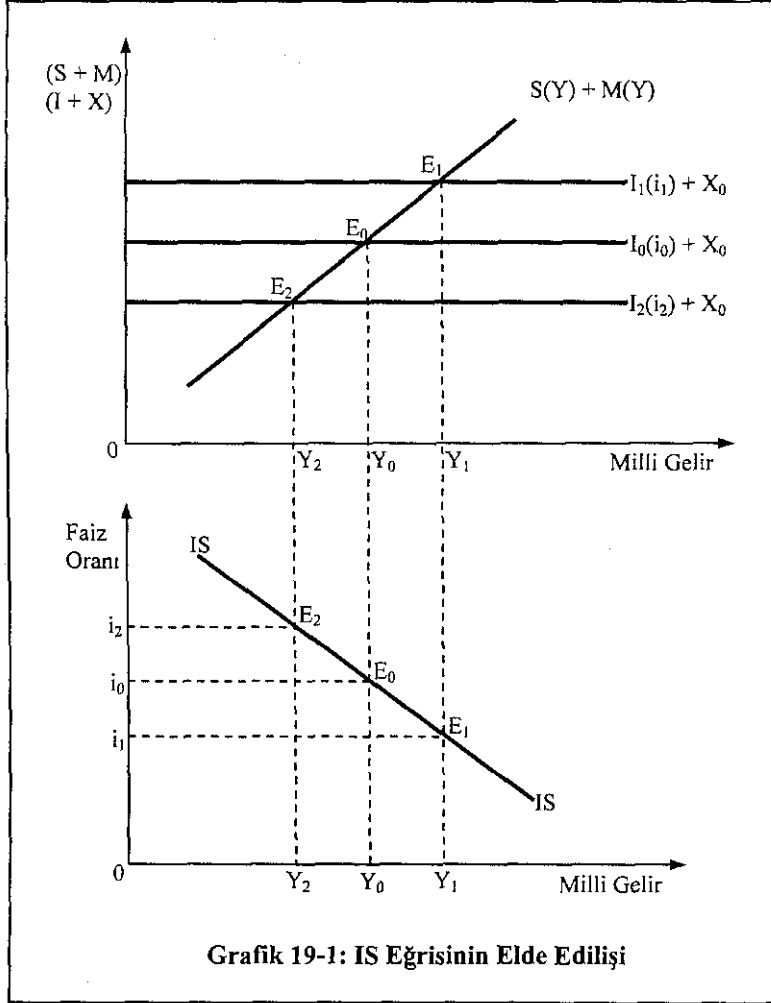
Yatırımlar ülkedeki faiz oranının (i) azalan bir fonksiyonu (uyarılmış yatırımlar), ihracat da karşı ülkelerin milli gelirinin artan bir fonksiyonudur. Dolayısıyla, her ikisi de ele aldığımız ülkenin milli gelirinden bağımsız durumdadır. Buna göre milli gelirin denge koşulu aşağıdaki gibi olacaktır:

$$S(Y) + M(Y) = I(i) + X$$

$S(Y)$, $M(Y)$ ve $I(i)$ sırasıyla, tasarruf fonksiyonu, ithalât fonksiyonu ve yatırım fonksiyonudur. Birincisi tasarrufun milli gelire, ikincisi ithalâtın milli gelire, üçüncüsü de yatırımların faiz oranına bağımlılığını 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 19-1'de ilk durumda faiz oranı i_0 iken yatırım harcamalarının I_0 ve ihracat hacminin X_0 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 ithalât 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.

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_1 biçiminde daha düşük bir düzeye indiğini varsayalım. Faiz oranının düşmesi, yatırımın maliyetini azaltır (kârlılığı artırır) ve yatırımları özendirir. Buna göre, yatırım hacmindeki genişlemeden sonra toplam katılım doğrusu, $I_1(i_1) + X_0$ gibi daha yüksek bir düzeye çıksın. Milli gelirin yeni denge noktası E_1 olacak, yani denge geliri Y_1 düzeyine yükselecektir. Mal piyasasında dengeyi sağlayan i_1 faiz oranı ve Y_1 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 'ın üzerine, i_2 gibi bir düzeye çıktığını varsayarsak mal piyasasında yeni denge noktası E_2 olacaktır. Bu da alttaki grafikte i_2 ve Y_2 bileşimlerini gösterir. O halde E_0 , E_1 , E_2 , vs. 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 bulunduğu 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 kalırken gelir azaldığı için IS eğrisi sola doğru yer değiştirir. Fiyatlardaki bir düşme ise, yerli malları yabancı mallara göre ucuzlatarak yukarıdakilere ters bir sonuç doğurur.

2. LM: Para Piyasası Denge Eğrisi

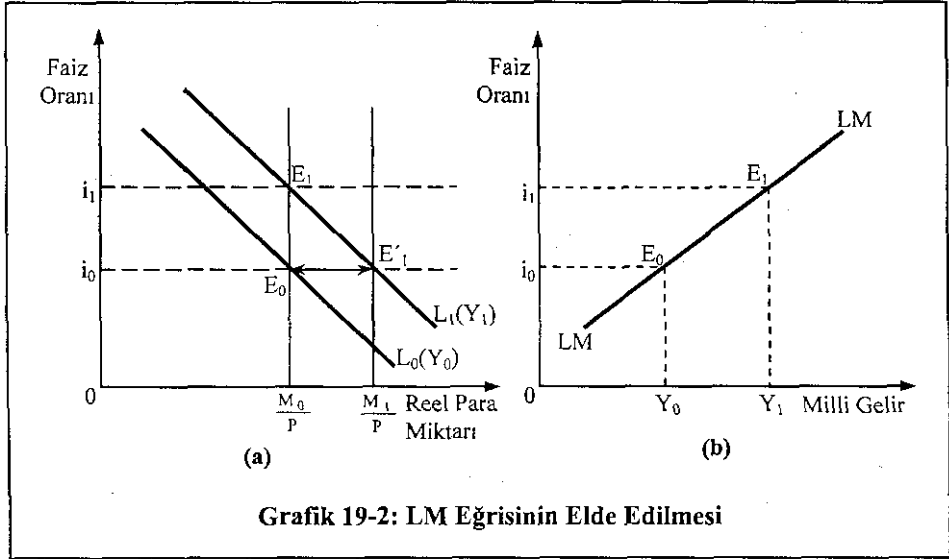
LM eğrisi, reel para talebini reel para arzına eşitleyen faiz oranları ile milli gelir düzeyi bileşimlerini gösteren bir doğrudur. LM eğrisi (doğrusu) boyunca, para piyasasında denge sağlanmıştır. O bakımdan, LM eğrisi yerine "para talebi ve arzı" (Liquidity demand and Money supply) eğrisi de denebilir.

Yukarıdaki tanımlamada geçen para talebi ve para arzı kavramları 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 tutarı (nominal para talebi) o kadar artar, fiyatlar düşüncü 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 19-2: LM Eğrisinin Elde Edilmesi

Para talebi eğrisi Grafik 19-2'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. Grafiğe göre ilk denge noktası E_0 'dır. Bu dengeyi sağlayan faiz oranı ise i_0 'dır. 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.

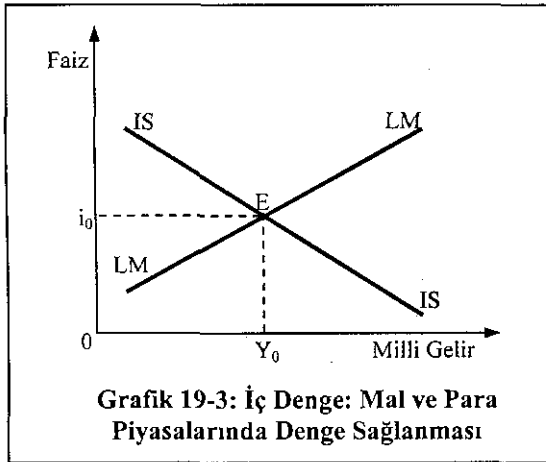
Şimdi, gelirin Y_1 'e yükselmesinin ne gibi etkide bulunacağını gözden geçirelim. Yüksek gelir düzeyi, her faiz oranında reel para talebinin de artışına neden olur. Dolayısıyla reel para talebi eğrisi $L_1(Y_1)$ biçiminde sağa doğru kayar. Bu yüksek gelir düzeyinde para piyasasında denge sağlayacak faiz 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 $L_1(Y_1)$ '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 durumdadır. 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 artırılınca, 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.



Bu koşul Grafik 19-3'de 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.

O halde, özetleyecek olursak, açık bir ekonomide iç denge IS ve LM eğrilerinin kesiştiği noktanın belirlediği faiz oranı ve gelir düzeyinde gerçekleşir. Otonom harcama değişimleri gibi IS 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 DENGİ

Yukarıda iç dengeyi inceledikten sonra şimdi dış ekonomik denge konusunu ele alabiliriz. Dış denge ile belirtmek istenen ödemeler bilânçosunda 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 bilânçosunda bazı temel hesap grupları vardır. Bunlar cari işlemler hesabı ile sermaye hesabı ve resmi rezervler hesabından oluşur. Ödemeler bilânçosu (ÖB) denkleğinin sağlanabilmesi için, örneğin cari işlemler bilânçosundaki bir açığın (fazlanın) sermaye bilânçosundaki bir fazlalıkla (açıklıkla) karşılanması gerekir. Net rezerv değişimleri ancak bu durumda sıfır olur. O halde dış denge koşulunu şöyle belirtebiliriz:

$$\text{ÖB} = \text{Cari işlemler bilânçosu} + \text{Sermaye Bilânçosu} = 0$$

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 bilânçoya 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, bilindiği 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, $R = E \times p_f / p$ 'dir.

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 pahalılaşacağını ifade eder. Bu da ithalat hacmini düşürür. Bunun tersine, reel kurdaki bir düşme de ithalatın ucuzlaması anlamına geldiği için yabancı mallara talebi artırıcı etki yapar. Bu anlatılanlar basit matematik fonksiyonlar olarak, şöyle bir denklemlerle gösterilebilir:

$$X - M = X(Y_f, R) - M(Y, R)$$

2. Sermaye Bilânçosu

Ödemeler bilânçosu 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 nedenledir ki, örneğin New York Sermaye Piyasası ile Avrupa ya da Japon piyasalarında benzer mali değerlerin getiri oranları da birbirlerine oldukça yaklaşık düzeydedir.

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 bilânçosunun 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 bilânçosu (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 değişmelerine tepkisi konusunda üç farklı varsayım yapılabilir:

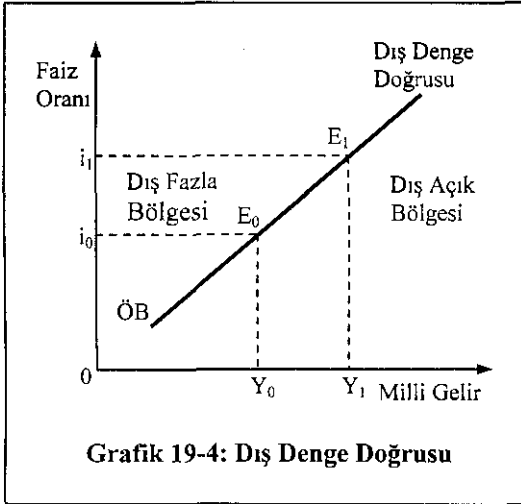
a. *Tam sermaye hareketliliği (perfect mobility)*: Tam sermaye hareketliliği durumunda faizlerdeki en ufak bir değişimin sınırsız sermaye akımlarına yol açacağı varsayılır. Diğer bir açıdan belirtmek gerekirse bu durumda, yerli menkullerle yabancı menkuller arasında hiçbir fark yoktur, dolayısıyla ikisi 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 bilânçosu 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 bilânçosu bundan olumlu yönde etkilenir. Tersine, faizlerin düşürülmesi de bir miktar sermayenin ülkeyi terk etmesine ve sermaye bilânçosunun bozulmasına neden olur.

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.



faiz oranlarına bağlı bulunmaktadır. İkisi öyle olmalı ki, milli gelirin doğurduğu ticaret bilânçosu açığı, faiz oranının uyardığı net sermaye bilânçosu fazlasıyla dengele- nebilsin. Bu özelliği taşıyan pek çok nokta vardır. Örneğin Grafik 19-4'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 aşırı durumu ele alırsak, sermaye akımlarının sonsuz olması durumunda, dış denge eğrisi yatay eksene paralel, sıfır olması durumunda ise dik bir doğru şeklinde olur.

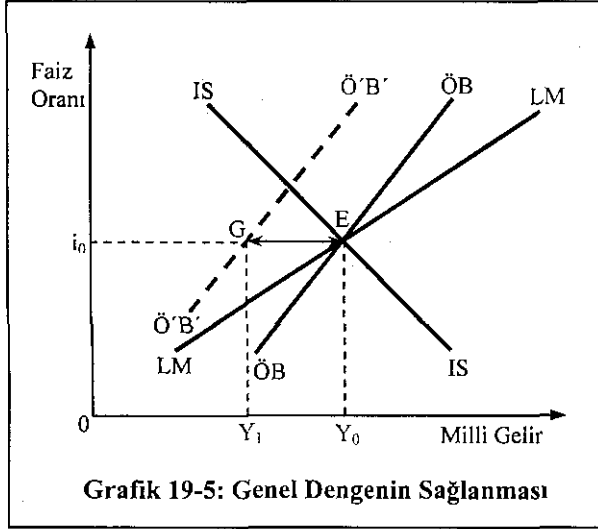
C. GENEL EKONOMİK DENGE

Ekonominin genel dengesi, yukarıda belirtildiği gibi, aynı anda iç ve dış dengenin sağlanmasını ifade eder. Daha açık bir deyişle genel denge, mal piyasasının, para piyasasının ve dış ödemeler bilânçosunun aynı anda dengede olması demektir. Bu ise IS, LM ve ÖB eğrilerinin üçünün kesiştiği noktada gerçekleşir.

Kısaca, uluslararası sermaye akımlarının sınırlılığını kabul edersek o taktirde sermaye bilânçosu, yukarıda ifade edildiği gibi iç ve dış faiz farkının bir fonksiyonu olacaktır. Bu da bir ülke yetkililerine, örneğin faiz oranlarını yükseltip sermaye bilânçosu fazlası oluşturarak dış ticaret bilânçosu açıklarını karşılamak ve böylece genel dış ödemeler dengesini sağlama fırsatı verecektir.

O halde burada, sorulması gereken soru şudur: Ticaret bilânçosu dengesizliklerini giderip genel dış dengeyi sağlamanın koşulu nedir? Bu sorunun cevabı yine gelir düzeyleri ile

Grafik 19-5'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.



Grafik 19-5: Genel Dengenin Sağlanması

Belirtmek gerekir ki dış denge eğrisinin her zaman IS ve LM eğrilerinin kesiştiği 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 $\bar{O}B$ doğrusunun kesikli çizgilerle gösterilen biçimde ($\bar{O}'B'$) olduğunu varsayarsak o taktirde, ödemeler bilançosunda bir açık bulunacaktır.¹ Ancak aşağıda göstereceğimiz gibi, IS ve LM eğrilerinin kesiştiği 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 belirtildiği 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 milli gelirinin Y_1 olduğu kabul edilerek iç denge doğrusu çizilmiştir. Milli gelir dengesinin (IS ve LM eğrilerinin kesiştiği noktanın) Y_1 nin altındaki gelir düzeylerinde sağlanması, ekonomide işsizlik durumunun bulunduğunu gösterir. Y_1 nin üzerindeki düzeylerde ise ekonomi, aşırı çalışma (over-employment) içindedir.

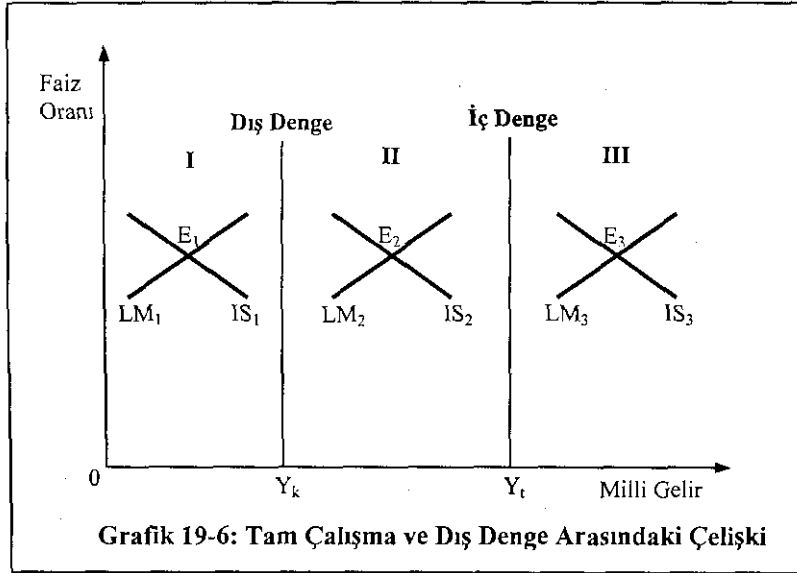
Dış denge ise ödemeler bilançosunun denk olmasını ya da dış ticaret bilançosu ile sermaye bilançosu toplamalarının sıfıra eşitlenmesini ifade eder.

¹Grafik 19-5'e göre açık tutarı GE gelir miktarı ile orantılıdır, yani dış açık GE'nin marjinal ithal eğilimiyle çarpımına eşittir.

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 bilânçosu, yalnızca ticaret bilânçosuna bağlıdır. Ticaret bilânçosu 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 19-6: Tam Çalışma ve Dış Denge Arasındaki Çelişki

Grafik 19-6 bize olası iç ve dış dengesizlik durumlarını gösterir. I no.lu 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 no.lu alanda da aşırı talep (enflasyon) ile birlikte dış ödeme açığı vardır. Dolayısıyla amaçlar yine uyumludur. Daraltıcı para ve maliye politikasıyla toplam harcamalar (parasal milli gelir) kısılacak, dış denge de bu politikalarla olumlu yönde etkilenecektir.

Oysa II no.lu alanda politika amaçları çelişkili'dir; çünkü bu bölgede işsizlik ve dış açık sorunları aynı anda birlikte bulunmaktadır. Dolayısıyla örneğin, tam çalışmayı sağlamak için izlenecek genişletici para ve maliye politikaları dış açıkları daha da büyültür. 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 ikisinde 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 bilânçosu ile sermaye bilânçosunun toplamından oluşur. Dış denge doğrusu da dik değil, pozitif eğimli bir doğru biçimindedir.

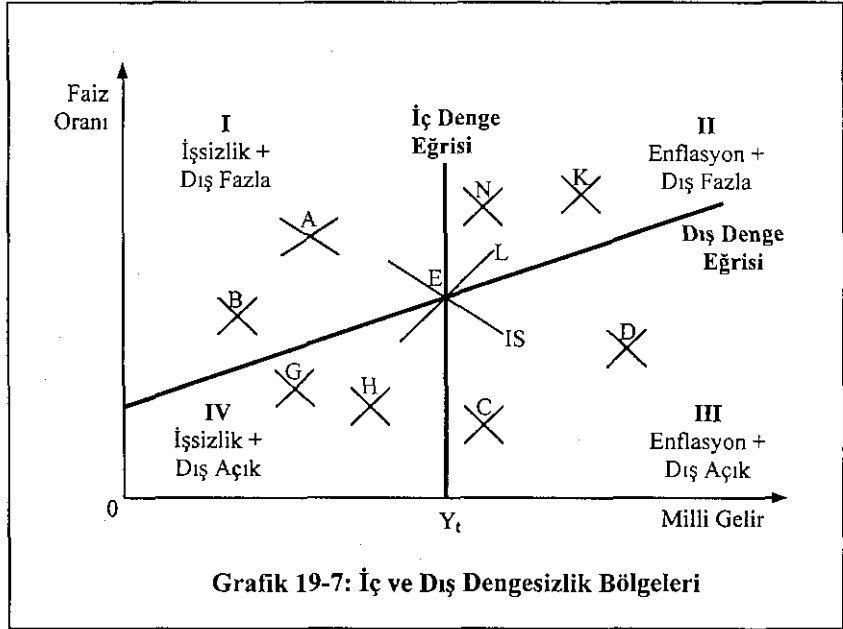
Grafik 19-7'de sınırlı sermaye akımları koşulu altında iç ve dış denge doğruları gösterilmiştir. Bu doğruların kesiştiği E noktasında hem iç, hem de dış denge sağlanmaktadır. Daha açık bir deyişle, eğer IS, LM ve ÖB doğruları E gibi ortak bir noktadan geçiyor ve bu nokta tam çalışma geliri düzeyinde bulunuyorsa, ekonomide her iki denge de aynı anda gerçekleşmiş olacaktır. Bunun dışındaki noktalarda ya iç, ya dış denge, ya da her ikisi birden bozulmuştur.

İç ve dış denge doğruları dikey ve yatay eksenler arasındaki tüm alanı dört bölgeye ayırır. Bunların herbiri belirli iç ve dış ekonomik sorunları ya da istikrarsızlıkları 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 bilânçosu istatistiklerinden ekonominin hangi bölgede bulunduğunu tahmin edebilirler. Fakat uygulanacak politikalar açısından bu yeterli değildir. Bu belirli bölgede ekonominin üzerinde bulunduğu gerçek noktanın da bilinmesi gerekir ki, bu hemen hemen olanaksızdır.

Belirsizlikler özellikle, işsizlik artı dış fazla sorununun yer aldığı I no.lu ve enflasyon artı 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 artırıp (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 artırılmalıdır). Fakat şimdi de bu alanlarda para arzındaki değişmelerin yönü belirsizlik gösterir.



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 değildirler. 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 (hü-

kümete) verilmelidir. Her organ, diğer amaç üzerinde ortaya çıkabilecek olumsuz yan etkilere aldırmadan (yani merkez bankasının istihdam, mali otoritenin de dış denge üzerinde ortaya çıkan bozucu etkileri ihmal ederek), yalnızca kendine verilen amacın gerçekleştirilmesine çalışacaktır.

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 koyulduklarında, 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 tablolastırılabilir:

<u>Bölge</u>	<u>Dengesizlik Türü</u>	<u>Para Politikası</u>	<u>Maliye Politikası</u>
<i>I</i>	<i>İşsizlik ve dış fazla</i>	<i>Genişletici</i>	<i>Genişletici</i>
<i>II</i>	<i>Enflasyon ve dış fazla</i>	<i>Genişletici</i>	<i>Daraltıcı</i>
<i>III</i>	<i>Enflasyon ve dış açık</i>	<i>Daraltıcı</i>	<i>Daraltıcı</i>
<i>IV</i>	<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, sermaye akımları, faiz oranlarına karşı yeterince duyarlı olmayabilir. Ayrıca uygulanan politikalar istikrar bozucu spekülasyonu özendirici sonuçlar doğurabilir.

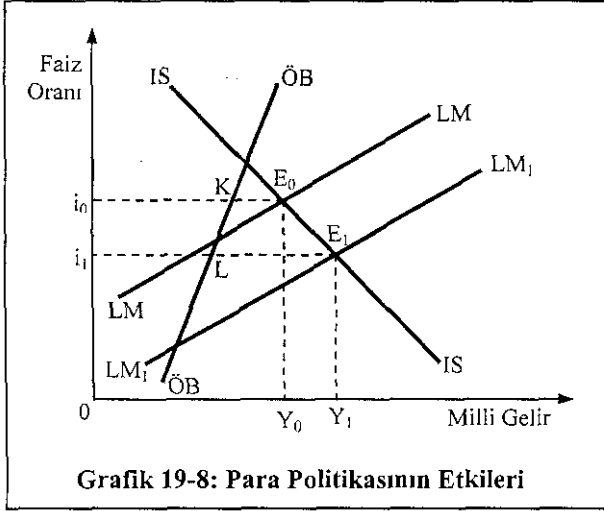
Bunlardan başka, ortaya çıkan sermaye akımları da geçici nitelikte olabilir. Geçici veya kısa süreli olan bu akımlar genellikle portfolyoda mevcut menkulleri yeniden düzenlemenin bir sonucudur. Bu ayarlamaların yapılmasından sonra ise sermaye akımları azalır. Nihayet artan dış borçların gerektirdiği faiz ödemeleri giderek büyüyeceğinden daha sonra tersine bir sermaye 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

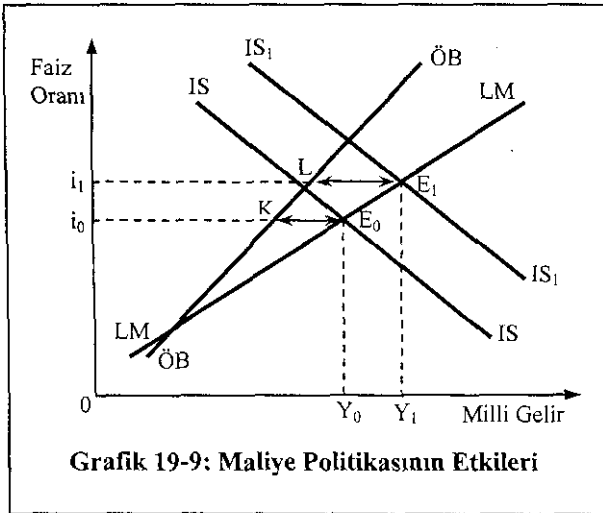
Para arzındaki bir artış LM eğrisini sağa doğru kaydırır. Çünkü genişleyen para arzı ile her faiz oranı düzeyinde daha yüksek bir geliri karşılamak olanağı vardır. Nitekim Grafik 19-8'de yeni eğri LM_1 ile gösterilmiş, bunun sonucunda denge noktası da E_0 dan E_1 e kaymıştır. Böylece denge milli geliri Y_1 e çıkmış, faiz oranı da i_1 e düşmüştür.



faiz oranı yükselecek, bu da hem ithalatı azaltması, 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 oranı düzeyinde milli gelir artmış olur (kamu harcamalarındaki artış ile çoğaltmanın çarpımı ölçüsünde).



Ödemeler bilançosu üzerindeki etki ne olacaktır? Para arzındaki artış iki nedenle ödemeler bilançosunu bozucu etki yapar: Birincisi, büyüyen milli gelirin doğurduğu ithalat artışı, ikincisi de faiz oranındaki düşüşün yol açtığı sermaye çıkışı (ve azalan sermaye girişi)'dir. 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,

Grafik 19-9'da IS nin IS_1 olarak sağa kaymasıyla denge noktası E_0 dan E_1 e çıkmıştır. Yeni denge noktası hem Y_1 gibi daha büyük bir gelir düzeyini, hem de i_1 gibi daha yüksek bir faiz oranını göstermektedir.

Bu değişikliklerin dış dengeye net etkisi belirli değildir. Çünkü dış denge üzerindeki etkiler birbiriyle çelişkilidir. Milli gelirdeki bir artış ithalatı özendirerek dış ticaret bilançosunu bozucu etki yaparken, faiz oranındaki artış sermaye bilançosunu olumlu yönde etkilemektedir. Dolayısıyla ödemeler bi-

lânçosunda ortaya çıkacak net değişme bu iki çelişkili etkiden hangisinin daha ağır basacağına bağlı olacaktır. Grafik üzerinden belirtmek gerekirse, dış dengede ortaya çıkacak net değişme, KE_0 ile LE_1 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 yukarıda 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 tamamlayacağız.

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 tahvilini satın alınır, bankaların rezerv karşılıkları düşürülür veya reeskont oranları azaltılır.

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 alımında bulunur. Merkez bankasının piyasadan döviz alımı bir yandan resmi döviz rezervlerini, diğer yandan da ulusal para emisyonunu artırır. Merkez bankası döviz alımlarını 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 yaratmaları (parasal çoğaltan) 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 çoğaltan 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 önlemek para otoritelerinin kararına bağlıdır.

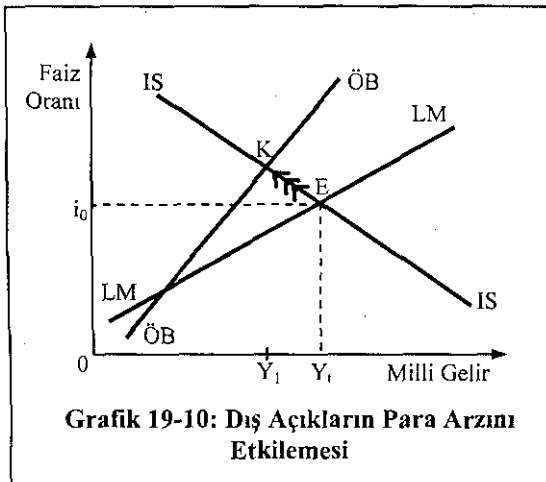
Geçmişte bakıldığında bu gibi kısırlaştırma işlemlerinin altın standardı döneminde (1870-1914) bile uygulandığı, fakat 1920'lerden ve özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra tam çalışmanın temel ekonomik amaç durumuna gelmesiyle yaygınlaştığı anlaşılmaktadır.

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 tamamlanacaktır. 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 19-10, 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 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 sonucunda şimdi bir işsizlik ortaya çıkar (yeni 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.

C. SINIRSIZ SERMAYE HAREKETİ İLE İÇ VE DIŞ DENGİ

Yukarıda, 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

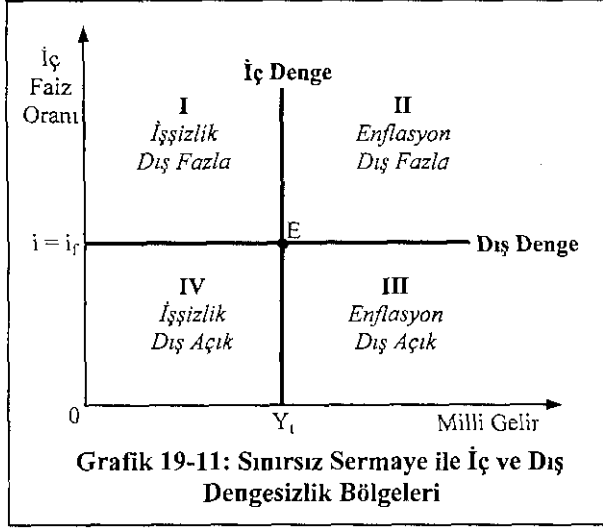
IS-LM modelinin, sermaye hareketliliğinin sınırsızlığı koşulları altında açık ekonomilere uygulanmış şekline, bu analizleri geliştiren iktisatçıların isminden dolayı *Mundell-Fleming modeli* de denmektedir.

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 oldukça 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 fazlaların, ulusal parada dış değer artışları (döviz kurlarında düşüş) doğurmasını 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 doğru, 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 çıkınca sınırsız sermaye girişlerinin doğurduğu baskı faiz oranını aşağı itecek veya az altına 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

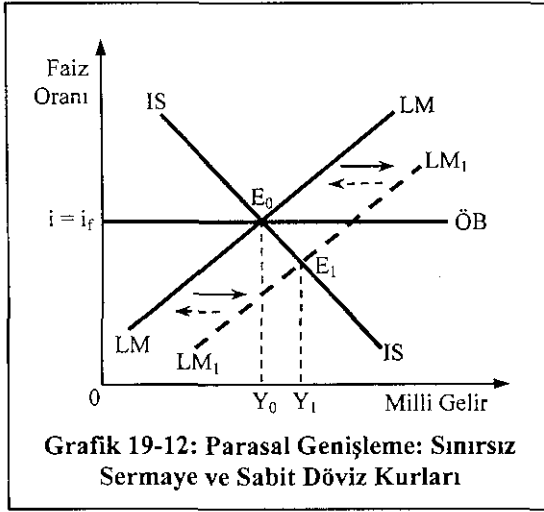
göre düzenlenmesi gerekir. İç ve dış dengesizlik bölgeleri Grafik 19-11'de görülmektedir. Sınırsız sermaye hareketliliği varsayımı paralel bir doğru ile temsil edilir. Yalnızca uluslararası faiz düzeyine eşit bir iç faiz oranından dış denge sağlanır. Bundan düşük faiz oranlarında çok büyük ölçüde dış 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 19-12'de görüleceği üzere, E_0 noktasında sağlanmıştır. LM eğrisi aşağıya, sağa doğru kayar ve ekonomi E_1 noktasına yönelir. Fakat E_1 noktasında büyük bir dış ödeme açığı doğacaktır. Dolayısıyla bu açığın ulusal parayı 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.



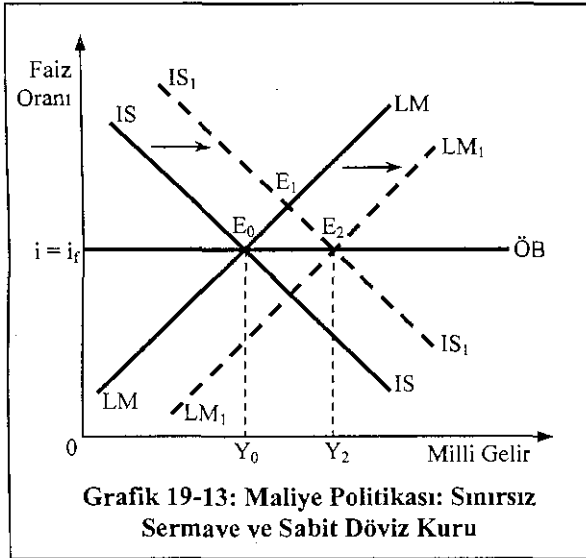
Gerçekte, sınırsız sermaye hareketliliği durumunda ekonominin grafikteki E_1 noktasına inmesine bile gerek kalmaz. Çünkü sermaye akımlarının tepkisi o derece büyük ve şiddetlidir ki, merkez bankası para arzını genişletme girişiminde bulunur bulunmaz bu tutumunu düzeltmek zorunda kalır.

Özetle, sınırsız sermaye hareketliliği ve sabit kur varsayımları altında para politikası, milli 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 milli gelir ve çalışma düzeyini değiştirmede çok etkili olmaktadır.



varsayımı altında, para arzını genişletecek ve LM eğrisinin LM_1 biçiminde sağa kaymasına neden olacaktır. Denge E_2 noktasında yeniden sağlanıncaya kadar bu oluşturma sürer. Görüldüğü gibi yeni denge noktasında faizler sabit kalmış fakat gelir önemli ölçüde artmıştır.

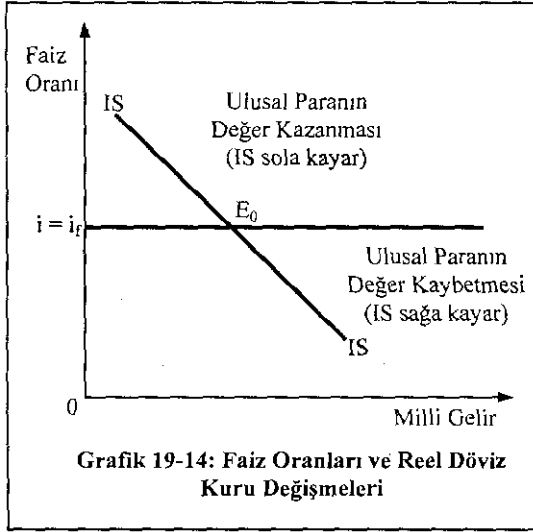
İlk ekonomik denge yine E_0 noktasında sağlanmış olsun. Hükümet yetkilileri genişletici bir mali politika ile gelir düzeyini artırmayı planlasınlar. Grafik 19-13' de görüldüğü gibi, IS eğrisi IS_1 biçiminde sağa kayar. Eğer sınırsız sermaye hareketliliği olmasaydı, yeni denge E_1 noktasında gerçekleşecekti. Fakat bu noktada iç faiz oranı dünya faiz oranından yüksektir. Dolayısıyla ülkeye büyük ölçüde sermaye girişi olur. Bu büyük dış ödemeler fazlası, kısırlaştırma yapılmaması

2. Değişken Kur Sistemi

Yukarıda, sabit kur varsayımı yapılarak sınırsız sermaye hareketliliği durumunda, para ve maliye politikasının milli gelir ve çalışma düzeyi üzerindeki etkileri incelenmiştir. 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, $i = i_f$ olmasıdır. Çünkü yalnız bu faiz oranından sınırsız sermaye girişleri veya çıkışları olmaz.



Grafik 19-14: Faiz Oranları ve Reel Döviz Kuru Değişimleri

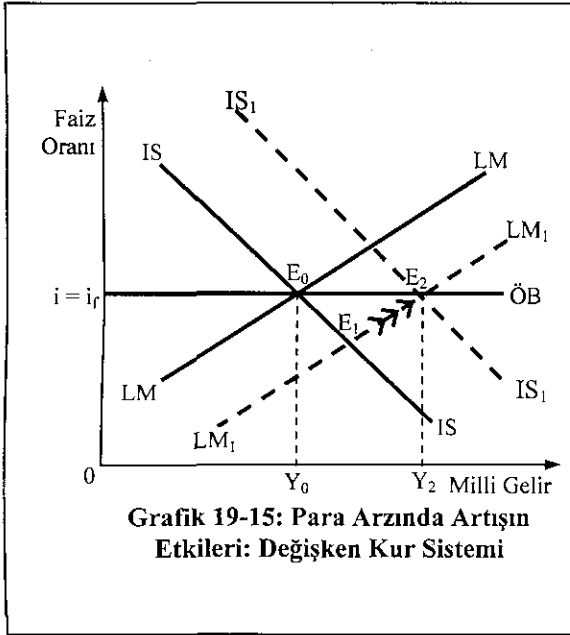
Ayrıca daha önceki açıklamalardan, toplam talebin reel döviz kuruna (R) bağlı olduğu bilinmektedir. Reel döviz kuru, nominal kurun dış ve iç fiyat farkına göre düzeltilmiş şeklidir: $R = E p_f / p$. Dolayısıyla dış ve iç fiyatlar (sırasıyla p_f ve p) sabitken, ulusal paranın dış değerinin azalması (E 'nin yükselmesi), bir yandan ülkenin rekabetçi gücünü artırarak ihracatı yükseltir, diğer yandan yabancı malları pahalılaştırarak ithalatı kısar. Bu da toplam talebin artması, dolayısıyla IS eğrisinin sağa doğru kayması demektir. Tersine, ulusal paranın değer kazanması (apreciation) ihracatı azaltıp ithalatı özendireceği için toplam talebi kısıcıcı ve IS eğrisini sola doğru kaydırıcı etkide bulunur.

Bu açıklamalardan sonra şimdi faiz oranı ile IS eğrisi, daha doğrusu sermaye akımları ile toplam talep arasında bir ilişki kurabiliriz. Grafik 19-14'de iç ve dış faiz oranı birbirine eşit bulunmaktadır: $i = i_f$ dir. Bu bir denge durumudur. Daha yüksek herhangi bir faiz oranından ülkeye sermaye girişleri hızlanacak ve buna bağlı olarak ulusal para değer kazanacaktır. Bu da dış rekabet gücünü azaltarak (ve ithalatı artırarak) toplam talebi daraltır ve IS eğrisini sola doğru kaydırır. Tersine, $i = i_f$ nin altındaki faiz oranlarında ulusal paranın değeri düşecek, dış rekabet gücü yükselecek, toplam talep artacak ve IS 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 19-15'te 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_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 19-15: Para Arzında Artışın Etkileri: Değişken Kur Sistemi

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 ve ulusal gelirdeki değişimler son bulur.

Görüleceği gibi, değişken kur sistemi varsayımı 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.

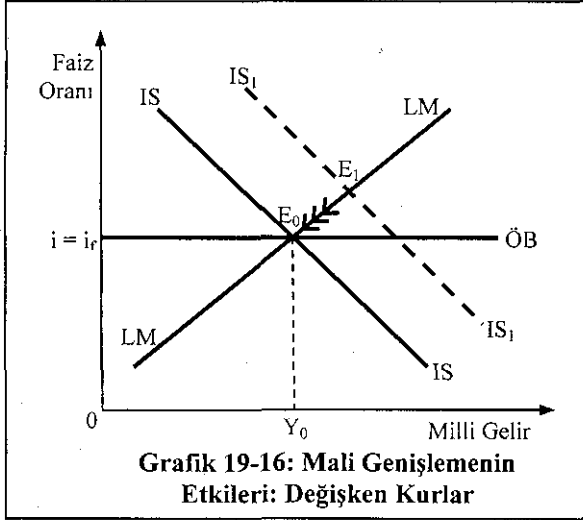
Varılan bu sonuçlar sabit kur modeli ile karşılaştırıldığında ne gibi farklılıklar görülür? Sabit kur uygulamasında para otoriteleri nominal para arzını denetimleri altında tutamazlar. Para arzını artırma girişimleri yalnızca rezerv kaybına yol açar. Çünkü merkez bankasının, düşen faiz oranları karşısında ulusal paranın değer kaybını önlemek, 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 19-16'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.

Ekonomi geçici olarak E_1 noktasına varır. E_1 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. E_1 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_1 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. E_0 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 $i = i_r$

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 kısıması 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, ulusal paradaki değer artışının karşıt yönde değişimlere yol açmasının bir sonucudur.

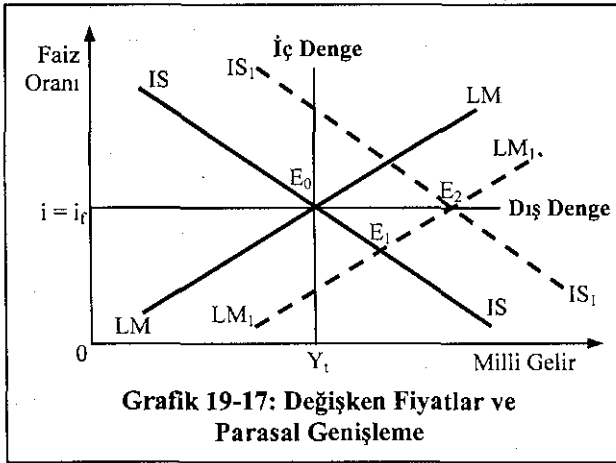
Son olarak, belirtmek gerekir ki yukarıda kamu harcamalarında bir artışla ilgili olarak yapılan analizler ihracat için de geçerlidir. Doğaldır ki, daraltıcı yönde bir maliye politikasının veya ihracatta bir azalmanın etkilerini incelemek için yukarıdaki analizlerin tersini yapmak gerekir.

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 kuru 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 19-17'den yararlanacağız.



Grafik üzerindeki ilk hareket noktamız E_0 'dır. 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_1 biçiminde sağa kaydığını varsayalım. Yeni mal ve para piyasası dengesi E_1 noktasındadır. Fakat iç faiz oranı dünya faiz oranı düzeyinin altına düştüğünden ulusal para değer yitirir, ülkenin rekabetçiliği artar ve böylece IS eğrisi de IS_1 olarak

sağa kayar. Ekonomi, hızla E_1 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 azalmasıyla 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 ($E_{p,r}/p$) ilk düzeylerine gelmişlerdir. E_0 noktasından E_1 'e geçişte döviz kuru fiyatlarından 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 içinde yeniden para arzındaki bir artışın etkilerine dönelim.

Bunun için yukarıdaki Grafik 19-17'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) değişimlerin zaman boyutunda izledikleri yolları incelemeye çalışalım. Bu ilişkiler Grafik 19-18 üzerinde gösterilmiştir.

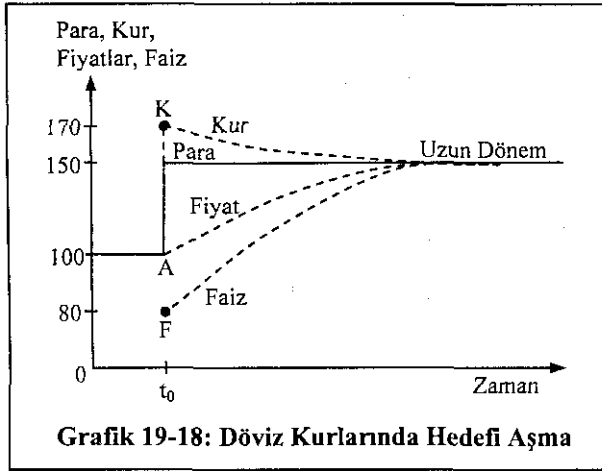
Değişme ortaya çıkmadan (t_0 döneminden önce) ilgili faktörlerin değerinin A noktasında gösterildiği gibi olduğunu kabul edelim. Yani bunların her birinin değeri indekslerle ifade edilsin ve başlangıç değerleri 100 olsun.

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.

Fakat t_0 dönemindeki bu ilk etkiyi uzun bir uyum süreci izler. Yükselen kurlar (paranın dış değerindeki düşüş) ihracat ve ithalâta 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, dolayısıyla 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 incek 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 aşmış" olur. 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 yükseleceği gösterilmiştir. Yani döviz kuru değişimleri ilk ve son durum arasında bizim mallarımızın yabancı mallar cinsinden satınalma gücünü sabit tutmaktadır.

Bu görüş, bilindiği üzere, satınalma gücü paritesi teorisini oluşturur. Satınalma 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 değişme-

ler olabilir. Ancak, fiyat değişmelerinin doğurduğu uzun dönemli uyum sürecinin sonucunda kurlar, satınalma 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 oranı bundan da yüksek olmuştur. Küreselleşmenin önemli bir sonucu şudur ki, dünya ülkeleri eskisinden daha çok birbirine bağımlı (inter-dependent) 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 yatırımda 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 karşılaşır. 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 uluslararası mali krizler de bunu gerektirmektedir.

ÖZET VE SONUÇ

Açık bir ekonomide makroekonomik politikaların başlıca iki amacı, iç ve dış denge- nin 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 doğrularının çakışmaması varsayımı altında ortaya çıkan dış dengesizlik bölgelerini grafik üzerinde gösteriniz.
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.
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.
12. Sınırsız sermaye hareketliliği ve değişken döviz kuru varsayımlarına göre fiyat değişimleri altında parasal gelişmenin etkilerini IS ve LM eğrileri ile inceleyiniz.

OKUMA LİSTESİ

- A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923.
- A.I. Bloomfield, *Short-Term Capital Movements Under the Pre-1914 Gold Standard*, Princeton University, Princeton, 1963.
- Abba Lerner, *The Economics of Control*, Macmillan, London, 1944.
- Alfred Marshall, *Money, Credit and Commerce*, Macmillan, London, 1923.
- 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.
- Fritz Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, Blackstone, Philadelphia, 1943.
- G. Haberler, "The Market for Foreign Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis," *Kyklos*, Semtember 1949, ss. 193-218.
- J. E. Meade, *The Theory of International Economics*, Vol 1, *The Balance of Payments*, Oxford University Press, 1951.
- Holland, 1985.
- Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 329-374.

Uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerin düzenli biçimde gelişebilmesi her şeyden önce, etkin ve aksamadan 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, ileride 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 uluslararası para sisteminin geçmişine bir göz atalım.

I. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİN TARİHÇESİ

Geçmişteki para sistemleri veya uygulamalarının incelenmesi, bugünkü durumun daha iyi anlaşılmasına ve parasal sisteme ilişkin uygulamaların aksamadan sürdürülebilmesi için sahip olması gereken özelliklerin aydınlatılmasına yardımcı olabilir. O bakımdan geçmişten bugüne kadar olan uygulamalar aşağıda aşama aşama ele alınacaktır.

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 arasını kapsayan "buhran dönemi", üçüncüsü 1944 ve 1973 yılları arasında uygulanan Bretton Woods Sistemidir. Dördüncüsü ise "karma uygulamalar" olarak da nitelendirebileceğimiz, halen içinde bulunduğumuz dönemi kapsar.

A. ALTIN PARA DÖNEMİ

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 çerçeve 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 ihraç 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 dalgalanmaları sağlandı. Fakat bu sürekli bir çözüm olamazdı. Çünkü tekrar altın standardına dönmek için sabırsızlık duyuluyordu. Nitekim daha savaş sona erer ermez, birbiri ardından altına dönüş başladı. Ulusal paralar yeniden altına bağlanırken, savaş öncesi paritelerin aynen benimsenmesine çok önem verilirdi. Bu, adeta bir ulusal prestij konusu idi. Oysa bu tutum, ilerde 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.

Devlet, ekonomik ve sosyal alanda yeni görevler yüklenmişti. İşsizlikle mücadele, sosyal güvenlik, dengeli gelir dağılımı, fiyat istikrarı ve iktisadi kalkınma bunların başında geliyordu. Hükümetler, bu amaçları gerçekleştirebilmek için serbest ticarete, giderek artan kısıtlamalar koyuyorlardı. Dış açık veya fazlaların 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 olamadı.

B. BİRİNCİ VE İKİNCİ DÜNYA SAVAŞI ARASINDAKİ BUHRAN DÖNEMİ

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-Hawley 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. Bireyselci 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 hücum ettiler. Alman Merkez Bankası bu durumda ülkenin altın ve döviz rezervlerinin tükenmesini önlemek için, "kambyo denetimi" uygulamaya başladı. Birçok Kuveyt 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 mekanizması 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 aşırı dalgalanmaları önlemek için piyasaya yapacağı müdahaleleri desteklemek için bir İngiliz Kambyo 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 sağlamaktır.

Altın standardının yıkılmasından sonra, çoğunluğu eski İngiliz sömürgelerinden oluşan bir grup ülke, ulusal paralarını sterline bağladılar. İngiltere de parasındaki aşırı dalgalanmaları 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 kambyo denetimi ve yoğun ithal kısıtlamalarına tabi tutuluyordu.

Fransa'nın önderliğinde ufak bir grup ülke ise (İsviçre, Belçika ve Hollanda) ulusal paralarının altına bağlılığını sürdürdüler. Bunlar da Altın Bloku'nu oluşturdular. Fakat ödemeler birçok kısıtlamaya tabi tutuluyordu. Nitekim, büyük dış ödeme açıklarını önleyebilmek için Fransa, ithalatta kota sistemini uygulamaya koymuştu.

Almanya'nın önderliğinde ve çoğunluğu az gelişmiş ülkelere oluşan geniş bir grup ise, kambyo denetimi uygulamasına girişmişti (Türkiye dahil).

ABD'ye gelince, bu ülke serbest dalgalanmaya bıraktığı doların bir miktar değer yitirmesine izin verdikten sonra, 31 Ocak 1934'te 1 ons altın: 35\$ olarak doların değerini yeniden belirledi. İlginçtir ki, bu tarihte saptanan resmi dolar fiyatında 1971 yılı Aralık ayında doların devalüasyonuna kadar bir değişme yapılmamıştır.

Özet olarak denebilir ki, İkinci Dünya Savaşı'nın arifesine gelindiğinde, uluslararası mali alan tam bir karışıklık içinde bulunuyordu. Evrensel altın standardı yıkılmış, onun yerine birbirinden ilgisiz başlıca üç para bloku oluşmuştu. Kambyo 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 aşırı değerlenen ülke devalüasyon yapıyor, ancak ticaret ortakları da bundan zarar görmemek için karşı devalüasyonlara başvuruyorlardı. Altın Bloku'na bağlı ülkeler de sabit kurlardan doğan dış açıklarını önlemek için gümrük tarifelerini yükseltmekte ve yoğun miktar kısıtlamaları uygulamaktaydılar. Yalnız sterlin böl-

gesi içinde ticaret bir ölçüde serbestçe yürütülüyor ve paralar oldukça sınırlı bir konvertibiliteye sahip bulunuyordu.

C. BRETTON WOODS SİSTEMİ: GENEL ÖZELLİKLER

İkinci Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde uluslararası mali konularda dayanışma örneklerine çok az rastlanmıştır. Oysa, savaş sonrası dönemde, oldukça 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 duyuluyordu.¹ 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 Konferansları'nda 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.

¹O zamanlar az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunları henüz güncellik kazanmamıştı. Bu sorun Savaş sonrası dönemde uluslararası ekonomi ve politika gündemindeki ağırlıklı yerini almaya başlayacaktır.

Savaşın 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 Anlaşması'nı imzalamadılar. Dolayısıyla Bretton Woods Batılı Kapitalist ülkelerin oluşturdukları bir sistem durumundadır.²

Bretton Woods (IMF sistemi) analitik olarak “ayarlanabilir sabit kur” modeline dayanır. Bu sistemin nitelikleri konusunda ise önceki bölümlerde gerekli açıklamalar yapılmıştı.

Bretton Woods Sistemi'ne göre ABD dışındaki tüm IMF üyeleri, resmi kurdan paralarının değerini dolar cinsinden tanımlamışlardı. Bir paranın resmi dolar karşılığına onun “dolar paritesi” adı veriliyordu. ABD'nin ise ayrıcalıklı bir durumu vardı. Bu ülke doları, başka bir ülkenin parasına değil, 1 ons: 35\$ fiyatından altına bağlamıştı.³

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 altına dayandığı için, buna “altın kambiyo sistemi” (gold exchange system) de denmiştir.

Bretton Woods Sistemi'nde, 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 sınırların dışına çıkmasına engel olacaklardı. Müdahale amacıyla kullanılacak para da sistemin niteliği gereği, yine Amerikan doları idi.

Sistemde, dış ödeme dengesizliklerini gidermek için üye ülkelere paritelerde 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 karşılaşan 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 sağlamaktı. Kullanılan finansman kaynaklarına ve alınan iç önlemlere karşın, açıklar giderilememişse, ancak o taktirde devalüasyona başvurulabilecekti. Fon yasalarına

² 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.

³ Ons (yazılışı ounce), bir Anglo-Sakson ağırlık birimidir, 31 grama eşittir.

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.

1. Bretton Woods Sistemi ve Dolar

Bretton Woods Sistemi ile dolar altına bağlı, değeri sabit bir para idi. Diğer yandan bütün ulusal paraların bağlandığı ortak paydayı (numéraire) oluşturuyordu.

Bu özelliklerin sonucunda dolar uluslararası ekonomik ve mali alanda şu gibi fonksiyonları üstlenmiş oluyordu.

1. *Uluslararası ödeme aracı*: Dolar bir uluslararası ödeme aracı idi; çünkü uluslararası ödemelerde ağırlıklı olarak dolar kullanılıyordu.

2. *Uluslararası değer standardı*: Değeri değişmeyen bir para olduğu için uluslararası borç, alacak, ödeme, bütçe gibi mali değerler dolara bağlanıyor veya bu değerler dolarla ölçülüyordu.

3. *Rezerv aracı*: Dış ödemelerde yaygın olarak kullanıldığı için dolar altın ile birlikte ülkelerin dış ödemelerinde kullanmak üzere biriktirdikleri bir dış rezerv parası durumunda idi.

4. *Müdahale aracı*: Tüm ülkeler paralarının resmi değerini dolar cinsinden tanımladıkları için bu değer sabit tutulması için piyasaya yaptıkları müdahalelerde (merkez bankasının piyasadan döviz alım ve satımları) dolar kullanılmıştır.

Bütün bu özellikler ise Amerikan dolarına 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 sona ermesi, 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 çevirebildiklerinden 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 bir tür dünya merkez ban-

kacısı 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 ithalatını 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 siyasi 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 bilânçosunda açık doğuracak politikalardan kaçınmak zorundaydı. Çünkü dış açıklar, doların 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 doların anahtar para statüsü ile bağdaşmazdı. Ayrıca, ABD yabancı merkez bankalarının arz edecekleri dolarları altına çevirmek yükümlülüğü altında olduğundan, dışarıda dolar rezervlerinin aşırı 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 borçlanmalarını ulusal para arzını ve faizleri beklenmedik şekilde etkileyebildiği gibi, dışarıya ihraç olunan fonlar dış ödemeler bilânçosu üzerindeki baskıları artırıyordu.

2. Uygulamada Bretton Woods Sistemi

Bretton Woods Sistemi'ne ilişkin yukarıdaki açıklamalardan sonra şimdi, kısaca bu sistemin yıkılışına varıncaya kadar olayların gelişmesini kısa olarak gözden geçirelim.

a. Dolar Kıtlığı Dönemi:

İkinci Dünya Savaşı'ndan 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 bilânçosu ilk kez açık veriyordu. 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 doların 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 geçiktirmeden Federal Reserve Bank'ta altına çevirtmeye başladılar. Amaçları, Savaş sırasında altın stoklarındaki erimeyi karşılamak ve altın rezervlerini büyültmekti. 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 tasarısını aşağıda ele alacağız.

Uluslararası mali alanda beklenen buhran ilk kez 1960 yılında "altına hücum"la başladı. Amerika'nın giderek eriyen altın stokları karşısında spekülâtörler, doların 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 (1 ons 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 spekülâtörlerin 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 spekülâtörler yeniden altına saldırıya 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 piyasada altın fiyatlarını desteklememe kararı 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 arasındaki işlemlerde geçerli olan resmi fiyat (ons başına 35 dolar). Kuşkusuz ser-

best 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 Devalüasyonları:

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 ülkelerden paralarını dolara 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 satın alınmasında vergi indirimi sağlandı. En önemlisi de yabancı merkez bankaları tarafından arz edilecek dolarları altına dönüştürme zorunluluğunun "geçici" kaydıyla kaldırılması idi.

Bu gelişmeler üzerine Washington'da Smithsonian Institute'de toplanan "Onlar Grubu"nın üyeleri, doların devalüasyonu konusunda anlaşmaya vardılar ve 18 Aralık 1971 tarihli Smithsonian Kararları ile dolar, diğer paralara göre ortalama yüzde 9 oranında devalüe edildi.⁴ 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 $\pm \%1$ ' 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 kazandırılmış oluyordu.

Smithsonian Anlaşması'ndan sonra, ilerde parasal birleşmeyi öngören AET ülkeleri, 1972 Martında aldıkları bir kararla kendi paraları arasındaki dalgalanma marjını daha dar bir aralıkla sınırlandırdılar. Bu uygulamaya, "Tüneldeki Yılan" adı verilir.

Doların devalüasyonuna karşın, ABD'nin dış ödeme açıklarındaki artışlar sürüyordu. Bu büyük açıklar, uluslararası ticari ve mali çevrelerde Smithsonian düzenlemelerinin başarısız olduğu ve yeni bir devalüasyonun gerekliliği inancını doğurmuştu. Nihayet 1973 Şubatında dolar bir kez daha spekülâtif baskı altına girdi ve

⁴Başlıca 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.

Batılı sanayileşmiş ülkeler doların 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.⁵

e. *Arz Yanlı Ekonomi Politikası ve Dolar*: 1973 başlarında belli başlı sanayileşmiş ülkeler, Bretton Woods Sistemi'nin temelini oluşturan, paralarını sabit kurlardan Amerikan Doları'na bağlama uygulamalarına son vermişlerdir. Böylece, bu ülkelerin paraları ile Amerikan Doları birbirlerine karşı dalgalanmaya bırakılmış oluyordu.

Bretton Woods Sistemi'nin kilit parası olan doların dalgalanmaya bırakılması, birçok yönlerden 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 Doları cinsinden tutuyorlardı. Öteki paralara göre dolar-daki bir düşme, ülkelerin dolar rezervlerinin değerinin de o ölçüde azalması demek oluyordu. Bu ise ülkeleri kur değişikliğinden 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. Doların öteki paralara göre değerinin değişmesi, o ülkelerin ulusal paralarının da, aynı yabancı paralar karşısında değerlerinin değişmesi demektir. Örneğin dolar değer kazanınca ona bağlı paralar da yapay olarak değer kazanmış gibi olur. Böyle bir gelişme ise dış denge durumlarını olumsuz etkileyerek parasını 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 bulundukları yabancı ülke paralarının, dış ticaretteki payları oranında bir araya getirilmesiyle oluşturulur. Bir tek ulusal para yerine, değer standardı olarak bir para sepetinin benimsenmesi, tek paranın değerinde görülecek ani ve sık değişikliklerin etkilerini azaltır.

O bakımdan SDR veya ECU gibi birleşik 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, doların iyi bir değer ölçüsü olma niteliğini gölgelemektedir. Kısa bir süre önce uygulamaya konulan Avrupa tek para birimi Euro'nun da bu amaçla kullanılacağı beklenmekteydi.

⁵Oysa Başkan Nixon, Smithsonian düzenlemelerini "dünya tarihinde en önemli anlaşma" olarak nitelendirmiş ve bir daha doların devalüe edilmeyeceği konusunda taahhütte bulunmuştu!

Dolar 1973 Martında dalgalanmaya bırakılınca piyasada bir miktar değer kaybetmişti. Fakat birinci petrol şoku, doların 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 doların değerinde yükselmeye yol açan ilginç bir gelişme 1980'de Reagan Yönetimi'nin iş başına gelmesiyle uygulanan "Arz-Yanlı Ekonomi Politikası"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 açıkları 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, doların değerini yapay biçimde yükseltiyordu. Doların değeri yükselirken ABD'nin bunu önlemek için herhangi bir girişimde bulunmaması bir tür "özel çıkar sağlamaya yönelik ihmal" (benign neglect) politikasıdır. Bu durum 1981'den 1985'e kadar sürdü.

Ülkelerinden sermaye kaçışını özendirdiği için, Japonya ve Almanya gibi ülkeler bu politikalardan şikayetçi idiler. ABD ise bu ülkelerin, özellikle Japonya'nın, kısıtlayıcı politikalar sonucu biriktirdikleri dış ödeme fazlalarının 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 Anlaşması'ndan sonra dolar, döviz piyasalarında inişe geçmiş ve bir süre sonra da az çok istikrara kavuşmuştur. Bugün, uluslararası borsalardaki gelişmelere bağlı olarak doların değeri de değişir. Ancak çeşitli piyasalarda doların değerinde ortaya çıkan ani iniş ve çıkışlar çoğunlukla ilgili yabancı ülke merkez bankaları tarafından piyasaya yapılan müdahalelerle önlenmeye çalışılır.

Doların değerindeki değişimlere 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 yünden, 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 doların istikrarını sağlamak adeta öbür ülkelerin bir sorunu durumuna gelmiş olmaktadır.

3. Sabit Kurlu Bretton Woods Sistemi Neden Yıkıldı

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 denkleştirme 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 Denkleştirme Sorunu*: Bretton Woods Sistemi, altın standardı veya dalgalı kur sistemlerinde olduğu gibi otomatik bir denkleştirme mekanizmasına dayanmıyordu. Denkleştirme sorunu, hükümetlerin alacağı kararlara bırakılmıştı. Dış dengeyi sağlamak için kullanılabilecek 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 Sistemi'nin sabit kur özelliği, uygulamada döviz kurlarına adeta bir "dokunulmazlık" kazandırmıştı. Kamuoyu, devalüasyonu hükümetlerin uyguladığı ekonomik ve mali politikaların başarısızlığının bir göstergesi olarak değerlendirmiyordu. 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 denkleştirmeyi sağlamanın da kendine özgü güçlükleri vardır. Örneğin dış ticaret kesiminin ulusal ekonomi içindeki payı göreceli bakımdan küçük olan ülkelerde, bir dış ödeme açığını 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 denkleştirmenin 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 denkleştirmeye 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 bulundurdıkları dış rezervlerin toplamına uluslararası likidite adı verilir. Bretton Woods Sistemi'nin temel rezerv araçları, altın ve Amerikan doları idi. Fakat altın, üretiminin yetersizliği ve sanayideki yaygın kullanılış alanları nedeniyle, giderek büyüyen uluslararası likidite ihtiyacına cevap verecek durumda 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 adeta spekülasyonu körükleyen bir sistemdi. Spekülasyon hem döviz piyasalarında, hem de altın piyasalarında kendini gösteriyordu.

Sistemin temelinin altına dayalı olması, diğer yandan ABD'nin sınırsız dış açıklar vermesi, günün birinde ABD'nin yabancı merkez bankalarına tanıdığı doların altın konvertibilitesini sürdüremeyeceği beklentisini doğurmuştu. Bu da resmi altın fiyatlarındaki olası bir yükselişten yararlanmak üzere altın spekülatörlerini 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 açıkları 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 döviz göze), doğurduğu güvensizlik dolayısıyla adeta spekülasyonu özendiren bir mekanizma gibi etkide 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 paraları 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 kâğıt para rejimlerinde “seignorage” yerine “emisyon kazançları” terimini kullanmak daha uygundur.

Bretton Woods Sistemi’nde 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 sifra yakın olan maliyeti ile bu dolarları kullanarak elde ettiği yabancı mal ve hizmetlerin değeri arasındaki fark, bir anlamda ABD’nin seignorage kazancını oluşturur.

Bunun karşılığında ABD’nin sorumluluğu ise önceleri, yabancı merkez bankaları tarafından kendisine sunulan dolarları altına çevirmekten ibaretti. Ancak 1960’lardan sonra bu yükümlülük fiilen sona ermiştir. Bugün de geçerli olan tek sorumluluğu şudur: Yabancıların elinde bulunan dolarlar ABD’nin bu ülkelere karşı borçlarını temsil ederler. Bunlar bir tür vadesiz borçtur, çünkü her an kullanılabilirler. Dolayısıyla ABD yabancıların ödemelerini finanse etmek için bu ülkeye sunacakları dolarları geri almak zorundadır. 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 yapacakları ithalata 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 Sistemi’nin uygulandığı dönemlerde olduğu gibi, bugün de söz konusudur. Avrupa Birliği ülkeleri yeni oluşturulan Euro’dan da bir uluslararası ödeme aracı ve rezerv para olarak kullanılmasını, böylece de kendileri için bir senyoraj kazancı yaratmasını beklemektedirler.

Bretton Woods Sistemi yıkılmadan önce, ABD'ye sağladığı bu ayrıcalıklar dolayısıyla öteki ülkeler tarafından büyük eleştirilere uğramıştı. Nitekim geçmişte Fransa (özellikle de Gaulle zamanında), 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 Sistemi'nin az gelişmiş ülkelere yeterli ölçüde reel kaynak transferi sağladığı söylenemez.

D. AVRUPA BİRLİĞİ VE TEK PARA BİRİMİ: EURO

Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurucuları, topluluğun ekonomik ve siyasal birleşme yolundaki başarısının büyük ölçüde ortak ekonomik, sosyal ve parasal politikalar izlenmesine bağlı olduğunun 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 seyri izlemiştir:

1. Tüneldeki Yılan

Parasal birleşme yolundaki önemli adımlardan birisi Smithsonian Kur Ayarlamaları 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.

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 sür-

dürdüler. 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 kaybedebilecek. Böylece yüzde 2.25'lik sınır "yılanı", yüzde 4.5'luk sınır da "tünelin" genişliğini ifade ediyordu. Böylece yılan, tünelin sınırları içinde hareket edebilecekti!.

2. Tünelsiz Yılan

Smithsonian Anlaşması'ndan sonra da uluslararası para piyasaları durulmamıştı. 1972'de para buhranları yeniden yoğunluk kazandı. 1973 Şubatında doların ikinci kez devalüasyonuna karşı spekülatif 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 paralarını dolar karşısında ayrı ayrı ve herhangi bir sınıra bağlı olmadan dalgalanmaya bırakıyorlardı. Diğer bir deyişle, Smithsonian Anlaşması'ndaki dolara karşı yüzde 4.5'luk 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 (EMS-European Monetary System), Topluluk ülkeleri arasında parasal birlik yolunda sağlanan önemli bir ilerlemedir.

EMS'nin temeli “Avrupa Para Birimi-ECU”ye (European Currency Unit) dayanıyordu.⁶ 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.

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.

⁶ ECU ikili bir anlam taşır, hem Avrupa Para Birimi'ni ifade eder, hem de XIII. Asırda Fransa'da basılan bir altın sikkeye verilen isimdir.

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)'nin bazı özellikleri şöyle idi: Sisteme katılan her üye ülkenin parası sabit bir pariteden ECU'ye bağlanmıştı; 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 sınırlandırılmıştı ("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 Raporu'nda ekonomik ve parasal birlik "nihai hedef" olarak benimsenmekte ve bu hedefin 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.

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 geçildi. 1998 yılı Temmuz ayı içerisinde ise bağımsız bir kuruluş olan Avrupa Merkez Bankası oluşturulmuştur. Halen AB'nin para politikası adı geçen ülkeler üstü kuruluş tarafından yürütülmektedir.

5. Euro'nun Uygulamaya Girmesi

Maastricht Anlaşması, yukarıda belirtildiği gibi Avrupa Birliği için aşamalı biçimde ekonomik ve parasal birlik kurulmasını öngörmekteydi. Ekonomik ve parasal birlik, AB içinde serbest mal, hizmet, emek ve sermayenin dolaşımı ile birlikte tek para biriminin kabulü anlamına gelmektedir.

Bu amaçlara ulaşmak üzere ortak para politikası uygulanması, ekonomik politikaların yakınlaştırılması ve maliye politikası başta olmak üzere daha birçok alanda uyum sağlanması gerekir.

Maastricht Anlaşması'nda öngörülen aşamalardan geçilerek Avrupa Birliği'nin tek para birimini oluşturacak Euro, 1 Ocak 1999 tarihinde uygulamaya konmuştur. 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 bulunmayacaktı. Fiziki varlığa sahip ve piyasada kullanılan bir para durumuna gelmesi ise 2002 yılının Ocak ayı başında gerçekleşmiştir. O tarihten sonra altı aylık bir süre daha ulusal paraların Euro ile birlikte dolaşımı sürdürülmüş, 1 Temmuz 2002 tarihinden sonra ise ulusal paralar kaldırılmış ve Euro Avrupa Birliği'nin tek para birimi durumuna gelmiştir.

Euro'ya katılabilmek için üye ülkelerdeki ekonomik koşulların aşağıda belirtecek kriterlere uygunluk göstermesi gerekir. Euro başlangıçta on bir AB ülkesinin katılımıyla uygulamaya girmiştir. Yunanistan Maastricht kriterlerine uyum sağlayamadığı için önceleri Avrupa parasal birliğinin dışında kalmış, fakat 2000 yılı yazında sisteme katılmıştır. Danimarka, İsveç ve İngiltere ise bu kıstasların karşılanması açısından önemli sorunları olmamasına karşın sistemin dışında kalmayı tercih etmişler ve bugüne kadar da sisteme katılmamışlardır.⁷

⁷ Halen Danimarka parasını, Avrupa Para Sistemi'nin 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 oluşturduktan sonra 2000 yılında katılmıştır.

Maastricht Anlaşması'nda AB içinde güçlü ve istikrarlı bir Euroya sahip olabilmek için üye ülkelerden yerine getirilmesi 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'sının yüzde 3'ünü aşmamalıdır.

- *Kamu borçları*: Üye ülkenin kamu borçlarının onun GSYİH'sına oranı yüzde 60'ı geçmemelidir.

- *Faiz oranları*: Her üyenin ortalama faiz oranı fiyat istikrarı konusunda en iyi durumdaki üç ülkenin faizlerinin 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 öngörmektedir. 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 sabit kalmasının oynayacağı rolü vurgular. 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 temel hedefleriyle uyumlu olmaya çalışılacaktır. Diğer bir deyişle, AMB, Birlik içinde optimal bir politika bileşimi oluşturmada önemli bir görev üstlenmiştir. Bunun yanında Birliğe üye ülkelerin, 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. Böyle bir uygulamanın sağlayabileceği yararları daha somut biçimde aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

- Tek para birimine geçiş ile döviz kurlarında ani ve öngörülemeyen dalgalanmalar ortadan kalkacak, bu da bölgeye yönelik ticaret ve sermaye akımlarını hızlandırıcı etki yapacaktır.

- Ulusal paraları birbirine dönüştürmenin gerektirdiği masraflar (alış ve satış kurları farkı ve komisyonlar, vs. gibi) ortadan kalkacak, finans ve bankacılık işlemleri ucuzlayacak, aynı para birimini kullanan birleşik ve daha güçlü sermaye piyasaları oluşacaktır.

- 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 artırırken, 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 da vardır. AB'de, Euro'nun uluslararası ödemelerde kullanılan, değer standardı olarak görev yapan ve diğer ülkeler tarafından rezerv aracı olarak tutulan bir para olacağı beklenmiştir. Başka bir deyişle, Euro daha baştan, uluslararası para alanında Amerikan dolarına rakip bir para olarak plânlanmıştır. Bu da Avrupa Birliği'nin uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerdeki artan ağırlığının bir sonucu olarak düşünülmüştür.

Kuşkusuz, Euro'nun yukarıdaki görevleri ne kadar başarılı biçimde üstlenebileceği, diğer bir deyişle dolara ne ölçüde rakip bir para olacağı uygulamada ne derecede sağlam bir para olarak kendisini kanıtlayacağına bağlıdır.

Geçmişte Euro'nun beklenen değeri konusunda iktisatçı ve politikacılar arasında farklı görüşler savunulmuştur. Bazıları, AB'nin bir bütün olarak temsil ettiği ekonomik güç dolayısıyla, Euro'nun dolar karşısında yüksek ölçüde değer kazanacağı görüşünü taşıırken, bazıları bu konuda daha ihtiyatlı bir tavır takınmışlardır. Bu ikinci grup, sorunun doğrudan doğruya AB'nin makroekonomik politikalarına ve parasal birlik alanındaki ortak politikaların başarısına bağlı olduğunu ifade etmiştir. Söz konusu İktisatçılar üye ülkeler arasında bulunan ekonomik farklılıkların giderilemediği sürece AB'nin potansiyel ekonomik gücünden yararlanılamayacağına ve Euro'da beklenen değer artışlarının gerçekleşmeyeceğine dikkat çekmişlerdir. Bu konuda ayrıca, yeni üyelerin katılması ile ortak politika uygulamanın güçlüklerinin artacağı, böylece de birliğin genişlemesinin onun gücünü yükselten değil, zayıflatan bir etken olacağı görüşü de dile getirilmiştir. Kuşkusuz bu görüşlerin haklılığı zaman içinde daha iyi görülecektir.

Geçmişte bakıldığında, 1999 başında uygulamaya girdikten kısa süre sonra Euronun dolar karşısında önemli değer kayıplarına uğraması, karşı görüşü savunanları destekler nitelikte görülse de, daha yakın tarihlerde zaman zaman dolara göre değer kazanmış olması dolayısıyla bu konuda şimdilik henüz kesin bir yargıya varmak güçtür..

Üçüncü ülkeler (birlik dışı ülkeler) üzerindeki etkilere gelince, Euro'nun kullanımı AB içinde ticaret ve sermaye akımlarını artırdığı ve büyümeyi hızlandırdığı sürece, diğer ülkeler de bundan olumlu etkilenir. Başka 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 artırabilir. Ayrıca diğer ülkelerin fon sahibi yatırımcıları da bundan yararlanır.

Birlik dışı ülkeler üzerindeki asıl etki Euro'nun değerindeki değişmelerle ilgilidir. Piyasalarda değeri sürekli artan bir Euro'nun diğer ülkeler üzerindeki etkisi olumlu olur. Çünkü Euro'nun değerinin sağlamlaşması, üçüncü ülkelerin paralarının değer kaybına uğraması demektir ki, bu da onların ticaret bilânçosunu geliştirici etki yapar. Aynı durum Türkiye açısından da söz konusudur; Euro karşısında TL'nin sürekli değer kaybetmesi Türkiye'nin ihracatını özendirici, ithalatını caydırıcı etkide bulunur. Sürekli değer yitiren bir Euro ise buna ters etkiler doğurur. Nitekim 2000'lı yılların başında Türkiye'nin dış ticaret bilânçosu açıklarındaki büyümenin önemli nedenlerinden birisinin Euro'daki değer kayıpları olduğu bilinmektedir.

Konuya olumlu yönden bakıldığında ise, Euro bir uluslararası rezerv para ve ödeme aracı olarak kullanıldıkça, üçüncü ülkeler ticari ve mali işlemlerini bir ölçüde Euro'ya bağlarlar, faturalarını Euro ile düzenler ve dış rezervlerinin bir bölümünü bu para ile tutarlar. Diğer bir deyişle, bütün bu konularda dolar yerine bir ölçüde Euro ikame edilebilir.

E. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİ VE IMF'NİN YENİ DÜZENLEMELERİ

Günümüzde yaygın olarak uygulanan müdahaleci ya da yönetimli dalgalanma modeli bazı önemli sakıncalar içerir. 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).⁸ Yapay biçimde yükseltelen 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 yaygın 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.

⁸Bu tür dalgalanmalara aynı zamanda "kirli dalgalanma" dendiği daha önceki bölümlerde belirtilmişti.

Fon, kendisine verilen gözetleme görevi ile ilgili olarak üye ülkelerin izleyecekleri kur politikaları konusunda bazı "ilkeler" benimsemiş ve bunları 1977 Nisanında yürürlüğe koymuştur.⁹ Halen uygulanmakta olan bu ilkeler şöyle belirtilebilir:

- 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 ilkelere, merkez bankası müdahaleleri ile kısa süreli istikrarsızlıkların giderilmesini istemesindeki amaç, döviz kurlarının uzun süreli değişimleri yansıtmasıdır. 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 bilânçosunu gözden geçirme ve bu uygulamaların diğer üyelerin 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 yoktur. 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 varılan 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 istikrarı 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.

⁹Burada "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.

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 önlenbilmesi güç görünmektedir. Bunun için özellikle büyük ülkelerin ekonomi ve para politikaları arasında yakın bir uyum ve işbirliğine gerek vardır.

II. GÜNÜMÜZDEKİ ULUSLARARASI PARA SİSTEMLERİ

1973 yılının Mart ayında başlıca sanayileşmiş ülkeler paralarını Amerikan doları karşısında dalgalanmaya (tek tek veya Avrupa Topluluğu'nda olduğu gibi birlik-te) bıraktılar. Böylece de sabit kurlu Bretton Woods Sistemi yıkılmış oldu.

Bu durumda serbest dalgalanmaya geçmek, başlıca sanayileşmiş ülkeler için hemen hemen tek seçenek durumunda idi. Çünkü uygulayabilecekleri, önceden hazırlanmış, anlaşmalara dayalı bir para sistemi yoktu. Ancak yine de dalgalı kur uygulamalarının kısa süreli olacağı düşünülüyordu. İlerde, geçmiştekine benzer biçimde geniş kapsamlı yeni bir uluslararası düzenleme yapılacağı bekleniyordu. Ancak geçen zaman, ülkelerin bu uygulamalardan fazla şikayetçi olmadıklarını gösterdi. Belki o nedenle de, yeni bir sistem oluşturulması konusu büyük ölçüde güncelliğini yitirdi.

Özet olarak belirtmek gerekirse, bugün dünyada bütün ülkeler tarafından paylaşılan, anlaşmalarla kurulmuş, aynı kur sistemine bağlı bir uluslararası para sistemi yoktur. Bunun yerine, sabit kur sisteminden dalgalı kur sistemine kadar değişebilen ve ülkelerin kendileri tarafından seçilen, farklı sistem ve uygulamalar vardır.

Uluslararası Para Fonu (IMF), uluslararası mali ilişkileri düzenleme görevini sürdürmektedir. Ancak Bretton Woods Sistemi'nin yıkılmasından sonra üye ülkelerin farklı uygulamalarına yasallık kazandırmak için, IMF'nin kuruluş yasasında bir değişiklik yapılmıştır. Bu değişiklikle, belirli ülkelere uymak kaydıyla, dileyen üyenin dilediği kur sistemini benimseyebileceği resmen kabul edilmiştir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bugün çeşitli dünya ülkelerinin döviz kurlarına ilişkin uygulamaları, sabit kur sisteminden dalgalı kur sistemine kadar uzanan geniş bir yelpaze oluşturur. Bu farklı uygulamalar IMF tarafından gruplandırılmış olarak Tablo 20-1'de gösterilmiştir.

IMF'nin yaptığı sınıflandırma, ülkelerin döviz kuru rejimleri ile uyguladıkları para politikalarının birlikte gruplandırılması esasına dayanır.* Böylece kur uygulamalarına daha büyük bir açıklık getirilmesi ve aynı para politikaları ile uyum sağlayacak

* IMF'nin yeni kur sınıflandırma sistemi ilk kez 2000 yılından itibaren uygulamaya başlanmıştır. Bu yeni sistem, ülkelerin resmen ilân ettikleri düzenlemeler yerine, fiili olarak uyguladıkları kur sistemlerine dayanmaktadır.

Tablo2-1: IMF'nin Döviz Kuru ve Para Politikası Sınıflandırmaları, 31 Mart 2001

Döviz kuru rejimleri (ülke sayısı)	Para Politikası Düzenlemeleri				IMF destekli (veya diğer) para programları	Başka uygulamalar
	Döviz Kurunu Sabitleştirme Uygulamaları (exchange rate anchor)		Toplam para arzı hedefleme	Enflasyon hedefi belirleme		
Aynı bir ulusal para birimi bulunma-yan ülkelerin kur rejimleri (39)	Başka bir ülkenin para birimini kullananlar	CFA frank bölgesi			Benin*	Euro alanı ^{3,1}
		ECCU ²	WAEMU ⁴	CEMAC ⁵	Burkina Faso	Avusturya
					Kameron*	Belçika
					Güney Afrika Cum.	Finlandiya
					Fildişi*	Fransa
					Ekvator	Almanya
					Guinea-Bissau*	İrlanda
					Mali*	İtalya
					Senegal*	Lüksemburg
					Gabon	Hollanda
						Portekiz
						İspanya
Para kurulu düzenlemeleri (8)	Arjantin*				Arjantin*	
	Bosna-Hersek*				Bosna-Her.*	
	Burundi				Bulgaristan*	
	Darussalam				Cibuti*	
	Bulgaristan*				Estonya	
	Hang Kong				Litvanya	
	Cibuti*					
	Estonya					
Diğer geleneksel sabit kur düzenlemelerine dayalı uygulamalar (44)	Tek paraya bağlı (31)	Para sepe-line bağlı (13)				
	Bahamalar ⁶	Bangladeş*				Lesotho
	Bahreyn ^{6,7}	Bostwana ³		Çin ⁶		Ürdün ⁶
	Barbados	Fiji				Latviya*
	Belize	Kuveyt				Makedonya*
	Butan	Latviya*				Trinidad and Tobacco
	Aruba					
	Cape Verde*	Malto				
	Çin ⁶	Fas				
	Comoros	Myannar				
	Kongo	Samoa				
	El Salvador ⁶	Seyşeller				
	İran ⁶	Saloman Ad.				
	Irak	Tonga				
	Ürdün ⁶	Vanuaru				
	Lübnan ⁶					
	Lesoto					
	Makedonya ⁶					
	Malezya					
	Maldivler ⁶					
	Namibya					
	Nepal					
	Hol. Antilleri					
	Oman					
	Eritre					
	Pakistan ⁶					
	Katar ^{6,7}					
	Suudi Arabis.					
	Swaziland					
	Suriye ⁶					
	Trinidad & To.					
	Türkmenis. ⁶					
	Bir. Ar. Emir.					

Kaynak: IMF, Annual Report, 2001, ss. 124-125.

¹Bu işareti taşıyan ülkelerin para politikası uygulamaları birden fazla göstergeye demirlidir.²Bu ülkeler aynı zamanda para kurulu düzenlemelerine sahiptir.³ECCU (Economic Cooperation and Customs Union): Ekonomik İşbirliği ve Gümrük Birliği Örgütü.⁴WAEMU (West African Economic and Monetary Union): Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği.⁵CEMAC (Central African Economic and Monetary Committee): Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Komitesi.

Tablo2-1: IMF'nin Döviz Kuru ve Para Politikası Sınıflandırmaları, 31 Mart 2001 (devam)

Döviz kuru rejimi (ülke sayıları)	Para politikası düzenlemeleri				
	Döviz Kurunu Sabitleştirme Uygulamaları (exchange rate anchor)		Toplam para arzı hedeflemesi	Enflasyon hedefi belirleme	IMF destekli (veya diğer) para programları
Yatay bantlar içinde sabit kur rejimi uygulamaları (6)	Ortak bir düzenleme içinde	Diger bant düzenleme-leri içinde (4)			
	ERM (2) Danimarka	Kıbrıs Rum Surinam Mısır Libya Vietnam ⁶			
Sürünen pariteler (4) ⁶	Kosta Rika Nikaragua* Zimbabve Bolivya				Bolivya Nikaragua* Zimbabve
Sürünen bantlar içindeki kurlar (5)	İsrail* Uruguay*	Honduras* Venezuela	Macaristan	İsrail*	Honduras* Uruguay*
Önceden belirlenmiş kurların bulunmadığı yönetimli dalgalanma uygulamaları (33)			Slovenya Jamaika ⁶ Tunus	Çek Cum. Norveç	Etyopya Kamboçya ³ Hırvatistan Kenya Kırgızistan Moritanya Romanya Jamaika Kazakistan Nijerya Pakistan Rusya Rwanda Sri Lanka Sudan Ukrayna Yugoslavya
Bağımsız dalgalanma (47)			Gambiya* Gana* Gine* Guyana* Malawi Meksika Morinus ⁶ Moğolistan* Peru* Filipinler* Türkiye Sao Tome & Principe Sierra Leone Yemen*	Avustralya Brezilya Kanada Şili ³ İsviçre Kolombiya Kore İzlanda Tayland Güney Afrika İngiltere Palonya Yeni Zelanda	Arnavutluk Ermenistan Kolombiya* Gambiya* Gürcüstan Angola Gana* Gine* Guyana* Haiti Endonezya Zambiya Madagaskar Peru* Moldovo Malowi Moğolistan* Mozambik Filipinler* Papua Yeni Ginesi Sao Tome Sierra Leone Tacikistan Tanzanya Tayland Türkiye Uganda Yemen*

³ Açık olarak demirli bulunulan nominal bir bağ yok, para politikası uygulamalarında çeşitli göstergelere dayanılır.

⁴ 2002 yılında tümden dolaşımdan kaldırılıncaya kadar ülkenin ulusal parası olarak kullanımı sürdürecektir.

⁵ Üye ülke, farklı piyasalarda farklı kur düzenlemelerine sahiptir, burada belirtilen en belli başlı piyasada uygulanmıştır.

⁶ Önceden ilân edilen yönetimli veya bağımsız dalgalanma içindeki fiili uygulamayı gösterir.

⁷ Kurlar ±7.25'e varan oranlarda SDR'ye bağlıdır; ancak Dolara karşı olan istikrarlı kur nedeniyle marjlara her zaman uyulmaz.

farklı kur rejimlerinin gösterilmesi amaçlanmaktadır. Aslında önceki bölümlerde de belirtildiği gibi, para politikası ile kur politikası arasında yakın bir ilişki vardır. Örneğin sabit kur sistemlerinde bağımsız bir para politikası uygulama esnekliği büyük ölçüde kaybolmakta, serbest dalgalı kur sistemine geçildikçe de bu konuda bağımsız hareket etme olanağı artmaktadır.

IMF, kur rejimlerini para kurulu düzenlemeleri, tek ulusal paraya bağlı ve para sepetine bağlı geleneksel sabit kur sistemleri, sabit parite etrafında kur bantları, sürünen pariteler ve sürünen pariteler etrafındaki kur bantları biçiminde sınıflandırmaktadır. Bunların her birisinin karşısında uygulanan para politikaları gösterilmiştir.

IMF para politikalarını da döviz kurunu sabitleştirme uygulamaları, toplam para arzı hedeflemesi, enflasyon hedefi belirleme, IMF destekli para programları ve diğerleri diye gruplandırmaktadır. Böyle bir sınıflandırma, aynı zamanda uygulanan kur rejiminin, ne derece bağımsız bir para politikası izlemeye olanak vereceğini gösterme amacına da hizmet eder.

Kur ve para politikalarının sınıflandırılmasında kendisine özgü yasal bir ulusal para birimine sahip olmayan ülkeler de ayrı bir grup olarak ele alınmaktadır. Şimdi, IMF sınıflandırmalarının ayrıntılarına bakalım.

1. Döviz Kuru Rejimleri

Yukarıda da belirtildiği gibi, ülkelerin uyguladıkları farklı kur politikaları IMF tarafından şu şekilde sınıflandırılmıştır:

(a) Yasal Bir Ulusal Parası Bulunmayan Ülkelerde Kur Düzenlemeleri:

Bu gruptaki ülkelerin ya yasal bir ulusal para birimleri (legal tender) yoktur, ya da bunlar bir parasal birlik üyesi olduklarından, tüm üyeler aynı para birimini kullanırlar. Böyle bir rejimin benimsenmesi, para politikası üzerindeki kontrol yetkisi-nden tümüyle vazgeçilmesi anlamına gelir, çünkü ulusal para otoritelerine bağımsız para politikası izleme esnekliği hiç tanınmamaktadır.

Tablodan görüleceği gibi, 31 Mart 2001 tarihi itibarıyla ayrı bir ulusal para birimine sahip olmayan ülke sayısı 39'dur. Bu grupta yer alan geniş bir grup ülke kur sabitleştirme uygulamalarını benimsemiştir. Buna bazan "çıpa sistemi" (exchange anchor) denildiği de olur. Bunların bir bölümü de IMF (veya başka bir kurum) tarafından desteklenen bir para programı uygulamaktadır. Ortak para birimi olarak euroyu benimseyen ve "euro alanı"nı oluşturan AB ülkeleri de bu grupta yer alırlar.* Ayrı bir ulusal para birimine sahip bulunmayan ve sabit döviz kurunu benimseyen ülkelerden bir bölümü Amerikan dolarını (ECCU ülkeleri) kullanır. Diğer alt gruplar ise frank bölgesinde yer almakta olup geleneksel olarak Fransız frankını (şimdilerde ise euro) benimsemişlerdir.

* Tabloya göre bunlar, ulusal para birimi olarak başka ülkelerin parasını kullananlar, Doğu Karaipler Parasal Birliği-ECCU ile Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği-WAEMU ve Merkezi Afrika Parasal Komitesi-CAEMC ülkeleri gibi frank bölgesi ülkeleridir.

(b) Para Kurulu Düzenlemeleri:

Para kurulu (currency board), daha önce de değinildiği gibi, ulusal paranın bir sabit kur üzerinden yabancı paraya dönüştürülmesine dayanan ve emisyon kurumunun (merkez bankası) bu yasal zorunluluğu karşılamak üzere sıkı kısıtlamalara tabi olduğu bir sabit kur sistemidir.

Söz konusu sistemde ulusal para, ancak döviz karşılığı çıkartılabilir, dolaşımda olduğu sürece de yabancı varlıklarla desteklenir. Dolayısıyla para kurulu düzenlemelerinde merkez bankası, para arzını kontrol etmek, krediler konusunda son başvuru (lender of last resort) makamı olarak görev yapmak gibi geleneksel para politikası fonksiyonlarına sahip bulunmamaktadır. Bununla birlikte, para kurulunun nasıl oluşturulduğuna bağlı olarak para arzını ayarlama konusunda emisyon kurumuna yine de bir ölçüde esneklik verilmiş olabilir.

Tablodan görüleceği gibi, para kurulu düzenlemesine sahip ülke sayısı 8'dir. Bunların bir bölümü yabancı bir para birimini, ulusal para olarak benimseyenlerden diğer bölümü de IMF destekli para programı uygulayan ülkelerden oluşur.

(c) Diğer Geleneksel Sabit Kur Uygulamaları:

Geleneksel sabit kur sistemlerinde (fixed peg arrangements), ülke ulusal parasını bir büyük yabancı ülke parasına veya yabancı paralar sepetine bağlar. Bu sistemlerde döviz kurları merkezi bir kur etrafında oldukça dar sınırlar arasında (genellikle $\pm \%1$ gibi) dalgalanır.

Bu amaçla, ülkenin dış ticaret veya mali ilişkide bulunduğu ülkelerin ulusal paralarından özel para sepetleri oluşturulabilir. Sepete katılan her para birimine onunla olan mal ve hizmet ticaretinin veya sermaye akımlarının payı ölçüsünde ağırlıklar verilir. Böyle bir özel para sepeti oluşturma yerine bazan SDR gibi standart para sepetleri veya hesap birimleri de kullanılabilir.

Para otoritesi, döviz piyasasına sürekli müdahalelerle parite kurunu sürdürmeye çalışır, fakat bu diğer yandan para politikası uygulamasındaki serbestiyi de sınırlandırır. Bununla birlikte, bu sistemdeki esneklik, para kurulu veya parasal birlik uygulamalarından daha yüksektir. Çünkü geleneksel bankacılık fonksiyonları, sınırlı da olsa sürdürülebilmekte ve para otoritesi, çok sık olmasa da döviz kurlarında ayarlama yapabilmektedir.

Tablodan görüleceği gibi, bu grupta yer alan oldukça geniş bir grup ülke (31) ulusal paralarını tek bir yabancı ülke parasına, daha az sayıda (13) ülke de para sepetine bağlamıştır. Bunların büyük çoğunluğu ufak ve az gelişmiş ülke durumundadır.

(d) Yatay Bantlar İçinde Dalgalanan Sabit Kur Sistemleri:

Yatay bantlar içinde dalgalanan sabit kur (pegged exchange rates within horizontal bands) sistemi diye adlandırılan bu uygulamalarda, ulusal paranın değeri yasal veya fiili bir merkezi kur etrafında geleneksel sabit kur sistemlerine göre biraz daha geniş ($\pm \%1$ 'den büyük) sınırlar içinde değişebilir. Kıbrıs (Rum kesimi), Surinam, Mısır, Libya ve Vietnam ile Avrupa Para Sistemi'nin Döviz Kuru Mekanizması (ERM-II) içinde Danimarka bu sistemi benimsemişlerdir. Uygulanan bantların genişliğine bağlı olarak para politikasına bir ölçüde esneklik sağlanmış olabilir.

(e) *Sürünen Pariteler:*

Sürünen pariteler (crawling peg) uygulamasında, ulusal paranın değerinde periyodik olarak, önceden ilân edilen sabit oranlarda veya belirli istatistik göstergelerin* sonuçlarına göre ayarlamalar yapılır. Kur ayarlamaları gerçekleşen (geçmişe dönük) veya beklenen enflasyona (geleceğe dönük) göre olabilir. Sürünen paritelerin sıkı biçimde uygulanması, sabit kur sistemi gibi para politikası üzerinde sınırlamalar doğurur.

Tabloya göre uygulanan para sistemleri farklılık göstermekle birlikte, İsrail, Uruguay, Honduras, Venezuela ve Macaristan gibi ülkeler bu grupta yer almaktadır.

(f) *Sürünen Bantlar İçinde Değişen Kurlar (Exchange rates within crawling peg):*

Ulusal paranın değeri, merkezi bir kur etrafında belirli dalgalanma marjları içinde sürdürülür. Merkezi kurlarda ise, önceden duyurulan oranlarda veya istatistik göstergelerin sonuçları doğrultusunda belirli aralıklarla ayarlamalar yapılır.

Kurlardaki esnekliğin derecesi, bantların genişliğine bağlıdır. Bantlar ise sürünen (değişen) bir merkezi parite etrafında simetrik olabileceği gibi, alt ve üst yönlerde farklı genişliklerde de olabilir. Kurun belirli bantlar arasında sürdürülmeye çalışılması, para politikasının esnekliği yönünden yine bazı kısıtlamaların bulunması demektir.

(g) *Önceden Belirlenmiş Kurların Bulunmadığı Yönetimli Dalgalanma (Managed floating with no preannounced path for the exchange rate):*

Bu yöntemde, kurlarla ilgili önceden belirlenmiş herhangi bir değişme hedefi olmadan, para otoriteleri döviz piyasasına müdahale ederek, kur değişmelerini etkilemeye çalışır.

Kur değişmelerinin hangi göstergelere göre yönetileceği ise büyük ölçüde yargısal kararlara bağlıdır. Bunun için örneğin, ödemeler bilançosu, uluslararası rezervler, paralel piyasa gelişmeleri, vs. göz önünde bulundurulabilir. Tabloya göre, birçok ufak ülke ile birlikte Rusya ve diğer bazı yeni bağımsızlığına kavuşmuş eski Sovyet Cumhuriyetleri bu grupta yer almaktadır.

(h) *Bağımsız Dalgalanma (Independent floating):*

Bu uygulamalarda döviz kurlarının oluşumu piyasa güçlerine bırakılmıştır. Arada bir döviz piyasasına yapılan müdahaleler, fiyat dalgalanmalarını yumuşatmaya ve gereksiz dalgalanmaları önlemeye yönelmiştir, parite kuru belirleme uygulaması yoktur. Para politikası yönünden bu sistemde yer alan ülkelerin bazıları toplam para arzı hedeflemesi yaparlar. Örneğin Meksika, Peru, Filipinler, Türkiye, Yemen, gibi ülkeler bu grupta yer alırlar.

Bazılarında da enflasyon hedefi belirlemesi yapılır. Bunlar arasında da örneğin Avustralya, Brezilya, Kanada, İsveç, İngiltere, Polonya, vs. bulunmaktadır.

* Burada örneğin ticaret ortaklarıyla karşılaştırmalı olarak geçmiş dönemlerin enflasyon oranları, hedef alınan enflasyon ile ticaret ortaklarında beklenen enflasyon arasındaki farklar, vs. gibi değişkenler gösterge olarak kullanılabilir.

Diğer bazı ülkelerin ise IMF destekli para politikası uyguladıkları görülmektedir. Türkiye aynı zamanda bu grup içindedir.

Nihayet başka bir grup ülke ise kurların değişkenliğine bağlı olarak tamamen serbest para politikaları uygulamaktadır. Bunlar arasında ABD, Japonya ve İsviçre gibi güçlü ekonomiler de yer almaktadır.

2. Para Politikalarının Sınıflandırılması

IMF sisteminde farklı döviz kuru uygulamaları, çeşitli para politikası uygulamalarıyla ilişkili olarak sınıflandırılır. Böylece, genel ekonomi politikası çerçevesinde döviz kurunun rolünü ve para-kur politikası bileşiminde olası çelişkileri belirlemek oldukça kolaylaşır.

(a) Döviz Kurunu Sabitleştirme (Exchange rate anchor):

Çıpa sistemi de denilen bu uygulamada döviz kurunu önceden belli bir düzeyde veya belli sınırlar arasında tutmak üzere, para otoriteleri döviz alım ve satımı yaparlar (döviz kuru, para politikasının demir attığı temel bir gösterge veya ilk hedef durumundadır). Bu rejimler, ayrı bir ulusal para biriminin bulunmadığı ülkelerin kur rejimlerini, para kurulu düzenlemelerini, bantlı veya bantsız sabit kur uygulamalarını ve yine bantlı ya da bantsız sürünen pariteleri kapsar.

(b) Toplam Para Arzı Hedeflemesi (Monetary aggregate anchor):

Parasal otorite elindeki araçları, para arzının (rezerv para, M1, M2, vs. gibi) hedeflenen bir oranda büyümesini sağlamak amacıyla kullanır. Hedeflenen artış para politikasının ana amacı durumundadır.

(c) Enflasyon Hedefi Belirleme (Inflation-targeting framework):

Bu uygulamalar, orta vadeli enflasyon hedefi ile bu amacı gerçekleştirmek için para otoritesinin yapacağı kurumsal düzenlemeler kamuya açıklanır. Bu kapsamda, ayrıca para politikası ile ilgili plan ve hedefler konusunda kamuoyu ve piyasalarla daha yakın iletişim kurulması ve merkez bankası bağımsızlığının artırılması, vs. de öngörülmüştür.

Enflasyon, para politikasının ana hedefi olduğundan, para politikasına ilişkin kararlar, geleceğe ait enflasyon tahminlerinin, ilân edilen enflasyon hedefinden sapmalarına göre yönlendirilir.

(d) IMF-Destekli veya Diğer Para Programları:

IMF veya benzeri bir kurum tarafından desteklenen para programı ve kur politikalarının, ülkenin uluslararası rezervlerine bir taban (ya da ulusal varlıklarına bir tavan) oluşturacak biçimde uygulanması esasına dayanır. Net yurtiçi varlıklar üzerindeki tavan, merkez bankası işlemleri ile rezerv para arzını sınırlandıracığından, rezerv para arzına hedef belirlenmesi biçimindeki uygulamalar da bu kapsamda düşünülebilir.

(e) Diğer Uygulamalar :

Para politikası için açıkça belirlenmiş nominal göstergelerin bulunmadığı, bunun yerine çeşitli ekonomik ve mali amaçlardan hareket edildiği öteki uygulamaları içerir.

3. 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 sürdürebilecek sabit kur ilişkisine bağlamaya daha az istekli davranırlar. Dış ticaret hacimleri, GSMH'nın 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.

III. ULUSLARARASI PARA SİSTEMİNİ 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. Bu sorunlara daha yakından bakmadan önce daha yakın zamanlara kadar ciddi olarak tartışılan ve

hatta bugün de yaşlı nesil insanların kafasında yatan altın standardına dönüş tasarısı üzerinde biraz duralım.

1. Altın Standardına Dönüş Tasarısı

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 Sistemi'ni, 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 dönülmesini öneriyorlardı. Böylece hem dünya rezerv arzı otomatik şekilde artacak, hem de yüksek fiyatlardan altının üretimi özendirilmiş olacaktı.

Belirtmek gerekir ki, o dönemde altın fiyatlarında yapılacak böyle ani bir artışın dünya ekonomisinin de enflasyonist baskılar doğurması çok yüksek bir olasılıktı. Sonra, dünya altın stokları ülkeler arasında eşit olmayan bir biçimde dağılmış bulunmaktadır. Altının revalüasyonu ile en çok kazanacak olanlar rezervlerini altın cinsinden 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 yararına 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 sifıra 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 kasalarına "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 denkleştirme 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 altını paralık niteliklerinden ayırmak biçimindeki ana eğilimin gelecekte de süreceğini bekleyebiliriz.

2. Bugünkü Uygulamalar, Sorunlar, Reform Önerileri

1973'de sabit kurlu Bretton Woods Sistemi'nin yıkılmasından beri kurlarda aşırı bir değişkenlik (excessive volatility of exchange rates) yaşanıyor. Daha önce de açıklandığı gibi, kurlarda görülen bu tür bir oynaklık ise uluslararası ticareti ve mali a-kımları 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 politikaların 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 fonların 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 ödeme açıkları kısa vadeli yabancı sermaye girişleri ile finanse edilmeye çalışılmıştı. Bütçe açıklarının iç borçlanmanın yanında aşırı değerlenmiş kur politikalarının özendirdiği 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 alın-

masına ve işbirliğine gidilmesine gerek vardır. Alınabilecek önlemlerden birisi, ülkeler arasındaki para politikalarının ve faiz oranlarının birbiriyle uyumlaştırılmasıdır.

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 tasarılar ortaya atılmıştır.

Bunlardan birisi Williamson'un geliştirdiği "hedef değişme alanı" (target zones) tasarısıdır.¹⁰ Buna göre, büyük sanayileşmiş ülkeler paralarının denge döviz kurlarını tahmin edecek ve bu kurların etrafında izin verilecek dalgalanma marjı üzerinde anlaşmaya varacaklardır. Yazar, izin verilen dalgalanma sınırlarını denge kurunun altında ve üstünde yüzde 10 olarak, önermiştir. Bu sınırlar arasında kur, piyasadaki arz ve talep güçlerine göre belirlenir. Ancak kurun, hedef alanın dışına çıkma eğilimi göstermesi durumunda döviz piyasasına resmi müdahalelerle buna engel olunacaktır. Tasarıda 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 tasarının 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.

Bu eleştiriler üzerine, Miller ve Williamson tasarını geliştirdiler.¹¹ Yeni tasarıda, kurları hedef değişme alanı içinde tutmak üzere büyük sanayi ülkeleri arasında daha ileri derecede bir politika uyumlaştırması öngörülmüştür. Dolayısıyla bu tasarı, 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 aittir.¹² Bu tasarıya göre ABD, Almanya ve Japonya, satınalma gücü paritesi ile ulusal paraları arasındaki kurları denge düzeyinde belirleyecekler, sonra da bu kurları istikrarlı tutmak için, para politikalarını sıkı bir bi-

¹⁰J. Williamson, "Target zones and the management of the dollar," *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1986, ss. 165-174.

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.

çimde uyumlaştıracaklardı. Örneğin, doların yen karşısında değer kaybı, Amerika'nın para arzını kısıması, Japonya'nın ise genişletmesi için bir işaret sayılacaktı.

Bu konuda öne sürülen bir başka tasarı da IMF'ye bağlı Ara Komite'ye (Interim Committee) aittir. Bu tasarı, 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 koymasına 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.

IV. 1973 SONRASI DÖNEMDE TÜRKİYE'DE UYGULANAN KUR POLİTİKALARI

Uluslararası parasal ilişkilerin geçmişini ve bugünkü durumunu açıkladıktan sonra şimdi Türkiye'deki uygulamalara bir göz atalım.

Türkiye, Bretton Woods toplantılarına katılmış ve bu sistemi onaylamış bir ülkedir. 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 kurları Merkez Bankası'nın piyasa müdahaleleri ile değil, yasa ve yönetmelik zoru ile sürdürülmeye çalışılıyordu.

Bretton Woods'un yıkılmasının arkasından 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 adı verilen bu uygulama 1974 ile 1981 arası dönemde sürdürülmüştür.

24 Ocak 1980 Kararları ile Türkiye'de liberal bir dış ticaret rejimine geçilmiştir. 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 1984 tarih ve 30 sayılı Kararla atılmıştır. Bu Karar'la, örneğin, Türkiye'de "yerleşik" kişilerin yanlarında döviz bulundurmaları, aralarında her türlü döviz alıp satmaları, bankalarda döviz cinsinden hesap açtırmaları (döviz tevdiat hesabı) serbest bırakılıyordu. Bu doğrultuda yeni bir

gelişme de 1987 Ocağından itibaren banka dışında bazı kuruluşlara (yetkili döviz müesseseleri, "döviz büroları") döviz alım satım işlemi yapma yetkisinin tanınmasıdır.

Sağlanan bu gelişmeler üzerine, Türk Hükümeti 22.3.1990 tarihinde IMF'ye başvurarak bu kuruluşun sözleşmesindeki Madde VIII statüsüne geçtiğini bildirmiştir. Bunun anlamı TL'nin konvertibil bir para olarak tescil ettirilmesidir.

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. Bununla kaçak ithal edilen altının resmi kanallara yönltilmesi amaçlanıyordu. Bunu 1995'te altın borsasının resmen kurulması izledi. Böylece altının ithal ve ihracı serbestleştirilerek Merkez Bankası tekeli ortadan kaldırıldı.

Türk Lirası konvertibil bir para olarak IMF'ye tescil ettirildikten sonra uygulanan kur politikaları temelde dalgalı kur sistemine dayanır. Artık kurlar piyasadaki arz ve talep gelişmelerine göre serbestçe değişebiliyordu. Ancak merkez Bankası zaman zaman piyasaya müdahale ederek kurlardaki aşırı veya spekülâtif değişimleri önlemeye çalışıyordu. Dolayısıyla gerçekte uygulanan sistem bir yönetimli dalgalanma modeliydi.

Bununla birlikte, özellikle 1990'ların başlarında Merkez Bankası'nın yaptığı aşırı müdahaleler sonucunda döviz kurları denge değerlerinin altında tutulmuştu. Diğer bir deyişle, ulusal para aşırı değerlenmiş duruma gelmişti. Düşük kur ve yüksek faiz politikası uygulamaları sonucunda Hükümet, 4 Nisan 1994 Ekonomik İstikrar Önlemleri paketini uygulamak zorunda kaldı. Bu önlemler temelde toplam harcamaların kısılmasına ve TL'nin devalüe edilmesine dayanıyordu.

4 Nisan Kararlarına rağmen özellikle kamu finansman açıklarını giderme ve enflasyonun düşürme konularında önemli bir ilerleme sağlanamamıştı. Hükümet, bütçe açıklarını finanse etmek için giderek artan ölçüde hazine bonusu ihraç ederek iç borçlanma yoluna gitti. Artan iç borçlanma ise ancak yüksek faizle sürdürülebiliyordu, bu da bütçe üzerindeki yükü bütçütün artırıyordu. İzlenen yüksek faiz politikası aynı zamanda ülkeye yabancı sermaye girişlerini de özendirici etki doğuruyordu.

1999 yılının sonlarında Hükümet yüksek enflasyonu kontrol altına almak için IMF ile yeni bir destekleme (stand-by) anlaşması imzaladı. Kur politikası açısından bu anlaşma bir tür para kurulu (currency board) düzenlemesine dayanmakta ve sabit kur (exchange anchor) uygulamasını esas almakta idi. Şöyle ki, Merkez Bankası'nın para arzını artırmak üzere yeni para ihraç edebilmesi, ülkeye döviz girişine bağlanmıştı; iç kredi amaçlarıyla para basma olanakları büyük ölçüde sınırlandırılmıştı. Ayrıca TL'nin 1.00 dolar ve 0.77 Eurodan oluşan bir para sepeti karşısında yıllık değer kaybının en fazla yüzde 20 olması öngörülmüştü. Bu oran da hedef alınan yıllık enflasyon oranına eşitti. Bunun üzerindeki değer kayıplarını önlemek için Merkez bankası'nın piyasaya müdahalelerde bulunması gerekiyordu.

Benimsenen kur politikası 2000 yılında IMF ile anlaşmaya varılan enflasyonu denetim altına alma programının en kırılgan noktasını oluşturmuştur. Yüksek enflasyon, ilgili çevrelerde Hükümetin öngörülen kur düzeyini sürdürebileceği ko-

nusunda kuşkular doğurmuştu. Bu da dövize karşı spekülasyonu özendirmiş ve yabancı yatırımcıların Türkiye'deki yatırımlarını likidite edip fonları ana ülkelerine transfer etme eğilimlerini hızlandırmıştı. Sonuçta, Kasım 2000 Krizi diye bilinen kriz sırasında Merkez Bankası önemli rezerv kayıplarına uğradı. Bu arada bankalar olası bir devalüasyon karşısında açık pozisyonlarını kapamak için piyasadan döviz satın almak üzere yoğun biçimde TL talep etmeye başladılar. Bu da faizlerin önemli ölçüde yükselmesine neden oluyordu. Sonuçta, IMF'den yeni krediler sağlanmış ve mevcut programın uygulanması bir süre daha sürdürülmeye çalışılmıştır.

Bununla birlikte, dövize karşı spekülatif akımların durmaması ve ülkeden fon çıkışının karşı konulamaz boyutlara ulaşması karşısında Şubat 2001'de beklenen kriz patlak verdi ve önceki sabit kur uygulaması terk edilerek TL serbest dalgalanmaya bırakıldı. Fakat bu yeni uygulama, müdahalesiz dalgalanma denebilecek kadar Merkez Bankası müdahalelerinin düşük tutulduğu bir dalgalanma sistemi idi. Daha sonra Hükümet içinde de revizyon yapılarak Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı diye adlandırılan yeni bir niyet mektubu hazırlanmış ve IMF ile ayrı bir destek anlaşması yapılmıştır. Halen uygulanan kur politikası bu programın içerdiği serbest dalgalanan kur sistemine dayanmaktadır. Kurlar esas olarak piyasanın işleyişine bırakılmış olup Merkez Bankası ancak ender durumlarda müdahalelerde bulunmaktadır.

Uygulanan bu politikalar sonucunda ise para, döviz ve öteki mali piyasalarda istikrar yavaş yavaş sağlanmaya başlanmış ve buna paralel olarak da önceki dönemlerde mutlak biçimde daralan Türk ekonomisi pozitif bir büyüme sürecine girmiştir.

ÖZET VE SONUÇ

Bu bölümde uluslararası para sistemi bugünkü durumu ve geçmişiyle ele alındı. 1973'te Bretton Woods Sistemi'nin 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 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 beklenmekteydi.

Bretton Woods Sistemi, denkleşme, likidite, güvensizlik ve spekülasyona açık olma gibi sorunlar dolayısıyla yıkılmıştır. Bazı ülkeler altın standardına yeniden dönülmesi tasarı-

sını savunmuşlarsa da günümüz koşullarında altının iyi bir uluslararası para rolü oynaması olarak dışıdır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Uluslararası para sistemi nedir, uluslararası ticaret ve fon akımlarının düzenli biçimde gelişmesi bakımından neden büyük önem taşır?
2. Kur rejimi ile para politikası arasında nasıl bir ilişki vardır. IMF bugünkü kur uygulamalarıyla ilgili olarak nasıl bir sınıflandırma yapmaktadır? IMF'nin yeni dönemde üyelerin kur politikaları konusunda nasıl bir görev üslenmiştir?
3. 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 kanıtlaması nelere bağlıdır?
4. Bretton Woods Sistemi'nin özellikleri nelerdir? Bu sistemin uygulamada geçirdiği aşamaları araştırınız. Bu sistem ABD'ye ne gibi avantajlar sağlamıştı. Sistemin yıkılmasında etkili olan bazı temel aksaklıkları nelerdi?
5. 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?
6. 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?
7. Arz yanlı ekonomi politikası nedir? Bretton Woods yıkıldıktan sonra ABD nasıl bir kur politikası izlemiştir? 1990 başlarında doların Euro karşısında değer kazanması nasıl açıklanabilir ve bunun Euro bölgesi ve diğer ülkeler üzerindeki etkileri ne olmuştur?
8. Türkiye bugün nasıl bir kambiyo ve kur politikası izlemektedir? Geçmişten bugüne kadar uygulanan kambiyo ve kur politikalarının geçirdiği aşamaları araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, 1999, ss. 685-714.
- Gül Turan, *Dünya Para Sistemi: Dünyü ve Bugünü*, İş Bankası yayını, , 1980.
- J. A. Frenkel, "Recent Exchange-Rate Experience and Proposals for Reform," *American Economic Review*, May 1996, ss.153-157.
- L.B. Yeager, *International Monetary Relations*, Harper and Row, 1966.
- Lawrence H. Officer and T. D. Willett (eds), *The International Monetary System: Problems and Proposals*, PrenticeHall, Englewood Cliffs, N.J., 1969.
- M. D. Bordo and B. Eichengreen, eds., *A Retrospective on the Bretton Woods System*, Chicago, University of Chicago Press, 1993.
- Nahit Töre, *Uluslararası Para Sistemi ve Az Gelişmiş Ülkeler*, A.Ü. Hukuk Fakültesi yayını, 1972.
- R. I. McKinnon, *The Rules of the Game*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1996.

**ULUSLARARASI PARA FONU (IMF) 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 karşılaşır.

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 ölçüsü 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)'dur. 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 Konferansları'nda 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.

IMF, sabit kurlu Bretton Woods Sistemi'nin 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. Sovyetler Birliği'nin dağılması, Yugoslavya'nın parçalanması, Çek ve Slovak Cumhuriyetleri'nin ayrı devletler olmaları ve baştan beri Fon'un dışında kalan İsviçre'nin üyeliğe katılmasıyla 1990'ların 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 GÖREVLERİ

Uluslararası para ve mali sistemin işleyişinden sorumlu bir kuruluş olan IMF'nin görevleri zaman içinde artış göstermiştir. Bugün bu görevleri aşağıdaki biçimde sıralayabiliriz:

(a) Ekonomik istikrarsızlık içinde olan ülkelere dış ödeme açıkları için kısa vadeli kredi sağlamak,

(b) Uluslararası mali sisteme zarar vermesini önlemek üzere üye ülkelerin kur politikalarını gözetlemek ve denetlemek,

(c) Mali kriz içine giren ve dolayısıyla ulusal parası yoğun spekülasyona uğrayan ülkelere krizin atlatılması için mali kaynak sağlamak,

(d) 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,

(e) Dünya Bankası ile işbirliği içerisinde üye ülkelerdeki makro ekonomik ve yapısal uyum politikalarına finansal destek sağlamak,

(f) 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 Fon'la yapacakları mali işlemler ve Fon'un yönetimine katılmadaki ağırlıkları onların kotalarına bağlıdır. Daha açık bir deyişle, kotalar ülkelerin üyelik katkıları, oy verme hakkı, çekebile-

¹Türkiye, ilk kuruluşunda IMF ve Dünya Bankası'na üye olmuştur (19.2.1947 tarih ve 5016 sayılı yasa ile).

cekleri kaynak miktarı ve Özel Çekme Hakları'nın (SDR) dağıtımı gibi yönlerden önem taşır.

(1). *Üyelik katkısı*: Kotalar, her üyenin Fon'a yapacağı mali katkılarının sınırını gösterir. Üye ülkeler, üye olarak kabul edildiklerinde, kotalarının yüzde 25'i kadar uluslararası rezerv paralarla (SDR veya onun bileşiminde yer alan sağlam paralar), yüzde 75'i kadar da kendi ulusal paraları ile IMF'ye ödemede bulunurlar. Sonraları yapılacak kota artışları durumlarında da, üye ülkeler artan kısımlar için yine aynı oranda ulusal para ve rezerv paralar cinsinden Fona katkı sağlarlar.

Üye ülke kotalarının uluslararası rezerv paralarla ödenen yüzde 25'lik bölümüne "rezerv tranşı" (rezerv dilimi) adı verilir. Fon'un faaliyete geçtiği ilk yıllarda bu miktar, altınla ödendiği için önceleri buna "altın tranşı" (gold tranche) deniyordu. 1970'lerden sonra altınla ödeme zorunluluğu kaldırıldı ve bunun yerine sağlam paralarla (rezerv paralar) ödeme ilkesi benimsendi.

Üye ülkelerin Fon'a farklı paralar cinsinden yaptıkları bu katkılar dolayısıyla Fon, her an çeşitli ulusal paralardan ve SDR'den oluşan havuz görünümündedir. Ayrıca 1970'lerden önce kotaların yüzde 25'i altınla ödendiği için kaynakları arasında bir miktar da altın stoku bulunur. Aslında bu kuruluşa "para fonu" adı verilmesi, onun bütçesinde toplanmış olan çeşitli ulusal paralar (altın ve SDR dahil) dolayısıyladır. Bugün üye ülkelerin kotaları SDR ile ölçülür.

(2). *Oy verme ağırlığı*: Her üyenin Fon'daki oy hakkının ağırlığı, onun kota-sına bağlıdır. Oy verme ağırlığı iki yönden önem taşır: Birincisi, Fon'un temel politika ve uygulamalarına ilişkin kararların belirli bir oy çoğunluğunu gerektirmesidir. Örneğin, kotaların artırılması, yeni SDR yaratılması veya Fon'un altın satışı gibi olaylar Guvernörler Kurulu'nun yüzde 85'lik bir çoğunluk kararı ile gerçekleştirilebilir. Fon kredilerinin gider ve faizlerinin belirlenmesi için de asgari yüzde 70 oranında çoğunluğa gerek vardır.

İkinci olarak, üyelerin oy verme ağırlığı, onların Fon'un Yönetim Kurulu'ndaki temsilini de etkiler. En yüksek kotaya sahip ülkelerle, son iki yıl içinde en büyük net kredi veren durumundaki iki ülke, Yönetim Kurulu'ndaki temsilcilerini kendileri atarlar. Diğer temsilciler ise üyeler tarafından seçimle gelirler. Üyelerin oy ağırlığı onların kotalarına bağlı olduğundan, kotalar bu komitelerin bileşimini de etkilemiş olmaktadır.

(3). *Fon'dan sağlanacak kredi miktarı*: Kotalar üye ülkelerin Fon'dan çekebilecekleri mali kaynakların sınırını da belirler. Diğer bir deyişle, Fon'dan sağlanabilecek kredi miktarı kotalarla orantılıdır.

(4). *Yeni yaratılan SDR'lerin dağıtımı*: SDR, aşağıda belirtileceği gibi, mevcut rezervlere ek olarak uluslararası likidite ihtiyaçlarını karşılamak üzere 1970'de Fon tarafından yaratılmış bir kaynaktır. Yeni çıkartılan SDR'ler üyeler arasında o anda Fon'daki kotaları oranında paylaştırılır.

Fon yasasına göre kotalar ilke olarak, üye ülkenin milli gelir, dış ticaret ve sermaye işlemlerinin hacmi gibi ekonomik ve mali göstergelere göre belirlenir. Mevcut kotalar beş yılda bir gözden geçirilir ve dünya ekonomisinin likidite ihti-

yaçlarına göre gerek görülürse artırılabilir. Bunun için Fon'un Yönetim Kurulu (Board of Governors) tarafından yüzde 85 oy ağırlığı ile karar almak gerekir.

Nitekim, 1998 yılındaki kotaların onbirinci kez genel gözden geçirilmesi sırasında Guvernörler Kurulu, mevcut kotaların 212 milyar SDR'lık düzeyden 246 milyar SDR düzeyine çıkartılması kararı almıştı. 22 Ocak 1999 tarihinde ise bu artış için gerekli katılım koşulunun (yüzde 85 oy ağırlığı ile onay) sağlanması ile kota artışı uygulamaya girmiştir.

Sözü edilen artıştan sonra IMF kotalarının ülkelere göre dağılışı Tablo 21-1'de gösterilmiştir. Buna göre, en yüksek kotaya sahip beş ülkenin payları yüzde olarak şöyledir: ABD (17,7), Japonya (6,33), Almanya (6,19), İngiltere (5,1) ve Fransa (5,1). Türkiye'nin kotası ise 964 milyon SDR olup bunun toplam kotalara oranı yüzde 0,5'tir.

Tablo 21-1:
Bazı Ülkelerin IMF Kotaları, 30 Nisan 2001 (milyon SDR)

Üye ülke	Kotası	Yüzde	Üye ülke	Kotası	Yüzde
ABD	37.149,3	17,7	Arjantin	2.117,1	1,0
Japonya	13.312,8	6,3	Endonezya	2.079,3	0,9
Almanya	13.008,2	6,2	Avusturya	1.872,3	0,9
İngiltere	10.738,5	5,1	Güney Afrika	1.868,5	0,9
Fransa	10.738,5	5,1	Nijerya	1.753,2	0,8
İtalya	7.055,5	3,3	Danimarka	1.642,8	0,8
Suudi Arabistan	6.985,5	3,3	Kore	1.633,6	0,8
Kanada	6.369,2	3,0	İran	1.497,2	0,7
Rusya Federasyonu	5.945,4	2,8	Malezya	1.486,6	0,7
Hollanda	5.162,4	2,4	Kuveyt	1.381,1	0,6
Çin	4.687,2	2,2	Ukrayna	1.372,0	0,6
Belçika	4.605,2	2,1	Polonya	1.369,0	0,6
Hindistan	4.158,2	2,0	Finlandiya	1.263,8	0,6
İsviçre	3.458,5	1,6	Cezayir	1.254,7	0,6
Avustralya	3.236,4	1,5	Libya	1.123,7	0,5
İspanya	3.048,9	1,4	Tayland	1.081,9	0,5
Brezilya	3.036,1	1,4	Türkiye	964,0	0,5
Venezuela	2.659,1	1,3	Yunanistan	823,0	0,4
Meksika	2.585,8	1,2	Azerbaycan	160,9	0,1
İsveç	2.395,5	1,1	Toplam	210.251,4	100,0

Kaynak: IMF, *Annual Report*, 2002, ss. 137-138.

1944'teki ilk kota tahsislerinde ABD'nin payı yüzde 31 gibi daha yüksek bir düzeyde idi. Ancak, bugün de ABD, yanına Yediler Grubu diye bilinen büyük sanayileşmiş ülkeleri ve birkaç başka ülkeyi alarak IMF'den istediği kararı çıkartabilecek nitelikli çoğunluk sağlama olanağına sahip bulunmaktadır. IMF'ye (ve Dünya Bankası'na) karşı eleştiri yöneltenler, bu kuruluşların sanayileşmiş ülkelerin (ABD'nin) denetimi altında bulunduklarını belirtirken bu özelliğe dikkat çekmek isterler.

2. Yönetim Biçimi

IMF'nin ve onun ikiz kardeşi kabul edilen Dünya Bankası'nın merkezleri 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.

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 Karar 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 Komitesi'dir. 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 SDR’nin kapsamına giren paralar) veya SDR ile ödeme yapar. Böylece, kredi işlemleri dolayısıyla Fon’un emri altında üye ülke paralarından oluşan portfolyo, sürekli olarak değişme gösterir.

Eğer bir ülkenin Fon’daki ulusal parası, onun kotasının yüzde 75’inin altına düşmüşse, bunlar krediler 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 konusu 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 üyenin 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 anlaşmaya varmak zorundadır. Ülkenin uygulayacağı ekonomik ve mali politikaları gösteren ve Fon’a sunulan bu programa “niyet mektubu” (letter of intention) adı verilir.

Krediler konusunda Fon’un belirlediği bazı kıstaslar vardır. Bunlar üye ülkede özellikle toplam talebi kısımaya ve böylece ekonomik ve mali istikrarı sağlamaya yönelik politikalar uygulamaya taahhütlerinden oluşur. Örneğin, IMF’nin üzerinde durduğu önlemler arasında kamu harcamalarının kısılanması ve bu kapsamda özellikle kamu personel giderlerindeki artışın sınırlandırılması, vergilerin artırılması, vergi sistemi ve mali sektör reformu, ulusal paranın değerini düşürme, serbest fiyat politikaları, dış ticareti serbestleştirilmesi, vs. gibi koşullar vardır yer alır. Ayrıca IMF kredileri, aşağıda değinileceği gibi, destekleme kredisi biçiminde verilir ve yeni dilimlerin serbest bırakılması performans kriterine tabidir.

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. Resmi 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, alınan borçların çıkartılması sonucunda ülkenin net "IMF rezerv pozisyonu" elde edilir. Başka bir deyişle, net rezerv pozisyonu ülke kotasından Fon'un elinde bulunan o ülke para stokunun çıkartılmasına eşittir. Net rezerv pozisyonu döviz, altın ve SDR yanında ülkenin dış rezervlerinin bir parçasını oluşturur.

Belirtmek gerekir ki, IMF'den yapılan borçlanmalar toplam uluslararası rezervlerde (uluslararası likidite) sürekli bir artış doğurmaz. Çünkü kredi geri öden-
diğinde uluslararası rezervlerin toplamı yine eski düzeyine iner.

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 75'ini üyelik aidatı olarak yatırmış olduğu için, böyle bir kayıt, normal Fon kaynaklarından borçlanma sınırının en fazla üye ülke kotasının yüzde 225'i kadar olması anlamına gelir. Ayrıca kredi tranşlarından kullanılacak yıllık kredi miktarının da kotanın yüzde 68'ini (1994'ten sonra yüzde 100'ünü) aşmaması gerekir. Söz konusu sınırlama Fon üzerindeki normal çekme hakları veya Genel Kaynaklar Hesabı (General Resources Account) için geçerlidir.

2. Fon Üzerindeki Normal Çekme Hakları (Genel Kaynaklar Hesabı)

Üye ülkeler, finansman ihtiyaçlarının niteliklerine göre IMF'den farklı hesaplar veya kaynaklar çerçevesinde kredi sağlayabilirler. Aşağıda Fon'un normal ya da genel kredi kaynaklarından (Fon'dan normal çekme haklarını) yapılacak borçlanmalar üzerinde durulacaktır. Bununla ilgili olarak önce kredi tranşlarını ve destekleme anlaşmalarını açıklayalım.

a. Kredi Tranşlarından Borçlanma ve Destekleme (Stand by) Anlaşmaları

Fon'un belli başlı kredi kaynağını kredi tranşlarından yapılacak borçlanmalar oluşturur. Buna Genel Kaynak Hesabı da denir. Bu kaynak çerçevesinde kredi hakları dört tranş'a (dilim) ayrılmıştır. Her tranş, üye ülke kotasının yüzde 25'ine eşittir. Yukarıda da açıklandığı gibi, kredi sağlanması ülkenin ulusal parası karşılığında, istenen bir yabancı paranın "satın alınması" 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 politikalar uygulamalarını 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 kredi dilimlerinin kullanılması için mevcut uygulamaların 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.

Hatırlatmak gerekir ki, kredi tranşlarından yapılan borçlanmalar rezerv tranşından ayrıdır. Rezerv tranşı, bunlara ek bir kaynak niteliği taşır ve kullanılmasında herhangi bir kayıt veya koşul yoktur. Onun için rezerv tranşı ülkenin resmi dış rezervlerinin bir bölümü sayılır.

b. Uzatılmış Fon Kolaylığı

Uzatılmış Fon Kolaylığı (Enhanced Fund Facility) süresi üç (istisnai durumlarda 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 olaktan 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 da vardır. Bunlardan birisi Telafi Edici ve Olası Durumlar Hesabı (Compensatory and Contingent Financing Facility), diğeri de Tampon Stok Finansman Hesabı'dır.

(1). *Telafi Edici ve Olası Durumlar Hesabı*: Bu kaynağın amacı iki yönlüdür. Telafi edici bölümü, ihracat gelirlerinde ve hizmet kazançlarındaki düşüşleri ve tahıl ithalindeki aşırı artışları karşılamak üzere kredi sağlar. Ancak ödemeler bilan-

çosunu etkileyen olumsuz gelişmelerin kısa süreli olması ve ülkenin denetimi dışındaki etkenlerden kaynaklanması gerekir.

Olası durumlar bölümünde ise, Fon'la anlaşarak bir program uygulayan ülkelerin, öngörülemez 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.

(2). *Tampon Stok Finansman Kolaylığı*: Bu fonun amacı, ilkel bazı tarım ürünlerinin dünya fiyatlarını istikrarlandırmak için kurulan 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 güçlüğü 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 kaynaktan 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.

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 denkleştirme 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. Yoksulluğu Azaltma ve Büyüme Hesabı

Önceleri Artırılmış Yapısal Uyum Kolaylığı (Enhanced Structural Adjustment Facility: ESAF) adı verilen bu hesabın adı Yoksulluğu Azaltma ve Büyüme

Hesabı (Poverty Reduction and Growth Facility) olarak değiştirilmiştir. Bu hesap da amaçlar, yararlanma koşulları ve program özellikleri bakımından Yapısal Uyum Kolaylığı'na benzer. Ancak, özellikle en az gelişmiş ülkelerde yoksulluğun azaltılması ve sürdürülebilir bir kalkınma için gerekli koşulların hazırlanması başlıca hedefleri oluşturur.

IMF'nin 1995-2001 döneminde yıllara göre verdiği kredilerle ilgili yılların sonu itibarıyla verilmiş olan kredilerin toplamı Tablo 21-2'de gösterilmiştir.

Tablo 21-2:
IMF Kredileri, Yıllara Göre Verilen Yeni Krediler
ve Öncekilerle Toplamları (Milyar dolar)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<i>Yeni sanayileşen Asya ülkeleri</i>	-	-	11.3	5.2	-10.3	-	5.7
<i>Az Gelişmiş ülkeler</i>	12.6	-2.9	0.8	8.5	1.3	-6.7	23.3
<i>Afrika'dakiler</i>	0.8	0.6	-0.5	-0.4	-0.2	-0.1	-0.4
<i>Asya'dakiler</i>	-1.5	-1.7	5.0	6.6	1.7	0.9	-2.2
<i>Orta Doğu ve Türkiye</i>	0.4	0.1	0.2	-0.1	0.6	3.3	10.3
<i>Batı yarı küresinden</i>	12.9	-2.0	-4.0	2.5	-0.9	-10.7	15.6
<i>Dönüşüm ülkeleri</i>	4.7	3.7	2.5	5.5	-3.6	-4.2	-4.3
<i>İlgili Yılların Sonundaki Toplam Krediler</i>							
<i>Genel Kaynaklar</i>	15.633	0.291	14.355	18.811	-12.856	-10.741	13.213
<i>Hesabından verilen</i>							
<i>Vesayet Fonu'ndan verilen</i>	-0.015	-	0.007	-0.001	-0.001	-	-
<i>PRGF'den verilen</i>	11.619	0.325	0.179	0.374	0.194	-0.111	0.102

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002, s. 220.

C. ÖZEL ÇEKME HAKLARI (SDR)

Özel Çekme Hakları (Special Drawing Rights: SDR), IMF'nin aynı adı taşıyan ayrı 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 programına 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 Türkiye'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 katına 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 yapılırca 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. Normal IMF kredilerinden farklı olarak SDR'nin geri ödenme zorunluluğu da yoktur. Önceleri, bir ülkenin beş yıllık dönemler boyunca ortalama olarak tuttuğu SDR miktarının belirli bir sınırın altına inmesi şeklinde bir kayıt vardı. 1981'den itibaren bu koşul kaldırılmıştır. Dolayısıyla bugün üye ülkelerin ellerindeki SDR'leri kullanabilmelerini engelleyen herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

²Belirtelim ki piyasa koşullarına göre, doların SDR kuru değiştiğinde bu miktarlar da değişecektir.

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 ulaşınca 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 bağlanmıştı. Böylece de 1 SDR:1 ABD doları idi. Sonraları doların 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.

Tablo21-3
Özel Çekme Haklarının Değeri (28 Nisan 2001)

<i>Ulusal paranın cinsi</i>	<i>Sepet para içindeki ağırlık (yüzde)</i>	<i>Ulusal para birimi miktarı</i>	<i>Döviz kuru</i>	<i>Dolar eşdeğeri</i>
<i>Amerikan doları</i>	45	0.5770	1.00000	0.577000
<i>Euro</i>	29	0.4260	0.88710	0.377905
<i>Japon yeni</i>	15	21.0000	123.53000	0.169999
<i>İngiliz sterlini</i>	11	0.0984	1.43180	0.140889

Ek bilgi

1 SDR = 1.265793 \$

1\$ = 0.790019SDR

Kaynak: IMF, *Annual Report* 2002, s. 68.

Önceleri SDR'nin hesaplanmasında on altı sanayileşmiş ülke ulusal parası esas alınıyordu. 1981'den sonra değerlendirme beş büyük ulusal paraya (dolar, mark, frank, yen ve sterlin) göre yapılmaktaydı. Fon uygulamalarına göre, SDR kapsamına girecek ulusal paralarla bunların ağırlıkları, her beş yılda bir yeniden gözden geçirilir. Euronun AB'nin ortak para birimi olarak benimsenmesi üzerine 2000 yılı Eylül ayından sonra SDR'nin değeri Amerikan doları, euro, Japon yeni ve İngiliz sterlinine göre belirlenmeye başlanmıştır. SDR'ye dahil edilecek para birimlerinin seçiminde iki ilke geçerlidir. Bunlardan birisi uluslararası ticari piyasalarla, diğeri de mali piyasalarla ilgilidir. Birinci ilkeye göre seçilecek ülke veya bölgenin* en büyük mal ve hizmet ihracatçısı olması, ikincisine göre de uluslararası işlemlerde ve döviz piyasalarında yaygın biçimde kullanılması gerekir.

³Doların birinci ve ikinci devalüasyonlarında SDR'nin değeri şöyle olmuştur: 18 Aralık 1971, 1SDR: 1.08571 \$ ve 12 Şubat 1973, 1SDR: 1.20635\$.

* Burada "bölge" sözcüğü ile Avrupa Birliği kastedilmektedir. AB'nin ticaret hacmi hesaplanırken üye ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticaret kapsam dışı bırakılmaktadır.

Bu iki kıstasa göre seçilen dolar, euro, yen ve sterlinin sepet içindeki ağırlıkları yüzde olarak Tablo 21-3'ten de görüleceği gibi sırasıyla, 45, 29, 15 ve 11'dir. Tablodan ayrıca sepetin kapsamına girecek paraların miktarları ve bunların 30 Nisan 2001 tarihi itibarıyla dolar karşılıkları da gösterilmiştir. Tamamlayıcı bir bilgi olarak tabloya göre, değinilen tarihte 1 SDR = 1.265793\$ veya 1\$ = 0.790019 SDR idi.

Sepet para tekniğine göre oluşturulan paraların en önemli yararı, bunların değerinin tek paraya göre daha istikrarlı olmasıdır. Çünkü sepetteki paraların bazıları değer kazanıp, bazıları değer yitirdiği için, ortalamada fazla bir değişiklik olmayabilir. Dolayısıyla birleşik bir para olarak SDR'nin değeri büyük ölçüde istikrar gösterir.

1983'ten beri SDR'nin faiz oranı, sepette yer alan paralar üzerindeki kısa süreli faiz oranlarının ortalamasına göre haftalık olarak hesaplanır. Bunun için genellikle 3 aylık hazine bonusu faizleri veya eşdeğerleri dikkate alınır.

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. SDR'nin üretiminin çok kolay ve masrafsız olduğu, istenen anda, istenen miktarda artırılabilirdiği göz önüne alındığında ideal bir rezerv para olduğuna kuşku yoktur.

Bununla birlikte SDR'ler uluslararası likidite içinde önemli bir rol oynayamamıştır. 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 kullanılmasından sağlanan senyoraj kazançları nedeniyle büyük ülkeler programa yeterli bir ilgi göstermemişlerdir. AB ülkeleri de yeni oluşturulan euro kanalıyla senyoraj kazançlarından pay almayı ummaktadırlar.

d. 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, bazı uluslararası veya bölgesel kuruluşlar da borçlarının ödenmesi ve alacaklarının tahsisi gibi işlemlerinde SDR'yi kullanırlar. Bunlar SDR Departmanında aynen ülkelerin tabi oldukları kurallara bağlı olarak işlem yapma yetkisine sahiptirler. Ancak bu kuruluşlara, 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, İslâm Kalkınma Bankası, İsviçre Milli Bankası, Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (IFAD), vs. 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. Diğer yandan, bazı özel işletme veya kuruluşlar 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.

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 konuları 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.

Yakın geçmişte IMF özellikle, eski Sovyet Cumhuriyetleri ile Doğu Avrupa Ülkeleri'ne dönük teknik yardım programlarına ağırlık vermiştir. Amaçları ise söz konusu ülkelerde piyasa ekonomisinin gerektirdiği ekonomik ve mali kurumların 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. IMF'NİN KUR POLİTİKALARINI GÖZETLEME FONKSİYONU

Hatırlanacağı gibi IMF, sabit kurlu Bretton Woods Sistemi'nin getirmiş olduğu bir kuruluştur. 1973 yılında bu sistemin yıkılmasından sonra IMF'nin görev alanı ise daha da genişlemiştir.

Bugün ülkeler farklı kur sistemleri uygulamaktadırlar. Ancak büyük çoğunluk yönetimli dalgalanma modelini benimsemiştir. Bu karma sistem içinde IMF'nin yeni görevi, yönetimli dalgalanma sisteminde döviz piyasasına yapılan kasıtlı müdahalelerin yol açabileceği haksız rekabet uygulamalarının önüne geçme ve uluslararası para sisteminin aksamadan yürütülmesini sağlamaktır.

Bu amaçla 1976 tarihli Jamaika Anlaşması'nda Fon yasasında bir değişiklik yapılarak ona üye ülkelerin kur uygulamalarını "gözetleme" (surveillance) görevi verilmiştir. Fon, üye ülkelerin uyguladıkları kur politikalarına rehberlik etmek üzere bazı ilkeler belirlemiştir. Üyelerin kur politikası uygulamalarının bu ilkelere uygunluğunu, onlarla düzenli olarak gerçekleştirdiği görüşmeler yoluyla gözetlemektedir.

F. IMF KREDİLERİNİN KAYNAĞI

IMF, üye ülkelerin kredi taleplerini karşılayabilmek için yeteri büyüklükte bir likiditeye sahip olmalıdır. Fon'un likiditesi normal kaynaklar ve ödünç alınan kaynaklardan oluşur.

IMF'nin 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 bilânçosu 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 spekülative 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 spekülative akımlar vardı. ABD, bu şekilde para değiş tokuşu anlaşmaları yapmakla gerekli fonları sağlayarak spekülative akımları caydırmayı amaçlıyordu.

Sanayileşmiş ülkeler esnek kur sistemine geçtikten sonra da merkez bankası swaplarının 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 yapılmış ikiz kuruluşlardır. Bunlardan birisine üye olan ülke, aynı zamanda diğetine de üye olur. Ana sözleşmelerine göre her iki kuruluşun faaliyet alanları birbirinden farklıdır. Birincisi dış denkleme ve uluslararası mali konularla ilgilenirken, ikincisi az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunları alanında uzmanlaşmıştır.

Ancak bu konular her zaman birbirinden ayrılamaz. 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 amacına 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 diğer bir nedenini oluşturur.

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 LİKİDİTE

Resmi dış rezervler, bir ülkede merkez bankasının döviz piyasasına müdahale için bulundurduğu uluslararası ödeme araçlarının toplamıdır. Bilindiği üzere merkez bankalarının piyasa müdahaleleri döviz kurlarını istikrarlandırma amacına yöneliktir. Bu da sabit veya yönetimli dalgalanma sistemlerinin bir özelliğidir. Tam bir serbest değişken kur sisteminde kurlar tümüyle piyasanın işleyişine terk edilmiş olduğundan, merkez bankasının piyasa müdahalelerine, dolayısıyla bu amaçla rezerv tutulmasına fazla gerek kalmayabilir.

Aslında, sabit kur sistemlerinde de merkez bankalarının rezerv ihtiyaçları ancak geçici açıklar durumunda söz konusudur. Çünkü geçici açık doğuran nedenler bir süre sonra ortadan kalkacağından, bu dengesizlikler kendiliğinden giderilirler. Bunlar için denkleştirici önlemler olarak kaynak dağılımını değiştirmeye gerek yoktur. Oysa köklü ekonomik veya mali nedenlerden kaynaklanan, uzun süreli açıkları dış rezervleri kullanarak denkleştirmeye olanak yoktur. Kur değişiklikleriyle veya döviz gelirlerini artırıcı diğer yöntemlerle bunların tedavi edilmesi gerekir.

Ülkelerin sahip oldukları resmi dış rezervlerin toplamına *uluslararası likidite (international liquidity)* adı verilir. Diğer bir ifadeyle, uluslararası likidite, dünya rezerv arzından başka bir şey değildir.

Uluslararası likiditenin yeterliliği sorunu özellikle sabit kurlu Bretton Woods döneminden beri Finans Literatüründe çok tartışılmış bir konudur. Teorik açıdan, uluslararası likiditenin dünya ekonomisinin talebine bağlı olacağı belirtilmiştir. Uluslararası likiditede dünya talebinden daha hızlı bir artışın uluslararası ekonomiyi enflasyona, düşük hızla artışın da deflasyona sürükleyeceği belirtilmiştir. Çünkü aşırı rezerv bolluğu durumunda ülkeler, dış dengenin bu rezervlerle sağlanabileceğine güvenerek iç harcamalarını ölçsüz biçimde genişletebilirler. Rezerv yetersizliği durumunda ise tersine, harcamalarını ve dış alımlarını kısımaya zorlanırlar.

Uluslararası likiditenin hangi hızda artırılması gerektiğini belirlemek için bazı objektif göstergelerden söz edilebilir. Örneğin, dünya ticaret ve mali akımlarındaki büyüme hızı, bu akımlardaki dalgalanma, dış rezerv tutmanın maliyeti, dış rezervlere ulaşma kolaylığı ve elbette ülkelerin uyguladıkları sistemin sabit ya da değişken nitelikte olması, vs. gibi.

Ama gerçekte hangi paradan ne ölçüde rezerv tutulacağı, merkez bankası yöneticilerinin tercih ve rezerv yönetimi politikalarına bağlı kalmıştır. Rezerv olarak tutulan paraların değerinde olası bir düşme, resmi rezervlerin değerini azaltacağı gibi bir yükselme de spekülasyon kazançlar doğurur. Diğer bir deyişle, rezervleri şu veya bu uluslararası ödeme aracı üzerinden tutmanın bir riski, bir getirisi vardır. Söz konusu getiriler faiz ve ulusal para değerinde ortaya çıkan artışlar dolayısıyla ortaya çıkar.

O bakımdan merkez bankası yöneticileri bir rezerv yönetimi sorunuyla karşı karşıyadırlar. Bu konuda, merkez bankaları rezervleri çeşitlendirerek riski dağıtmaya çalışabilecekleri gibi, değerinde yükselme bekledikleri belirli paralara yatırım yaparak spekülasyon davranış içine de girebilirler. Ama merkez bankası gibi resmi bir kurumun spekülasyon kazanç peşinde koşmak yerine, riski dağıtma amacına göre hareket edeceğini varsaymak daha gerçekçi olur.

Tablo 21-4
Uluslararası Resmi Rezervlerin Bileşimi, 1995-2000
(milyar SDR)

Tüm ülkeler	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Toplam rezervler, altın dışında</i>	<i>988,4</i>	<i>1442,2</i>	<i>1261,2</i>	<i>1243,8</i>	<i>1368,3</i>	<i>1537,7</i>
<i>IMF ile ilişkili rezervler</i>	<i>56,4</i>	<i>56,5</i>	<i>67,6</i>	<i>81,0</i>	<i>73,2</i>	<i>65,9</i>
<i>IMF'deki rezerv pozisyonları</i>	<i>36,7</i>	<i>38,0</i>	<i>47,1</i>	<i>60,6</i>	<i>54,8</i>	<i>47,4</i>
<i>SDR'ler</i>	<i>19,8</i>	<i>18,5</i>	<i>20,5</i>	<i>20,4</i>	<i>18,5</i>	<i>18,5</i>
<i>Yabancı paralar (döviz)</i>	<i>932,0</i>	<i>1085,7</i>	<i>11903,7</i>	<i>1262,8</i>	<i>1295,2</i>	<i>1471,8</i>
<i>Altın</i>						
<i>Miktar (milyon troy ounce)</i>	<i>907,1</i>	<i>904,9</i>	<i>887,1</i>	<i>966,5</i>	<i>964,7</i>	<i>950,8</i>
<i>Değer, Londra piyasası fiyatı ile</i>	<i>236,0</i>	<i>232,4</i>	<i>190,8</i>	<i>197,6</i>	<i>204,0</i>	<i>200,3</i>
<i>Toplam rezervler, altın dahil</i>	<i>1224,4</i>	<i>1374,6</i>	<i>1452,0</i>	<i>1441,3</i>	<i>1572,4</i>	<i>1737,9</i>

Kaynak: IMF, *Annual Report* 2001, s. 103.

Uluslararası resmi rezervler önce altın ve altın-dışı kaynaklar diye ikiye ayrılır. Altın dışı rezervler de döviz ve IMF kaynaklarından oluşur.

Bretton Woods, altına dayalı bir sistemdi. Ama altın üretiminin kolay artırılabilmesi, pahalı olması ve yoğun bir özel spekülasyona konu olması, onun iyi bir rezerv para olamayacağını göstermiştir. Bugünkü eğilim, altını bir uluslararası ödeme aracı olmaktan çıkartıp bir sanayi hammaddesi olarak gerçek fonksiyonuna kavuşturmak yönündedir. O nedenle uzunca bir süredir altına resmi fiyat belirlenmesinden vazgeçilmiştir. Bu arada IMF de üyelerin rezerv translarını altınla ödeme zorunluluğunu kaldırmış ve bulundurduğu altın rezervlerinin bir bölümünü elinden çıkartmıştır. Şöyle ki, 1976 yılında altın rezervlerinin 1/6'sını serbest piyasada satarak gelirleri ile en yoksul durumdaki az gelişmiş ülkelere kredi vermek üzere bir kaynak (Vesayet Fonu) oluşturmuş ve geri kalan 1/6'sı da isteyen üye ülkelere geri verilmiştir.

Ancak bugün halâ birçok merkez bankası, rezervlerinin önemli bir bölümünü altın cinsinden tutmaktadır. Bu, geçmiş alışkanlıkların bir sonucu olabileceği gibi, altının dövizde göre daha fazla prim yapacağı veya daha az değer kaybına uğrayacağı biçimindeki beklentilerin bir sonucu olabilir. Belirtmek gerekir ki, resmi altın rezervlerini kullanmak isteyen bir ülkenin, önce bu rezervleri serbest piyasada döviz

karşılığı satması gerekir. Diğer bir deyişle, merkez bankasının ödemelerini fiili altınla yapması söz konusu değildir.

Tablo 21-4'te 1995-2000 döneminde uluslararası likiditenin altın ile altın dışı kaynaklar arasındaki bölüşümü gösterilmiştir. Buna göre, 2000 yılında uluslararası likidite içinde döviz rezervlerinin payı yüzde 84,5'tir. Altın rezervlerinin payı yüzde 11,5 ve IMF ile ilişkili rezervlerin (SDR'ler ve IMF rezerv pozisyonları) payı yüzde 3,8 olmuştur. Dönem boyunca ortalama olarak altın rezervlerinin payında bir gerileme olurken, döviz rezervlerinin payı yükselmiştir; IMF ile ilgili rezervler önemli bir değişme göstermemiştir.

Diğer yandan uluslararası resmi döviz rezervlerinin bileşimine bakılacak olursa, Tablo 21-5'ten de görüleceği gibi, Amerikan dolarının tartışmasız bir üstünlüğü vardır. Nitekim 1999 ve 2000 yıllarında doların payları yüzde 68,4 ve yüzde 68,2'dir. Ondan sonraki sırada yüzde 12,5 ve yüzde 12,7 ile euro gelmektedir. Sterlin, yen ve İsviçre frankı da daha düşük oranlarda uluslararası resmi rezervler içinde yer almaktadır.

Belirtmek gerekir ki, 1999 yılı başında Avrupa Birliği'nin resmi para birimi olan euro'yu uygulamaya koymasından önce özellikle Alman markının uluslararası resmi rezervler içinde oldukça önemli sayılabilecek bir ağırlığı vardı. Tablodan görüleceği gibi, ele alınan dönemde mark yüzde 12, 13 gibi bir orana sahip bulunmaktaydı..

Tablo 21-5: Uluslararası Resmi Döviz Rezervlerinin Bileşimi,
(Yıl sonları itibarıyla, yüzde oranlar)

<i>Yabancı para cinsi</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>
<i>Amerikan doları</i>	57,0	60,3	62,4	65,9	68,4	68,2
<i>Japon yeni</i>	6,8	6,0	5,2	5,4	5,5	5,3
<i>İngiliz sterlini</i>	3,2	3,4	3,7	3,9	4,0	3,9
<i>İsviçre frankı</i>	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
<i>Euro</i>	-	-	-	-	12,5	12,7
<i>Alman markı</i>	13,7	13,1	12,9	12,2	-	-
<i>Fransız frankı</i>	2,3	1,9	1,4	1,4	-	-
<i>Hollanda guldeni</i>	0,4	0,3	0,4	0,4	-	-
<i>Ecu</i>	6,8	5,9	5,0	0,8	-	-
<i>Belirsiz paralar</i>	8,9	8,3	8,4	9,3	8,9	9,2

*Daha önceki yılların Euro kapsamındaki paralar toplamı ile karşılaştırılmaz, çünkü 1 Ocak 1999'dan sonra Euro-sistemdeki bu paraların bir kısmı döviz rezervi olarak değil, ülkenin ulusal varlığı olarak kaydedilmeye başlanmıştır (örneğin Almanya'nın Fransız frankı rezervleri, bu tarihte euroya dönüştürüldükten sonra Almanya'nın yurtiçi varlığı durumuna gelmiştir).

Kaynak: IMF, *Annual Report*, 2001, s. 103.

1999 öncesine ait dikkati çeken bir özellik de Avrupa Hesap Birimi ecu'nun resmi rezervler içindeki rolüyle ilgilidir. Ecu, AB merkez bankalarının altın ve dolar rezervlerinin yüzde 20 paylarını Avrupa Para Enstitüsü (EMI)'ne devretmeleri karşılığı bu kuruluş üzerinde elde ettikleri alacak haklarından oluşuyordu. Ayrıca merkez bankalarının özel kesim üzerinde de sahip oldukları bir miktar ecu alacakları vardı. 31 Aralık 1998'de merkez bankalarının ecu rezervi elde etmek için dolar ve altın rezervlerinin yüzde 20'sini devretme yükümlülükleri son buldu. Böylece tablodan görüleceği gibi, ecu'ların payı bir yıl öncesine göre hızla düştü. 1998'de geri

kalan ecu rezervleri ise yalnız özel sektörün ecu mevduatı ve ecu tahvili olarak çıkartmış olduğu eculardan oluşuyordu. 1 Ocak 1999'da ise bunların da otomatik biçimde euro'ya dönüştürülmesiyle ecu rezervleri son bulmuş oldu.

III. 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 alınıncaya kadar ülkeye zaman kazandırır. Ayrıca ilgili çevrelerde güven yaratarak ülkeden spekülâtif 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 girer veya dış dengeyi sağlayıcı politikaların uygulamasını geciktirebilirler.

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 kısmaya gerek olmadan bu açıkların finansmanına olanak sağlarlar. Bununla birlikte rezerv olarak tutulan fonlar ancak çok kısa vadeli olarak yatırılabilirliklerinden 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 ilerde

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, "bayanların elbise dolabı"na benzetmişti. Şöyle ki, içinde bulundurulacaklar ne kadar farklı türlerden ve ne kadar fazla miktarda ise bundan o derece büyük zevk alınır! 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 dışındaki) ithalâta oranları önemli derecede istikrar göstermektedir. Öyle anlaşıyor 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 ithalât 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, yurt içindeki yüksek enflasyona karşın döviz kurlarının yeterince yükselmesine izin vermeyerek ulusal paralarını aşırı değerlenmeleri, mali krizlerin önemli bir nedenini oluşturmuştur. Nitekim, 1987 Haziran'ında Asya Krizi'nin, 1998 Ağustosunda Rusya Krizi'nin ortaya çıkmasında bu etkenlerin rolü büyük olmuştur. Aynı şekilde ülkemizde de 5 Nisan 1994 Ekonomik İstikrar Kararlarının alınmasına varan gelişmede kamu finansman açığının kısa vadeli dış sermaye girişleri ile karşılanması ve ulusal paranın aşırı değerlenmiş olması birinci derecede sorumlu faktörlerdir.

O nedenle ekonomik ve mali istikrarın sağlanması açısından, az gelişmiş ülkelerde dış açıkları tedavi edici, ulusal paralarının gerçek değerlerini yansıtır kur politikaları izlenmesi ve döviz rezervlerinin yeterli düzeylerde tutulmaya çalışılması büyük önem taşımaktadır.

Özetle, uluslararası likidite ihtiyacı belirlenirken az gelişmiş ülkelerin özel durumlarının ve uluslararası piyasalardan yeni rezerv sağlamadaki güçlüklerinin de göz önünde bulundurulması gerekir.

IV. TÜRKİYE'NİN DIŞ REZERVLERİ

Toplam uluslararası rezervleri inceledikten sonra, şimdi kısaca Türkiye'nin dış rezervleri üzerinde duralım.

Bu amaçla Tablo 21-6 düzenlenmiştir. Tabloda 1992-1999 döneminde Türkiye'nin dış rezervleri ile birlikte bunların ithalâta oranları sunulmaktadır. Altın dışındaki rezervler, kaynaklarına göre bankalar ve merkez bankası rezervleri olarak iki bölüme ayrılmıştır. Muhabir açıkları, Türk bankalarına, dışarıdaki muhabirlerinin açtıkları kısa süreli kredileri ifade eder. Brüt rezervlerden muhabir açıkları çıkartılarak net rezervlere ulaşır. Tabloya göre dış rezervlerimizin en büyük bölümü Merkez Bankası tarafından tutulan rezervlerdir. 2000 ve 2001 yıllarında Merkez bankası rezervlerinde görülen azalma yaşanan ekonomik kriz dolayısıyla yurt dışına transfer edilen yabancı fonlarla ilgilidir. Bu arada aynı yıllarda muhabir açıklarında ise önemli artışlar olduğu görülmektedir. Bu ise kriz dönemlerinde bankaların doların TL kurundaki artışlardan yararlanma arzularından kaynaklanmış olabilir.

Tablo 21-6
Türkiye'nin Dış Rezervleri ve İthalâta Oranları, 1995-2001 (milyon \$)

Yıllar	Altın	Merkez Bankası	Ticari Bankalar	Brüt Rezervler	Muhabir Açıkları	Net rezervler	İthalâta oranı, %
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
1999	1.011,0	23.177,4	9.945,0	34.133,4	5,9	34.127,5	83,9
2000	1.005,9	22.172,2	11.608,2	34.786,3	25,6	34.760,7	63,8
2001	1.032,1	18.787,1	10.238,0	30.057,2	129,6	30.037,3	72,6

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 73.

Rezervlerin ithalâtla karşılaştırılması bunların göreceli büyüklüğünü ortaya koyar. Tablodaki rakamlara göre toplam rezervlerin ithalâta oranı yüzde 60'ın üzerindedir. Bu, diğer açıdan yorumlanırsa, ticari bankaların ve merkez bankasının ortalama olarak altı aydan daha uzun bir süreyle ithalâtı finanse edecek kadar dış rezerv tuttukları anlamına gelir. 1999'daki yüzde 83,9 gibi yüksek bir orandan sonra ortaya çıkan göreceli düşüş yine ekonomik krizin etkileriyle ilgilidir.

Altın rezervlerine bakıldığında, söz konusu dönemde altın rezervlerinin toplam net rezervler içindeki payının yüksek olmadığı ve bunun da zaman içinde azaldığı görülür. Nitekim, 1995'te altın rezervlerinin oranı yüzde 5,9 iken 2001'de bu oran yüzde 3,4 olmuştur. Bunda kuşkusuz dünya altın fiyatlarındaki belirsizliğin de katkısı vardır.

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 dağılışı da göz önünde bulundurarak, rezervlerin beklenen fiyat değişmelerinden olumsuz biçimde etkilenmemesi, hatta bu değişmelerden bir kazanç sağlanması için gerekli dış ayarlamaları sürekli yapmaktadırlar. Buna göre bir yabancı paranın veya altının değerinde artış bekleniyorsa, o varlığın rezervler içindeki oranı 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 piyasa değerine eşittir. Bileşik bir para olması dolayısıyla da değeri göreceli olarak istikrarlıdır.

1990'lardan 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 değerlendirilmiş 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 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 değişme 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.
13. Türkiye'nin dış rezervlerinin dağılışı ne gibi özellikler ortaya koyar? Merkez Bankası'nın rezerv yönetiminde izlediği ilkeleri araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

David Folkerts-Landau and Carl-Johan Lindgren, *Toward a Framework for Financial Stability*, IMF, Washington, January 1998.

Dominick Salvatore, *International economics*, 7th ed., International Edition, Prentice-Hall, 2002, Bölüm 21, ss. 678-704.

IMF, *International capital markets: Developments, Prospects and Key Policy Issues*, Washington, September 1998.

J. J. Polak, *The Changing Nature of IMF Conditionality*, Essay in International Finance No. 184, Princeton, Princeton University Press, September 1991.

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.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 679-720.

Paul R. Masson and Michael Mussa, "The Role of the IMF: Financing and Its interactions with Adjustment and Surveillance," Pamphlet Series, No.50, IMF, 1995.

ULUSLARARASI İKTİSAT VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİLERİ

BÖLÜM

22

EKONOMİK KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Japonya ve Okyanusya dışında dünyanın çok büyük bir bölümü az gelişmiş ülkelerden oluşur. Az gelişmişliğin temel göstergelerinden birisi, kişi başına düşen reel gelirin göreceli düşüklüğüdür. Ayrıca, yüksek kırsal nüfus, hızlı nüfus artışı, okur yazarlığın düşüklüğü, ortalama ömrün kısa oluşu, vs. de az gelişmiş ülke olmanın özelliklerinden diğer bazılarıdır. Aslında, iktisadi kalkınma çok boyutlu, yani ekonomik, sosyal, kültürel ve tarihsel boyutları olan bir süreçtir. Bütün bu farklı etkenlerin sonucu olarak da az gelişmişlik refah düzeyinin düşüklüğü biçiminde kendini gösterir.

Az gelişmiş ülkeler, ekonomi politikalarını belirlemeye başladıkları ilk günlerden beri yaşam düzeyleri yönünden, gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkların giderilmesine çalışmaktadırlar. Bu amaçla da sanayinin geliştirilmesine özel bir önem verilir. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkelerde sanayileşme, iktisat politikasının başta gelen amaçlarından biridir.

Sanayileşme, doğurduğu içsel ve dışsal ekonomiler, hızlı teknolojik ilerleme ve eğitici etkileriyle kalkınmada temel itici güçtür. Yirminci asrın başlarında Japonya'nın sanayileşme alanında gösterdiği mucize, diğer az gelişmiş ülkelere örnek olmuş ve onları bu yolda daha azimli yapmıştır. O nedenle, 1950'lerden beri kalkınmayı sanayileşme ile özdeşleştirmek yönünde genel bir eğilim vardır.

Uluslararası ticarete az gelişmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerle olan ekonomik ilişkilerinin geleneksel niteliği, bunların sanayileşmiş 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 içinde Güneydoğu Asya ülkeleri ile bazı Latin Amerika Ülkeleri de bulunmaktadır, özellikle emek yoğun sanayi malları ihracatı alanında önemli bir ilerleme göstermişlerdir. Yeni sanayileşmekte olan bu

ülkelerin ihraç etmekte oldukları ürünler arasında tekstil, giyim, demir-çelik, elektronik cihazlar vs. ön planda gelmektedir.

Az gelişmiş ülkelerde kalkınma çabalarının amacı tarıma dayalı ekonomik yapının sanayi, özellikle ileri teknoloji ve yoğun sermaye gerektiren sanayi yönünde değiştirilmesi olduğu söylenebilir. Aynı özellik dış ticaret için de söz konusudur. Bu ülkeler gıda, ham madde veya maden ürünleri ihracatından ileri teknoloji içeren sanayi malları ihracatına geçmeye çalışmaktadırlar.

Bir ülkenin kalkınması iç ekonomik, sosyal ve kurumsal yapıyla yakından ilgili olmakla birlikte, uluslararası ticaret ilişkilerinin de ülkenin kalkınması açısından 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 ortada farklı görüşler bulunduğu da bir gerçektir. Bu konudaki tartışmaların bir bölümü uluslararası ticareti açıklamak için öne sürülen Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin az gelişmiş ülkeler için geçerliliğiyle ilgilidir.

Bu çerçevede aşağıda önce klâsik Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne yer verilecek, sonra, dış ticaretin büyümenin motoru olduğu biçimindeki görüşlere yer verilecek, daha sonra da sanayileşme stratejileri ve tarımın kalkınmaya katkıları ele alınacaktır.

I. İKTİSADİ KALKINMA AÇISINDAN GELENEKSEL DIŞ TİCARET TEORİSİ

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 tarımsal hammadde üretiminde uzmanlaşmaları ve bu malları ihraç ederek çoğu sanayi ürünlerini gelişmiş ülkelere 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 kazandırılması demektir.

Oysa çoğu yazarın da kabul ettiği gibi, sanayi, tarıma göre 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 sanayiyi geliştirmekten vazgeçerek bu gibi dinamik etkileri feda etmeleri düşünülemez.

O nedenle de birçok çevrelerde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne 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 yarınki

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 kalkınan ülkeler sürekli olarak yatırımları 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 incelenirken bu konu üzerinde daha ayrıntılı biçimde durulacaktır. Ancak önce, dış ticareti "büyümenin motoru" kabul eden görüşlere değinelim.

II. BÜYÜMENİN MOTORU OLARAK DIŞ TİCARET TEZİ

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 hammadde 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 görülmüştü.¹

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.

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.

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 olumlu içsel koşullara bağlarlar.³ Bu yazarlara göre dış ticaret, yalnızca kalkınmayı destekleyici bir rol oynamıştır.

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 sınırlandırmıştır.

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 benimсенirse benimsensin, uluslararası ticaretin katkıları olmadan az gelişmiş bir ülkenin kalkınması düşünülemez. Hele bugünkü gibi ekonomik küreselleşmenin aşırı boyutlara ulaştığı bir dünyada ülkeler küreselleşmenin dışında kalarak değil, bu gelişmenin 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. Bu şekilde, dış piyasalara açılma ise durağan bir ekonomide kalkınmayı başlatacak etkenlerin başında gelir.

³Kravis, ss. 159-175.

⁴A.K. Cairncross, "Trade and Development," *Factors in Economic Development*, Allen and Unwin, 1962, ss. 190-208.

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 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

Yakın geçmişte, dış ticaretle olan ilişkilerinin niteliği açısından sanayileşme veya kalkınma stratejileri, ithalât ikamesi (import-substitution) ile ihracata yönelik (export-oriented) sanayileşme diye ikiye ayrılmıştır. Strateji genel model veya yaklaşım demektir; politikadan daha geniş kapsamlıdır. Bir strateji ancak onunla uyumlu politikalar aracılığıyla uygulamaya konulabilir.

İthalât ikamesi 1960'lı ve 70'li yılların sanayileşme stratejisi diye bilinir. O yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak uygulanan ithalât ikamesi daha sonraları ülkeler tarafından terk edilmiş ve onun alternatifi olan ihracata yönelik veya ihracatın teşvikine dayanan stratejilere geçilmiştir. Küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde ise ithalât ikamesinin gerektirdiği biçimde dışa kapalı bir ekonomi yer yüzünde hemen hemen hiç kalmamıştır.

Böylece, tarihsel açıdan yeni sanayileşmeye başlayan ülkelerde kalkınma çabaları, daha çok, hazır durumdaki iç piyasaları dışarıdan ithal edilen mallardan devralacak yerli endüstrilerin kurulması biçiminde olmuştur. Yaygın deyişle, ilk sanayileşme hamleleri genellikle ithalât ikamesine dayalı olarak ortaya çıkmıştır. Fakat kalkınmalarına ithalât ikamesi ile başlayan bu ülkelerin daha sonra ihracata dönük sanayileşme modellerine yönelmek zorunda kaldıkları da yine tarihsel bir gerçektir.

Ayrıca, ithalât ikamesine genellikle tüketim malları endüstrileri ile başlandıği görülmüştür. Bunun nedenleri ise bu alanlarda hazır bir piyasanın bulunmasının yanı sıra, tüketim malları üretiminin yoğun sermaye ve çok ileri teknoloji gerektirmeyen firmalar tarafından yapılabilmesiyle ilgilidir.

Bir ülkede büyümeyi harekete geçiren kaynaklar ithalât ikamesi, ihracat ve iç talepteki artışlar olmak üzere üçe ayrılır. İlk ikisi dış ticaretten doğan etkilere; üçüncüsü ise tamamen yurtiçi nitelikteki harcamalarla ilgilidir. İthalât 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 ihracatı artırmanın ana hedef olmasıdır.

Bazan ithal ikamesi yerine içe dönük (inward oriented), ihracatın teşviki yerine de dışa dönük (outward oriented) kalkınma modeli terimleri kullanılır. Ancak bu kavramların kapsamı daha geniştir. Örneğin içe dönük bir kalkınma ithalât 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 önemli bir göstergesi, ihracatın GSMH içindeki payının yükseltilmesidir. Başka bir deyişle, bu modelde, bir yandan milli gelirinin hızlı büyümesine, diğer yandan da ihracatın daha yüksek oranlarda artırılmasına çalışılır. Buna bağlı olarak ihracata dönük sanayileşmenin diğer bir amacı da, ihracatta sanayi ürünleri payının yükseltilmesidir. Yani ihracat artışı ile birlikte, ihracatın yapısının sanayi mallarına doğru kaydırılması amaçlanır.

A. İTHALÂT İKAMESİ

Bugün çoğu gelişmekte olan ülkede geçmişte kalmakla birlikte, ithalât ikamesi, önceleri ithalâtla karşılanan yurtiçi piyasa talebinin, koruyucu ve özendirici önlemler uygulanarak yerli üretimle karşılanmasını öngören bir kalkınma stratejisidir. Yurtiçi piyasaların yabancı üreticilerden devralınmasını 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 koruyuculuğa dayalı ve ekonominin hemen her kesimini kapsayacak biçimde yaygın devlet müdahaleciliğini öngören bir ekonomik modeldir.

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 kurların denge değerlerinin altında tutulması, ulusal paranın aşırı değerlendirilmesine neden olur; bu da dış ticaret dengesini olumsuz yönde etkiler. O bakımdan, ithalât ikamesi yaygın biçimde 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 artırılır.

Açık ekonomilerde, bu ilişkiler çoğunlukla serbest piyasa mekanizmasının işleyişi ile belirlenir. Oysa ithalât 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 mallarının fiyatlarını dünya fiyatlarının çok altında tutabilir. Bütün bunlar ise ekonominin kaynak dengesini bozar.

Kısacası, ithalâtı ikame eden 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 aşırı bir bürokratik mekanizma doğurur ve ekonomideki dengeleri daha da bozar.

İthalât 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, uygulamada 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 Öncelikle İthal İkamesine Yönelten Nedenler

Bununla birlikte, ithalât ikamesinin kalkınmakta olan ülkelere çekici görünen bazı yönleri vardır. Şöyle ki, burada üretimin amacı, iç piyasada halen varolan 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 yerli üretimin uluslararası fiyat ve standartlara uygunluğuna bağlıdır. Halbuki iç piyasaya yapılan satışlarda böyle bir rekabet endişesi yoktur.

Uygulamada ithalât ikamesine genellikle, tüketim malları endüstrilerinden başlanır. Bu ise bir rastlantı değildir, çünkü bu alanlarda yurtiçinde 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"sını 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 kuşkusuz en çekici görülen yönlerinden birisi, ithal listelerinde yer alan malların ülke içinde üretimine geçmekle, döviz giderlerinden tasarruf sağlanacağı ve böylece dış açık sorunlarının çözümleneceği düşüncesidir.

İthal ikamesi, birçok az gelişmiş ülkede ekonomik yapıyı modernleştirmenin ve gelişmiş ülkelerdekine benzer, ileri bir sanayi yapısı oluşturma 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 değişimle birlikte sanayinin ileri teknoloji ve daha yoğun sermaye gerektiren mallar yönünde geliştirilmesi amaçlanır.

İthalat ikamesinin, özellikle tüketim endüstrileri alanında yabancı sermaye yatırımlarını uyarıcı bir etki yapacağı düşünülebilir. Tüketim mallarının yurt içi üretimi, yüksek dış ticaret kısıtlamaları ile korununca, geleneksel olarak o piyasalara ihracat yapan yabancı üreticiler bundan zarar görürler. Bu durumda, kaybettikleri piyasaları tekrar elde etmek üzere, üretimin son aşamasını az gelişmiş ülkeye kaydırabilirler. Sanayileşmekte olan az gelişmiş ülkelerde nihai mallar yoğun biçimde korunurken, ara malları ve hammaddelelerin gümrüksüz veya düşük tarifeye tabi olarak ithal edilmesi de bu eğilimi hızlandırır. Fakat yabancı sermaye şirketinin, ara mallarını dışarıdan 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. Bundan 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 sanayileşmenin kapsamının ara ve yatırım mallarına doğru genişletilmesidir. Türkiye ve çoğu gelişmekte olan ülke de bu ikinci yolu izlemiştir.

2. İthalat İkamesinin Yol Açtığı Sorunlar

Yukarıda işaret edilenlere ek olarak, ithalat ikamesine karşı yöneltilen başka önemli eleştiriler de vardır. Bunların başlıcalarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

(a). *Kaynak israfı*: İthalat ikamesi, karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir kaynak dağıtımına dayanmaz. 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 faaliyetleri-

ni caydırıcı etki yapar. Böyle bir sanayileşmenin sonucu, kaynak dağılımındaki etkinliğin bozulması ve genel olarak tüketici refahının düşmesidir.

(b). *Dışa bağımlılık*: İthalât ikamesi, başlangıçta güdülen amacın tersine, ulusal ekonominin dışa bağımlılığını artırır. Bu politikalar gerçekte, ithalâtın toplam hacminden çok, bileşimini etkiler. Nihai malların ithalâtı 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.

(c). *İhracat endüstrileri aleyhine doğan çarpıklık*: İthalât ikamesi, temelde iç piyasaya dönük bir uygulamadır. Bu politikalar ihracat endüstrilerine, ithalâtı ikame eden endüstrilerle aynı düzeyde özendirme sağlamadıkları gibi, resmi sabit kurdan ulusal parayı da aşırı değerlendirerek 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 ithalât 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.

(d). *Dış borçların artışı*: İhracatın yeterli bir hızla artırılmaması ithalât 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 etmek için, sürekli biçimde dış kaynak aramak zorunda bırakır. Böylece, artan dış borçlar bu politikaların adeta doğal bir sonucu durumuna gelir.

(e). *Ülkeye yabancı sanayi yapısı*: Tüketim malları endüstrilerinden başlayarak ara ve yatırım malları endüstrileriyle bütünleşmeyi amaçlayan bir ithalât ikamesi ("derinlemesine" sanayileşme), ileri teknoloji ve sermaye yoğun üretim yöntemlerini özendirir.

Hükümetlerin uyguladıkları gümrük bağışıklığı, ucuz kredi ve hatta aşırı değerlenmiş kur politikaları sanayi yapısında bu yöndeki bir değişmeyi 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 karşısı 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; ithalât 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 engelli 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, monopoller 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. İthalât 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 ülkenin, üretimde göreceli biçimde bol olarak sahip bulunduğu emek ve doğal kaynaklara dayalı endüstrilere ağırlık vermesi gerekir. Böyle bir ülkenin 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 ithalât 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.

C. İTHALÂT İKAMESİNDEN İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞMEYE 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 sistemi-ne 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 bazılarını kısaca göz gezdirelim:

İhracatı özendirebilmek için yalnız kur ayarlamaları gibi parasal önlemler yeterli değildir. Esnek kur politikası ile birlikte, dış ticaret sektörlerinde (ihracat ve ithalât 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.

İkinci grup politikalar, ihracat endüstrileri ile ithalât ikamesi endüstrilerine sağlanan özendirme önlemleri arasındaki dengesizliği gidermeye yöneliktir. Kotalar, tarifeler, yasaklamalar ve kambiyo kısıtlamaları, ithalât 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 ithalât ikamesi üreticileri emin ve risksiz bir iç piyasada çalışırlar.

İthalât 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 istisnası, ithal girdilerinden gümrük alınmaması, döviz tahsis, 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, belirli bir zamanlamaya bağlı olarak ithalâtta liberasyona gitmektir. Koruma aracı olarak tarifelere dayanan bir sistemin toplumsal sakıncaları daima kotalara dayanan bir sistemden daha azdır. Bu bakımdan ülkeler ithalâtın 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 ithalâta 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 açılabilmek 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 ülkeye döviz kazandırıcı hizmetlerin önemini özellikle 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. SANAYİLEŞMEYE TARIM SEKTÖRÜNÜN KATKILARI

Yukarıda açıklandığı gibi, bugünkü gelişmiş ülkelerin geçmiş deneyimleri, kalkınma ile sanayileşme arasında yakın bir ilişki olduğunu gösteriyor. O bakımdan kalkınma literatüründeki ilk çalışmalardan beri iktisatçılar, sanayileşmeyi iktisadi kalkınmanın temel bir aracı olarak kabul etmişlerdir.

Sanayileşmenin kalkınma bakımından taşıdığı önem, daha çok sanayi sektörünün diğer sektörleri yararlandırıcı ve bir bütün olarak 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, Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada, Danimarka ve İsveç gösterilmektedir.

İktisadi kalkınmanın yolu sanayileşmeden geçmiş olsa da tarımın rolü küçümsenemez. Çünkü bir ülkenin sanayileşmesi ile tarımın geliştirilmesi arasında çok sıkı bir doğru yönlü 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:

(a). *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 yönlterek bu kesime kaynak yaratmak gerekmektedir.

(b). *Döviz kaynağı*: Az gelişmiş ülke, ulusal sanayiini kurmak için ihtiyacı olan makine ve donatım ile, üretimini sürdürebilmek amacıyla gerek duyduğu ara mallarını yurt dışından ithal eder. Dolayısıyla, başlangıçta gerekli olan dövizler ancak tarım ürünleri ihraç edilerek kazanılabilir.

(c). *Gıda ve hammadde kaynağı*: Sanayinin kullandığı ham madde ile, bu kesimde çalışan işgücünün ve kentlerde yaşayan tüketici halkın gıda maddeleri ihtiyaçları da tarım kesiminde üretiminin artırılması ile karşılanabilir.

(d). *İşgücü kaynağı*: Sanayide çalışacak işgücünün ana kaynağını kırsal alanda yaşayan insanlar oluşturur.

(e). *Piyasa yaratılması*: Sanayinin gelişebilmesi, üretilen mallara içerde veya dışarıda yeterli piyasaların bulunabilmesine bağlıdır. Kırsal nüfus, sahip olduğu satınalma gücü ölçüsünde sanayi için vazgeçilmez bir piyasa durumundadır.

(f). *Diğer etkiler*: Tarımsal nüfus sosyal açıdan toplumun geleneksel ve en istikrarlı 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.

Sanayileşme, birçok az gelişmekte olan ülke açısından "yapısal değişme" 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 değişme ortaya çıkar. Elbette asıl amaç, reel GSMH'daki büyüme oranının olabildiğince yükseltilmesidir.

Kalkınma çabalarının sonucunda uzun dönemde olgun bir sanayi toplumu durumuna 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 sanayi-ötesi bir toplum durumuna gelmiş bulunmaktadır.

V. SANAYİLEŞME, DOĞAL ÇEVRENİN KORUNMASI VE SERBEST TİCARET

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.

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 amaçlanmalıdır. Bu da çevreye en az zarar verecek bir sanayileşme modelini uygulamanın zorunlu olması demektir.

Aslında, çevre sorunları yalnızca hızlı sanayileşmenin bir sonucu da değildir. Örneğin, yetersiz bir kalkınma da çevre sorunlarına yol açabilir. Söz gelişi, içme suyunun sağlık koşullarına uygun olmaması, ormanların kesilip tarla yapılması, aşırı kullanım dolayısıyla toprağın verim gücünün azaltılması, vs. de hızlı nüfus artışının ve geri kalımlığın 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. Ayrıca, 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 kamuoyunda, çevre kirliliği konusuna büyük duyarlılık vardır. Kurulmuş bulunan çevre koruma demekleri ("yeşiller" gibi) bu konuda hükümetler üzerinde önemli bir baskı oluşturur. Bu gelişmelerin sonucunda, söz konusu ülkelerde, 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 ithalâta ek bir vergi konması düşünülebilir. Ancak böyle bir uygulama, ticareti kısıtlayıcı olduğundan Dünya Ticaret Örgütü (GATT)'nın koyduğu kurallarla 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 olabilmektedir. 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.

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. Yatırımların 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 PAYILARI

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 cevabı ile ilgili bazı istatistik bilgileri sunulacaktır.

Tablo 22-1'den anlaşılacağı gibi dünya ihracatında sanayi ürünlerinin payı 1980'de yüzde 54,2'den 1990'da yüzde 70,5'e ve 1999'da yüzde 74,7'ye çıkmıştır. Sanayi ürünleri oranının artması ise tersinden düşünüldüğünde tarım ve madencilik ürünleri payının azalması demektir. Nitekim tabloda, sanayi dışı kesimler gıda maddeleri, tarımsal ham maddeler, cevherler ve metaller diye alt gruplara ayrıldığında her birinin dünya ihracatı içindeki paylarının giderek düşmekte olduğu açıkça görülür. Dünya ticaretinde yakıtlar için de aynı eğilim söz konusudur.

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 78,8 ve 1999'da yüzde 70,3 olmuş-

tur. Az gelişmiş ülkelerin payları da aynı yıllarda sırasıyla yüzde 10.6, yüzde 17.8 ve yüzde 26.7'dir.

Tablo 22-1
Dünya Ticaretinin Dağılımı, 1980, 1990 ve 1999

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	29.3	7.8	100.0
	1990	100.0	71.3	23.4	5.3	100.0
	1999	100.0	66.6	29.6	3.8	100.0
Gıda maddeleri	1980	11.1	64.4	31.2	4.4	100.0
	1990	9.3	67.7	29.2	3.2	100.0
	1999	9.0	65.2	32.4	2.4	100.0
Sanayi malları	1980	54.2	82.3	10.6	7.2	100.0
	1990	70.5	78.8	17.8	3.4	100.0
	1999	74.7	70.3	26.7	2.9	100.0
Tarımsal hammadde	1980	3.7	61.2	30.0	8.8	100.0
	1990	3.0	66.3	24.2	9.5	100.0
	1999	2.8	63.3	30.8	5.9	100.0
Cevherler	1980	4.7	59.9	31.7	8.4	100.0
	1990	3.6	59.4	33.5	7.11	100.0
	1999	3.3	54.5	37.9	7.68	100.0
Yakıtlar	1980	24.0	18.3	72.9	8.8	100.0
	1990	10.0	27.5	56.7	15.8	100.0
	1999	7.4	30.8	59.4	9.8	100.0

Kaynak: WTO, Annual Report, 2002, s. 34.

Bunun ifade ettiği anlam şudur ki, on yirmi yıllık süre sonunda ve gösterilen tüm çabalara karşın az gelişmiş ülkelerin dünya sanayi ürünleri içindeki payları yalnızca yüzde 16.1 bir artış göstermiştir (gelişmiş ülkelerdeki düşüş yüzde 12.0).. Kısacası, az gelişmiş ülkeler halen dünya nüfusunun dörtte üçten fazlasını oluşturmalarına karşın dünya sanayi ürünleri ihracatının ancak yaklaşık dörtte bir gibi bir payını karşılamaktadırlar. Ayrıca zaman içinde az gelişmiş ülkelerin payındaki artış yüzde 1'in bile altındadır.

Daha da ilginç, tarım dışı kesimlerde de benzer özelliklerin geçerli olmasıdır. Örneğin, dünya gıda maddeleri ihracatında sanayileşmiş ülkelerin payları 1980'de yüzde 64.4, 1990'da yüzde 67.7 ve 1999'da yüzde 65.2'dir. Bu da sanayileşmiş ülkelerin payında hafif de olsa bir artışın ortaya çıkması denektir. Aynı yıllarda az gelişmiş ülkelerin payları da sırasıyla yüzde 31.2, yüzde 29.2 ve 32.4'tür. Tarımsal ham maddelerde, cevherler ve metallerde de durum bundan farklı değildir. Yakıtlarda (petrol) az gelişmiş ülkelerin göreceli bir ağırlığı vardır. Bununla birlikte petrol ihraç eden ülkeler oldukça az sayıdadır ve sonra bu ülkelerin petrol ihracatındaki payları da giderek azalmaktadır.

O halde az gelişmiş ülkeler için bir yandan tarımı geliştirici politikalar izlerken, diğer yandan da sanayiye ve sanayi ürünleri ihracatını artırıcı politikalar izlenmekten başka çare kalmamaktadır.

VII. ARTAN KORUMACILIK VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN SANAYİLEŞMESİ

Sanayi ürünleri ihracatının artırılması, az gelişmiş ülkelerin iç üretim politikalarına olduğu kadar dış dünyadaki gelişmelere de bağlıdır. Bu ülkelerin dünya sanayi malları piyasalarındaki paylarını artırabilmeleri, diğer ülkelerle ticaret ve yatırım bağlantıları kurmalarına 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 ürünler ihraç etmektedirler. Fakat giderek, karşılaştırmalı üstünlükler, emek ve ham maddelere dayalı üretimden, teknoloji yoğun üretime doğru kayıyor. O bakımdan da yeni teknolojilerin ithali ve bunların ülke koşullarına uydurulması büyük önem taşır.

Az gelişmiş bir ülke için sorun, emek maliyeti avantajının dış piyasalarda yüksek rekabet gücü durumuna dönüştürülebilmesidir. Teknolojik gerilik bazan tekstil veya ayakkabı gibi 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 ihracını 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, paketleme, amba-

lajlama 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 yönlendirilmesine 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 yeniden hatırlatmak gerekir ki gelişmekte olan ülkelerin, sanayi malları ihracatında gelişmiş ülke piyasalarına serbestçe girebilmeleri, bu ülkelerin kalkınmaları açısından büyük önem taşır. Çünkü, dünya sanayi ürünleri ticaretine egemen olan piyasalar bu ülke piyasalarıdır. Dolayısıyla sanayileşmiş ülkelerdeki ticareti kısıtlayıcı politikalar, az gelişmişlerin sanayi ürünü ihraç olanaklarının büyük ölçüde sınırlandırılması anlamına gelmektedir. Bu ülkelerde en yoğun kısıtlayıcı önlemlerin özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç etmekte oldukları emek-yoğun sanayi malları üzerine konulduğu düşünülürse bu engelleri az gelişmiş ülkeler açısından taşıdığı önem daha iyi anlaşılmış olur.

Geçmişte GATT görüşmeleri sonucunda, bu ülkelerde sanayi malları üzerindeki gümrük tarifelerinde önemli indirimler gerçekleştirilmiş olmakla birlikte, emek yoğun mallar alanında fazla bir ilerleme sağlanabilmiş değildir. Ayrıca, bir yandan tarifeler indirilirken diğer yandan tarife dışı araçların kullanımı yaygınlaştırılmıştır.

Az gelişmiş ülkelerde ithal ikamesi yerine uygulanan ihracata yönelik kalkınma modelinin başarısı, 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 yararına değildir. 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.

VIII. TARIM ÜRÜNLERİNİN ULUSLARARASI 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 durumunda-

dır. O bakımdan hükümetler hem çiftçilerin gelirlerini istikrarlandırmak, hem de tüketicileri korumak amacıyla tarımsal desteklemelerde bulunmak gereğini 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 ülkelerden gelir.

Aşağıda tarım ürünleri konusunda yapılan uluslararası mal anlaşmaları gözden geçirilecektir. Bu anlaşmalar, tampon stoklar programı, uluslararası üretim kotaları ve 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 arasında, o malın uluslararası piyasasını düzenlemek üzere yapılan anlaşmalardır. Temel amaçları, ilgili malların fiyatlarını istikrarlandırmak, alıcı ülkelere belirli bir fiyat garantisi vermek veya fiyatı yükselterek üretici ülkelere daha dengeli bir gelir sağlamak biçimindedir.

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 sayıları kırkı aşan anlaşma yapılmıştır. Fakat bunların çoğu uzun ömürlü olmamıştır. Tarımda kahve, kakao, kauçuk ve şeker ile madencilikte kalay, göreceli yönden başarılı olanlara örnek gösterilebilir.

a. Tampon Stoklar Programı:

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 çıkarılmışlardır.

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 gerçekleştirmek 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 gerekeceğinden, bir süre sonra stoklar sifıra iner. O halde ne finansman kaynaklarının ne de mal stoklarının tükenmesiyle karşılaşılmasını 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 değişmelere 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 spekülâtörler, 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.

Bu nedenden dolayı 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 olunur. 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.

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 istikrarına yöneliktir. Oysa üretim hacmindeki değişmelerden dolayı, fiyatların istikrarlandırılması 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 tarım ürünlerinin dünya arzının, talebi aşması nedeniyle, fiyatlardaki düşmeyi önlemek veya arzı talebe göre kısıtlayarak fiyatların yükselmesini sağlamak gibi amaçlar güdülür.

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 sınırlandırmaları 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 kısılarak dış fiyatların yükseltilmesi karşısında eğer üye ülkeler teker teker üretimlerini artırma yoluna giderlerse programdan umulan yararlar gerçekleşemez. 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. Bu alandaki en önemli kartel olan OPEC bile zamanla etkinliğini önemli ölçüde yitirmiştir.

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 sınırın 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 sağlanamamıştı. Uruguay Görüşmeleri'nde ise konu ağırlıklı olarak tartışılmış ve ABD ile AB arasındaki görüş ayrılıklarının temelini oluşturmuştu. ABD, tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını önerirken AB buna karşı çıkmıştı. 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 bir takvime göre azar azar indirilecekti. Bunun gibi, ihracat sübvansiyonları ile yurtiçi tarımsal üreticilere sağlanan sübvansiyonlar kısılacaktı. 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 öngördüğü serbestleştirmenin tam olarak gerçekleşmesi durumunda dünya reel gelirinin 212 ile 274 milyar dolar düzeyinde artacağını göstermiştir.⁶ Bu ise, örneğin 1992 yılı dünya GSYİH'sının yüzde 1'ine eşittir.

Uruguay Toplantılarında alınan tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesine ilişkin kararlar az gelişmiş ülkelerin de yararınadır. Bununla birlikte, bazı az gelişmiş ülkelerin bundan bir zarara uğramaları söz konusudur. Bunların bir bölümü gıda maddesi ihtiyaçlarının önemli bir payını yurt dışından ithal eden ülkelerdir (Bangladeş, Mısır, Sudan, Togo, vs.). Çünkü, sübvansiyonların azaltılması, bu malların dünya fiyatlarının yükselmesine neden olacaktır. Diğerleri ise gelişmiş ülke piyasalarına tercihli mal ihraç eden az gelişmiş ülkelerdir.

⁶IMF, *Global Economic Prospects*, 1994, s. 40.

Uruguay Anlaşması ile sanayileşmiş ülkelerin ticaret engellerindeki kademeleşmenin (Trade Barrier Escalation) giderilmesi doğrultusunda da bazı ilerlemeler sağlanmıştır.

Ancak önce tarifelerin kademeleşmesi (tariff escalation) ile ne kastedildiğini açıklamak gerekir.

Tablo 22-2
Sanayileşmiş Ülkelerde Gümrük Tarifelerinin Kademeleşmesi, 2001, (yüzde)

<i>İthalat piyasası</i>	<i>İşleme derecesi</i>	<i>Kâğıt, mobilya</i>	<i>Tekstil ve giyim</i>	<i>Deri, ayakkabı</i>	<i>Metaller</i>	<i>Kimyasal ürünler</i>	<i>Madencilik ürünleri</i>
ABD	<i>Ham madde</i>	0.0	2.8	0.0	0.8		0.6
	<i>Yarı işlenmiş</i>	0.7	9.1	2.3	1.1	4.1	1.3
	<i>Mamul</i>	0.7	9.1	11.7	2.9	2.3	5.3
Kanada	<i>Ham madde</i>	0.2	2.5	0.3	0.1		2.7
	<i>Yarı işlenmiş</i>	0.9	11.1	5.7	1.7	4.7	1.0
	<i>Mamul</i>	1.9	14.5	10.3	5.2	3.9	4.4
AB	<i>Ham madde</i>	0.0	2.6	0.1	0.0		0.4
	<i>Yarı işlenmiş</i>	1.0	6.6	2.4	1.2	5.2	2.4
	<i>Mamul</i>	0.5	9.7	7.0	2.8	3.4	3.7
Japonya	<i>Ham madde</i>	0.1	2.6	0.1	0.0		0.2
	<i>Yarı işlenmiş</i>	1.9	5.9	10.4	1.0	2.9	0.5
	<i>Mamul</i>	0.6	8.3	20.7	0.9	1.0	1.8

Kaynak: WTO, *Annual Report 2002*, ss. 43-44.

Sanayileşmiş ülkelerdeki tarife listelerinin ana özelliği, malların işlenmişlik derecesi arttıkça bunlara uygulanacak gümrük tarife oranlarının da yükselmesidir. Söz gelişi, pamuk üzerindeki tarifenin sıfır gümrükle ithal edilmesi, tekstil ithalatına yüksek olmayan tarife konulması, konfeksiyon ürünlerine ise en yüksek tarifelerin uygulanmasıdır. Başka bir örnek olarak şu uygulamaya bakalım: Japonya soya fasulyesini gümrüksüz ithal eder, ama bu mal işlenip soya yağı haline getirildikten sonra bu ülkeye ihraç edilirse, yüzde 7-9 oranında bir tarifeye tabi tutulur.

Böyle kademeleşen bir tarife yapısı, gerçekte sanayileşmiş ülkelerde mamul mal endüstrilerine sağlanan etken korumanın gümrük tarife listelerinde kayıtlı bulunanlardan çok daha yüksek olması anlamına gelir. Bu da az gelişmiş ülkelerin ihraç edecekleri mamul malların sanayileşmiş ülke piyasalarına o derece güçlükle girmeleri sonucunu doğurur.⁷

Gelişmiş ülkelerde sözü edilen bu tarife kademeleşmesinin azaltılması doğrultusunda Uruguay Görüşmeleri'nde bazı olumlu sonuçlar alınmıştır. Fakat, Uruguay sonrası dönemde tarife yapısı halen kademeleşmenin ana özelliklerini sürdürmektedir.

Tablo 22-2'den de görüleceği gibi, 2001 yılındaki verilere göre örneğin tekstil ve giyim üzerinde ABD'deki tarife oranları ham maddeden, yarı işlenmişlere ve mamul mallara doğru yüzde olarak sırasıyla şöyledir: 2.8, 9.1 ve 9.1. Bu oranlar Avrupa Birliği'nde ise 2.6, 6.6 ve 9.7'dir. Deri ve ayakkabı ürünlerini aldığımızda

⁷ Safadi and Yeats, "Asian trade barriers against primary and processed commodities," *Policy Research Working Paper*, 1174, World Bank, 1993, s.152.

ABD'deki oranlar 0.0, 2.3 ve 11.7 olmakta ve Avrupa Birliği'nde 0.1, 2.4 ve 11.7 biçiminde değişmektedir.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, ürünlerin işlenmişlik derecesine paralel olarak gümrük tarifelerinde ortaya çıkan böyle bir kademeleşme, az gelişmiş ülkelerin sanayi malları ihracatına yönelmelerini engellemekte ve onları ilkel tarım ürünleri ihracatçısı durumunda kalmaya zorlayıcı etki yapmaktadır.

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'ların başından itibaren yoğun bir devlet müdahaleciliği görülmeye başlandı. Başka bir deyişle, devlet sanayileşme görevini, özel kesimin yanında bizzat kendisi yüklenmişti.

Bu şekilde ortaya çıkan yeni uygulamaya "devletçilik" (étatisme) 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 oluşturmuştu.

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 uygulanmadı.

İlk kalkınma planlarında sanayileşme stratejisi bakımından dikkat çeken bazı özellikler vardır: Bu planlarda iç piyasanın temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelen ve hammaddeyi 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. Hammaddeyi içerden karşılanan endüstrilere öncelik tanınması ise, sanayileşme politikasını dışa bağımlı olmadan sürdürme arzusunun bir ifadesidir.

Bu şekilde uygulamaya giren ithalât 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 alınmıştı. Ancak, kalkınma modelinin ana özellikleri değiştirilmemişti: Ağırlık yine sanayi üretimine verilmiş, sanayileşme ithalât ikamesi modeline dayandırılmış ve kalkınmanın karma bir ekonomik sistem içerisinde, yani özel ve kamu kesiminin işbirliğiyle gerçekleştirilmesi benimsenmişti.

Dönemin başında dış ticarete girilen 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 (kıtık rantı) doğmasına neden oluyordu.

1963'de Planlı Kalkınma Dönemi'ne girildi. Bu dönemin sanayileşme stratejisi de geçmiş dönemlerdeki uygulamaların 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 ithalât ikamesidir. Dış ticaret politikası ile sanayileşme arasında dolaysız bir bağ kurulur. Başka bir deyişle, ithalât ikamesine dayalı dış ticaret politikasının sanayileşme amacını gerçekleştirmede başlıca araç olarak kullanılması öngörülür.

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 ithalât ikamesi üretimini özendiriyordu. Ancak, kurulan endüstrilerin hammadde ve ara mallar yönünden dışa bağımlı olması ve karşılaşılan dış ödeme açıkları, yurtiçi sanayi üretimini engelliyordu.

Hazırlanan ilk dört kalkınma planında ihracat konusunda olumsuz görüşlerden hareket edildi. Şöyle ki, bu ilk planlara sanayi kesiminde önemli bir ihracat potansiyeli bulunmadığı, iç üretimde artışlar sağlansa bile yüksek fiyat ve düşük kalite nedeniyle bunu dış piyasalara yönlendirme olanaksızlığı gibi düşünceler ege-men olmuştu. Böylece yoğun koruyuculuk duvarları arkasında geleneksel ithalât ikamesi politikaları sürdürülmeye çalışılmıştır. Oysa bu sıralarda Türkiye, Ankara Anlaşması'nı imzalamış ve AET üyeliği için ilk adımını atmıştı.

a. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları 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 Buhranı'ndan sonra ülkeyi etkisi altına alan, yoğun döviz darboğazı ve yüksek enflasyon döneminde uygulamaya konmuştur. Amaç, kısa dönemde enflasyonun önlenmesi ve IMF ile öteki uluslararası mali kuruluşların güvenini sağlayarak yeni krediler elde etmektir.

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 denetiminin 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 yönelikti. Bunları tamamlamak üzere, iç ekonomi alanında da alınan bir dizi önlemler vardı. Örneğin, Kamu İktisadi Teşebbüsleri'ne, bütçe açıklarını kendi öz kaynaklarıyla karşılamalarını sağlamaları 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 (KİT'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 KİT'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 de 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 KİT'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. Özelleştirme çalışmalarını hızlandırmak üzere 1994 yılında çıkartılan bir yasa ile de Özelleştirme İdaresi Başkanlığı ve Özelleştirme Yüksek Kurulu oluşturuldu. Özelleştirme ile güdülen bir amaç da ilgili kamu kuruluşlarının hisse senetlerini yabancılara satarak ülkeye yabancı sermaye girişini özendirmektir. Bununla birlikte, gerek anayasal engeller, gerekse toplumsal uzlaşmanın sağlanamamış olması dolayısıyla, geçen zamana karşın özelleştirmede henüz istenen sonuçlar alınamamıştır.

KİT'lerin özelleştirilememiş olması, bu kuruluşların işletme zararlarının genel bütçeden karşılanmaya devam edilmesi, bütçe açıklarının giderek büyümesine yol açmıştır. Bütçe açıklarının emisyon yoluyla, ya da borçlanarak finanse edilmesi ise Türkiye'deki kronikleşen yüksek enflasyonun başlıca nedenlerinden birisidir.

Ayrıca, 2000 yılının Kasım ayında ve 2001 yılının Şubat ayında Türkiye'nin yaşamış olduğu ekonomik krizler de, temelde ülkenin bütçe açıklarından kaynaklanır. Bu açıkları finanse etmek için Hazine'nin yapmış olduğu büyük borçlanmalar faizleri çok yüksek düzeylere çıkartmıştı. Diğer yandan, yüksek faiz politikası ile birlikte izlenen düşük kur politikası, yabancı yatırımcılar için Türkiye'yi çok çekici bir mali piyasa durumuna getirmişti. Ancak ne var ki, bu düşük kur politikası, ihracatı caydırarak dış ticaret bilânçosundaki açıkların daha da büyümesine neden olmuştu. Böyle bir ortamda gelecekte bir devalüasyonu kaçınılmaz gören yabancı yatırımcılar fonlarını kitleler halinde yurt dışına çıkartmaya başlayınca beklenen kriz gerçekleşmiş oldu. IMF'nin sağladığı desteğe karşın Türk ekonomisi ekonomik krizden çok derinden etkilenmiştir. Kısacası, sağlıklı bir vergi sistemi ve hızlı bir özelleştirme ile bütçe açıklarının giderilmesi, ekonomik krizleri önlemenin de etkili bir yoludur.

c. Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği Oluşturması: Türkiye, 1963 tarihinde Ankara Anlaşması'nı imzalamış ve o zamanki ismiyle AET'ye ileride tam üyeliği öngörecekt 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 Türkiye, sanayi ürünleri üzerindeki tarifeleri kaldırmış ve üçüncü ülkelere karşı AB'nin ortak gümrük tarifesini uygulamaya koymuştur. O halde gümrük birliği ile, Türkiye AB ülkelerine karşı serbest, Birlik dışı ülkelere karşı da oldukça liberal bir dış ticaret politikaları izlemeye başlamıştır.

Aslına bakılırsa, Türkiye daha 24 Ocak Kararları ile aşama aşama dış ticaret ve kambiyo rejimini serbestleştirici politikalar izlemeye koyulmuştu. Dünyanın ekonomik bakımdan küreselleşmeye gittiği bir dönemde Türkiye'nin bu liberal eğilimlerin dışında kalması elbette beklenemezdi. Bununla birlikte, Türk ekonomisinin dış rekabetten zarar görmemesi için, devletin destekleyici ve yol gösterici rolünün de sürdürülmesine gerek vardı.

Özetle, gümrük birliği döneminde Türkiye'de üretimin ve yatırımların dış piyasalar hedef alınarak yapılması gerekir. Türk ekonomisinin dünya ekonomisi ile bütünleşmesi ve Avrupa Birliği ile tam üyelik hedefi de buna bağlıdır.

X. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNİN SEKTÖREL YAPISI

Türkiye uyguladığı dışa açık kalkınma stratejisi çerçevesinde dış ticaret hacminde ve dış ticaretinin GSMH içindeki payında önemli sayılabilecek artışlar gerçekleştirmiştir. Bu arada sanayileşme ile birlikte ihracatın bünyesinde de tarım ürünlerinden imalat sanayiine doğru ciddi bir değişme ortaya çıkmıştır.

Kalkınan bir ülke olarak Türkiye'nin ithalatında en büyük payı ara malları ile yatırım malları tutmaktadır. Tüketim mallarının payı göreceli olarak düşüktür.

Genel özellikleri bu şekilde belirttikten sonra şimdi istatistik tablolar yardımıyla Türkiye dış ticaretinin yapısına daha yakından bakalım.

Tablo 22-3'den görüleceği gibi Türkiye'nin ihracatında imalat sanayii ürünlerinin payı, son yıllarda yüzde 90'ların üstüne çıkmış, buna göre tarım ve ormancılık ürünlerinin payı da yüzde 10'ların altına düşmüştür. Madencilik ve taş ocakçılığı ürünlerinin payı da yüzde 1'in biraz üzerinde bulunmaktadır.

Tablo 22-3
Türkiye'de İhracat ve İthalatın Sektörel Dağılımı, 1997-2001 (yüzde)

	1997	1998	1999	2000	2001
İHRACAT (milyon dolar)	26 261	26 974,0	26 587,2	27 774,9	31 334,2
Tarım ve Ormancılık	10,2	10,0	9,0	7,1	7,1
Madencilik ve Taşocakçılığı	1,5	1,3	1,4	1,4	1,1
İmalat	88,1	88,5	89,3	91,2	91,6
Diğer	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2
İTHALÂT (milyon dolar)	48 559	45 934,9	40 686,7	54 502,8	41 399,1
Tarım ve Ormancılık	5,0	4,6	4,1	3,9	3,4
Madencilik ve Taşocakçılığı	10,6	8,1	10,4	13,0	15,9
İmalat	84,2	86,9	85,3	82,6	80,2
Diğer	0,2	0,4	0,2	0,5	0,5
<i>İhracatın ithalatı karşılama oranı</i>	<i>54,1</i>	<i>58,7</i>	<i>65,3</i>	<i>50,9</i>	<i>75,6</i>
<i>İhracat/ GSMH</i>	<i>13,5</i>	<i>14,0</i>	<i>13,8</i>	<i>13,9</i>	<i>21,1</i>
<i>İthalat/ GSMH</i>	<i>25,0</i>	<i>23,9</i>	<i>22,0</i>	<i>27,5</i>	<i>27,8</i>

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 57 ve 68; DPT, *2000 Yılı Kalkınma Programı*, s. 14 ve DİE, *Türkiye İstatistik Yıllığı 2001*, s:643.

Tablonun alt kısmında ithalatın sektörel dağılımına ait veriler yer almaktadır. Görüleceği gibi ithalatta da imalat sanayii ürünleri ağırlıklı bir yer tutmakta ve onu madencilik ve taşocakçılığı ile tarım ve ormancılık ürünleri izlemektedir. Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülke bakımından, ithalat için önemli olan fonksiyonel dağılımdır. Bu aynı zamanda kalkınmanın bir göstergesi olarak da yorumlanabilir.

Fonksiyonel dağılım konusu aşağıda yer alıyor. Ancak, önce tabloda görünen ihracat ve ithalatın GSMH içindeki paylarına göz gezdirelim. Buna göre uygulanan dışa açık ekonomi politikaları sonucunda dış ticaretin milli gelir içindeki payı artmış ve ele alınan dönemde ihracatın GSMH içindeki payı 1997'de yüzde 13,5 iken 2001 yılında bu oran yüzde 27,8'e çıkmıştır. Bu son yıldaki artışa, yaşanan ekonomik kriz nedeniyle GSMH'deki düşüşün neden olduğu söylenebilir.. İthalatın GSMH içindeki payı da ilk yılda yüzde 25,0 iken dönem sonunda yüzde 27,8 olmuştur.

İhracatın ithalatı karşılama oranları ise dönem içinde çoğunlukla yüzde 50'lerin üzerinde iken bu oran 1999'da yüzde 65,3, 2001'de yüzde 75,6 olmuştur. Bu artışlar da o yıllardaki deprem ve ekonomik kriz dolayısıyla ithalattaki düşüşten kaynaklanmıştır.

Tablo 22-4'deki verilerden anlaşılacağı gibi, Türkiye'nin ithalatında 2001 yılında yatırım mallarının payı yüzde 17.2, ara malları payı yüzde 71.6 ve tüketim mallarının payı yüzde 9.9 olmuştur. 1998'den sonra yatırım mallarındaki düşüş önce Kocaeli Depremi'nin, sonra da karşılaşılan ekonomik krizin etkilerine bağlıdır.

Tablo 22-4
Türkiye'de İthalatın Mal Gruplarına göre Dağılışı, 1993-2001, (Yüzde)

Mal Grupları	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Tüketim Malları	8.9	6.0	6.9	9.8	11.0	11.6	11.4	13,3	9,9
Yatırım Malları	25.2	22.6	22.8	23.8	22.8	23.2	21.4	20,1	17,2
Ara Malları	65.9	71.4	70.3	65.9	65.6	64.4	65.3	65,5	71,6
Ham Petrol	8.7	10.4	8.2	8.0	6.5	4.5	6.8	7,7	9,4
Petrol dışı	57.3	60.7	62.0	58.4	59.1	59.9	58.5	57,7	62,1
Diğerleri	0.5	0.4	0.3	0.6	0.6	0.8	0.8	0,3	0,1
TOPLAM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100,0	100,0

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 58'den.

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 gümrük indirimi ile açıklayabiliriz. 2001 yılında tüketim malları ithalatındaki göreceli düşüş de yine ekonomik krizin bir sonucudur.

Tablo 22-5'te, 2000 yılına ait Türkiye ihracat ve ithalatının sektörel dağılımı gösterilmiştir. Buradan anlaşılacağı gibi, ihracatımız içinde en yüksek payı oluşturan imalat sanayi sektörleri arasında, ilk beş sırada gelenler şunlardır: Tekstil ürünleri (yüzde 19.6), giyim eşyası (yüzde 13.4), ana metal sanayii (yüzde 9.3), motorlu kara taşıtları ve römork (yüzde 8.5), gıda ürünleri ve içecek (yüzde 5.7). İthalatımızda da sırasıyla kimyasal maddeler (yüzde 14.8), motorlu kara taşıtları ve römork (yüzde 11.0), makine ve teçhizat (yüzde 10.9), ana metal sanayii (yüzde 6.5), kok kömürü ve petrol ürünleri (yüzde 4.7) sırasıyla ilk başlarda gelmektedir.

Hızlı bir kalkınma, ihracatın yapısının da tekstil ve giyim gibi emek yoğun ürünlerden, ileri teknoloji ve yoğun sermaye içeren endüstrilere doğru değiştirilmesini gerektirir. Günümüzde özellikle iletişim teknolojisi, kalkınmanın temel itici güçlerinden birisi durumuna gelmiştir. Geleneksek ekonomik yapının hızlı bir kalkınma yönünde değiştirilmesi ise, bilişim başta olmak üzere her alandaki teknolojik gelişmenin özendirilmesi, emeğin daha iyi eğitilmesi, işletme yönetiminde etkinliğin artırılması ve tekellerin kaldırılarak ekonomiye dinamizm kazandırılması gibi koşulların yerine getirilmesine bağlıdır.

Tablo 22-5: Türkiye Dış Ticaretinin Sektörlere göre Dağılımı, 2000

Sektörler ve Alt Sektörler	İTHALÂT		İHRACAT	
	Milyon dolar	İthalâtın yüzdesi	Milyon dolar	İhracatın yüzdesi
A Tarım ve ormancılık	2.127,0	3,9	2.234,2	7,1
B Balıkçılık	1,7	0,0	29,7	0,0
C Madencilik ve taş ocaklığı	7.104,7	13,0	348,9	1,1
D İmalât	45.018,1	82,6	28.695,4	91,6
Gıda ürünleri ve içecek	1.193,4	2,2	1.788,9	5,7
Tütün ürünleri	46,3	0,0	86,8	0,3
Tekstil ürünleri	1.880,0	3,4	6.131,2	19,6
Giyim eşyası	246,4	0,6	4.212,7	13,4
Bavul, saraçlık ve ayakkabı	312,2	0,5	211,8	0,7
Ağaç ve mantar ürünleri	207,4	0,4	109,4	0,3
Kâğıt ve kâğıt ürünleri	1.151,6	2,1	241,7	0,8
Basım ve yayım	250,8	0,5	42,7	0,1
Kok kömürü, petrol ürünleri	2.587,1	4,7	416,4	1,3
Kimyasal madde ve ürünler	8.076,0	14,8	1.480,2	4,7
Plastik ve kauçuk ürünleri	1.038,6	1,9	940,5	3,0
Metalik olmayan diğer mineraller	421,1	0,8	1.228,3	3,9
Ana metal sanayii	3.535,4	6,5	2.921,2	9,3
Metal eşya sanayii. (makine, donatım hariç)	776,4	1,4	676,0	2,1
Makine ve teçhizat imalatı	5.954,4	10,9	1.636,8	5,2
Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri	1.594,8	2,9	52,5	0,2
Elektrikli makine ve cihazlar	1.605,7	2,9	1.038,7	3,3
Haberleşme teçhizatı ve cihazları	3.993,7	7,3	1.002,3	3,2
Tıbbi, hassas, optik aletler ve saat	1.340,6	2,4	77,4	0,2
Motorlu kara taşıtları ve römork	5.985,1	11,0	2.659,1	8,5
Diğer ulaşım araçları	1.474,4	2,7	948,2	3,0
Mobilya	562,6	1,0	701,3	2,2
Yeniden değerlendirme	784,1	1,4	91,2	0,3
E Elektrik, gaz ve su	131,7	0,2	20,5	0,0
F Diğer iş faaliyetleri	5,5	0,0	1,3	0,0
G Sosyal ve kişisel faaliyetler	114,1	0,2	4,1	0,0
TOPLAM	54.502,8	100,0	31.334,2	100,0

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 2002, s. 57 ve s. 68'den hesaplandı..

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 için bu görüşlerin geçerliliği çok tartışmalıdır.

Dış ticaretle ilişkileri açısından sanayileşme stratejileri, ithalat ikamesi ve ihracatın teşviki diye ikiye ayrılır. İthalat 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, fiyat 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.

Tarım ürünleri ticaretini düzenlemek için yapılan uluslararası mal anlaşmaları tampon stoklar programı veya uluslararası 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 Dönemi'ndeki 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 uluslararası 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?

6. Ülkeleri ithalat ikamesi stratejisine yönelten etkenler nelerdir? Bu strateji beklediği biçimde ihracatın artırılması sonucunu doğurmuş mudur? İthalat 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. İhracata dayalı sanayileşme modelinin ana özellikleri nelerdir? Bu stratejiyi ithalat ikamesi ile karşılaştırınız. Karşılaştırmalı Üstünlük Teori'sinin bu modeldeki yeri nedir?

9. Tarım 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 tarım hemen hemen tüm ülkelerde en çok korunan bir sektör durumundadır? Uluslararası mal anlaşmaları neden yapılır? Bu anlaşmaların öngördüğü programlar nelerdir? Söz konusu anlaşmaların umulan biçimde başarılı olmaması nasıl açıklanabilir?

12. GATT'ın Uruguay Toplantıları'nda tarım ürünlerinin uluslararası 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

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.

Anne O. Krueger, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, NBER, New York, Bellinger, 1978.

Dominick Salvatore, "International Trade Policies, Industrialization and Economic Development," *International Trade Journal*, Spring 1996, ss. 21-47.

H. B. Chenery and T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, Vol. 1 and Vol. 2, Amsterdam, North-Holland, 1989.

H. B. Chenery, "Comparative Advantage and Development Policy," *American Economic Review*, March 1961, ss. 18-51.

Halil Seyidoğlu, *Promotion of Exports of Industrial Goods by Developing Countries*, UNIDO, ID/WG.308/1, Sept. 1978, Viena.

Metin Toprak ve Ömer Demir. *Küreselleşen Dünyada Türkiye Ekonomisi: Serbest Piyasa Devriminin Sertüveni*. Ankara, Siyasal Kitabevi, 2001.

Michael P. Todaro, *Economic Development in the Third World*, 4th ed., Longman, London.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 679-720.

Thomas A. Pugel and Peter H. Lindert, *International Economics*, 11th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 267-294.

ULUSLARARASI EKONOMİK SORUNLAR
VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Geçen bölümde iktisadi kalkınma ve dış ticaret modellerini inceledikten sonra bu bölümde, uluslararası ekonomik alanda ortaya çıkan ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmasıyla yakından ilgili bulunan gelişmeler üzerinde durulacaktır.

Ele alınacak konular arasında Kuzey-Güney Diyalogu, az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerindeki istikrarsızlıklar, dış borçlar, mali krizler ve dış ticaret hadlerinin uzun-dönemde tarım ürünü ihracatçıları aleyhine değişmesi tartışmaları ile yeni korumacılık akımları gibi konulardır. Bu konuların incelenmesi ile okuyucuya, dünya ekonomisinin bugünkü ve yakın geçmişteki ekonomik sorunları hakkındaki daha somut bilgiler sunulmuş 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. Sana-yileşmiş ülkeler daha çok dünyanın kuzey yarı küresinde, az gelişmiş ülkeler de güney yarı kürede bulundukları 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 olunması gibi nedenlerden ileri geliyordu. Ayrıca yürürlükteki ekonomik ve siyasal 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 uluslararası ekonomik düzen" (new international economic order) yaratılmasını

ekonomik düzen" (new international economic order) 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 yöneltilmişti. 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, otomatik biçimde "çevre"ye (periphery) yayılacak ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarını hızlandıracaktır.

Büyümeyi 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 hammadde-ler 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 çalışmalarla 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 Pakti'na) bağlı olmayan Üçüncü Dünya Ülkeleri'nin oluşturdukları "Bağlantısız Ülkeler" (Non-Aligned Countries) hareketidir. Bu hareket ilk ortaya çıktığı 1961 yılında yeryüzünden sömürgeciliğin kaldırılması, egemen ülkelerin iç işlerine karışmama, barış içinde bir arada yaşama ve Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nın 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, sayıları da hızla artmaktan olduğundan, kendi sorunlarını dile getirmek

amacıyla dikkatlerini Birleşmiş Milletler'e yönelttiler. Bu, o zamana göre yeni bir siyasal taktik denemesi oluyordu.

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 benimsenmesi olmuştur. 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 değişme, 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 bağılantısız 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 engel-

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 bugün de bazan "77'ler Grubu" diye söz edilir.

lemelerine karşın UNCTAD, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun sürekli bir organı olarak kendisini kurumsallaştırmayı başarmıştır.

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.

Kısacası, 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 idiler.

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 de, örgütün oy verme yapısıyla ilgilidir. Bu konuda üye ülkelere benimsenen kural, "onaylanma" (concensus) ilkesidir. Buna göre UNCTAD kararları, bunları onaylamayan ülkeler bakımından bağlayıcı olmaz. Dolayısıyla uluslararası ekonomik düzeni değiştirmeye yönelik olarak alınacak bir karar, ancak gelişmiş ülkelere desteklenirlerse uygulama olanağı bulabilir.

4. 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, sa-

nayileşmiş ülkelerden 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 Plânı 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 tasarıdan 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 başarısı 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 belirlemekte ve birlikte hareket etme olanağı bulmaktadırlar. Ayrıca Sosyalist sistemdeki çözümler ve dünyadaki blokların ortadan kalkması, bağlantısız ülkeler hareketinin dayandığı temeli de ortadan kaldırmıştır. Bugün geçmişteki üç boyutlu dünyadan tek boyutlu bir dünyaya geçilmiştir.

Gerçek şudur 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 alınan kararların 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 ihracat gelirlerindeki dalgalanmanın şiddetini artırır. Örneğin, talep esnekliği düşük olan bir malın arzındaki belirli bir artış, bu malın fiyatını yüksek ölçüde düşürür. (King Kanunu). Çoğu tarım ürünlerinde görülen durum budur.

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 bilânçosu, 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.

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 yapı oluşturmayı öngören ithalat ikamesine dayalı 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 Fon (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 ileridedir. 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. ABD, her malın kendine özgü bir piyasası olduğunu belirterek, çeşitli tarım ürünlerini aynı program içinde toplamanın uygun olmayacağını savunuyor ve UNCTAD'ın önerdiği mallar konusunda halen yapılmış ayrı ayrı mal anlaşmaları bulunduğunu vurguluyordu.

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 düzenlemelere en uygun mallardan birisi kuşkusuz ham petroldür. Fakat OPEC'in etkinliğinin azalması, bunun bile başarısının bir hayli sınırlı olduğunu gösterir.

2. Dengeleyici Finansman Plânları

Az gelişmiş ülkelerde ihracat gelirlerindeki dalgalanmanın etkilerini gidermek için ortaya atılan önerilerden bir diğeri de dengeleyici finansman programlarıdır (compensatory financing programs). Bu tasarılar 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 düşenle-

re, ikincisinde ise bireysel ihrac 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 birinci programa, Lomé Anlaşması çerçevesinde oluşturulan STABEX programı da ikinci programa örnektir.

3. Genel Preferanslar Sistemi (GPS)

1964 tarihinde Cenevre'de yapılan UNCTAD toplantısında az gelişmiş ülkeler, ihrac ettikleri başlıca sanayi ürünlerine, gelişmiş ülke piyasalarında gümrük indirimleri şeklinde tarife ödünleri 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 ihrac ettikleri bazı sanayi malları ile az sayıdaki tarım ürünlerine tercihli (düşük oranlı veya tamamen gümrüksüz) tarife uygulamaya başladılar. Bu konuda ilk girişimde bulunulduğunda, tüm sanayileşmiş ülkelerin ortak bir tercihli tarife (preferans) plânı benimsemeleri öngörülmüyordu. Programa "genel" preferanslar denmesinin nedeni bununla ilgilidir. Fakat gerçekte, gelişmiş ülkeler mal kapsamı, ödünlerden 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 uygulamaları bir zaman süresiyle sınırlıdır. Geçen zaman içinde uygulanan programların süreleri dolduğunda yenilendikleri, fakat kapsamlarının değiştirildiği görülmüştür. Yapılan değişikliklerin daha çok programın kapsamının daraltılması yönünde olması dikkat çekicidir.

Uygulamaya bakıldığında preferans sistemlerinin az gelişmiş ülkelere sağladığı yararların çok sınırlı kaldığı anlaşılar. Çünkü gelişmiş ülkeler yurtiçi piyasaları için söz konusu tarife ödünlerini 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 ödünleri, belirli az gelişmiş ülkelere tanınırken diğerlerine tanınmamıştır. Programdan yararlandırılan ülkeler çoğunlukla en az gelişmiş durumdaki ülkeler arasından seçilir; gerektiğinde ise bunlar arasında değişiklik yapılabilir.

Bunun yanında programın uygulanabilmesi için bir malın hangi ülkeden ihrac edildiğini belgelendirmek üzere, menşe şahadetnameleri gibi uzun formalitelere gerek doğmuştur. Bu ise aslında dış ticarete formaliteleri artıran ayrı bir engeldir.

Sanayileşmiş ülke hükümetleri, uygulama sırasında da az gelişmiş ülke ihracatından zarara uğradığını öne süren yurt içi endüstrilerden gelen şikâyetler üzeri-

ne, söz konusu malları preferans listelerinden çıkartabilirler. Nitekim, özellikle 1974'lerden sonraki "yeni dış koruyuculuk" akımı çerçevesinde genel preferansların 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), diğer yandan gönüllü ihracat kısıtlamaları ile az gelişmiş ülkelerin sanayi ürünleri ihracatını engellemeleri ilginç bir çelişkidir. 1990 sonlarında, ihracat kotaları ile kısıtlanan az gelişmiş ülke ihracatının söz konusu ülkelerin toplam sanayi malları ihracatı içindeki payı üçte bir düzeylerine yükselmisti. Az gelişmiş ülkelerin dışa açılmaya çalıştıkları bir dönemde böylesine bir korumacılık az gelişmiş ülkelerin dış piyasalara yönelmeleri 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 yararınadır. Çünkü, sanayileşmiş ülkelerin, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi uyarınca, verimsiz endüstrileri korumaktan vazgeçmeleri ve kaynaklarını üretim etkinliği yüksek alanlara aktarmaları, bu ülkelerde de refah artışına yol açacaktır.

IV. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DIŞ BORÇ YÜKÜ

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası alanda karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi kuşkusuz ki büyük dış borçlardır. Çoğunun tüketim malları ile birlikte, kalkınma için gerekli olan ham madde ve yatırım mallarını yurt dışından ithal etme zorunda bulunmaları bu ülkelerin dış kaynak ihtiyacını artırmaktadır. Sınırlı döviz gelirleri karşısında bu durum aşırı dış borçlanmanın başlıca nedenini oluşturmaktadır.

Tablo 23-1'de az gelişmiş ülkelerin dış borçları ve dış borç servisi oranları görülmektedir. Tablodan anlaşılacağı gibi, az gelişmiş ülkelerin dış borçları 2 trilyon doların üzerindedir. Bunun da ağırlıklı bölümü petrol dışı mal ihraç eden ülkelere aittir. Petrol dışı mal ihracatçısı ülkelere ait borçların yüksek bir bölümü uzun vadeli. Ayrıca borç verenlere göre bir gruplandırma yapıldığında, bu borçların önemli

bölümünün resmi kaynaklardan sağlandığı, onu banka dışı özel kaynaklarla bankaların izlediği anlaşılmaktadır.

Tablo 23-1
Az Gelişmiş Ülkelerin Toplam Dış Borçları ve Borç Servisi Oranları
(Milyar dolar ve yüzde olarak)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Az gelişmiş ülkelerin toplam dış borcu</i>	2.182,3	2.223,1	2.199,4	2.171,0	2.200,8	2.200,8
<i>Petrol ihracatçıları</i>	422,9	432,0	434,1	425,0	429,3	426,6
<i>Petrol dışı ihracatçılar</i>	1.759,4	1.791,1	1.765,3	1.746,0	1.771,5	1.781,2
<i>Vadelerine göre</i>						
<i>Kısa vadeli</i>	229,5	212,2	211,0	194,2	204,5	206,1
<i>Uzun vadeli</i>	1.529,8	1.579,0	1.554,3	1.551,7	1.567,0	1.575,0
<i>Borç vericilere göre</i>						
<i>Resmi</i>	685,6	701,9	683,4	703,1	731,5	761,0
<i>Bankalar</i>	497,1	486,1	476,8	452,7	458,6	471,4
<i>Diğer özel akımlar</i>	576,7	603,1	605,0	590,2	581,4	548,8
<i>Az gelişmiş ülkelerde dış borçların GSYİH'ya oranı (%)</i>	43,2	44,5	40,6	40,3	40,9	38,8
<i>Az gelişmiş ülkelerin dış borç servisi oranı (%)*</i>	9,2	8,7	7,2	6,9	6,6	6,4

*Mal ve hizmet ihracatının yüzdesi olarak

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002, s. 224, 226-227.

Fakat dış borç yükü konusunda daha sağlıklı sonuçlara ulaşabilmek için bu borçların GSYİH içindeki paylarına ve borç servis oranlarına bakmakta yarar vardır. Buna göre tablodan görüleceği gibi toplam olarak az gelişmiş ülke dış borçlarının bu ülkelerin GSYİH içindeki payları 2003 yılında yüzde 38,8'e düşmekle birlikte dönem boyunca yüzde 40'ın üzerindedir. Ayrıca borç servis oranı (borçların mal ve hizmet ihracatı gelirlerine oranı) da 1998'de yüzde 9,2'den 2003'te 6,4'e düşmüştür. Bu düşüş aslında bu ülkelere sağlanan kredilerdeki genel bir daralmanın sonucu olarak düşünülebilir.

Hatırlatmak gerekir ki, yukarıda verilen oransal değerler tüm az gelişmiş ülkelerin ortalamalarını yansıtmaktadır. Bu ise belirli az gelişmiş ülkelerin ağır dış borç yükü altında bulunmaları gerçeğini gölgelememelidir. Dolayısıyla gerek ağır borç yükü altında bulunanlar, gerekse sanayileşme çabası içindeki öteki az gelişmiş ülkeler için dış borçların ödeme koşullarının iyileştirilmesi (örneğin düşük faizli ve belirli bir ödemesiz dönemden sonra uzun vadeli olarak verilmesi) büyük önem taşımaktadır.

V. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde mali krizler sık sık tekrarlanmaya başlamıştır. Mali krizlerden en çok etkilenenler de az gelişmiş ülkeler olmaktadır. Aşağıda Türkiye'de 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri de dahil olmak üzere az gelişmiş ülkelerin karşılaştıkları mali krizlerin neden ve sonuçları, alınan önlemler ve krize yönelik IMF politikaları konusunda açıklamalarda bulunulacaktır.

a. 1980 Uluslararası Bankacılık Krizi:

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 veya borcu yeniden yapılandırma anlaşmaları (debt restructuring agreements) imzalamaya başladılar. Bu koşullar altında, ortaya atılan Baker Plânı (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 plân önerdi. Plân, 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 dış borç erteleme anlaşmaları ile özellikle orta gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkeler bakımından uluslararası bankalarla olan dış borç sorunu çözüm yoluna girmiştir. Söz konusu ülkeler böylece borç servislerini düzenli bir biçimde yerine getirmeye ve yeni borçlar için de tekrar uluslararası piyasalara çıkmaya başlamışlardır. Bununla birlikte, en düşük gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarına henüz uygun bir çözüm getirilebilmiş değildir.

b. 1990'lardan Sonra Dünyadaki Diğer Mali Krizler ve nedenleri:

Bankacılık krizinin etkileri tam atlatılmadan az gelişmiş ülkeler bu kez de özellikle kısa vadeli sermaye giriş ve çıkışlarından kaynaklanan uluslararası mali krizlerle karşı karşıya kaldılar. 1994 ve 1995 Meksika Krizi, 1997 Güney Doğu Asya Krizi, 1998 Rusya Krizi, 1999 Arjantin Krizi bunlardan bazılarıdır. Bu arada Türkiye de 5 Nisan 1994 Krizi'nden sonra 2000 Kasım ve Şubat 2001 Krizleri gibi tarihinin belki de en ağır ekonomik bunalımlarını yaşamak zorunda kaldı. Aşağıda Türkiye'deki son krizler konusunda bazı analitik değerlendirmeler yapılacaktır. Ancak daha önce dünyadaki krizlerden çıkartılabilecek bazı sonuçlar üzerinde durmakta yarar vardır.

c. Mali krizlerde Yabancı Sermaye Giriş ve Çıkışlarının Etkisi:

Gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan mali krizlerle günümüzde yaşanmakta olan mali liberalleşme arasında yakın bir ilişki olduğu birçok yazar tarafından kabul edilmektedir. Mali liberalleşme mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması ve sermayenin yüksek getiri sağlamak üzere, ulusal sınır tanımadan dünya ülkeleri arasında serbest dolaşması anlamına gelmektedir.

Aslında mali küreselleşmenin doğurduğu uluslararası fon akımlarının olumlu yönleri gözden uzak tutulmamalıdır. Çünkü bu sayede mali yatırımcı, yalnız kendi ülkesinin dar piyasası içinde hareket etmekten kurtulur ve elindeki fonları tüm dünya piyasalarında değerlendirme olanağına kavuşur. Diğer yandan, kısa veya uzun vadeli fon talep eden üreticiler de bu fonları en uygun koşullarla dünya piyasalarından elde edebilecek bir esnekliğe sahip olurlar. Böylece mali fonlar en çok ihtiyaç duyulan, ya da en verimli oldukları alanlarda kullanılırlar. Bu ise ekonomik teori açısından dünya kaynaklarının en etkin dağılımının sağlanması anlamına gelir.

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 özendirici etki yapar. Böylece, yüksek faiz oranlarının çekici etkisi ile ülkeye giren yabancı sermaye fonları (özellikle kısa süreli fonlar), ülkenin hem döviz açığını, hem de bütçe açığını azaltır ve ülkeye geçici bir rahatlık sağlar.

Fakat bu fonlar her an ülkeyi terk etmeye hazır durumdadır. Ekonomik ve siyasal hayatta olumsuz gelişmeler, geleceğe ait karamsar tahminler yabancı fonların ülkeden ani çıkışına neden olabilir. Daha somut olarak ülkenin mali itibarının gerilemesi, başka ülkelerde faizlerin yükseltilmesi, devalüasyon beklentileri, vs. fonların ani ve kitleler halinde ülkeyi terk etmesine neden olabilir.

Hangi nedenle olursa olsun yabancı fonların ülkeden aniden ülkeden kaçmaya başlaması, ev sahibi ülkenin de bu nedenle artan döviz talebini karşılayacak dış rezerve sahip olmaması veya IMF gibi uluslararası kuruluşlardan yeterli finansman sağlayamaması, yoğun sermaye çıkışının bir döviz krizine dönüşmesine 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 da dönüşebilir.

Özetle, 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 etkenlerin yine de ülkelerin uyguladıkları makro ekonomik politikadaki dengesizlikler olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Bu konuda, özellikle bütçe açıklarını yüksek faizli borçlanma ile finanse etmenin ve aşırı değerlendirilmiş kur politikaları izlemenin etkilerini vurgulamak gerekir.

d. Aşırı Değerlenmiş Ulusal Paralar:

Belirtmek gerekir ki, bir yandan yüksek faiz politikası, diğer yandan merkez bankasının döviz piyasasına müdahaleleri ile düşük kur politikası izlenmesi, kısa vadeli yabancı sermaye fonlarının ülkeye girişini özendirir. Ancak bunun için düşük kur politikasının kısa zamanda değiştirilmeyeceği konusunda yabancı yatırımcıların güven içinde olmaları gerekir. Çünkü yabancı sermayenin en çok endişe ettiği nokta, yüksek faiz gelirinden yararlanırken öngörülmeven bir kur yükselişi dolayısıyla zarara uğrama olasılığıdır. Ülkenin geleneksel olarak istikrarlı bir kur politikası sürdürmesi (ulusal parası aşırı değerlenmiş olmasına karşın) yabancı sermayenin bu endişelerini bir ölçüde giderebilir.

Kuşkusuz böyle bir ortamda örneğin ileride bir devalüasyon olasılığını sezinleyerek yabancı sermayenin ülkeden yoğun olarak kaçışı, sonuçta bir mali kriz yaratmışsa bunun nedenlerini aynı zamanda içeride izlenen yanlış makroekonomik politikalarda aramak gerekir. Özetle, Satınalma Gücü Paritesi'ne göre içerideki yüksek enflasyona paralel olarak kurların yükseltilmesi ve bununla uyumlu faiz politikalarının izlenmesi kriz yaratan ortamın büyük ölçüde ortadan kalkmasına neden olur.

Asya Krizinde, aşırı 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'ın para birimi baht'ın aşırı değerlendirildiğini gören yabancı yatırımcılar, ulusal paranın olası bir devalüasyonundan zarara uğramamak için fonları dolara çevirtip ülkeden kaçır-maya 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 zaman-da 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) bir ülke 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 kaçınmaları olmuştur.

Kısacası Rusya Krizi, az gelişmiş ülkelerin yabancı piyasalardan borçlanmasını güçleştiren ve dış borçlanma maliyetini yükselten bir gelişme niteliğindedir.

e. Türkiye’de Mali Krizler: 5 Nisan 1994, Kasım 2000 ve Şubat 2001

1994’te Türkiye’de yaşanan krizin ortaya çıkmasında artan kamu açıklarının yüksek faizli borçlanma ile karşılanması ve adeta gelenekselleşmiş olan TL’yi aşırı değerlendiren bir kur politikası (düşük kur politikası)’nın etkileri büyük olmuştur. Sonuçta önemli ölçüde kısa süreli yabancı fon girişi gerçekleştirilmiş, ancak bu fonların ülkeyi terk etmeye başlamasından sonra mali kriz ortamına girilmiştir. Krize karşı alınan 5 Nisan 1994 kararları ile TL devalüe edilmiş ve bunun yanında, kamu harcamalarının kısılması ve vergilerin artırılmasını da içeren bir önlemler paketi uygulamaya konulmuştur. Bütün bunlar da ekonomide uzun süre etkili olan bir durgunluğa neden olmuştur.

2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizleri öncekilerle bazı ortak özellikler taşımaktadır. Türkiye’de kamu harcamalarını karşılayabilecek düzeyde vergi geliri toplanamaması bütçe açıklarını ülkenin kronik bir sorunu durumuna getirmiştir. Kuşkusuz bu açıkların oluşmasında zarar eden KİT’lerin verimli kuruluşlar durumuna getirilememesi, özelleştirmenin yeterli hızla yapılması, sosyal güvenlik kuruluşların reformunun yapılamaması, vs. gibi etkenlerin de rolü vardır. Bu durum karşısında hükümetler, bütçe açıklarını bir yandan emisyonu başvurarak, diğer yandan da yüksek reel faizli borçlanma ile finanse etme yoluna gitmişlerdir. Böylece, daha çok yatırımlara ve üretime dönük olmayan kamu harcamalarındaki artışlar Türkiye’deki kronik enflasyonun başlıca nedenini oluşturmuştur. Daha önceki krizlerde olduğu gibi açık bütçe politikası ve ona bağlı yüksek faiz politikasını geleneksel olarak uygulanan düşük kur politikası tamamlamıştır.

2000 yılında bir enflasyonu düşürme programı hazırlandı ve IMF ile varılan anlaşma sonucu destekleme kredisi sağlandı. IMF’nin onayladığı bu programın bazı ilginç özellikleri vardı. Şöyle ki, 2000 yılı sonunda hedeflenen enflasyon oranı yüzde 20 idi. Uygulanacak kur politikasına göre, TL’nin dış değeri 1.00\$ + 0.77¢’dan oluşan bir para sepetine bağlanıyordu. TL’nin bu para sepetine göre yıllık en fazla hedeflenen yüzde 20 olan enflasyon oranında değer kaybına uğraması öngörülmüyordu. Bunu sağlamak için de Merkez Bankası’nın sık aralıklarla döviz piyasasına müdahalelerde bulunması gerekiyordu. Bazı çevrelerde çıpa (anchor) sistemi de denilen bu kur uygulamasının yanında programın önemli bir özelliği de Merkez Bankası’nın para basma yetkisine getirilen sınırlandırmalardı. Buna göre, Merkez Bankası yurtiçi varlıklara göre emisyon yapamayacak, ancak döviz girişleri karşısında emisyon yapabilecekti. Bu, bir tür para kurulu (currency board) uygulaması sayılabilirdi.

Böylece sistemin işleyişi ile enflasyon bir ölçüde düşürülmeye başlamıştı. Bununla birlikte, düşük tutulan TL kuru ihracatı engellemekte ve dolayısıyla da dış ticaret bilânçosundaki açıkların büyümesine neden oluyordu. Düşük kurların da etkisiyle özellikle İMKB üzerindeki yabancı yatırım fonları kanalıyla ülkeye önemli miktarda yabancı sermaye girmişti. Artan ticaret bilânçosu açıkları karşısında yabancı sermayedarlar TL’nin ileride devalüasyonunun kaçınılmaz olduğunu düşünerek önemli hacimde yatırımlarını nakde dönüştürerek ülke dışına çıkartmaya başladılar.

Bu durumda aynı kaygıya kapılan bazı bankalar da döviz üzerindeki açık pozisyonlarını kapamak için döviz satın almak üzere piyasada TL talep etmeye başladılar. Merkez bankası piyasanın talep ettiği TL miktarını sağlayamayınca faizler anormal biçimde yükseldi.

Sonuçta Kasım 2000 Krizi, Merkez Bankası'nın döviz rezervlerinde ortaya çıkan yaklaşık 10 milyar dolarlık erimeyi telâfi etmek üzere IMF'den ek kaynaklar sağlanması ile geçici olarak atlatılmıştır.

Bununla birlikte, Kasım Krizinden sonra piyasalardaki tedirginliğin tam olarak giderildiğini söylemek olanağı yoktur. Geçen zaman içinde siyasi alanda görülen istikrarsızlıklar ve mali yapıları sağlam olmayan bankalara Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu'na el konulup bunların Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilmesi bu tedirginlikleri daha da artırmıştı. Sonunda yerli ve yabancıların TL'den kaçarak, ellerindeki fonları yoğun biçimde dövize çevirtip yurt dışına transfer etmeleri karşısında, beklenen kriz 2001'in Şubat ayında ortaya çıkmış oldu. Bu yoğun talep karşısında mevcut programda öngörülen sabit kur sistemini (çıpa sistemi) daha fazla sürdürmeye olanak kalmamıştı. Dolayısıyla ilk önlem olarak söz konusu sabit kur sistemi terk edildi ve TL kuru serbest dalgalanmaya bırakıldı.

Bundan sonra hükümette ekonomi yönetiminde değişiklikler yapılarak Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı adı altında yeni bir program hazırlanarak IMF'ye sunuldu ve yeni bir destekleme anlaşması yapılarak ek krediler sağlandı. 2003 yılının başlarında bu program halen uygulanmaktadır. Sabit kur uygulamasının terk edilmesi ile Merkez Bankası'nın piyasalara sık sık müdahalede bulunmasına da gerek kalmamıştır.

Bu yeni program piyasalarda istikrarı büyük ölçüde sağlamıştır. Ekonomik büyüme yeniden başlamış, 2000 ve 2001 yıllarında mutlak olarak düşme gösteren GSYİH artış eğilimine girmiştir. Bu arada uygulanan dalgalı kur sistemi çerçevesinde Merkez Bankası olabildiğince piyasaya müdahaleden kaçınmıştır. Bu politikalar sonucunda doların TL kurunda önemli düşüşler görülmüş ve bu kez ihracatçılardan gelen tepkiler karşısında Merkez Bankası, piyasadan dolar satın alarak kuru yükseltmek biçiminde müdahalede bulunmuştur. Enflasyon cephesinde ise daha yavaş bir düşüş gözlenmiştir.

Böylece ekonomi tarihimizin en önemli mali buhranları olan son krizleri, olayların gelişmesi ve nedenleriyle açıklamaya çalıştık. Buradan alınacak dersler yeni bir krizin ortaya çıkmasını önleyici olacaktır. Bunun için de kurları sabitlemek yerine serbest bırakan, ama merkez bankasının denetim ve piyasa müdahaleleri ile sürdürülen bir kur politikası (yönetimli dalgalanma), enflasyonla uyumlu bir faiz politikası ve hepsinden önemlisi, bütçe açıklarını kapamaya yönelik bir vergi ve kamu harcamaları politikası büyük önem taşımaktadır.

f. Krizin Reel Ekonomiye Etkileri:

Mali krizler, yalnız mali kesimle sınırlı kalsalardı doğuracakları ekonomik zarar 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 ne-

den 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.

g. IMF'nin Kriz Politikaları:

Geçmiş uygulamalar geleneksel IMF politikalarının mali krizler karşısında çok başarılı olmadığını ortaya koymaktadır. Aslında IMF'nin, hem sağladığı kredilerle, hem koyduğu ilkeler ve yüklendiği gözetim fonksiyonu ile mali krizleri önlemek gibi temel bir görevi vardır.

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.

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 koşulları yerine getirmesi toplam talebi daha da düşürerek 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 yatırıma karar verirken gerekli özeni göstermemeye (moral hazard) yöneltebilir.

Ayrıca, IMF kredileri krizden asıl zarara uğrayan yerli üreticilerin sorunlarına çare olmamaktadır. İçerideki talep daralması ve faizlerdeki önemli yükselme dolayısıyla birçok firma zarara uğramıştır. Firmaların 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 yararı dokunabilir.

h. Kısa Süreli Sermaye Akımlarının Sınırlandırılması:

Krize karşı en iyi politikanın krizlerin ortaya çıkmasını önlemek olduğuna kuşku yoktur. Bu da ülkelerin ekonomik ve mali politikaları arasında bir uyum ve işbirliği sağlanması, ülkede sürdürülemez makro ekonomik dengesizliklerin önlen-

mesi, 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. Bu bakımdan mali krizlerin önlenmesi açısından ülkelerin kısa süreli yabancı fonların giriş ve çıkışlarını belirli ölçüde sınırlandırma yoluna gitmeleri de alınabilecek önlemler arasında düşünülmelidir. Aşında 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.

VI. 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 değişimler dolayısıyla, dış ticarettten 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.

Dış ticaret hadleri kavramının yurtiçi ekonomideki karşılığı iç ticaret hadleridir ve bu kavram özellikle tarım 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 tartışmaların 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 ve ihracat 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 aşağıdaki gibi gösterilir:

$$N = \frac{P_x}{P_m}$$

N : Net değişim (mal) ticaret hadleri

P_x : İhracat fiyatları indeksi

P_m : İthalât fiyatları indeksi

Formülден açıkça görüleceği gibi, ithalât fiyatları sabitken, ihracat fiyatlarının düşmesi veya ihracat fiyatları değişmezken ithalât fiyatlarının yükselmesi, (ya da her iki fiyat indeksi yükselirken ithalât fiyatlarının ihracat fiyatlarından daha büyük oranda artması) gibi durumlarda net değişim ticaret hadleri (N) ülkenin aleyhine döner.

Net değişim ticaret hadlerinde aleyhte bir hareket, ülkenin dış ticaret fiyatlarındaki değişmelerden 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.

b. Gayri Safi Değişim Ticaret Hadleri

İthalât 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 : İhracat miktar indeksi

Q_m : İthalat miktar indeksi

Gayri safi değişim ticaret hadlerinde bir yükselme, belirli hacimdeki ihracat karşılığında daha fazla ithalât yapılabildiğini gösterir.

Eğer iki ülkeli teklif eğrileri analizinde olduğu gibi, dış ticaret yalnız mal hareketlerini kapsıyor ve ihracat sürekli ithalâta eşitleniyorsa, net değişim ticaret hadleri ile gayri safi değişim ticaret hadleri kavramları birbirine eşit olur.³

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 ithalât 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 ka-

³İhracat ve ithalat değerleri eşit olunca, $P_x \cdot Q_x = P_m \cdot Q_m$ dir. Buradan da $P_x/P_m = Q_m/Q_x$ elde edilir.

yıp, 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: hracat hacim indeksi

Tanımdan anlaşılacağı gibi, gelir ticaret hadleri özde, bir ülkenin ihracattan kaynaklanan ithalât kapasitesindeki değişimleri gösterir. O yüzden bu tanımlamaya ihracata dayalı "ithalât 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.

d. Faktör Ticaret Hadleri

Ticaret hadlerinin net değişim tanımı ihracat kesimindeki verimlilik değişmelerini de yansıtmaz. Oysa dış ticaret kazançları bakımından, fiyatlardaki değişmelerin, 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:

$$S = \frac{P_x}{P_m} V_x$$

S: Tek faktörlü ticaret hadleri

V_x: İhracat kesimi verim indeksi

Uygulamada kaynakların verimlilik değişmelerini 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 ithalât 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 ithalât kesimlerindeki verimlilik değişimleri ile düzeltilmesinden elde edilen başka bir tanımlama daha vardır. Bu da çift faktörlü ticaret hadleri (double factorial terms of trade)'dir:

$$D = \frac{P_x}{P_m} \times \frac{V_x}{V_m}$$

D: Çift faktörlü ticaret hadleri

V_m: İthalât 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 tarım ürünleri aleyhine değişmekte olduğunu öne süren görüşe, bunun ilk savunucuları olan Alman iktisatçısı Hans Singer ile Latin Amerikalı Raul Prebisch'in adlarından dolayı Singer-Prebisch tezi denmektedir.

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 Kanunu'na 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

⁴United Nations, *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, Lake Success: N. Y. : United Nations, 1949.

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 icat 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 etkidir.

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, tarımsal 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 yapı: 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 Cemiyeti'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 taşıma 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 genişlemiş 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 23-2:

Ülke Gruplarına göre Dış Ticaret Hadlerinde Yıllık Yüzde Değişme

	1984- 93	1994- 2003	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Gelişmiş ülkeler</i>	1.2	-0.1	0.6	0.4	-0.7	-0.6	1.7	-0.1	-2.8	0.6	-0.1	0.7
<i>Az gelişmiş ülkeler</i>	-3.4	0.7	1.1	3.2	2.9	-0.8	-6.6	5.3	7.2	-2.9	-0.7	-1.0
<i>Petrol ihracatçıları</i>	-8.4	4.3	-1.5	7.5	16.0	1.4	-26.5	33.6	45.9	-10.3	-3.5	-1.7
<i>Petrol-dışı ihracat.</i>	-0.7	-0.1	2.2	2.0	-0.4	-1.0	-1.1	-0.5	-2.0	-0.7	0.5	-0.3

Kaynak: WTO, *Annual Report 2002*, s.196.

e. *Diğer çalışmalar:* Birleşmiş Milletler çalışmasının eksiklerini gidermek üzere, hemen hemen yine aynı dönemleri kapsayan başka araştırmalar da 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, Lipsey'in araştırmasına göre de 1880'den 1960'a kadar olan dönemde az gelişmiş ülkelerin ABD ile ticaret hadlerinde sürekli bir düşme eğilimi görülmez.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.

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 United States*, Princeton University Press, 1963.

Daha yakın tarihlerde Grilli ve Yang tarafından yapılan başka bir araştırma-
da 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 görülüyor 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 hesaplamanın istatis-
tiksel olarak önemli güçlük, aksaklık ve eksiklikleri vardır. Üçüncüsü, tüm az geli-
miş ülkelerin ticaret hadlerindeki herhangi bir değişme, bireysel az gelişmiş ülkeleri
de ilgilendirmeyebilir. Söz gelişi, maden ihraç eden bir ülkenin ticaret hadleri yükse-
lirken, 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 ge-
leşmiş ülkelerin gelir ticaret hadlerinin önemli ölçüde yükseldiğini gösteriyor. Örne-
ğin, 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 tarafından yapılan hesaplamalara göre ticaret hadlerinin 1960
sonrasında belirli aralıklardaki değerleri Tablo 23-2'de gösterilmiştir. Tablodan tica-
ret hadlerinin uzun vadeli değişimi konusunda bir sonuç çıkartmak güç olmakla bir-
likte, yine de bazı ipuçları elde edilebilir. Buna göre örneğin, tarım ve sanayi ürünleri
arasındaki dünya ticaret hadleri 1960'dan sonra, 1975 ve 1980 yıllarında bir artış
göstermiş, ondan sonraki dönemlerde ise bir düşüş eğilimi ortaya koymuştur.

Adı geçen ilk üç yılda özellikle petrol ihracatçısı ülkelerin ticaret had-
lerindeki yükselme oldukça belirgindir, fakat 1981'den sonra bu ülkelerin tica-
ret hadlerinde şiddetli bir düşüş yaşanmıştır. Petrol ihracatçısı olmayan az ge-
leşmiş ülkelerin durumunda ise; ilk iki yıldaki nisbi bir artışa karşın, ondan
sonra istikrarlı bir düşüş görülmektedir. Olaya sanayi malı ihraç eden az ge-
leşmiş ülkeler ve öteki ülkeler açısından bakıldığında, her iki grup için de düşüş
eğiliminin geçerli olduğu anlaşılmaktadır. Ticaret hadlerinin sanayi malı ihra-
catçısı az gelişmiş ülkeler aleyhine değişmesi biçimindeki sonuç şaşırtıcı ol-
mamalıdır; çünkü, az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri sanayi ürünleri, gıda ve
tekstil gibi genelde tarıma dayalı mallardan oluşmaktadır.

Ticaret hadlerinin uzun dönemli seyri konusundaki tartışmalar henüz bir so-
nuca ulaşmış değildir. Yukarıda yapılan yorumlar da, ele alınan sürenin yeterli uzun-
lukta olmaması, bu dönemde petrol krizi gibi şokların yaşanması ve verilerin net
değişim ticaret hadleri tanımına dayanması ve o nedenle de daha önce değindiğimiz
bazı kısıtlamaları içermesi gibi nedenlerle eleştirilebilir.

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?" *World Bank Economic
Review*, January 1988, ss.1-47.

ÖZET VE SONUÇ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bağımsızlığına kavuşan çok sayıda ülke, geçerli uluslararası ekonomik, mali ve siyasal düzeni, kendi çıkarlarına ters düşmesi, gelişmiş ülkelerin denetimi altında bulunması gibi nedenlerle eleştirmeye başladılar. Bu ülkeler, yürürlükteki 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.

Bu hareketin öncülüğünü yapan ülkeler günün siyasal koşulları içinde hiçbir bloka bağlı olmayan ülkelerdi. Onun için bu girişime "Bağılantısız ülkeler hareketi" veya ilk katılan ülkelerin sayısından dolayı "77'ler hareketi" adı verilmekte idi.

Bağılantısız ülkeler 1964 yılında, Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nın, sırf kendi kalkınma sorunlarını görüşmek üzere Cenevre'de özel olarak toplanmasını sağladılar. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) böyle ortaya çıktı.

Az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarını uluslararası düzeyde çözümlemek, 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 Korumacılık akımları az gelişmiş ülkelere çok olumsuz yönde etkilemiştir. Bu ülkelerin ihrac 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? Giderrek bu akım neden önemini yitirdi?

4. Az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerinde görülen istikrarsızlıklar neden ileri gelir? Genel Preferanslar 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 öncelilerden 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?

7. Küreselleşme ile mali krizler arasında nasıl bir ilişki vardır? Uluslararası mali krizlerden neden az gelişmiş ülkeler en fazla etkilenirler?

8. 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? Araştırınız.

OKUMA LİSTESİ

A. I. MacBean, *Export Instability and Economic Structure*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1966.

A. R. Ghosh and J. D. Ostry, "Export Instability and the External Balance in Developing Countries," *IMF Staff Papers*, June 1994, ss. 175-213.

B. F. Massel, "Export Instability and Economic Structure," *American Economic Review*, Sept. 1970, ss. 628-630.

Bölüm 11.

Charles A. Jones, *The North-South Dialogue: A Brief History*, St. Martin's Press, 1983.

Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice Hall, 1996,

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.

Halil Seyidoğlu, *Promotion of Industrial Goods by Developing Countries*. UNIDO, ID/WG, 308/1, September 1979.

J. Spiraos, *Inequalizing Trade?*, Clarendon Press, Oxford, 1983.

Metin Toprak ve Ömer Demir. *Küreselleşen Dünyada Türkiye Ekonomisi: Serbest Piyasa Devriminin Serüveni*. Ankara, Siyasal Kitabevi, 2001.

P. Basu and D. McLeod, "Terms of trade fluctuations and Economic growth in Developing countries," *Journal of Development Economics*, November 1991, ss. 89-110.

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.

UNIDO, *World Industry Since 1960: Progress and Prospects*, New York: United Nations, 1979.

BÖLÜM

24

UYGULAMALI DIŞ TİCARET: SERBEST TİCARET, BAĞLI TİCARET VE YENİ TİCARET YÖNTEMLERİ

Bu bölüm bir uygulamalı dış ticaret niteliğindedir. Burada önceki bölümlerde çeşitli ekonomik etkileri incelenen dış ticaret işlemlerinin yapılış yöntemleri üzerinde durulacaktır. Konu aynı zamanda dış ticaret finansmanı ile de yakından ilişkilidir.

Dış ticaretin bu yönlerden incelenmesi hem önceki analizlerin tamamlanmış sayılabilmesi bakımından gerekli, hem de dış ticaretle kalkınma arasındaki ilişkilerin daha iyi anlaşılabilmesi açısından oldukça yararlıdır.

Bu çerçevede aşağıda önce serbest dövizli ticaret uygulamaları ele alınmaktadır. Şimdiye kadar yapılan analizler genelde hep serbest dövizle ödeme varsayımına dayanmıştır. Bu çerçevede malların Karşılaştırmalı Üstünlük İlkesi doğrultusunda en ucuz olduğu piyasalardan ithal edilip, en pahalı olduğu piyasalara ihraç edilmesi söz konusu edilir. Yapılan her işlem, bedeli peşin veya vadeli olarak ödenerek sonuçlandırılır ve bu ödemeler uluslararası ticarete kabul edilen dövizlerle gerçekleştirilir.

Buna göre, bölümde en yaygın ödeme yöntemi olan akreditif konusunda ayrıntılı bilgi verilmiştir. Daha sonra da poliçe ile satış, ön ödeme, konsinye satış ve açık hesap gibi diğer uygulamalar üzerinde durulmuştur.

Uluslararası ticarete normal kabul edilen uygulamalar serbest dövizli ticaret esasına dayanan ödeme yöntemleridir. Bununla birlikte gerek geçmişte, gerek günümüzde, ülkeler arasındaki ticaretin küçümsenmeyecek bir bölümü serbest döviz ilkesi ile bağdaşmayan yöntemlere göre yapılmaktadır. Bağlı ticaret veya karşı ticaret diye adlandırılan bu uygulamaların takas ve kliring gibi bazı örnekleri oldukça eskidir. Karşı satın alım, geri satın alım ve dengeleme anlaşmaları gibi diğer bazıları ise daha yakın zamanlarda yaygınlık kazanmaya başlamıştır.

Bağlı ticarete serbest ticaretten farklı olarak ya hiç döviz kullanılmaz, ya da döviz kullanılmış olsa bile ticaret, bir ihracat işlemi ile hemen veya ileride yapılacak bir ithalat işlemi birbirine bağlanmış olarak gerçekleştirilir.

Bölüm, serbest dövizli ticarete daha yakın zamanlarda ortaya çıkan fason imalat, finansal kiralama, factoring ve forfaiting gibi yöntemlerin incelenmesi ile sona ermektedir.

I. SERBEST DÖVİZLİ TİCARET YÖNTEMLERİ

Bir dış ticaret işleminde en önemli sorunlardan birisi ihracatçı ile ithalatçı arasındaki güven konusudur. Birbirinden mal alıp satmak isteyen ihracatçı ve ithalatçı 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 getirmedeği takdirde, karşı taraf onu zorlamanın güç olacağını da bilmektedir. Kısacası, tarafların birbirlerine güvenmediklerini söylemek doğru olmasa da, ihtiyatlı davranmalarını gerektirecek bir çok neden vardır.

İşlemler uzak mesafeler arasında yapıldığından iç ticaretteki gibi, aynı anda bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın ödemede bulunmasına olanak yoktur. Kendisini güvenceye almak için ithalatçı, önce malı devralmayı sonra ödemeyi yapmayı arzularken, ihracatçı bunun tersini düşünür. Yani ihracatçı açısından en güvenilir yol, önce ödemenin yapılması, sonra da malın gönderilmesidir.

Yabancı ülkedeki karşı tarafa güvenememe sorunu, dış ticarete 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 sözleşme koşullarına uygun olarak malı göndereceğini garantiler. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da kuşku duymadan ödemede bulunması sağlanmış olur. O bakımdan, bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır.

Dış ticarete ithalatçı ve ihracatçının karşılaştığı bu sorunlara çözüm sağlamak için uygulanan ödeme yöntemleri yüzyıllar boyu değişerek geliştirilmiş ve bugünkü şeklini almıştır. Bugünkü ödeme sisteminin esasını akreditif, poliçe ve konşimento gibi temel dokümanlarla bunların karşılıklı etkileşimleri oluşturmaktadır.

A. DIŞ TİCARET RİSKLERİ

Dış ticarete karşılaşılabilecek iki önemli risk kaynakları yukarıda belirtildiği gibi anlaşma koşullarına uymama riski (noncompletion risk) ile döviz kuru riskidir. Ayrıca diğer önemli bir sorun ithalatçı ve ihracatçının finansman sorunlarıdır.

1. Sözleşmeye Uymama Riski

İthalatçı ve ihracatçı bir kez koşullar üzerinde anlaştıktan sonra satıcı genellikle ödeme yapıncaya veya hiç değilse, ödemeyi güvence altına alıncaya kadar mallarının mülkiyetini elinde tutmak ister. İthalatçı ise malları teslim alıncaya veya en azından, bunların mülkiyeti kendisine geçinceye kadar ödeme yapmakta isteksiz davranır. Diğer bir deyişle, tarafların her birisi öteki tarafın işlemle ilgili yükümlülüğünü yerine getirmesini güvence altına almak ister. Akreditif, görüldüğünde ödenecek poliçe (vadesiz poliçe) ve konşimento tarafların herhangi bir anda sözleş-

meye uymaması durumunda ortaya çıkacak mali kaybı kimin üsleneceğini belirlemek için çok özenle oluşturulmuş bir sistemin parçaları durumundadır.

2. Kur Riskine Karşı Korunma

Uluslararası İktisatta kur riski işlem etkisinden doğar. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, eğer ticaret işlemi, ödemenin ihracatçının parası cinsinden yapılmasını gerektiriyorsa kur riskini ithalâtçı, ithalâtçının parası ile yapıyorsa kur riskini ihracatçı yüklenmiş olur.

İşlem etkisine karşı bilinen tekniklerle koruma sağlanabilir. Ama daha önce kur etkisi ile karşılaşan tarafın belirli miktar ödemenin öngörülen tarihte yapılacağından emin olması gerekir. Uluslararası ödeme sistemi ödeme miktar ve zamanını garanti ederek etkin bir koruma sağlamaktadır.

Uluslararası ticaretin arada bir yapıldığı, yani daha sonra mal satışı yapılacağı kesin olmadığı, ithalâtçı ile ihracatçı arasında sürekli bir ilişki bulunmadığı durumlarda koşullara uymama riski ve kur riski büyük önem taşır. Güvenilirliği dolayısıyla bu tür ticarete akreditifle yapılabilir. Oysa ithalât-ihracat ilişkisi tekrarlanan nitelikte ise (bir toptancıya veya perakendeciye malların her hafta veya her ay gönderilmesi gibi), ihracatçı, ithalâtçıyı belirli bir kredi limiti içinde açık hesap ilişkisine dayalı olarak faturalandırabilir. Açık hesap uygulamasının özellikleri aşağıda açıklanacaktır. Ancak bu yöntem akreditif kadar güvenilir değildir.

3. Dış Ticaret İşlemlerinin Finansmanı

Çoğu dış ticaret işlemleri malın sevki için önemli bir zaman süresi gerektirir ve bu süre içinde de mali fonlar ticaret işlemine bağlı kalırlar. Sözleşmeye uymama ve kur riskleri giderildikten sonra ticaret firmaları geçiş (sevk) halinde olan mal için finansmana istek duyarlar. Bankalar, malın kalitesi ile ve sevki yapılan parti-nin öteki fiziki nitelikleriyle ilgilenmeden hem sevk sırasındaki, hem de satış için stokta tutulan mallar için finansman sağlarlar.

Aşağıda yaygın bir dış ticaret yöntemi olarak önce akreditifle ödeme konusu incelenecek, daha sonra da poliçe ile ödeme, ön ödeme, açık hesap ve konsinye satış gibi diğer yöntemler ele alınacaktır.

B. AKREDİTİF

Kısa bir tanımlama ile akreditif (letter of credit), ithalâtçı (amir: instructor) tarafından yurt dışındaki satıcı lehine (lehtar: beneficiary) bir bankaya açtırılan kredi hesabıdır. Malın sözleşme koşullarına uygun biçimde sevk edilmesi üzerine, bankanın o ülkedeki muhabiri tarafından ihracatçıya ödemenin yapılacağı taahhüdünü içerir.

İthalâtçı, yurt dışındaki satıcı ile satış koşulları ve ödemenin akreditifle yapılması konusunda anlaşmaya vardıktan sonra bankasına (amirin bankası: issuing

bank) başvurarak ihracatçı lehine bir akreditif hesabı açılması talimatını verir. Talimatı alan banka da ihracatçının ülkesindeki muhabirinden (correspondent bank) sözleşme koşullarına uygun bir akreditif açmasını ister. Akreditif belirli miktarın ödenmesini öngören ve belirli süre için geçerli bir ödeme taahhüdüdür. Satış sözleşmesindeki koşullara uygun olarak malını sevk eden ihracatçı bu belgeleri muhabir bankaya sunar. Banka belgeler üzerinden incelemesini yapar ve tüm satış koşullarının yerine getirildiğinden emin olduktan sonra satıcıya ödeme yapar.

İthalâtçılar yukarıda belirtildiği gibi, peşin ödemeden hoşlanmazlar, malın sözleşmeye uygun olarak gönderilmesini güvenceye almak isterler. Bunun gibi, ihracatçı da malını uygun koşullarda sevk edince, ödemenin yapılacağından emin olmak ihtiyacı içindedir. Araya bir bankanın girmesi, her iki tarafın endişelerini büyük ölçüde giderir. Çünkü taraflar bir bankanın mali güvencesi altındadırlar.

Aslında akreditif yabancı ülkedeki satıcıya hitaben yazılmış bir kredi mektubudur (L/C). Bunu yazan ve onaylayan, alıcı adına hareket eden bankadır. Mektupta banka, kendi üzerine, ayrıntıları kredi mektubunda belirtilen koşullara uygun bir poliçe çekilmesi durumunda, ödemeyi yapacağı taahhüdünde bulunur. Diğer bir deyişle akreditifle yapılan dış ticarete ithalâtçı firmanın ödeme sorumluluğu yerine bu bankanın taahhüdü geçmiştir olmaktadır.

Uluslararası ticarete akreditif, bazan *kredi mektubu (letter of credit, L/C)* diye de adlandırılır. Kelime olarak akreditifin Türkçe karşılığı da budur. Ancak bu amaçla kullanılan başka isimler de vardır; ticari kredi mektubu (commercial letter of credit), belgeli kredi mektubu (documentary letter of credit) veya yalnızca kredi (credit) hesabı gibi.

1. Akreditif Hesabının Özellikleri

Yukarıda belirtildiği gibi, akreditif çekilecek poliçeye belirli belgelerin eklenmesi karşılığında ithalâtçının bankasının gerekli ödemeyi yapacağı konusunda verilmiş olan bir taahhüttür. Aslında akreditif, ticari işlemin yapılacağına bir garantisi de sayılmaz; çünkü, dayandığı satıştan ve öteki anlaşmalardan bağımsız bir işlem durumundadır. Bankalar müşterilerinin talimatı üzerine ve bir ücret karşılığı akreditif hesapları açarlar. Banka açısından bir akreditifin şu temel özellikleri dikkat çekicidir:

(a). Bankanın açtıracağı akreditifin belirli bir vadesi veya bitiş tarihi olmalıdır.

(b). Bankanın üstlendiği yükümlülüğün bir üst sınırı bulunmalıdır.

(c). Belirli dokümanların sunulması üzerine bankanın ödeme sorumluluğu doğar. Ticari işlemin yapılışı veya yasal dayanakları konusunda ortaya çıkacak anlaşmazlıklardan banka sorumlu tutulamaz.

(d). Bankanın yaptığı ödemenin koşullarının aynısı ile müşteri de bankaya kesin ödeme yapma yükümlülüğü altındadır.

Daha önce de belirtildiği gibi akreditif, ödeme konusunda ithalatçı ile ihracatçı arasında uzlaştırıcı bir yoldur. Her iki tarafa da belirli avantajlar sağlar. Satıcı, sözleşmenin koşullarına uygun biçimde malını sevk edip gerekli belgeleri sununca, akreditifi açan bankadan parasını alacağından emindir. Bundan başka akreditif bir kez açılınca, alıcının mali gücünden veya arzusundan bağımsız olarak banka, ödemeyi yerine getirmek zorundadır. Oysa alıcı malın sevk edilip gerekli belgelerin sunulmasından önce ödemedede bulunmaz.

Bununla birlikte, gönderilen malların belgelerde belirtilen niteliklere uygunluğu konusunda alıcı yine de satıcıya güvenmek zorunluluğu içindedir. Çünkü aşağıda da belirtileceği gibi, bankalar incelemelerini mal üzerinde değil, belgeler üzerinden yaptıkları için L/C, faturalanan ve gönderilen malların sözleşmede belirtilen niteliklere uygunluğunu tam olarak garanti etmez.

2. Akreditifi Açan Bankalar ve Sorumlulukları

Bir akreditif işlemi, en az iki ayrı banka gerektirir. Bunlar ithalatçının bankası ile ihracatçının bankasıdır. Bazan akreditifi açan bankanın ödeme taahhüdü ihracatçının endişelerini tam olarak gidermeye yeterli olmaz. Çünkü ithalatçı adına hareket eden banka, yabancı bir ülkededir. Söz konusu banka dünya çapında tanınmış bile olsa, ilgili yabancı ülkenin döviz kontrolü uygulaması veya benzeri kısıtlamalara başvurusu, akreditifi 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 yerine getirmeyi kabul etmesini isteyebilir. Bu durumda akreditifi onaylayan banka, akreditifi açan banka gibi ihracatçıya tüm ödemeleri yapmak zorundadır.

Akreditifle ilgili kurallar ve bu kapsamda akreditif hesabı açan bankaların sorumlulukları Milletlerarası Ticaret Odası-ICC (International Chamber of Commerce) tarafından standartlaştırılmış ve bir yayın biçimine getirilmiştir. Bu yayın, *Belgeli Kredilerin Yeknesak Usulleri ve Uygulaması* başlığıyla Türkçe'ye de çevrilmiştir.¹

Akreditifin temel özelliği, bankanın gerçek mallar değil, dokümanlar karşılığında ödeme yapmasıdır. O bakımdan da akreditifin sözleşme koşullarına uygunluğundan emin olmak için bankaların tüm belgeleri dikkatli biçimde incelemeleri gerekir.

Bankalar, üzerinden açıkça görülecek biçimde olmadıkları taktirde, belgelerin kendisindeki hata ve kusurlardan (defects) sorumlu tutulamazlar. Böylece, örneğin belgelerin sahteliğinden (false documents), mallarla ilgili kalite, ağır-

¹ İngilizce 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 Birliği'nden sağlanabilir.

lık, miktar veya diğer bilgilerin belgelerde belirtilenlere uygun olmamasından, tarafların hangi niyetle hareket ettiklerinin kanıtlanmasından, vs. sorumlu değildirler.

3. Akreditif Çeşitleri

Genel niteliklerini tanıttıktan sonra şimdi akreditif çeşitleri üzerinde duralım:

a. *Belgeli ve belgesiz akreditif (documentary and nondocumentary 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 belgeler kredi mektubunun üzerinde bir liste halinde gösterilmiştir. Bunların bir kısmı zorunlu, bir kısmı da ithalatçının isteğine bağlıdır.

Konşimento ve ticari fatura zorunlu belgelerdir. İsteğe bağlı olanlar arasında örneğin şunlar yer alır: Sigorta poliçesi, konsolosluk faturası, menşe şahadetnamesi, çeki listesi, analiz belgesi, paketleme listesi, vs.

Belgesiz veya "temiz" kredi mektubunda 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 ihracatçıya (lehtar) haber vermeden her an iptal edilebilir. Güvenceli olmayan bir akreditiftir, 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 vardır. 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 mallarını akreditifle satmak, örneğin bedeli sonra ödenmek üzere yapılan satıştan (konsinye satışlar gibi) daha iyidir. Ayrıca şu da var ki, akreditifi açılmış bir ithalat, alıcı ülkede bir döviz kontrolü uygulaması durumunda döviz tahsisinde önceliğe sahip olur.

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, muhabir sorumluluk taşımaz.

İhracatçı yabancı ülkedeki bankanın ödeme yeteneği konusunda kuşkuya düşerse, L/C'nin kendi ülkesindeki muhabir banka tarafından da onaylanmasını isteyebilir. İthalatçının ülkesindeki siyasal ve ekonomik koşulların istikrarlı olmaması da ihracatçıda bu tür kuşkular doğurmuş olabilir.

İhracatçı açısından muhabirin veya diğer yerel bir bankanın akreditifi onaylaması ile daha büyük ölçüde bir güvence ve kolaylık elde edilir. 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 biçimde çözümleyebilir.

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 geçerlidir. Oysa dönen akreditiflerde, öngörülen belirli kredi limitleri vardır. Bu limitlere ulaşıncaya akreditif kendiliğinden yenilenir. Söz gelimi, aylık 10.000 \$'lık 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 bir akreditif otomatik biçimde açılmış olur. Kuşkusuz öngörülen süreler aylık olabileceği gibi, günlük, haftalık, iki haftalık vs. de olabilir.

Belirtmek gerekir ki, dönülemez bir dönen akreditif (irrevocable revolving L/C) durumunda, ticari işlemdeki bir olumsuzluktan alıcının uğrayacağı zararlar daha büyük olur. Çünkü alıcı, maldan memnun kalmaya bile gelecekteki partiler için de taahhüdüne bağlı kalmak zorundadır. Bu nedenden 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 talimatta bulunarak, akreditifin başka birisine aktarılmasını isteyebilir. Devir işlemi bir kez yapılabilir ve gerekli belgeler de akreditif ile birlikte teslim edilir. 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.

C. POLİÇE İLE SATIŞ

Poliçe (draft, bill of exchange), uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Satıcı tarafından düzenlenen, alıcının hemen ya da ilerideki bir tarihte, koşulsuz olarak belirli miktarda ödeme yapmasını emreden, yazılı bir ödeme emri niteliğindedir.

Polıçeyi çeken (drawer, keşideci), normal olarak malını satan ve gönderen taraf, yani ihracatçıdır. Kendisine polıçe çekilen (drawee, muhatap), diğeri bir deyişle, koşullara uygun olarak ödemeyi yapması istenen de alıcı ya da ithalâtçı taraftır. Polıçe doğrudan ithalâtçının adına olduğı gibi onun bankasının adına da çekilir. İthalâtçıya çekilen polıçeye *ticari polıçe (trade draft)*, onun bankasına çekilene de *banka polıçesi (bank draft)* adı verilir.

İhracatçı malını gönderirken ödemeyi yapması için, ithalâtçıya veya onun bankasına çektiğı polıçeyi öteki sevk evrakına ekleyerek alıcıya ulaştırılmak üzere bankasına verir.

Ödemenin yapılacağı kişi açısından polıçe, taşıyana (bearer, hamiline) veya kendisine ödeme yapılması istenen belirli bir kişi (firma) adına düzenlenmiş olabilir. Adına ödemenin yapılması istenen kişi (payee, alacaklı) normal olarak polıçeyi çeken kişidir, ancak başkası da olabilir.

1. Polıçenin Devredilebilir bir Mali Araç Olma Özelliğı

Uygun koşullarla çekilirlerse polıçeler devredilebilen kıymetli evrak (negotiable instruments) niteliğinde olurlar. Bu şekliyle de polıçeler, uluslararası mal ticaretinin finansmanında kullanılan finansman aracı niteliğı taşırlar.

Polıçelerin, mali piyasalarda devredilebilen (alınp satılabilen: negotiable) varlıklar olmaları, bunların kullanılışını yaygınlaştırmıştır. Bir polıçenin devredilebilir olma niteliğı kazanabilmesi için aşağıdaki koşullara sahip bulunması (Milletlerarası Ticaret Odası'nın belirlediğı Yeknesak Ticaret Kodu'na göre) gerekir:

- Yazılı olmalı ve düzenleyen (keşideci) tarafından imzalanmalı,
- Belli miktar paranın ödenmesiyle ilgili koşulsuz bir ödeme emri içermeli,
- Talep edildiğinde veya gelecekte sabit veya belirlenebilen bir tarihte ödenebilir olmalı,
- Belirli bir kişinin adına veya taşıyana göre düzenlenmiş bulunmalı.

Yukarıda da değinildiğı gibi, uluslararası ticarete polıçeler ticaret bedellerinin ödenmesinde kullanılırlar. Buradaki uygulamaya göre, iç ticaretten biraz farklı olarak, polıçe ya bir akreditif hesabı ile birlikte, ya da böyle bir hesap olmadan doğrudan çekilir. Doğrudan polıçe çekilmesine dayanarak gerçekleştirilen dış ticaret ödemeleri akreditiften daha az bir güvence sağlar, çünkü bu yöntemlerde bankalar, L/C'de olduğı gibi, ithalâtçı adına ödeme yapmak zorunda değildirlir. Fakat polıçe ile satış, aşağıda göreceğimiz gibi açık hesaptan veya konsinye satıştan da daha güvencelidir.

2. Polıçe Türleri

Polıçeler iki tip olabilirler: *Vadesiz polıçe (sight draft)* ve *vadeli polıçe (time draft)*. Vadesiz polıçeye, *görüldüğünde ödenecek polıçeler* de denebilir. Bu terim bunların niteliğini daha iyi ortaya koyar. Vadesiz polıçeler, 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 tarihinin sabit veya kesin olarak belirlenebilen nitelikte olması gerekir.

Vadeli poliçe, kabul edilmek üzere muhataba sunulur. Poliçenin üzerine "kabul edilmiştir" ibaresi yazılıp, kaşe vurulur ve tarih atılarak imzalanınca poliçe kabul edilmiş (accepted) duruma gelir. Bazan sırf imza ve tarih de bunun için yeterli olmaktadır. Poliçeyi "kabul" eden taraf vadesi dolduğunda onu ödeme borcu altına girer.

Vadeli poliçe, bir banka tarafından kabul edildiğinde *banka kabulü* (bank acceptance) olur, ticari bir firmaya çekilip onun tarafından kabul edildiğinde de *ticari kabul* (trade acceptance) niteliği kazanır. Çoğu vadeli poliçeler, düzenlendikleri veya kabul edildikleri tarihten 30, 60 veya 90 gün sonra ödenecek duruma gelirler. Vadeli poliçelerin belirli bir süre sonra ödenmekte olması bunlara, malların sevki sırasında veya ithalatçının malları satıncaya kadar, dış ticaretin finansmanında kullanılan bir araç olma niteliği kazandırmaktadır.

İhracatçı, bir banka kabulünü veya ticari kabulü vade sonuna kadar tutarak bedelini kendisi tahsil edebilir. Ya da bunun yerine, bu kabulü bir bankaya veya kabul ticareti yapan bir bankere, nominal değeri üzerinden iskontolu olarak satar. Bir kabul, ciro (endorsement) yoluyla başkalarına devredilebilir.

Özellikle banka kabulleri, bankanın ödeme taahhüdü olduğundan, yatırımcılar için daha çok güven duyulan araçlardır. Dolayısıyla bunlar likiditesi yüksek kısa süreli menkuller grubuna girerler. Para piyasasında belli bir iskonto ile alınır ve satılırlar. Bu yönüyle banka kabulleri, bankaların çıkarttıkları devredilebilir mevduat sertifikaları (Certificate of Deposit-CD)'na benzetilebilirler.

Ticari kabuller de belirli bir tarihe kadar muhatabın ödeme taahhüdünü yansıtır. Ancak, muhatabın mali itibarına bağlı bulunmakla birlikte, bunlar banka kabulleri kadar pazarlanabilme niteliğine sahip değildirler. Ödeme tarihi geldiğinde ticari kabulü elinde bulunduran kimse (genellikle ihracatçı), bunu bankası aracılığıyla kabul eden firmaya tahsile gönderir.

Yukarıda belirtildiği gibi, bir poliçenin devredilebilir mali varlık niteliği kazanabilmesi için, gelecekteki ödeme tarihinin kesinlikle belirlenebilir olması gerekir. Örneğin "*görüldüğünden 60 gün sonra*" gibi bir kayıt, belirlenebilir bir tarihi ifade eder. Ama, "*malların varmasından 30 gün sonra*" şeklindeki bir kayıt, gerçekte belirsizdir. Çünkü malların varış tarihi kesin olarak belirlenmemiştir.

Temiz ve belgeli poliçe: Poliçeler ayrıca "temiz" (clean) ve "belgeli" (documentary) diye ikiye ayrılırlar. Başka hiçbir belge eklenmeden sunulan poliçelere temiz poliçe denmektedir. Bunların kullanış alanları sınırlıdır. Örneğin, çok uluslu bir işletme tarafından yurt dışındaki şubelere yapılan mal sevkiyatında kullanılırlar. Bu gayet doğaldır. Çünkü aynı şirketin şubeleri arasında güvensizlik ve kredi itibarı sorunları söz konusu değildir.

Temiz poliçeler dış ticarete kullanıldığında, satıcı genellikle sevk evrakını alıcıya yollar, o da bir ödeme veya kabul işlemi yapmadan, malların mülki-

yetini elde eder. Kuşkusuz bu, ancak birbirine çok güvenen firmalar arasında düşünülebilecek bir durumdur.

Temiz poliçelerin ticaret dışı amaçlarla kullanıldığı da olur; bir borcun ana parasının tahsili gibi. Açık hesap borcunu ödemek istemeyen bir borçluya, temiz bir poliçe çekilerek borcun ödenmesi için baskı yapılabilir. Böyle bir poliçeyi ödememe veya kabul etmeme, muhatabın ticari ve mali itibarını zedeleyebilir.

Uluslararası ticarete çoğu poliçeler belgelidir. Bunun anlamı, çeşitli sevk evrakının poliçeye eklenmiş bulunmasıdır. İthalâtçının belgeleri (sevk evrakı) devralabilmesi için, ya ödemede bulunması (göründüğünde ödenecek poliçeler, sight drafts), ya da poliçeyi kabul etmesi (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 yapıldığına göz atalım.

3. Poliçe ile Mal Sevki (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. İhracatçı malını gönderdikten sonra 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 ithalâtçıyı çağırır ve mal bedelini ödemesini ister. İthalâtçının ödemeyi yapması üzerine de, malı teslim almaya yarayan belgeleri kendisine devreder. Tersine, eğer sevk bir vadeli poliçe ile yapılmışsa bu kez banka ithalâtçıdan poliçeyi "kabul" etmesini ister 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 ödemede 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 ithalâtçı kalitesini uygun bulmadığından veya başka bir nedenle ödeme yapmaktan ve malı almaktan vazgeçerse ne olur? Her durumda ihracatçı zarara uğrar.

Vadeli poliçe durumunda risk daha da fazladır. Vade geldiğinde poliçeyi ödemek, ithalâtçının sorumluluk anlayışına bağlı kalıyor. Burada, işlemin iki ucunda da bankalar yer almakta ise de, onların rolü yalnızca ticaret bedelinin tahsiline aracılık etmekten ibarettir; ödeme ile bir güvence vermeleri söz konusu değildir. O

bakımdan poliçe ile ödeme, geçmişte iş deneyimleri olan ve birbirinin ticari ve mali itibarlarına güvenen firmalar arasında uygulanabilecek bir yöntemdir.

4. Banka Kabulleri

Yukarıda da açıklandığı gibi, banka kabulü ihracatçı tarafından ithalâtçıya (veya doğrudan doğruya bankasına) çekilen ve onun bankası tarafından kabul edilen bir vadeli poliçedir. Bir poliçe banka tarafından onaylanınca banka kabulü olur. Poliçeyi kabul etmekle banka, onu taşıyana belirli tarihte, belirli miktarda ödeme yapmak üzere koşulsuz bir taahhüt altına girmiş olur. Böylece banka kendi itibarını, borçlunun yerine koyarak piyasada serbestçe alınıp satılabilen bir finansman aracı yaratmış oluyor. Gerçekten de daha önce değinildiği üzere, banka kabulleri para piyasasının temel araçları arasındadır; bu araçlar para piyasasında sürekli biçimde alınır ve satılırlar.

Bir uluslararası ticaret işleminden kaynaklanan banka kabulünün ilk sahibi, malın ihracatçısıdır. İhracatçı, poliçeyi bankası aracılığıyla yabancı ülkedeki ithalâtçının bankasına ulaştırır. Söz konusu bankanın poliçeye "kabul edilmiştir" (accepted) damgasını vurmasından sonra da poliçeyi geri alır. İhracatçı, isterse bir banka kabulü niteliği kazanmış olan poliçeyi, ihracatçı vade sonuna kadar elinde tutarak bedelini doğrudan kendisi tahsil eder. Bunun yerine, eğer derhal nakit sağlamak istiyorsa, elindeki banka kabulünü bankasına (veya başka bir bankaya) iskonto ettirebilir (indirimli fiyattan satabilir).

Banka kabullerinin vadeleri tipik olarak 30, 60 veya 180 gündür. Vadeler, sevk edilen malların tahmini satılma süresince finansman sağlayacak biçimde ayarlanabilir. Para piyasası yatırımcısı açısından banka kabulleri, mevduat sertifikalarının (certificate of deposit-CD) yakın bir benzeridir. Uygulanan iskonto oranları da birbiriyle oldukça paralellik gösterir.

İhracatçı vade sonuna kadar, banka kabulünü elinde tutarsa alacaklı hesap finansmanında olduğu gibi, ithalâtçıyı bu yolla kendisi finanse etmiş olur. Böyle bir durumda banka kabulü ile alacaklı hesap finansmanı arasındaki fark ilkinde, ihracatçıya yapılan ödemenin bir banka garantisi altında olmasıdır. Onun yerine, eğer ihracatçı ikincil piyasada banka kabulünü satarsa artık işlemin finansmanı ihracatçı tarafından değil, onu satın alan yatırımcı tarafından sağlanmış olur.

(a) *Yararları:* Banka kabulleri hem ihracatçı ve ithalâtçıya, hem de bunları çıkartan aracı bankaya önemli yararlar sağlar. İhracatçı, ithalâtçının ve potansiyel müşterilerinin kredi itibarı konusunda endişe duymadan, yeni pazarlara girebilir. Ayrıca, politik riskler ve hükümetlerin kambiyo kısıtlamaları koyma riskleri de azalır. Çünkü normal olarak bankalar, kambiyo denetimi koşulları altında da ödeme taahhütlerini yerine getirirler. Sonra yukarıda açıklandığı gibi, ihracatçı, banka kabulünü para piyasasında satarak nakit fon elde etme olanağına sahiptir.

Banka kabulü, ithalâtçı açısından da yararlıdır. Çünkü bunlar mal veya malzeme alımında dış piyasalara daha geniş ölçüde ulaşma olanağı sağlar. Banka kabulünün yokluğu durumunda ihracatçı, ithalâtçının kredi riskini üstlenmeyi

arzulamayabilir. Dolayısıyla ithalâtçının dış piyasalara ulaşma olanağı sınırlı kalır. Ayrıca ithalâtçı, banka kabulü ile birlikte sunulan belgeler sayesinde, istediği malların gönderildiğinden emin olur. İthalâtçı her zaman sipariş verdiği malların sevkini yapıp yapılmadığını ve malların ne zaman ulaşacağını bilmek ister.

Ayrıca, banka kabulü, ithalâtçının ödemeyi gelecekte bir tarihte yapmasına olanak vererek o tarihe kadar ithalâtın finansmanına olanak yaratır. Oysa banka kabulünün bulunmaması durumunda ithalâtçı, önceden ödeme yaparak fonlarını ticari işleme bağlamış veya bankalardan finansman aramak zorunda kalmış olur.

Nihayet banka da, poliçeye kabul vermesi karşılığında bir komisyon elde etmektedir. Alınan komisyonlar müşterinin kredi itibarına göre değişir.

(b) *Vadeli kabuller*: Banka kabulü finansmanı, görüldüğünde ödenecek bir L/C (sight L/C) finansmanı biçiminde de düzenlenmiş olabilir. O taktirde ihracatçı, akreditife poliçenin görüldüğünde ödenmesi koşulunu koydurur. Bu durumda ithalâtçının vadeli bir ödemede bulunabilmesi için bankanın kendisine ayrı bir kabul finansmanı (acceptance financing) sağlaması ve görüldüğünde ödenecek L/C'yi finanse etmesi gerekir.

Mekanizma genellikle şöyle işler: İthalâtçı, bankaya bir poliçe çeker, banka da onu kabul ve iskonto eder. Buradan sağlanan gelirler ise ihracatçıya ödemede kullanılır. Vade sonunda ithalâtçı bankaya olan borcunu geri öder.

Kabul finansmanı, L/C kullanılmadan ayrı bir kabul anlaşması ile de düzenlenebilir. Normal bir kredi anlaşmasında olduğu gibi, bu anlaşmada da bankanın kabul karşılığında (borç senedi yerine), ithalâtçıyı finanse etmeye hazır olduğu belirtilir.

D. ÖN ÖDEME

Ön ödeme ile satış yönteminde (prepayment) ithalâtçı malın bedelini ödedikten sonra, ihracatçı malını gönderir. Ödeme genellikle ihracatçının hesabına bir telefon, teleks, faks veya normal bir banka havalesi ile yapılır.

Satıcıya en fazla güvence sağlayan yöntem budur. Çoğunlukla ilk kez mal alan ve tanınmayan müşterilere uygulanır. Ama, ithalâtçı ülkedeki siyasal veya ekonomik kriz, ya da kambiyo denetimi gibi nedenlerle döviz transferlerinin geciktirildiği, hatta tamamen önlendiği durumlarda da ihracatçı peşin ödeme isteyebilir.

Peşin ödeme bir finansman yöntemi olarak da kullanılabilir. Malları ihraçata hazırlamanın gerekli olduğu durumlarda ihracatçı, üretim veya tedarik işlemlerini finanse etmek üzere ithalâtçıdan, siparişinin belirli oranı kadar ön ödeme yapmasını talep edebilir. Bu tür kredilere "prefinansman kredisi" denmektedir. Ön ödemenin diğer bir yararı da ihracatçıya, pazarlama risklerine karşı bir güvence sağlamasıdır. Yani, yöntem aynı zamanda ithalâtçının, ihraçata hazırlanan malı satınalmaktan vazgeçmesine karşı bir önlem durumundadır.

Bununla birlikte, ön ödeme yöntemi dış ticarete fazla yaygın değildir. Bunun nedeni ithalatçıların ön ödeme yaparak tüm riskleri kendilerinin yüklenmek istememeleridir.

E. KONSİNYE SATIŞ

Konsinye satış, bir anlamda, iç ticaretteki veresiye satışlara benzer. İhracatçı, satılmak üzere malını yabancı ülkedeki firmaya gönderir ve malının kesin satışı yapıncaya kadar da mülkiyeti 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, elde bir poliçe bile yoktur ve mallar satılıp gitmiştir. Taşıdığı yüksek risk dolayısıyla konsinye satış yöntemi pek ender kullanılır. Bizim dış ticaret rejimimize göre belirli makamlardan izin alınması koşuluyla konsinye satışa izin verilmektedir.

Bununla ilgili olarak Türkiye'nin ihracat rejiminde yer alan diğer bir ödeme yöntemi de "müşterek hesap"tır. Bu da bir tür konsinye satıştır. Burada da mülkiyet satıcıda olmak 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 üzerinde anlaşılan bir oranda paylaşılır.

F. AÇIK HESAP

Bu tür satışlarda da önce mal gönderilir, sonra ödeme yapılır. Mallar partiler halinde ithalatçıya önceden yollanır. Her parti mal gönderildikten sonra veya sözleşmesi her ay sonu itibarıyla satış faturaları düzenlenerek ithalatçının ödeme yapması sağlanır. Ödeme bir temiz poliçe veya ithalatçının yazacağı 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 işlemler yapılmasına gerek kalmaz.

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.

II. BAĞLI TİCARET (KARŞI TİCARET) UYGULAMALARI

Bazı uluslararası ticari işlemler serbest ticaret modeline göre yapılmaz. Bunun yerine, örneğin sözleşme gereği, ihracatçı tarafın ithalatçı taraftan, derhal veya belirli bir süre içinde, satış tutarı kadar mal satın alması öngörülmüş olabilir.

Serbest ticaret dışındaki uygulamaların temel özelliği, ticaretin tek bir işlemle sonuçlandırılmamasıdır. Tersine, bir ihracat işlemini, ikinci aşamada yapılan diğer bir ithalat işlemi izlemektedir. Bu şekilde, bir satış ve bir alış işlemi arasında ilişki kurulması esasına dayanan ticarete genel bir ifade ile "bağlı ticaret" (counter-trade veya "karşı ticaret") adı verilir.

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 doğrudan aktarma ticaretidir. Ancak uluslararası pazarlama alanındaki rekabet karşı satın alım, dengeleme ve geri satınalım gibi yeni uygulamalar ortaya çıkartmıştır.

A. GELENEKSEL YÖNTEMLER

Geleneksel yöntemler arasında takas, kliring, aktarmalı ticaret ve uluslararası ödeme anlaşmaları yer almaktadır:

1. Takas

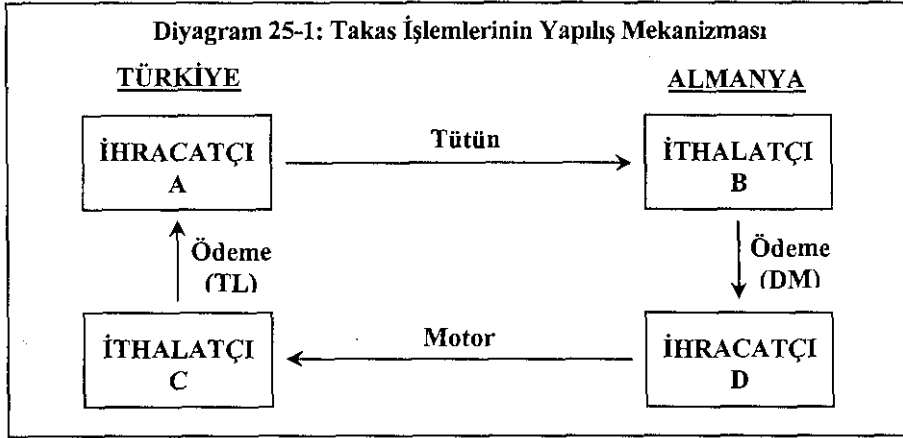
Takas (barter trade) en eski ve en ilkel ticaret yöntemi olarak bilinir. Özellikle 1930'larda dünya ticaretinin önemli bir bölümü takasla yürütülüyordu. Takasın en basit şekli "iki-yanlı takas"tır. Burada, bir ülkedeki ihracatçı diğer ülkedeki ithalatçıya sattığı malın karşılığını, ondan alacağı mallarla tahsil eder. Dolayısıyla, iki tarafın malları birbiri 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 bölünebilen 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.

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.

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 uğrattırken diğer tarafı yararlandırır. Bu gibi durumlarda fiyat değişimlerinin etkilerini azaltmak için ya sözleşme süresi kısa tutulur, ya da değişen fiyatlara göre düzeltme yapacak biçimde sözleşmede esneklik tanınır.

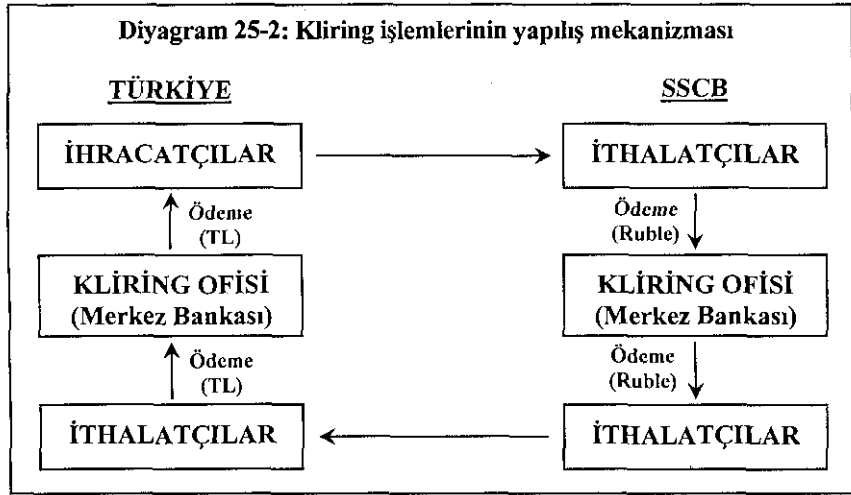
Ülkeye bir döviz giriş veya çıkışı gerektirmemekle birlikte, takas yoluyla ticaret, ilgili ülke hükümetlerinin iznine tabidir. Hükümetler ilke olarak, serbest dövizle satılacak malların takas edilmesine izin vermezler. Başka bir deyişle, takasa konu olan mallar çoğunlukla serbest dövizle satışı güç olan mallardır.

2. 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 ihracatçıların 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.



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 toplanmadığından 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.

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. Alınan ve satılan mal değerinin eşitlenmesi asıl ilke olduğu için bu yöntem 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, mallarını 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 gelişine yolundan saptırılmasıdır. Söz konusu ticarete mallar istenilen ülkeden değil, ancak anlaşma yapılan ülkeden ithal edilebilir. Anlaşmalı 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 ticarete onlara yüksek mark kurlarını 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 ticarete de yaygın olarak kullanılıyordu.

3. 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 dengeğin kendiliğinden gerçekleşmediği durumlarda, alacaklı tarafın borçlu taraftan alabileceği uygun mallar da bulunmuyorsa, o taktirde 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 kaldıracığı 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.

4. 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 ödenmesine 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.

B. BAĞLI TİCARETTE YENİ YÖNTEMLER

Yeni bağlı ticaret yöntemleri arasında karşı-satın alım, geri-satın alım, dengeleme anlaşmaları gibi yöntemler dikkat çekmektedir:

1. Karşı Satınalım İşlemleri

Karşı satınalım (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 satınalım için tanınan süreler 3-5 yıl arasında değişebilir.

Ticari sözleşmede iki işlemin birbirine bağlanmış olmasının yanında karşı satınalım 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 ithalâtı 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 satınalım için sunulan malların çoğunlukla arz fazlası bulunan veya serbest dövizlerle satışı güç, düşük kaliteli olduklarını hatırlatalım.

Özel firmalar, ithal etmek zorunda oldukları bu malları 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 Avusturya gibi yörelerde faaliyet gösteren bu gibi firmaların temel fonksiyonu, eski Doğu Avrupa ülkelerinden karşı satınalım yoluyla sağlanan malları yeniden pazarlamak ve aktarma ticaret işlemlerine aracılık etmektir.

Karşı satınalım uygulamalarına bir örnek Türkiye ile eski SSCB arasında 1984 yılında imzalanan doğalgaz anlaşmasıdır. Bu anlaşmaya göre Türkiye Rusya'dan satınacağı doğalgaz bedelini serbest dövizle öder; ancak Rusya da bu dövizlerin yüzde 35'i kadar Türkiye'den ihraç malı satınalma ve diğer yüzde 35'i ile de ülkesinde iş yapan Türk müteahhitlerine ödemede bulunma yükümlülüğünü üstlenmiştir.

2. Geri Satınalım İşlemleri

Bağlı ticaret şekilleri içinde en çok rastlananlardan birisi de "geri-satınalma"dır (buy-back). Burada, Batılı özel firma, bir az gelişmiş ülkeye makine donatım, üretim teknolojisi veya anahtar teslimi fabrika satar, fakat bunlarla kurulacak tesislerde üretilecek malların bir bölümünü geri satın alma taahhüdünde bulunur.

Görülüyor ki, geri satınalımda 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 ödemede bulunur.

Rusya'nın ülkemizde kurduğu İskenderun Demir-Çelik Fabrikaları, Seydişehir Alüminyum Tesisi ve Orhaneli Termik Santrali gibi tesisler geri satınalım modeline dayanır. Bundan başka yabancı şirketlerin Türkiye'deki petrol arama ve işletme faaliyetlerinde de geri satınalım yöntemi uygulanır.

Geri satınalma 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 satınalmada, gerekse karşı satınalmada 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 satınalım işlemlerinde özel ihracatçı firmaya (veya yatırımcı ülkeye) tanınan süre de genellikle diğerinden daha uzundur (10 yıl veya yukarı). Ayrıca, geri satın alımda işlemlerin toplam dolar değeri çoğunlukla birincisinden daha büyüktür.

Her iki ticarete de ihracatçı özel firmanın yükümlülüğünü yerine getirmeme olasılığına karşı, sözleşmeye cezai önlemler konulur. Ayrıca, özel ihracatçı firma veya devlet, gerçekleştirilen üretimden ayrılan bir payı elde ettikten sonra, bunu ya doğrudan kendi üretim ve satış faaliyetlerinde kullanır ya da aracı firmalar kanalıyla yeniden satışa sunar. Ancak, geri satınalma işlemleri çerçevesinde özel firmanın topladığı mallar genellikle daha kaliteli olup uluslararası piyasalarda daha çok talep edilen türdendir. Batılı firma, üretilen malları düşük fiyatlardan geri satın almayı kabul ettirebilirse yeniden satıştan elde edebileceği kazançlar o kadar artmış olacaktır.

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.

3. 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. Sa-

tıcı 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 sağlanmaları, 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 modern 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.

C. BAĞLI TİCARETİN EKONOMİK YARAR VE SAKINCALARI

Yukarıda değinildiği gibi, karşılaştıkları yoğun döviz darboğazı dolayısıyla az gelişmiş ülkeler, gerek kendi aralarında, gerekse sanayileşmiş ülkelerle yaptıkları ticarette 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 ticarette geçerli olan şu gibi ilkelere göz atmak yeterlidir: Ticaretin iki yanlı olarak ülke veya mal esasına göre denkleştirilmesi, satıcının karşı satınalmı kabul etmemesi durumunda ticaretin yapılamaması, hangi ülkelerle anlaşmaya varılmışsa ithalat ve ihracatın yalnız o ülkelerle gerçekleştirilmesi, vs. Bu uygulamalar açıkça uluslararası ticarette benimsenen çok yanlılık ve serbest ticaret ilkelerini 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 Teorisi'nin

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 satın 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 (!)

e. *Yoğun bürokrasi:* Bağlı 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 Cumhuriyetleri'nde 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 DİŞ TİCARET YÖNTEMLERİ

Dış pazarlardaki gelişme, artan uluslararası rekabet ve iktisadi gelişme, yeni ticaret yöntem ve uygulamaları ortaya çıkartmıştır. Bu yeni yöntemlerden aşağıda, fason imalât, finansal kiralama, factoring ve forfaiting konuları ele alınacaktır. Bunlar sanayileşmenin hızlandırılması, ihracatın özendirilmesi veya dış ticarete salt finansman ihtiyacının karşılanmasıyla ilgili olabilirler.

A. FASON İMALÂT

Fason imalât, sanayi üretim yönü ağır basan bir ticaret yöntemidir. Sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünden yararlanmak için bazı emek yoğun imalât faaliyetlerini bu ülkelerde yaptırmalarına 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.

B. LEASING: FİNANSAL KİRALAMA VE FAALİYET (HİZMET) KİRALAMASI

Leasing yeni bir dış ticaret finansman yöntemidir. Kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre feshedilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme biçiminde tanımlanabilir. Leasing sözleşmesi ile kiracı, her türlü faydayı sağlayacak biçimde kiralanan malın kullanım hakkını (zilyetliğini) elde ederken, malın mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalmaktadır.

Leasing sözleşmeleri Türk Hukuk Sistemindeki "mülkiyeti muhafaza kaydıyla yapılan taksitli satışlar"a benzetilebilir. Ülkemizde konuyu düzenleyen Finansal Kiralama Kanunu'nda, finansal kiralama sözleşmelerinin dört yıldan önce feshedilememesi öngörülmüşür. Kira ödemeleri daha önce tamamlanmış olsa bile bu sürenin geçmesini beklemek gerekir.

Kira bedelleri genellikle kiralanan varlığın ekonomik ömrüne göre belirlenir. Ancak kira ödemelerinin önemli bir bölümü birinci ve ikinci yılda yapılır; kira süresinin kalan kısmında ise sembolik ödemelerde bulunulur. Sözleşmelerin hemen hemen tamamında vade sonunda kiralanan varlığın sembolik bir bedelle (iz bedeli) kiralayan tarafından satın alınması öngörülmüşür.

Zaman boyutu hesaba katıldığında, finansal kiralama kapsamında ödenecek kira bedelleri toplamı ile söz konusu malların satın alım bedelleri yaklaşık olarak birbirine eşitlenmektedir.

Finansal kiralama sözleşmeleri özellikle yatırım malları üzerinde yapılmaktadır. Uygulama verilerine göre, finansal kiralamaya en fazla konu olan mallar arasında şunlar yer almaktadır: Taşıt araçları, büro makineleri, santraller, haberleşme araçları, tarım alet ve makineleri, takım tezgâhları, yol ve iş makineleri, petrol sondaj ve çıkarma makineleri, matbaa makineleri, tıbbi cihazlar, vs. Gü-

nümüzde ABD’de toplam sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık dörtte biri leasing yoluyla finanse edilmektedir.²

Leasing’in, finansal kiralama (financial leasing) ve faaliyet kiralaması (hizmet kiralaması, operating leasing) diye iki farklı uygulama türü vardır:

1. Finansal Kiralama

Finansal kiralamada leasing şirketleri yalnız aracılık, diğer bir deyişle finansörlük görevi üstlenirler. Burada leasing yöntemini kullanmayı düşünen kiracı, ihtiyacı olan malı, malın teknik özelliklerini, teslim koşullarını, satıcı firmayı ve satış fiyatını belirler ve söz konusu fiyatın ödenmesi için leasing firmasına başvurur. Leasing şirketi, gerekli finansmanı sağlayarak malı satın alır (mülkiyetini elde eder) ve kullanımını kiracıya bırakır. Malın montaj, bakım, onarım ve sigorta gibi kullanım giderleri ve sorumlulukları ise kullanıcıya ait olur.

Kira toplamı, leasing şirketinin üstlendiği riskleri, yapılan masrafları ve kâr beklentilerini karşılayacak bir düzeydedir. Ancak ödemeler, malın ekonomik ömrüne göre belirlenen kira süresine, kiracının nakit akışına ve risk durumuna göre ayarlanır. Sözleşme sonunda kiralanan varlığın sembolik bir bedelle kiracıya devredilmesi öngörülür. Kiracı sözleşmenin bitimine kadar koşullara uymak zorundadır, sözleşmeyi fesh etme hakkına sahip değildir.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, finansal kiralama durumunda leasing şirketi yatırımcıya (kiracı) bir tür orta vadeli yatırım finansmanı sağlamış olmaktadır.

2. Faaliyet (Hizmet) Kiralaması

Faaliyet kiralaması gerçek anlamda bir hizmet kiralamasıdır. Burada mal, tüm ekonomik ömrü boyunca değil, daha kısa süreler için kiralanabilmektedir. Mülkiyet yine leasing şirketinin elindedir. Kiralama süresi içinde ödenecek kiralaların malın toplam değerini karşılaması gerekmez. Ayrıca, bu süre içinde malı yenileme veya değiştirme olanağı da vardır.

Faaliyet kiralamasında sözleşme sona erince kiralanan mal leasing firması tarafından geri alınır veya yatırımcıya yeniden kiralanır, ya da ona satılır. Bu yöntemde ayrıca, kiralayana sözleşmeyi iptal hakkı da tanınabilir. Malın bakım ve onarım sorumlulukları leasing şirketine aittir.

Faaliyet kiralaması özellikle ekonomik ömrü uzun ve teknolojisi hızla değişen mallar için uygun bir finansman yöntemidir. Mal daha sonra leasing firması tarafından geri alınacağı için, kiralanacak malın ikinci el piyasasının gelişmiş olması faaliyet kiralaması açısından çok önemlidir. Halen gelişmiş sanayi

²Feyzullah Yetgin, “Türkiye’de Finansal Kiralama (leasing) ve Finansal Kiralama Sektörü,” Batu Tunay, (ed.), *Finans Sisteminde Yeni Yönelimler: Türk Finans Piyasalarının Bugünü ve Geleceği*, Beta yayınları, İstanbul, 2001, s. 219.

ülkelerinde üretici firmalar pazarlama faaliyetlerine yardımcı olmak üzere özellikle uçak, otomobil, bilgisayar gibi mallar üzerinde oldukça yaygın bir faaliyet kiralaması hizmeti sunmaktadırlar.³

3. Finansal Kiralama Yönteminin Avantajları

Diğer yöntemlerle karşılaştırıldığında yatırımları finansal kiralama yoluyla finanse etmenin sağlayacağı yararlar şöyle belirtilebilir:

Tam yatırım finansmanı: Bu yöntemle yatırım projesinin gerektirdiği masrafların tümü finanse edilebilir. Çünkü, leasing şirketi yatırım malının satın alma maliyetinin dışında montaj, vergi vs. gibi öteki giderleri de karşılayabilir.

Düşük finansman maliyeti: Finansal kiralama, yatırımcıya banka kredilerine göre daha düşük maliyetli finansman olanağı sağlar. Çünkü bankalar risk arttıkça yüksek teminat isterler. Oysa leasing yönteminde kiralayan firmanın malın mülkiyetini elinde bulundurması, kredi kuruluşlarına göre kendisine daha güvenli bir durum sağlar. Mülkiyetin sağladığı güvence kiralamanın maliyetinin düşürülmesine ve leasing şirketinin riskli projelere daha rahat yaklaşılabilmesine olanak sağlar. Özetle, mülkiyetin şirkete ait olması, riski asgariye indirmekte ve maliyetin aşırı yükselmesini önlemektedir.

İşletme borçlarını artırmaması: Leasing yolu ile finansman sağlama bir kredi işlemi değildir; dolayısıyla işletme bilançosunun pasifinde yer almaz. Bu ise işletmenin borçlarının artmaması, ya da borç-öz kaynak oranının değişmemesi demektir. Dolayısıyla şirket, örneğin sonradan daha kolay banka kredisi kullanabilir.

Yatırım danışmanlığı hizmetleri sağlanması: Finansal kiralama şirketi, yatırımın gerçekleştirilmesinden önce projenin fizibilitesini, işletmenin mali yapısını, iş kapasitesini tüm yönleriyle inceler, o bakımdan da şirkete bir anlamda danışmanlık hizmeti sunmuş olur.

Esnek ödeme plânları: Finansal kiralamada kiracının ödeme plânları banka kredilerine göre çok daha esnektir. Çünkü, ödemeler kiracı firmanın mali yapısına ve nakit akışına göre düzenlenir.

Tek sözleşme: Genellikle bir yatırım projesi değişik mal ve hizmetler gerektirir; bunlar da farklı satıcılardan karşılanır. Leasing yönteminde ise yatırımcı ayrı sözleşmelere gerek kalmadan yapacağı tek sözleşme ile tüm bu mal ve hizmetleri sağlama olanağı elde eder. Böylece işlemler basitleştirilmiş olup kısa sürede tamamlanır. Bu da müşteri açısından büyük bir kolaylıktır.

Vergi avantajları: Eğer yatırımcı, yatırım projesiyle ilgili teşvik belgesi almış veya alabilecek durumda ise bunu leasing şirketine devreder; leasing şirketi de (aralarındaki yoğun rekabet dolayısıyla) bu teşvik avantajlarını düşük kira bedeli biçiminde kiracıya yansıtır. Böylece sonuçta teşvik avantajlarından kiracı yararlanmış olur.

³ Yetgin, ss. 200-225.

Haczedilememe: Ayrıca, örneğin kiracı şirketin iflâsı durumunda finansal kiralama ile sağlanan malların haciz edilememesi gibi başka avantajları da vardır.

4. Ekonomik Açıdan Yararları

Leasing yöntemi ilgili tüm taraflar için önemli yararlar sağlar. Önce, kiralayan şirket, kredi ve nakit kaynaklarını kullanmadan, işletme dışı fonlarla ihtiyaç duyduğu yatırım araçlarını, alet ve donanımı kullanma olanağı elde ediyor. Bu malları imal eden firma da ürünlerinin pazarlama olanaklarını artırabiliyor. Finansmanı sağlayan finansal kiralama şirketi ise elindeki mali fonları en az risk üstlenerek üretken mekanizma içine sokmakta ve bunun semerelerinden yararlanmaktadır.

Konu küçük tasarruflu da yakından ilgilendirmektedir. Halka açık anonim şirket statüsündeki leasing şirketlerinin hisse senetlerini satın alan küçük tasarrufluların birikimlerini oluşturan fonlar leasing şirketinde toplanmakta ve böylece de tasarruflar yatırıma dönüşmüş olmaktadır. Bu ise ekonomik kalkınma açısından çok önemli bir olaydır.

Daha önce de değinildiği üzere, bilgisayar ve elektronik eşya gibi teknolojiye hızlı gelişmeler dolayısıyla çabuk eskijen ve demode olan alanlarda leasing çok uygun bir finansman yöntemidir.

Bunun gibi, çok uzun süreli olmayan müteahhitlik hizmetlerinde de makine parkının oluşturulmasında önemli avantajlar sağlar. Diyelim ki halen köprü yapımıyla uğraşan bir inşaat şirketi, daha sonra almış olduğu bir demiryolu ihalesinin yapımına girişecektir. Her iki faaliyetin gerektirdiği makine parkları birbirinden farklıdır. Köprü yapımı için kullandığı marinaların bir kısmını demiryolunda kullanmayacağı için, bu aletler boş kalmış olacaktır. Oysa bunları faaliyet kiralaması biçiminde temin etme yoluna gitmiş olsaydı, halen yürütmekte olduğu inşaat projesi tamamlandığında bunları iade edecek ve yeni proje için yeni makinalar kiralama yoluna gidebilecekti. Eğer mevcut makinalara yeni projede de ihtiyacı varsa, bunları zaten yeniden ve daha düşük bir bedelle kiralama olanağına sahip bulunmaktadır.

Leasing yurtiçi (domestic) kiralama ve uluslararası (international) kiralama diye ikiye ayrılır. Bir leasing işlemin yurtiçi veya uluslararası olması kiralayan ile kiracının farklı ülkelerde yerleşik bulunmalarından kaynaklanır; kiralanan malın ithal edilip edilmemesi ile ilgili değildir.

5. Yurtiçi Kiralama

Yurtiçi kiralama da kiralama konusu malın ithal edilip edilmediğine göre ithalâtsız ve ithalâtlı kiralama biçiminde olabilir.

İthalâtsız yurtiçi kiralama: Burada işlemin tarafları şunlardır: Yatırımcı, leasing şirketi ve satıcı. Yatırımcı ve leasing şirketi aynı ülkede yerleşik durumdadır. Bunlara bir de, yatırımcının mali durumunun gerektirmesi durumunda bir teminat kurumu eklenir.

Yatırımcı, fiyat ve teslim konularında satıcı ile anlaşır ve finansman için leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi incelemelerini yapar; gerekli görmesi durumunda da yatırımcı tarafından teminat gösterilmesini isteyebilir. Bundan sonra, leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder ve mal yatırımcıya teslim edilir. O tarihten sonra yatırımcı anlaşmaya uygun biçimde kira ödemelerini yapmakla yükümlüdür. Ayrıca kiralanan malın bakım, onarım ve sigorta giderlerinin karşılanması da kiracıya aittir.

Kira süresinin sonunda üç seçenek vardır: Yatırımcı önceden belirlenen sembolik bir ödeme ile malın mülkiyetini devralarak onu kendi aktiflerine katar, malı kiracıya geri verir ve sözleşmeyi sona erdirir veya kira sözleşmesi yenilenir. Sözleşmenin yenilenmesi durumunda genellikle daha düşük bir kira ödemesi öngörülür.

İthalâtli yurtiçi kiralama: Öncekinden farkı, burada satıcının yurt dışında bulunmasıdır. Yatırımcının bir yatırım indiriminden veya gümrük muafiyetinden yararlanması söz konusu ise, bununla ilgili belgenin leasing şirketine devredilmesi (Türkiye’de Devlet Plânlama Teşkilatına yapılacak başvuru ile) sağlar. Daha önce de belirtildiği üzere, leasing şirketi de firmalar arasındaki yoğun rekabet dolayısıyla bu avantajları düşük kira ödemesi biçiminde yatırımcıya aktarırlar. Bundan sonra leasing şirketi gümrük muafiyetli teşvik belgesi ile malı gümrükten çeker ve kiracıya devreder.

6. Uluslararası Finansal Kiralama

Yukarıda değinildiği üzere, uluslararası kiralamada yatırımcı ve kiralayan farklı ülkelerde yerleşik bulunmaktadır. Burada leasing şirketi malı kiralayan taraf olarak değil, muhabir ilişkileri yoluyla uluslararası finansman sağlanmasına aracılık eden bir kuruluş olarak yer almaktadır.

Gerçekte malı kiralayan yurt dışındaki muhabir leasing şirkettir ve yatırımcı da ödemelerini bir banka kanalıyla yurt dışındaki bu muhabir leasing şirketine yapar. Dolayısıyla muhabir leasing şirketi de sözleşmenin taraflarından birisidir.

Uluslararası kiralamanın da gümrük muafiyetli veya gümrük muafiyetsiz uygulamaları vardır.

(a). *Gümrük Muafiyetli Uluslararası Kiralama:* Gümrük muafiyetli uluslararası kiralama için yatırımcı yurt dışındaki satıcı ile fiyat ve teslim konularında anlaşmaya varır ve sözleşme imzalar. Finansman için de kendi ülkesindeki leasing şirketine başvurur. Leasing şirketi yatırımcı şirket hakkında gerekli incelemeleri yaptıktan sonra finansman amacıyla yurt dışındaki muhabir şirketle ilişkiye geçer. Böylece yatırımcı ile muhabir leasing şirketi arasında yatırımcının kendi ülkesindeki leasing şirketi aracılığıyla sözleşme imzalanır. Muhabir şirketin gerekli gördüğü durumlarda yatırımcının ayrıca teminat göstermesi de istenebilir.

Sözleşme yapıldıktan sonra, gümrük muafiyeti ve öteki teşviklerden yararlanmak üzere ilgili makamlara başvurulur (Türkiye’de Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Devlet Plânlama Teşkilâtı), alınan teşvik belgesi muhabir leasing

şirketine devredilir. Muhabir leasing şirketi mal bedelini satıcıya öder ve mal doğrudan yatırımcıya teslim edilir.

(b) *Gümrük Muafiyetsiz Uluslararası Kiralama*: Uluslararası kiralamanın en önemli yararı bu tür işlemlerde kendini gösterir. Türkiye'deki uygulamaya göre, yatırımcı malı satın almak yerine kiralama yoluna giderse gümrük vergileri kiralama sözleşmesinin vade sonuna kadar ertelenebilir. Mal, Gümrük İdaresine yatırılacak teminatla geçici muafiyet rejimi kapsamında gümrükten çekilir. Eğer kiralama süresinin sonunda mal satın alınmak istenirse daha önce tahakkuk ettirilen sembolik bir gümrük vergisini ödemek gerekir.

Finansal kiralama, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında ve bu kuruluşların yatırıma yönelmelerinde etkili bir yöntemdir. Holdingler ve büyük şirketler zaten uygulamada fon sağlamada büyük sorunlarla karşılaşmazlar.

Çok uluslu şirketler ise leasing'i ödeyecekleri vergileri azaltmada ve kârlarını artırmada bir araç olarak kullanabilmektedirler. Şöyle ki, uygun bir yerde kuracakları kendilerine bağlı leasing şirketleriyle kazançlarını, yüksek vergili ülkedeki şubeden, düşük vergili ülkedeki şubeye doğru aktarabilirler veya ödenen kiralar üzerinden tahsil edilen stopaj vergisinden tamamen kaçınabilirler.

Ayrıca, riskli ülkelere, uygun yerlerde kurulan leasing şirketleri kanalıyla yatırım yapılarak siyasi riskler azaltılabilir. Burada yapılan şey, leasing hizmetlerini üçüncü bir ülkeden sunarak, istikrarsız ülkedeki şubenin mülkiyetinde bulunan sermaye mallarını sınırlandırmak biçimindedir.

Çok uluslu şirketler leasing yöntemini, kambiyo denetimi uygulayan bir ülkede faaliyet gösteren şubelerinden nakit transferlerini kolaylaştıran bir araç olarak da kullanabilirler. Çünkü ev sahibi ülkeler yoğun döviz darboğazı dönemlerinde dışarıya yapılacak transferlerde kira ödemelerine dividend, faiz veya royalty gibi öteki ödemelere göre öncelik verirler. Bir millileştirme durumunda da, yerel şubenin mülkiyetinde görünmedikleri için, sermaye mallarının güvencede olma şansı artar.

C. FACTORING

İç ve dış ticarete kullanılan çağdaş finansman yöntemlerinden birisi de factoring'dir. Mal veya hizmet satan bir firmanın, bu satıştan doğan alacak haklarının bir iskonto karşılığında, genellikle geriye dönülmez biçimde, factor adı verilen mali kuruluşa devrini öngörür. Factoring sözleşmesi satıcı, ticari borçlu (alıcı) ve factor arasında imzalanır. İç ve dış piyasa satışlarından doğan alacakların tahsil edilmesi, yönetilmesi, satıcıya vadeden önce peşin ödeme yapılması ve tahsilat garantisi sağlama gibi hizmetler sunar.

Factoring özellikle küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ'ler) için uygun bir finansman yöntemidir. Çünkü büyük işletmeler kendi finansman sorunlarını kendileri çözümleyecek güçtedirler. KOBİ'ler bu kanaldan kısa vadeli (90-180

gün) finansman sağlamaktadırlar. Factoring Türkiye'ye 1990'li yılların başlarında girmiştir. En çok uygulama alanı bulduğu sektörler ise tekstil ile öteki tüketim malları endüstrileridir.⁴

1. İç ve Dış factoring

Satıcı ile birlikte alıcı tarafın ve factor'un aynı ülkede bulunması durumunda yurtiçi factoring söz konusudur. Borçlunun (alıcının) yabancı ülkede bulunması durumunda ise uluslararası bir factoring işlemi yapılmış olur.

Uluslararası factoring'de ayrıca borçlunun ülkesindeki başka bir factoring şirketi devreye girer. İthalâtçının ülkesindeki bu factoring kuruluşu (import factor: ithalâtçı faktör) alıcının ödeme yapmaması gibi ticari riskleri üstlenir. İhracatçı ülkedeki factor (export factor: ihracat faktörü) ise işleme aracılık etmektedir. Şimdi factoring işleminin nasıl yapıldığına göz atalım. Önce yurtiçi factoring uygulamasına göz atalım.

(a) *İç factoring işlemlerinin yapılışı*: Satıcı firma, bir factoring şirketiyle anlaşmaya varır ve bu durumu alıcıya bildirir. Factoring şirketi, bankası kanalıyla iç piyasadaki müşteri hakkında bilgi toplar; onun ticari güvenilirliği ve mali potansiyelini araştırır. Alıcı hakkında yeterli araştırma yapıldıktan sonra edindiği bilgilere göre satıcı için bir kredi limiti belirler. Bundan sonra satıcı, vadeli satış kapsamında malı sevk ettikçe faturayı factoring şirketine verir ve alıcıya ödemenin aracı durumdaki factore yapılmasını bildirir. Factoring şirketi vadesi geldiğinde tahsilatı yaparak bedeli satıcı firmaya devreder ve hizmetlerinin karşılığında bir komisyon alır.

Eğer satıcı, likidite sıkıntısı çekiyor ve peşin ödeme yapılmasını istiyorsa, o takdirde leasing firması satış bedelinin yüzde 70-80 gibi bir payını kendisine avans olarak verir, kalanı vade sonunda tamamlar.

Alıcının ödeme aczi içinde düştüğü durumlarda faktör belirli bir süre içinde, satıcının alacağını kendisine eksiksiz olarak ödemek zorundadır. Böylece de alacakların tam garantisi sağlanmış olur.

(b) *Uluslararası factoring işlemlerinin yapılışı*: Uluslararası factoring işlemlerinin ayırıcı özelliği borçlunun (müşterinin) yabancı ülkede bulunmasıdır. Burada da alacağını satmak isteyen ihracatçı, satışın tutarı ve yapısı ile ilgili bilgilerle kendi ülkesindeki bir factoring şirketine başvurur. Factoring şirketi ise yaptığı araştırmalardan sonra belirli ülkeye yönelik alacakların tümünü veya bir kısmını satın alabileceğini satıcı firmaya bildirir.

Ancak burada iç factoring'den farklı olarak kesin kararı verecek olan ithalâtçının ülkesindeki muhabir factoring kuruluşudur. Alıcıyı asıl tanıyan ve onun ticari ve mali kapasitesini değerlendirebilecek olan muhabir factoring şirketi

⁴ Özcan Kaşlıoğlu, "Türkiye'de Factoring ve Factoring Sektörü," Batu Tunay (ed.), *Finans Sisteminde Yeni Yöntemler: Türk Finans Piyasalarının Bugünü ve Geleceği*, Beta yayınları, İstanbul, 2001, ss. 251-260.

tidir. Bu kuruluşun değerlendirmeleri üzerine ihracatçı, yerel factoring şirketi ve muhabir factoring kuruluşu arasında bir devir sözleşmesi imzalanır ve bu sözleşme ile ihracatçının alacağı factoring şirketinde kalır. Satış bedelinin ödenmesi ise ihracatçının isteği doğrultusunda vade sonunda veya peşin olarak yapılır.

2. Factoring Yönteminin Sağladığı Hizmetler

Factoring yönteminin taraflara sağladığı yararları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

1. *Alacak yönetimi*: Factoring firması, alıcıların ödeyememe riskini üstlenerek satıcı firmanın yaptığı vadeli satışlardan doğan alacakların ödenmesini güvence altına alır. Borçlunun ödeme aczi içine düşmesi (iflâsı, konkordota ilân etmesi, vs. gibi) durumlarında satış bedeli factor tarafından alacaklıya eksiksiz biçimde ödenir. Böylece alacağın riski devredilmiş olunur.

2. *Tahsilât yönetimi*: Factor alıcının mali itibarının araştırarak riskini üstlendiği alacakları tahsil işlemleriyle de ilgilenir.

3. *Nakit yönetimi*: Satıcı, vadeli olarak satışını yaptığı malların fatura ve yükleme belgesini factor'a gönderdiğinde, önceden belirlenmiş kredi limitleri içinde satış bedelinin örneğin yüzde 80 gibi bir bölümü kendisine peşin olarak ödenir. Böylece alacakların nakte dönüşmesi hızlanmış ve satıcı şirketin likidite ihtiyaçları karşılanmış olur.

Söz konusu yöntemle satıcı firma, ödenmeme riskini factore devrederek iç ve dış pazardaki satışlarını genişletebilir. Factor tarafından yapılacak ön ödeme ile de ham madde peşin alınabilir, bu da maliyeti düşürerek rekabet gücünü artırır. Ayrıca factoring yoluyla sağlanan finansman banka kredilerine göre daha düşük maliyetlidir. Bu da firmanın vadeli satışlarını genişletici bir etkidir.

İthalâtçı ödemeyi kendi ülkesindeki factore yapacağı için akreditif açmaya gerek kalmaz. Bu da ihracatta açık hesap ve mal mukabili satış gibi vadeli satış olanakları getirmekte, rekabeti artırmakta ve ihracatçının daha güvenilir biçimde yeni pazar ve yeni müşterilere ulaşmasına olanak sağlamaktadır.⁵

Dış alıcıların ödeme güçlüğü içine düşmeleri durumunda ihracat bedellerinin ödenmesi factoring şirketleri tarafından garanti edilmiş olduğundan, ülkenin bu kanaldan uğrayabileceği döviz kaybının da önüne geçilir.

İç factoring açısından bakıldığında ise, factoring ödenmeme riskini ve tahsilât sorunlarını ortadan kaldırarak işletme yöneticilerinin üretim, kalite ve pazarlama gibi asıl işlevlerine dönmelerine olanak verir.

3. Factoring Türleri

Daha önce de belirtildiği gibi factoring işlemleri önce yurtiçi factoring ve uluslararası factoring olmak üzere ikiye ayrılır.

⁵ Kaşlıoğlu, s. 254.

Yurtiçi factoring'de alıcı ve satıcı aynı ülkede yerleşiktir. Uluslararası factoring'de ise borçlu yabancı bir ülkededir. Burada borçlunun ülkesindeki muhabir de devreye girmektedir. Dış ülkedeki muhabir, satıcının kendi ülkesindeki factoring şirketinin ithalâtçı ülkedeki bir şubesi veya temsilcisi olabileceği gibi, tamamen ondan bağımsız bir kuruluş da olabilir.

Uluslararası uygulamada factoring şirketi, ithalâtçının ülkesindeki bir factoring şirketinin riske karşı kontr garanti vermesini isteyebilir. Kontr garanti için daha çok uluslararası örgüt ağına sahip büyük factoring şirketlerine başvurulur. Burada da iki uygulama vardır: İhracat factoring'i ve ithalât factoring'i.

(a). *İhracat factoring'i*: Bu uygulamada alacak riski, borçlu ülkedeki muhabir factoring şirketi tarafından üstlenir ve ihracatçıya finansman desteğinde bulunulur.

(b). *İthalât factoring'i*: Bu uygulamada ise ihracatçıya ödeme garantisi, ithalâtçı ülkedeki factorun dışarıdaki muhabiri aracılığıyla verilir. Böylece dışarıdaki alıcı, akreditif açmadan ithalât yapabilme olanağına sahip olur.

(c). *Geri dönülebilir factoring*: Bu yöntemde factor, yalnızca alacağın tahsili ile uğraşır, hiçbir risk üstlenmez. Temel bir özelliği de factor'un, yaptığı ödeme için her zaman satıcıya başvurma olanağına sahip bulunmasıdır.

(d). *Geri dönülemez factoring*: Uygulamada daha yaygın olarak kullanılan yöntem budur. Borçlu (müşteri) ödeme yapmazsa factor'un satıcıya başvurma hakkı yoktur. Satıcıya belli miktar peşin ödemenin yapılmış olduğu durumlarda bile, borçlunun ödemeyi yapıp yapmamasına bakılmaksızın, kalan kısmın kendisine ödenmesi zorunludur. Dolayısıyla doğabilecek zararları asgariye indirmek için factoring firmasının alıcı hakkında çok ayrıntılı araştırma yapmasını gerektirir.

Factoring, satıcılara vadeli satış yapıp bedeli peşin elde etme, alıcılara da vade sonunda ödemede bulunma olanağı sağlar. Ayrıca factoring sayesinde normal durumda üç farklı kuruluş tarafından yapılacak olan üç ayrı işlem tek elden yapılmaktadır. Bunlar kredi sigortası (sigorta şirketleri), finansman (ticari bankalar) ve alacakların tahsili (muhasebe sorumluları) işlevleridir.

Türkiye'de factoring ilk kez 1994'de çıkartılan bir Kanun Hükmünde Kararname ile düzenlenmiştir. Ülkemizde kredi sigortası sistemi uygulanmakta olması ve güvenilir finansal bilgilere ulaşmanın güçlüklerinden dolayı factoring şirketlerinin garanti hizmeti vermelerine ender rastlanır. Uluslararası piyasalarda factoring kapsamında garanti, tahsilat ve isteğe bağlı finansman hizmetlerini bir arada sağlanmasına karşılık Türkiye'de bu yöntem yalnızca bir finansman kaynağı olarak düşünülebilir.⁶

4. Factoring ve İhracat Plânlaması

Malını vadeli ödeme koşuluyla gönderen ihracatçının yabancı ülkelerde alacak hesapları oluşur. Bu durumda, eğer bir bankadan da kısa süreli kredi sağlayamazsa, işlemleri kendisi finanse etmiş olur. Mali durumu ise buna elveremeyebilir.

⁶ Kaşlıoğlu, s. 266.

Sonra, ihracatçının dış alacakları sürekli izlemesi de gerekir. Firma alacaklarını yönetmek üzere ayrı bir kredi ve alacak tahsili departmanı kuracak kadar büyük ölçekli de olmayabilir.

Bu durumda, ihracatçı firmanın yurt dışındaki alacaklarını, belli bir iskonto karşılığında factor'a devretmesi, yukarıda belirtildiği üzere kendisine oldukça önemli avantajlar sağlar. Satış, genellikle geri dönülmez biçimde olur; tüm kredi riskleri ve politik riskler factoring firmasına geçer. Mal bedelleri ödenmese de, factor'un ihracatçı firmaya bir daha başvurma olanağı kalmaz.

Factoring sayesinde açık hesap ve mal mukabili ihracatın güvenilirliği artar, ithalâtçının akreditif açtırmasına gerek kalmayabilir, bu da satıcıların dış rekabet gücünün ve dış pazarlama olanaklarının, dolayısıyla da ülkenin ihracat gelirlerinin artması demektir.

Factoring sözleşmeleri karşılığında satıcı firmaya, yukarıda sözü edildiği biçimde alacak yönetimi, tahsilât yönetimi ve nakit yönetimi hizmetleri sunulmaktadır. Bu hizmetler karşılığında firmanın yapacağı iki tür ödeme vardır: Hizmet komisyonu ve finansman faizi.

Müşteriler, sağladıkları destek hizmetleri ve üstlendikleri risk dolayısıyla factoring firmasına bir komisyon öderler. Bu komisyonun oranı müşterilerin mali güvenilirliğine bağlı olmakla birlikte, genellikle yüzde 0.75 ile yüzde 3 arasında değişir.

Satıcı firma, alıcının fatura bedelini ödemesinden önce bir avans kullanmışsa, bunun için de ayrıca bir faiz ödemesinde bulunur. Bu oran o günkü piyasa faiz oranına bağlıdır, ödeme miktarı ise ön ödemenin kullanıldığı gün sayısına göre hesaplanır.

Eğer ticari işlemin kâr marjı faktör'e yapılacak satıştaki iskonto oranını karşılamaya yeterli değilse, firma ya kredi riskini kendi üstlenmeye karar verir ya da o işlemi 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.

İhracatçıya çok riskli görünen bir alacak, faktör açısından o derece riskli olmayabilir. Bunun nedeni, factor'un geniş bir bilgi ağına sahip bulunmasıdır. Bu da factor'un risk primini azaltıcı bir etkidir. Diğer yandan, geniş bir alacaklar portfolyosu tutulması, factor'un bireysel alacaklarla ilgili risklerini düşürür.

Yukarıda factoring yönteminin KOBİ'ler için uygun bir finansman yöntemi olduğunu belirttik. Bu kapsamda özellikle, arada bir ihracat yapan firmalarla, geniş bir coğrafi alanı kapsayacak biçimde alacak hesapları portfolyosuna sahip ihracatçılar için yararlı bir yöntemdir. Çünkü her iki durumda da alacak hesaplarını, firmanın kendisinin tahsil etmesi, yönetim açısından önemli güçlükler doğurabilir.

D. 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 ithalâtçısı kısa zamanda ödeme yapamayabilir. Diğer bir deyişle, pahalı sermaye mallarında çoğunlukla uzun vadeli finansmana ihtiyaç doğar. İhracatçının mali gücü ithalâtçıya 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 ithalâtçı, 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.

Görülebileceği gibi, forfaiting bazı yönlerden factoring'e benzer. Forfaitör de factor gibi, alıcıdan tahsilat yapma, kredi ve ülke risklerini üstlenme gibi işlemler yapmaktadır. O bakımdan forfaiting şirketi de sanki orta vadeli kredi açıyormuş gibi ithalâtçının kredi itibarını değerlendirir.

Forfaiting işlemleri, normal olarak ithalât işlemleri konusunda, bir banka garantisine veya işlemin süresi boyunca ithalâtçının bankası tarafından açılacak bir L/C hesabı teminatına sahip olur. Yabancı ithalâtçı hakkında bilgi edinmek güç olduğundan, forfaiting şirketi ithalâtçının 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 takdirde senedi satın alan bir bankalar sendikasyonu söz konusudur ve her katılan banka, risk ve kârın belirli bir oranını üstlenir. Forfaiting kuruluşu ithalâtçının düzenlediği borç senedini diğer mali kurumlara da pazarlayabilir. Ama bu durumda eğer ithalâtçı firmanın ödemeyi yapmadığı düşünülürse, forfaiting firması ödmeden sorumlu olur.

İthalâtçının, 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

Karşılaştırmalı Üstünlük ilkesi doğrultusunda gerçekleştirilen ve uluslararası dövizlerle ödemesi yapılan ticaret serbest dövizli ticaret diye adlandırılır. Buna karşılık malın malla değişimine dayanan veya bir uluslararası işlem karşılığında başka bir işlem yapmayı gerektiren ticarete de bağlı ticaret veya karşılıklı ticaret adı verilir.

En yaygın biçimde serbest dövizli ticaret akreditifle yapılır. Akreditif, ithalatçı tarafından bir bankaya açtırılan ve ihracatçının malı sözleşmeye uygun biçimde göndermesi durumunda kendisine ödemenin yapılacağı taahhüdünü içeren bir kredi hesabıdır. Değişik ihtiyaçlara göre düzenlenen farklı türleri vardır.

Akreditiften başka dış ticaret bedellerinin ödenmesinde poliçe ile ödeme, vesaik mukabili ödeme, peşin ödeme, açık hesap ve konsinye satış gibi başka ödeme yöntemleri vardır.

Bağlı ticaret uygulamaları genellikle şunları kapsar: Takas, kliring, karşı satınalım, geri satınalım, 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 fason imalat, finansal kiralama, factoring ve forfaiting gibi yeni uygulamalar ortaya çıkmıştır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Serbest dövizli ticaret ve bağlı ticaret (karşı ticaret) ne demektir, aralarında ne gibi farklılıklar vardır? Karşılaştırmalı Üstünlük ilkesi neden ancak serbest dövizli ticaret koşulları altında gerçekleşebilir?
2. Akreditif nedir, ne gibi türleri vardır? Neden akreditifle ticaret ihracatçı ve ithalatçı açısından güvenilirliği yüksek bir ticaret yöntemi olarak kabul edilir?
3. Poliçe ile ticaret yöntemini açıklayınız. Bu yöntemle mal mukabili ithalat arasında nasıl bir ilişki olduğunu araştırınız.
4. Peşin ödeme, açık hesap, konsinye satış yöntemleri hakkında bilgi toplayınız. Bunlar neden ancak özel durumlarda kullanılan yöntemler arasında sayılırlar? best ticaret dışındaki yollara yönelten etkenler nelerdir?
2. Takas ve kliring ne tür ticaret uygulamalarıdır ve niçin yapılırlar? Aralarındaki benzerlik ve farklar nelerdir? Türkiye geçmişte bu yöntemlerden yararlanmış mıdır, araştırınız.
3. Karşı satınalım ve geri satınalım uygulamalarının özellikleri nelerdir, aktarma ticaretiyle bir ilişkileri var mıdır? Dengeleme anlaşmaları hangi durumlarda yapılır?

4. Fason imalatın uluslararası ticaretteki yeri nedir? Döviz gelirlerini artırmak bakımından markalı üretime yönelmek mi, yoksa fason imalat mı tercih edilmeli?

5. Uluslararası ödeme anlaşmaları hangi durumlarda ve ne gibi amaçlarla yapılırlar, araştırınız. Bağlı ticaretin yarar ve sakıncalarını tartışınız.

6. Finansal kiralama, factoring ve forfaiting gibi yeni yöntem ve uygulamalar hakkında araştırma yapınız, bilgi toplayınız.

OKUMA LİSTESİ

C.G. and B.L. Bowers, *Countertrade: Practices, Strategies, and Tactics*, John Wiley, New York, 1987.

Elizabeth A. Goldstein, *A Theoretical Model of Countertrade*, Federal Reserve Bank of New York, New York, 1988, ss. 210-219.

İGEME, *Karşılıklı Ticaret Nedir: İhracatta Pratik Bilgiler*, Haz. Özgür Pehlivan, Nisan 1991.

Nüvit Oktay, *Karşılıklı Ticaret Sistemi: Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulaması*, Anadolu Üniversitesi yayını, 1987.

OECD, *Countertrade: Developing Country Practices*, Paris, 1985.

Part S. Fisher and Kathleen M. Harte (ed.), *Barter in the World Economy*, New York, Praeger, 1985.

**ULUSLARARASI
ÖZEL MALİ KAYNAKLAR
PARA VE SERMAYE PİYASALARI**

Kalkınma hızı büyük ölçüde yapılan yatırımlara bağlıdır. Az gelişmiş ülkelerde yurtiçi tasarruf oranının düşüklüğü, kalkınma hızlarının yükseltilmesi için bu ülkelerin dış kaynaklara başvurmalarını adeta kaçınılmaz duruma getirmektedir. Dış kaynaklar yalnızca iç tasarruf boşluğunu giderme amacıyla değil, döviz yetersizliğini karşılama açısından da zorunlu olmaktadır.

Bu bölümde kısa ve uzun vadeli özel mali piyasalar üzerinde durulmaktadır. Kısa vadeli mali piyasalar para piyasası, uzun vadeli mali piyasalar da sermaye piyasası olarak bilinirler. Bölümde her iki piyasa da özellikle uluslararası yönleriyle ele alınmaktadır.

Para piyasası kaynakları da kısa vadeli ve uzun vadeli olabilir. Kısa vadeli para piyasası kaynakları ağırlıklı olarak banka kredilerinden oluşur. Yurtiçi banka kredilerinin uluslararası karşılığı ise europara piyasalarıdır. Bölümde önce Europara piyasaları ve sendikalı europara kredileri incelenmiş, sonra da uzun vadeli piyasalar veya sermaye piyasaları ele alınmıştır.

Uzun vadeli mali kaynaklar ödünç kaynaklar ve hisse senedi sermayesinden oluşur. Uzun vadeli ödünç ticari kaynaklar arasında yabancı tahvil piyasaları, eurotahvil ve global tahvil piyasaları yer almaktadır. Aşağıda bu piyasalar ayrı ayrı incelendikten sonra uzun vadeli fonların öteki bölümünü oluşturan hisse senedi sermayesi konusu ele alınmıştır.

Belirtmek gerekir ki, mali piyasalar ticari nitelikli piyasalar olduklarından bu piyasada yapılan işlemler hem özel ve kamu ödünç alıcıların mali sermaye ihtiyaçlarının karşılanması, hem de fon sahiplerinin, diğer bir deyişle mali yatırımcıların gelir sağlama amaçları yönünden incelenebilir. Çünkü, mali küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde yatırımcılar en yüksek geliri sağlamak amacıyla ellerindeki fonları bütün dünya piyasalarında değerlendirebilmek olanağına sahip olmuşlardır. Bölümde konuya hem fon kullanan özel işletmeler ve kamu kuruluşları, hem de özel yatırımcılar açısından bakılmaktadır.

Bu bölümde özel uluslararası mali piyasa kaynakları incelendikten sonra gelecek bölümde üretime dönük olarak yapılan fiziki, ya da dolaysız yabancı sermaye yatırımları ele alınacaktır. Onu izleyen bölümde ise yine bir mali sermaye akımı

niteliği taşımakla birlikte, ticari piyasalara göre daha uygun koşullarla sağlanan kaynaklar, yani dış yardımlar veya resmi sermaye akımları üzerinde durulacaktır.

I. GENEL OLARAK MALİ İŞLEMLER

Mali piyasalar, tasarruf fazlasına sahip kişi ve kuruluşların sahip oldukları fonları, tasarruf açığı içinde bulunanların kullanımına sunmalarına aracılık eden piyasalardır. Tasarruf sahipleri, elde ettikleri veya elde etmeyi umdukları gelirler karşılığında bu fonları başkalarına devretmeyi kabul ederler. Diğer yandan, işletmeler de bugünkü fonlarından daha fazlasını kullanarak yaratacakları gelir artışının bir kısmını ödeme karşılığında, başkalarına ait fonları kullanmak isterler. Finansal piyasaların temel işlevi ise bu ihtiyaç doğrultusunda fon arz ve talep edenler arasında aracılık yapmaktır. Ekonomik açıdan finansal piyasalar, işletmelere kaynak tahsisinde bulunarak önemli bir ekonomik görev yerine getirirler.

Mali piyasalarda fon arz ve talep eden kişi, kurum ve işletmelerle, bunların sundukları mali varlıklar ve aracı kurumların tümü birden mali sistemi oluşturur.

Mali piyasalar para, sermaye, altın, döviz, swap ve opsiyon piyasaları ile vadeli piyasalar ve gelecek işlemleri piyasaları biçiminde alt bölümlere ayrılabilir.

Yaygın olarak kullanılan bir sınıflandırmaya göre mali piyasalar, vadeleri yönünden para piyasaları ve sermaye piyasaları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Vadesi bir yıla kadar olan fonların ödünç alınıp verildiği piyasalar para piyasasıdır. Bir yıldan daha uzun vadeli fon işlemleriyle ilgili piyasalara da sermaye piyasası denir.

Para piyasasının temel aracı kurumları ticari bankalardır. Bankalar, tasarrufçu halktan veya işletmelerden topladıkları ticari mevduata dayanarak kısa vadeli kredi açarlar. Dolayısıyla kredilerin kaynağını oluşturan fonların sahipleri ile, kredi alanlar arasında doğrudan bir ilişki yoktur. Bankaların açtıkları kısa vadeli kredilerde ticari senetler, poliçe ve çek gibi mali araçlar kullanılır.

Sermaye piyasaları ise uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılandığı, menkulleşmiş piyasalardır. Başka bir deyişle, sermaye piyasaları tahvil ve hisse senedi gibi devredilebilir (negotiable) menkul değerlerin alınıp satıldığı yerlerdir. Tahviller uzun vadeli borçlanma, hisse senetleri ise öz kaynak sermayesi sağlama araçlarıdır. Bu piyasalar para piyasalarına göre fonlara daha kolay, daha yaygın ve daha ucuz biçimde ulaşma olanağı sağlarlar. Sermaye piyasaları para piyasaları ile birlikte mali piyasalar içinde çok önemli bir yer tutar.

Sermaye piyasalarının temel fonksiyonu işletmelerin uzun vadeli yatırım fonu ihtiyaçlarını karşılamaktır. İşletmeler çıkarttıkları tahvil ve hisse senetlerini halka satarak topladıkları fonları yeni yatırımlarda veya kapasite artışında kullanırlar. Böylece sermaye piyasaları ulusal üretim artışında veya kalkınma hızının yükselmesinde başlıca araç durumundadır. Söz konusu piyasaların ikinci bir fonksiyonu ise, işletme yönetiminde etkinliğin artmasına yardımcı olmaktır. İyi

yönetilmeyen bir işletmenin hisse senetleri piyasada değer yitirir; bu da daha iyi bir yönetimin işbaşına gelmesi için zorlayıcı bir neden oluşturur.

Sermaye piyasaları, organize olmuş ve organize olmamış piyasalar diye ikiye ayrılırlar. Organize olmuş sermaye piyasaları menkul kıymet borsalarını ifade eder. Borsalar, belirli bir binası ve çalışma kuralları olan piyasalardır. Borsada fiyatlar en ileri rekabet koşulları altında belirlenir. Yapılan işlemler borsanın güvencesi altındadır. Borsada alınıp satılan menkul değerler borsaya kayıt edilmiş olmalıdır. Alıcı ve satıcılar borsada doğrudan değil, aracı kurumlara verdikleri al-sat emirleriyle işlemlerini gerçekleştirirler.

Borsalar, menkul değerler için sürekli bir pazar oluşturur. Böylece de menkul değeri elinde bulunduran yatırımcı, belirli bir süre bekleme zorunluluğu olmadan, istediği an menkul değerini nakde dönüştürebilir (likidite).

Menkul değerlerin, borsa dışında el değiştirdikleri piyasalara da borsa dışı piyasa veya tezgâhüstü piyasa denir. Bu piyasalar, aracılar, dealerlar, komisyoncu ve banka gibi kurumlardan oluşur. Genellikle borsa kotuna alınmamış menkul değerlerle, borsaya kayıtlı bir kısım varlıklar bu piyasada işlem görürler. Borsada olduğu gibi bu piyasanın belirli bir yeri ve çalışma usulleri yoktur. Bu piyasada işlem yapanlar, ya kendi portfolyolarını kullanarak alış veriş yaparlar, ya da bir komisyon karşılığı aracılık faaliyetinde bulunurlar. İşlemci kuruluşlar müşterileri ile veya birbirleriyle telefon, faks veya bilgisayar aracılığıyla iletişim sağlarlar. İşlemler borsadaki gibi açık artırma ile değil, pazarlıkla yapılır.

Sermaye piyasaları önce, *birincil piyasalar* (primary markets) ve *ikincil piyasalar* (secondary markets) diye ikiye ayrılırlar.

Fon sağlamak üzere ilk kez çıkartılan tahvil ve hisse senetlerinin satışı birincil sermaye piyasasını oluşturur. Firmalar ilk kez tahvil veya hisse senedi çıkartırken ya doğrudan ihraç, ya da dolaylı ihraç yolunu seçerler.

Doğrudan ihraç yolunda, çıkartılan menkul değerlerin halka arz edilmesi (public offering) söz konusudur. Diğer bir deyişle, bu menkulleri satın alma olanağı dileyen tüm yatırımcılara açıktır. Eğer menkul değerler aracısız olarak değil de, örneğin bir mali kurumlar sendikasyonunun yükümlülük hizmeti (underwriting) sağlaması karşılığında çıkartılmışlarsa, burada dolaylı bir ihraç söz konusudur. İç ve dış piyasalarda, tahvil ihracında kredi sendikasyonlarından yararlanılması yaygın bir yoldur.

İşletmelerin menkul değer ihracıyla sermaye fonu sağladıkları piyasalar birincil piyasalardır. Oysa tahvil ve hisse senetleri bir kez çıkartıldıktan sonra piyasada sonsuz biçimde el değiştirebilirler. Bu şekilde halen mevcut menkullerin alınıp satıldıkları piyasalara da ikincil sermaye piyasası denmektedir.

Birincil piyasada bir menkul bir kez el değiştirir. Ama ikincil piyasadaki alım satımların bir sayısı yoktur. İkincil piyasada menkul satışları, bir mali yatırımcıdan diğerine doğru yapılır. Satış gelirleri ise o hisse senedini (veya tahvili) çıkartan firmaya değil, satıcı durumundaki yatırımcıya gider. Dolayısıyla işletmelere fon sağlayan asıl kaynak birincil piyasalardır. Bununla birlikte, ikincil piyasadaki alım satım olanakları birincil piyasayı da etkiler. Şöyle ki, daha sonra satış

olanakları geniş olan menkullerin ilk satışı da kolay olur. Diğer bir deyişle, ikincil piyasaların varlığı, işletmelerin menkul kıymet ihracı yoluyla fon sağlamalarını güçlendirici bir etkidir.

Para ve sermaye piyasaları birbirleriyle çok yakın bir ilişki içindedir. Yatırımcılar için önemli olan ellerindeki fonları en iyi biçimde değerlendirmektir. O bakımdan, piyasadaki gelişmelere göre fonlarını sermaye piyasasından çekip para piyasalarına, ya da tersine para piyasalarından sermaye piyasalarına doğru yönlendirebilirler.

Finansal işlemler değişik ölçülerde riskler içerir. Mali yatırımcılar da riskten çok kaçınan özellikteki kişilerle risk almaktan hoşlananlar arasında değişir. O bakımdan finansal piyasaların önemli bir fonksiyonu da riskin fiyatlandırılması ve riski önleyecek araçlar geliştirilmesidir.

II. ULUSLARARASI MALİ PİYASALAR

Yukarıda, mali işlemler ve piyasalar hakkında genel bilgiler verildi. Şimdi ise uluslararası mali piyasalar tanıtılacaktır. İki tarafı da aynı ülkede yerleşik kişi veya kuruluşlardan oluşan mali işlemler, yurtiçi niteliktedir. Taraflardan birisi yabancı ülkede oturuyor veya normal olarak yürütülen işin merkezi başka bir ülkede bulunuyorsa, o taktirde bir uluslararası mali işlem söz konusudur.

Mali merkezler bulundukları ülkelerdeki belirli kentlerde toplanmıştır. Bunlar ait oldukları ülkelerin ulusal mali piyasaları durumundadır. Temel fonksiyonları, tasarruf fonlarının, arz edenlerden ihtiyaç içinde olanlara en etkin biçiminde aktarılmasını sağlamaktır.

Bir mali piyasada yerli yatırımcı veya tasarrufçuların, yerli kişi veya işletmelere fon sağlaması biçiminde gerçekleştirilen işlemler yurt içi niteliktedir. Ulusal fonların yabancılara veya yabancı fonların yerli kullanıcılara aktarılması durumunda uluslararası mali işlemler söz konusu olur. Ayrıca, iki taraf da aynı ülkede yerleşik kişilerden oluştuğu halde eğer, işlemin bağlı bulunduğu ulusal para ülkeye yabancı ise, yine bir uluslararası mali işlem yapılmış olmaktadır.

Genelde uluslararası diye nitelendirilseler de, tüm mali piyasalar ulusal niteliktedir. Gerçekte bir mali merkezde yapılan işlemlerin çok büyük bir bölümü yerli fon arz ve talep edenler arasında gerçekleşir. Bu piyasalarda yapılan işlemlerin ancak bir bölümü "uluslararası" niteliktedir. Bir mali piyasaya uluslararası denmesinin nedeni de yabancılarla yapılan bu işlemlerdir ve en büyük uluslararası piyasa kabul edilen mali merkezlerde bile, sınır ötesi işlemlerin payları toplam içinde oldukça düşüktür.

Londra, Tokyo ve New York dünyanın en büyük mali merkezleri durumundadır. Paris, Frankfurt, Zürih, Cenevre, Amsterdam, Singapur ve Hong Kong gibi merkezler ise daha yöresel olup, ikinci sırada gelmektedirler.

Tarihsel açıdan Londra'nın en büyük uluslararası mali merkez olması, İngiltere'nin sanayileşmeye önderlik eden ülke olması durumundan ve mali işlemlerin yoğun biçimde kısıtlandığı dünyada görece serbestliğe sahip bulunma-

sından kaynaklanmıştır. Nitekim kırk yıla yakın bir süre önce Eurodolar piyasasına ev sahipliği yapmaya başlaması ve bu işlevini geliştirerek sürdürmesi de yine aynı nedenle ilgilidir. Zamanla Amerikan ekonomisinin dünyada ön plâna geçmesi, Japonya'nın onu izlemesi ve bu ülkelerde de mali liberalleşmenin yaygınlaşması karşısında, Londra'nın avantajı, dünyada coğrafi açıdan sahip bulunduğu merkezi konuma ve çok gelişmiş bir mali alt yapıya sahip olması özelliğine doğru kaymıştır.

1. Küreselleşme ve Fon Akımları

Son yıllarda dünya sermaye piyasalarında çok hızlı bir küreselleşme yaşanmaktadır. Bir yandan piyasalardaki işlem hacmi hızla gelişirken, diğer yandan sınır-ötesi işlemlerin payları hızlı biçimde artış göstermiştir. Böylece şirketler ve hükümet kuruluşları, fon bulmak için giderek artan ölçülerde, iç mali piyasalara bağlı kalmak zorunluluğundan kurtulmaktadırlar.

Sınır-ötesi piyasaların (cross-border markets) gelişmesi için ön koşul, sınır ötesi fon akımları üzerindeki engellerin kaldırılmasıdır. Ancak bunun da ötesinde, yabancı piyasalarda yurt içi piyasalara göre bir maliyet (veya gelir) avantajı bulunmalıdır. Sınır ötesi piyasalardaki bu avantaj genelde söz konusu piyasalarda işlem hacminin büyüklüğünden (piyasaların "toptan" niteliğinden) ve iç piyasalardaki faiz sınırlaması, vergi, mevduat karşılıkları ve mevduat sigorta primi, vs. gibi hükümet kısıtlamalarının bulunmamasından ileri gelir. Ayrıca, haberleşme ve iletişim teknolojisindeki baş döndürücü gelişmeler de iç ve dış mali piyasalar arasındaki engelleri azaltarak, dünyanın adeta tek bir mali merkez durumuna gelmesine katkıda bulunmuştur. Böylece söz gelimi, Amerikan hazine bonoları ve devlet tahvilleri, döviz, büyük şirketlere ait menkul değerler ve interbank fonları, dünyanın her yerinde 24 saat boyunca alınıp satılabilecek bir duruma gelmiştir.

Mali piyasaların küreselleşmesi, başlıca mali merkezler ve kurumlar arasında eşi görülmemiş derecede bir rekabet doğurmuştur. Bu ise yeni menkul değer ihraç etmenin maliyetlerini daha da aşağı çekmiştir.

Bir yandan piyasalar serbestleşirken, diğer yandan işletmeler ve mali kurumlar hakkında bilgi sağlama olanaklarının gelişmesi, mali piyasaların hızlı bir şekilde küreselleşmesini sağlamıştır. Yukarıda belirttiğimiz gibi, artık mali yöneticiler, fon kaynağı olarak yalnız iç piyasalarla sınırlı değildirler. Dünyanın herhangi bir yerindeki uygun finans koşullarından anında yararlanma olanağı elde etmişlerdir. Aynı şekilde yatırımcılar da fonlarını tüm dünya piyasalarında değerlendirebilecek bir konuma gelmişlerdir.

2. Ödünç Kaynaklar ve Hisse Sermayesi

Uluslararası mali kaynaklar, işletmede kullanılan fonların mülkiyeti açısından, yukarıda da değinildiği gibi, kredi ya da ödünç para fonları ile özsermaye fonları

biçiminde ikiye ayrılabilir. Uluslararası özsermaye piyasaları hisse senedi piyasalarından oluşur. Bu konu daha sonraya bırakılarak önce uluslararası kredi piyasaları incelenecektir.

Günümüzde uluslararası kredi piyasaları hükümetler, resmi kuruluşlar ve özel işletmeler açısından giderek önemi artan bir fon kaynağı durumuna gelmiştir. Uluslararası kredi piyasalarında ödünç fon sağlamak isteyenlere vade, geri ödeme yapısı ve borçlanılacak ulusal para cinsi yönünden çok değişik olanaklar sağlanır.

Uluslararası piyasalardan borçlanmanın temel kaynakları; uluslararası banka kredileri, Euro borçlanma senedi (euronotes) ihracı, uluslararası tahvil ihracı ve uluslararası yatırım bankalarının kredileridir. Bunlardan ilk ikisi kısa vadeli olup para piyasasının kapsamına girer. Üçüncü ve dördüncüsü ise uzun vadeli kredi kaynaklarıdır. Tahviller, uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanma amacıyla çıkartılan menkul değerlerdir. Uluslararası yatırım bankalarının kredileri ise iktisadi kalkınma amaçlı olup daha çok hükümet kuruluşlarına yöneliktir.

Bu bölümde uluslararası para piyasalarından kaynak sağlanması üzerinde durulacak, gelecek bölümde ise uluslararası tahvil ihracı ve yatırım bankası kredileri ele alınacaktır.

III. ULUSLARARASI PARA PİYASASI KAYNAKLARI

Para piyasaları kısa vadeli, yani süresi genellikle bir yıla kadar olan nakit fonlarının arz ve talep edildiği piyasalardır. Bu piyasaların temel kurumları ticari bankalardır. Bankalar, halktan topladıkları mevduat hesabı şeklindeki fonlara dayanarak likiditeye ihtiyaç duyan işletmelere, gerçek kişi ve hükümetlere kredi açarlar. Ancak bankaların yanında çeşitli finansman kurumları, büyük şirketler, bankerler ve hazine de bu piyasanın önemli kurumları arasında yer almaktadır.

Para piyasasının uzun süreli fonlarla ilgili karşılığı uluslararası tahvil ve hisse senedi piyasası veya genel bir isimle sermaye piyasasıdır. Sermaye piyasasının menkulleşmiş özelliğine karşın, para piyasası geleneksel olarak doğrudan nakit işlemlerine dayanmaktadır. Ancak, aşağıda göreceğimiz gibi, para piyasalarında da zaman içinde menkulleşme (securitization) yönünde bir eğilim görülmektedir.

Uluslararası para piyasası, banka kredilerinin ve öteki kısa süreli fonların yurt dışında kullanılmak üzere, yabancılara arz edilmesini temsil etmektedir. Yabancı tahvil ihracında olduğu gibi, hükümetler genellikle yabancıların banka kaynaklarını kullanmaları üzerine de çeşitli engeller koymuşlardır. Ancak mali liberalleşme ile bu kısıtlamalar giderek azaltılmaktadır.

Yerel kısa süreli kredi kaynakları, yani özellikle ticari banka kredileriyle ilgili olarak belirtmek gerekir ki, bu krediler genelde ülkede yerleşik kişi veya kuruluşlara yöneliktir; bununla birlikte, ülkede faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, diğer yurtiçi işletmeler de bu kaynaklardan yararlanma olanağına sahiptir. Dolayısıyla konuya yabancı sermaye şirketleri açısından bakıldığında, yerel kredi kaynaklarından yararlanma, bunlar için bir tür dış finansman sağlamak gibi düşünülebilir.

A. YEREL KREDİ KAYNAKLARI

Yerel kredi kaynakları ticari banka kredileri ve finansman bonoları biçiminde iki bölüme ayrılabilir.

Ticari Banka Kredileri: Çoğu işletmeler için en önemli kısa vadeli yerel kredi kaynağı, ticari banka kredileridir. Nitekim, yeni sanayileşmekte olan çoğu ülkede bile, oldukça gelişmiş bir ticari bankacılık sistemi bulunabilir.

Ticari bankalar, bütün dünyada en başta gelen kısa süreli finansman kaynağı durumundadır. Bu krediler genellikle işletmenin kısa süreli alacaklarını veya stok artışlarını finanse etmek üzere kullanılırlar.

Ticari bankalar ulusal para işlemlerinin yanında yabancı paralara bağlı mevduat ve kredi işlemleri de yapabilirler. Europara piyasasını oluşturan bu işlemler aşağıda ele alınacaktır.

Finansman Bonoları: İşletmelerin kısa vadeli ödünç fon sağlamada banka kaynaklarının dışında kullanabilecekleri diğer bir araç da finansman bonoları (commercial paper)'dir. Bunlar işletmelerin, tasarruf sahiplerinden doğrudan kaynak sağlamalarına olanak veren araçlardır.

Finansman bonoları, genellikle büyük şirketler tarafından çıkartılıp kurumsal yatırımcılara ve öteki şirketlere, belli bir iskonto ile satılan kısa vadeli borç senetleridir. Bankaların aracılığı olmaksızın doğrudan şirket tarafından çıkartılıp yatırımcıya satılmaları dolayısıyla, finansman bonusu ile kısa süreli finansman sağlanması genellikle banka kredilerine göre daha ucuza gelmektedir.

İşletmeler ulusal paraya bağlı finansman bonoları ile birlikte, yabancı paralar cinsinden borç senetleri ihraç ederek de kısa süreli fon sağlayabilirler. Bu mali araçlara Euro finansman bonusu (Euronotes) adı verilir.

B. EUROPARA PİYASALARI

Geleneksel mali sistemlerde bankalar, içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin yasa ve düzenlemelerine bağlı olarak, o ülkelerin ulusal paraları üzerinden mevduat hesapları açar ve ödünç fon talep edenlere de kredi sağlarlar. Bugün ise ülke parasının yanında birçok yabancı para cinsinden mevduat kabul eden ve ihtiyaç sahiplerine fon sağlayan çağdaş bankacılık sistemi ortaya çıkmıştır.

Ülkede yabancı paralar cinsinden tutulan mevduat hesapları ilgili parayı çıkartan ülkenin yetki alanı dışında kalır. Bu fonlar yerel ülke politikacı ve hükümet yetkililerinin müdahalesi olmaksızın ödünç alınabilir veya ödünç verilebilirler. Yapılabilecek hükümet müdahaleleri ise bu fonları söz konusu kısıtlamaların bulunmadığı başka piyasalara kaçırmaktan başka bir sonuç doğurmayacaktır. İletişim teknolojilerindeki gelişmeler de coğrafi farklılıkları ortadan kaldırarak, havale ve mahsup işlerinin hız ve etkinliğini artırarak bu sürece katkıda bulunmuştur.

Europara (eurocurrency) piyasası ve ondan türeyen eurotahvil (eurobond), euro borç senedi (eurocommercial paper) ve eurohisse senedi (euroequity) piyasa-

ları son yarım asrın en önemli mali yeniliklerinden bazılarını oluşturur. 1950'lerin sonlarına kadar hiç bulunmayan europara ve eurotahvil piyasaları çok hızlı biçimde bir büyüme göstermiş ve birçok durumda fon sağlama ve yatırım açısından ulusal para piyasalarına tercih edilen mali merkezler durumuna gelmiştir.

Bu gelişmeler, uluslararası mali sistemde adeta bir devrim yaratmıştır; mali fonların uluslararası akışkanlığı, hacim ve yönü ile faiz oranlarında büyük değişimler olmuştur. Yurtiçi bankacılık sistemleri de, ilgili ulusal para üzerinden yapılan bu sınır ötesi mali ilişkilerden önemli derecede etkilenmiş bulunmaktadır.

1. Europara Piyasası

Europara piyasası (Eurocurrency market) bir ulusal paranın, onu çıkartan ülkenin sınırları dışında oluşan piyasasına verilen isimdir. Bu piyasa aşağıda da görülebileceği gibi, 1960 başlarında Avrupa'da, özellikle İngiltere'de, bazı ticari bankaların Amerikan doları cinsinden mevduat kabul etmeleri ve topladıkları bu fonlara dayanarak dolar üzerinden kredi açmalarıyla ortaya çıkmıştır.

Önceleri bu işlemler yalnız dolarla yapıldığı için bu piyasalara Avrupa dolar piyasası anlamına gelen "Eurodolar piyasası" denmiştir. Ancak ulusal sınırların ötesinde gerçekleştirilen bu tür işlemler, zamanla öteki sağlam paralar üzerinden de yapılmaya başlanmıştır.

İşlemlerin zamanla dolardan başka ulusal para cinsinden yapılması dolayısıyla, bu piyasalara da Europara piyasaları adı verilmiştir. Ayrıca, söz konusu işlemler hızlı bir gelişme göstererek Avrupa kıtasının dışına yayılmıştır. Örneğin Bahamalar, Singapur ve Bahreyn de önemli birer europara piyasası durumuna gelmiştir. Bazan Avrupa dışındaki bu para piyasalarını ifade için kıyı ötesi piyasa anlamına gelen offshore market kavramı kullanılmaktadır. İlgili paraların yurtiçi piyasaları ise onshore piyasa olarak tanımlanmaktadır.

Doğaldır ki euro para piyasalarının ortaya çıkmasıyla yatırımcılar ve ödünç fon kullanıcıları yurtiçi piyasalar ile euro piyasalar arasında (örneğin ABD'nin iç piyasası ile euro dolar piyasası gibi) seçim yapma olanağına sahip olmuşlardır. Bu da aynı paranın iç ve dış piyasaları arasında rekabet yaratılması anlamına gelir. Gerçekten de bugün europara piyasaları yurtiçi para piyasalarıyla rekabet eden birer paralel piyasa durumundadır. Bu rekabet aynı zamanda çeşitli europara çiftleri arasında da geçerlidir. Söz gelişi, yatırımcı fonlarını euro dolar, euro sterlin, ya da euro-€ varlıklarından dilediğine yatırabilir. O halde rekabet hem yurtiçi piyasalarla euro piyasalar arasındaki, hem de çeşitli euro paralara bağlı varlıklar üzerindeki faiz farklılıklarını minimum düzeylere indirici bir etken durumundadır.

2. Europara Mevduatı

Günümüzde Avrupa'da veya dünyanın öteki önemli mali merkezlerindeki büyük ticari bankalar, Europara mevduatı kabul ederler. Europara mevduatı kabul eden bankalara eurobank adı verilir. Bu bankaların "euro" niteliğini onların milliyetini

değil, onların normal faaliyet yerlerini belirlemektedir. Söz gelişi, bir Amerikan bankasının Londra'daki şubesinde tuttuğu dolar fonları veya bir Alman bankasının Paris şubesine mark olarak yatırılan mevduat hesapları hep Europara fonları kapsamındadır. Şunu da belirtmek gerekir ki, Europara işlemi yapan bankaların büyük çoğunluğu bu şekilde ana merkezi sanayileşmiş bir ülkede bulunan çokuluslu bankaların şubeleridir. Yabancı ülkedeki şubeler, o ülkede ana ülke parası ile mevduat kabul etmekte veya kredi açma işlemlerine katılmaktadırlar.

Europara mevduatları (Eurocurrency deposits), çoğunlukla süresi bir günden bir yıla kadar değişebilen geleneksel vadeli mevduat hesapları (term deposits) biçimindedir. Bunlar belirli bir vadeye sahip, vade süresince faiz oranları sabit ve devredilemez (non-negotiable) nitelikteki hesaplardır. Europara mevduatlarında kullanılan ulusal para, hiç değilse bir taraf için yabancı paradır. İşlemin taraflarından birisi daima bir banka (eurobank)'dır; öbür taraf ise başka bir ticari banka, büyük bir özel şirket, bir ülke hükümeti veya merkez bankası olabilir.

Gerçekte eurobankların kendi aralarındaki işlemler (europara interbankı) europara piyasasının en ağırlıklı bölümünü oluşturur. Euro-para interbankı, uluslararası bir tezgâhüstü piyasa (over-the-counter market) niteliğinde olup, bu piyasanın üyeleri birbiriyle sıkı bir iletişim içindedir. Sözü edilen piyasaya girişler ancak en üst güvenilirlik derecesine sahip kuruluşlara açıktır. İşlemlerin hacmi çok büyüktür; sıradan bir işlemin minimum miktarı birkaç milyon dolardan başlar.

Europara piyasalarının hiçbir ülkenin yetki alanı içine girmemesi, bu yüzden de hükümet müdahalelerinin dışında kalması ve faiz oranlarının tamamen arz ve talep güçlerine göre belirlenmesi piyasanın önemli bir özelliğidir.

3. Piyasanın Tarihçesi

Eurodolar piyasası 1950'lerin ortalarında Avrupa'da ortaya çıkan bir gelişmedir. Bu gelişmenin arkasında ABD ekonomisinin ve New York piyasasının uluslararası ticaret ve sermaye akımları bakımından taşıdığı ağırlığın etkisi büyüktür.

Gerçekten de 1920'lerden sonra, uluslararası ticaret ve mali akımlar bakımından Londra'nın önemi azalırken, New York'un ağırlığı artmaya başlamıştı. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki ekonomik toparlanma döneminde New York, uluslararası mali alanda, tartışmasız biçimde ön sıraya geçmiş, Londra ise gerilerde kalmıştı. Böylece, önemli hacimlerde uluslararası fonlar bu piyasaya yatırılırken, büyük uluslararası şirketler ve hükümet kuruluşları da, ihtiyaç duydukları fonları bu piyasadaki sağlama olanağına kavuşmuşlardı. Yoğun onarım faaliyetlerine girişen Batı Avrupa ülkelerinin, gerekli sermaye fonlarını elde etmede başvurabilecekleri en önemli kaynak da yine New York piyasası idi.

1950'lerin sonlarında Batı Avrupa'da konvertibilitenin sağlanması ve Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulması, Avrupa'da ekonomik faaliyetleri hızla geliştirerek bölgeye önemli ölçüde Amerikan yatırımlarının akmasına yol açmıştı. Avrupa'daki bu şirketler, yerel piyasa kapasitelerinin sınırlı olması nedeniyle, yatırım fonlarını New York'tan karşılıyorlardı.

Bu arada, 1960'ların başlarında Amerikan Hükümeti'nin, sermaye fonlarının ülkeden çıkışını engellemek üzere 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, hükümet yetkilileri, ülkeden kitleler halinde sermaye çıkışından endişe duymaya başlamışlardı. Bu nedenle, Kennedy Yönetimi 1963 yılında Amerikan halkının satın aldığı yabancı tahviller üzerine "Faiz Eşitleme Vergisi" (Interest Equalization Tax) adlı bir vergi koymuştu. Söz konusu vergi, yabancılardan New York piyasasında tahvil ihraç ederek fon sağlamalarını hemen hemen tümünden önlüyordu.

Faiz Eşitleme Vergisi'nin yürürlüğe girmesinden kısa bir süre sonra, artık bu piyasada tahvil satışı yapamayan yabancı firmalar, bu kez Amerika'daki bankalara başvurarak kredi talebinde bulundular. Sonuç olarak, bankaların ödünç verdikleri kredilerde büyük bir artış ortaya çıktı. Fakat bu kez de, fonların dolar kredisi biçiminde ülkeden çıkışı ABD ekonomisi için sorunlar 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. Ayrıca, yeni önlemlerle yabancı ülkelerdeki Amerikan yatırımcılarının Amerikan banka kredisi kullanmaları daha da güçleştiriliyordu. Bütün bunlar, New York'un uluslararası sermaye piyasası işlevinin zayıflaması ile sonuçlanmıştı.

Özetle, 1960'lı yıllarda bir yandan Avrupa'nın New York piyasası fonlarına olan ihtiyacı artarken, diğer yandan Amerikan Hükümetleri bu olanağı kısıtlama yoluna gidiyordu. Bu durum karşısında uluslararası iş çevreleri, New York'tan elde edemedikleri dolar kredilerini Avrupa bankalarından sağlayarak (Eurodolar piyasası yoluyla) sorunu çözümlemiş oluyorlardı.

Aslına bakılırsa, Eurodolar piyasasının ortaya çıkışı İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde Sovyetler Birliği'nin gösterdiği bir tepkinin sonucudur. Şöyle ki, 1950'lerde Sovyetler Birliği, dış ticaretinin finansmanı amacıyla elinde tuttuğu dolar fonlarını, Amerika'daki bankalara yatırmayı sakıncalı bulmuştu. Çünkü günün "soğuk savaş" koşulları dolayısıyla, Amerikan hükümeti her zaman bunlara el koyabilirdi (örneğin, bankalarda bloke etmek şeklinde). Bu durum karşısında Sovyetler Birliği, daha güvenilir bulduğu için, söz konusu dolar fonlarını Fransa'daki temsilci bankası olan Banque Commerciale pour l'Europe du Nord'a yatırmayı tercih etmişti. Bu bankanın telgraf ve telex 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.

Eurodolarlar çekici bir mali kaynak olarak özellikle Londra piyasasında hızla yaygınlaşmıştır. Bunun başlıca nedeni, daha önce de belirtildiği gibi, Londra piyasasında dolar üzerinden mevduat ve kredi işlemlerine ödenen faiz oranlarının New York piyasasına göre daha uygun koşullarda olmasıdır. Bu durum ise büyük ölçüde, Amerikan merkez bankasının yurt içi banka sistemi üzerine koyduğu ve Regulation Q diye bilinen düzenlemelerden kaynaklanmıştır.

Söz konusu düzenlemelere göre, Amerikan bankaları 90 günden daha kısa süreli mevduata (veya mevduat sertifikalarına) herhangi bir faiz ödeyemiyordu. Oysa Londra bankaları, bir günlük mevduata bile faiz verebiliyordu. Regulation Q, Amerikan bankalarının uygulayabileceği en yüksek faiz oranlarını da bir tavanla sınırlandırmıştı. Sabit masrafları Amerikan bankalarından daha düşük olduğu için, İngiliz bankaları mevduat faizleri ile kredi faizleri arasında ufak bir marjla çalışabilmekteydiler.

1960'ların sonlarında Eurodolar piyasası, Amerikan bankalarının Regulation Q'den kaçınmaları için adeta bir sığınak oluşturmuştu. Bankalar, tasarruf hesapları ve mevduat sertifikaları üzerindeki faizleri arttırmayınca, fonlar Amerika dışına doğru aktarılmaya başlanmıştı.

Bu dönemde, Amerikan bankalarının yurt dışındaki şubelerinin sayısında hızlı artışlar oldu. Amerikan yasaları, bu ülkenin sınırları dışında geçerli olamayacağına göre, büyük Amerikan bankaları, Avrupa'da açtıkları şubelerle euro dolar piyasasına giriyor ve iç bankacılık sistemindeki kısıtlamalardan kaçınabiliyorlardı.

4. Piyasanın Gelişme Etkenleri

Aslında yukarıda belirtilen hükümet müdahaleleri ve kısıtlayıcı yasal düzenlemeler bu piyasanın gelişmesi için tek neden değildir. Nitekim, 1970'lerin ortalarında Regulation Q, faiz eşitleme vergisi ve çoğu denizaşırı yatırım kısıtlamaları Amerikan Hükümetleri tarafından kaldırıldı; ama europara piyasası büyümesini sürdürdü.

Bu piyasaların asıl özelliği bazı maliyet avantajlarına sahip oluşlarıdır.¹ Bunlar büyük miktarların el değiştirdiği toptan piyasalar (wholesale market) niteliğinde oldukları için, ölçek ekonomilerine olanak verirler. Tüm işlemciler (büyük ticari bankalar, çokuluslu şirketler, hükümetler, vs.) güvenilir olduklarından, denetim ve mevduat sigortası gibi müşteriye korumaya yönelik masraflı uygulamalara da gerek kalmamaktadır. Eurobankların daha çok vergi cenneti (tax haven) diye bilinen özel vergi avantajı taşıyan yerlerde faaliyet göstermeleri de bu tür piyasaları destekleyici bir rol oynamaktadır.

Tüm bu nedenlerden dolayı paralarını euro piyasalara yatıran tasarruflu- lar yurtiçi piyasalara göre daha yüksek bir getiri sağlarlarken, ödünç alıcılar da daha uygun bir borç servisi maliyetinden fon sağlayabilmektedirler.

5. Piyasanın Müşterileri

Eurodolar piyasaları genelde ticari banka piyasalarıdır. İşlem yapan taraflardan en azından birisi, daima bankadır. Bankaların müşterileriyle dolar cinsinden yaptıkları mevduat veya kredi işlemleri bu türdendir. Bunlar Eurodolar kapsamında "perakende" (retail) piyasayı oluştururlar.

¹ Clark vd., ss. 407-420.

O halde, Eurodolar piyasasının müşterileri kimlerdir? Bu piyasanın müşterileri arasında gerçek kişiler kadar, şirketler ve hükümetler de yer alır. Örneğin ihracat veya diğer yollardan dolar geliri elde edenler, sahip oldukları ihtiyaç fazlası fonları bu piyasalara yatırarak yüksek faiz geliri elde edebilirler. Fakat piyasanın asıl müşterileri çok uluslu şirketlerdir. Bu firmalar çeşitli ülkelerdeki faaliyetlerinden sağladıkları gelirleri söz konusu piyasalarda değerlendirirler. Zaman zaman hükümetler de döviz rezervlerindeki aşırı fazlalıkları Eurodolar piyasasında faize yatırma yoluna giderler.

Faiz geliri elde etmek için dolar fonlarının Eurodolar piyasasına yatırılması, genellikle kısa-vadeli olmaktadır. Bu piyasaya fon yatırılması, Eurodolar piyasasındaki bir bankada dolar (veya diğer paralar) cinsinden mevduat hesabı açtırılması, ya da bir *mevduat sertifikası* (*certificate of deposit*) satın alınması biçiminde olur. Her ikisinin de süresi genellikle 30, 60, veya 90 gün gibi kısa-vadeli. Mevduat sertifikaları, tasarruf hesabına yatırılan belli miktar paranın mülkiyetini temsil eden ve piyasada devredilebilen likit veya yarı-likit menkuldir. Bu mali araçların kullanılmaya başlanması piyasaya büyük canlılık getirmiştir.

Bu piyasadan likidite sağlamada yine çok uluslu şirketlerle yabancı ülke hükümetlerinin özel bir yeri vardır. Söz konusu şirketler, likidite finansmanını bu kaynaklardan sağlama yoluna giderler. Özellikle çok uluslu Amerikan şirketleri Eurodolar piyasasını, borçlanma politikaları açısından New York para piyasasına bir alternatif olarak kullanırlar. Borçlanma koşullarının uygunluğu Eurodolar piyasasının çekiciliğini arttırmaktadır. Hükümetler de uluslararası ödemelerini finanse etmek için sık sık bu piyasalardan kısa-vadeli borçlanmaktadırlar.

Müşterileriyle olan işlemlerinin yanında Eurodolar işlemlerinin bir bölümü yalnızca bankaların kendi aralarında yapılır. Bunlara "eurodolar interbankı" denmektedir. Aynen döviz piyasasında olduğu gibi, eurodolar piyasasındaki bankalar da ellerindeki dolar fonu fazlalarını diğer bankalara ödünç verirler. Ancak fon arz ve talep eden bankalar, doğrudan doğruya karşı karşıya gelmeyip bir brokerin aracılığından yararlanırlar. Interbank piyasası işlemlerinin hacmi bankaların müşterileri ile yaptıkları işlemlerin hacminden çok daha büyüktür.

Eurodolar işlemleriyle uğraşan bankaların (Eurobank'ların) bir kısmı uzmanlaşmış kurumlardır, yalnız bu amaçla faaliyet gösterirler. Fakat çoğunluğu, aynı zamanda diğer bankacılık işlemleri de yapan banka departmanlarından oluşur. Esasen birçok büyük Eurodolar bankası, Amerikan bankalarının ülke dışındaki şubesi durumundadır. Dolayısıyla Eurodolar mevduatı yaratmanın en kestirme yolu, Amerikan bankasının New York'taki ana merkezinden, örneğin Londra'daki şubesine, fon transfer etmesinden ibarettir. Böylece piyasa talebine göre mevduat miktarını ayarlamak mümkün olmaktadır.

Eurodolar işlemleri bir paranın diğerine çevrilmesini gerektirmez. Burada yalnızca dolar fonlarının Amerika dışındaki bir bankanın mevduat hesabına veya mevduat sertifikasına yatırılması söz konusudur. Doğal olarak aynı şey öteki Europaralar için de doğrudur. Kavramsal olarak Europara piyasaları

döviz piyasalarından tamamen ayrı piyasalardır. Ancak uygulamada Eurodolar işlemleri ile döviz işlemleri genellikle aynı banka departmanları tarafından yürütülür.

6. Europara Faiz Oranları

Europara piyasaları, ilgili ulusal paranın yurtiçi faiz oranları ile yakından ilgilidir. Ama, düşük maliyet dolayısıyla bu piyasalardaki faiz marjı (spread) daha küçüktür. Ödünç verme faizi ile ödünç alma faiz oranı arasındaki fark, faiz marjı olarak adlandırılır. Düşük faiz marjı, euro para piyasalarının ödünç vericiye biraz daha yüksek, ödünç alıcıya da biraz daha düşük faiz uygulayabildiği anlamına gelir.

Bir ulusal paranın yurtiçi ve euro piyasalarındaki faiz oranları, ancak fonların bir piyasadan diğerine transferinin gerektirdiği ek masraflar, kontrol ve riskleri yansıtacak ölçüde bir farklılık gösterebilir. Bunun ötesindeki bir farklılık durumunda ise, arbitraj mekanizması harekete geçer ve arbitrajcılar ucuz piyasadan borçlanıp pahalı olduğu piyasada ödünç vererek farkı kapatırlar.

Günümüzde iletişim teknolojisindeki hızlı gelişmeler dolayısıyla, fonları bir piyasadan diğerine aktarmanın maliyeti oldukça düşmüş olduğundan, yurtiçi piyasa ile europiyasa arasında görülebilecek nisbeten büyük bir fark, öngörülen risklerden ve hükümet kontrollerinden kaynaklanmış olabilir. Örneğin, yurtiçi bankalar için asgari bir rezerv bulundurma gereği, sermaye çıkışlarını sınırlandırmaya yönelik kontroller, vs. bunlar arasındadır. Halen bulunmasa bile, gelecekte bu tür kısıtlama önlemlerinin beklenmesi de faiz farklılığı yaratabilir.

7. Europara Sistemi ile Kredi Hacminin Genişlemesi

Bilindiği gibi, bankaların ödünç verme faaliyetleri, yurtiçi ekonomide para arzının genişlemesi ya da daralması sonucunu doğurur. Bankacılık sisteminin kaydı para yaratması diye bilinen bu mekanizmanın para arzını genişletici (veya daraltıcı) etkisi rezerv oranına bağlıdır. Bu oran ne derece küçükse, bankaya yatırılan bir mevduatın çoğaltan etkisi o kadar yüksek olur.

Yurtiçi ekonomiler için geçerli olan bu ilke, europara piyasasına da uygulanmış ve bu piyasalar hiçbir hükümetin yetki alanına girmediğinden, yasal rezerv oranının sıfır olacağı, o nedenle de para arzı çoğaltanının sonsuz veya çok yüksek olacağı belirtilmiştir. Ancak diğer bazı iktisatçılar bu görüşe karşı çıkarlar. Onlara göre, rezerv oranı çoğaltanının iç ekonomide işlemesinin nedeni iç piyasanın esas olarak kapalı bir devre niteliğinde olmasıdır. Oysa Europara piyasası kapalı bir sistem değildir; ödünç almak isteyenlerle ödünç vermek isteyenler daima europiyasa ile yurtiçi piyasa arasında bir seçim yapma olanağına sahip bulunurlar. Dolayısıyla Europara piyasasında işlem hacminin genişleyebilmesi için bu piyasaların fiyat ve hizmet avantajı sunması gerekir. Aksi durumda, fonlar sistem dışına sızar ve çoğaltan mekanizması da işlemez.

Bu tartışmalardan çıkartılabilecek genel bir sonuç şudur ki, Europara sistemi yoluyla para ve kredi hacminde genişleme olanağı bulunsa da, bu genişlemenin sabit bir çarpan kanalıyla sağlanacağını varsaymak gerçekçi değildir.

8. Yurtiçi Piyasada "Europara Mevduatı" Hesabı

Europara piyasalarının gösterdiği gelişme karşısında birçok ülke tasarruf fonlarının yurtdışı mali merkezlere kaçmasını engellemek üzere kendi yurtiçi bankacılık sistemi içinde de "Europara mevduat hesapları"na olanak veren yasal düzenlemeler yaptılar. Örneğin ABD'de International Banking Facilities hesapları açıldı. Bunlar Amerikan bankalarında açılacak normal yurtiçi dolar hesaplarına göre daha az hükümet düzenlemesine tabidir. Bu hesaplar euro mevduat hesaplarına benzetmekle birlikte, bunlar yalnızca yabancılar tarafından açılabilen olup ABD içinde yapılacak işlemlerde kullanılamazlar. Türkiye'de yabancı paralara bağlı olarak açılan mevduat hesapları (Döviz Tevdiat Hesapları) da bir yönüyle bu kapsamda ele alınabilir.

C. SENDİKALI EURO BANKA KREDİLERİ

Eurokrediler, bankaların içinde bulundukları ülke parasının dışındaki paralarla (euro paralarla) açtıkları kredilerdir. Bu krediler büyük işletmelere, özel kurumlara, egemen devletlere veya uluslararası kuruluşlara sağlanabilir. Söz konusu krediler genellikle bir bankalar sendikasyonu tarafından verilir. Europara piyasasında faaliyet gösteren bankalar toplamış oldukları kısa vadeli euro mevduatı kullanarak çoğunluğu orta vadeli olan eurokrediler açarlar. Böylece bankalar, kısa vadeli kaynakları orta (hatta bazan uzun) vadeli varlıklara dönüştürmek gibi temel fonksiyonlarını da yerine getirmiş olurlar.

İlk sendikalı europara kredi işlemleri 1960'ların sonlarında ortaya çıkmıştır. Eurotahvil piyasalarının tarihçesi ise bundan çok daha eskidir. Ancak Eurotahvil piyasaları 1960'ların sonlarındaki hızlı faiz artışlarının gerektirdiği değişken faiz uygulamasına yeterince cevap verememişti. Böylece, bu tarihlerde Eurotahvil piyasalarında bir gerileme yaşanırken, bu ihtiyaçlar değişken faizli euro kredilerle karşılanmaya çalışıldı. Değişken faizli yapıları dolayısıyla eurokredilerde faiz riski ödünç alıcıya devredilmiş olmaktadır.

1973 Dünya Petrol Şoku'ndan sonra birçok gelişmiş ve az gelişmiş ülke hükümeti için eurokrediler dış ödeme açıklarının finansmanında temel kaynak rolü oynamıştır. O nedenle, bu tarihten 1982'ye kadar sendikalı eurokredilerin hacminde önemli artışlar oldu.

Bu dönemde artan sayıda ticari banka piyasaya girmişti. Aralarındaki şiddetli rekabet de faiz marjlarının minimum düzeylere inmesine neden olmuştu. Bu sıralar az gelişmiş ülkelerin artan dış kaynak talebi ve uluslararası bankaların bunları karşılama arzuları, kredi vermede büyük dikkatsizliklere yol açtı. Bankalar kısa vadeli, yüksek komisyon düşüncelerinden hareket ettiler. Az gelişmiş

ülkeler ise çok az kısıtlamalarla büyük fonlar sağlayabilmenin kolaylıklarından memnun idiler.

Ancak beklenen dış borç krizi 1982'de Polonya'nın borçlarını ödeyememesi ile başladı, ertesi yıl Meksika'nın dış borç krizi ile zirveye ulaştı ve bunu Brezilya, Arjantin, Türkiye ile birçok ağır borçlu az gelişmiş ülkeler izledi. Bu ise o tarihlerde dünyada bir "dış borç krizi"nin başgöstermesi demek oluyordu. Bu ortamda bankaların Eurokredi faaliyetleri de neredeyse tamamen durma noktasına geldi ve yeni borç ödeme plânları (debt-restructuring) hazırlanmaya başlandı.

Tablo 25-1
Uluslararası Sendikalı Kredilerin Hacmi,
Ödünç Alıcıların Milliyetine göre (milyar dolar)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Tüm ülkeler</i>	703.0	839.3	1.080.6	905.3	1.025.9	1.465.7
<i>Sanayileşmiş ülkeler</i>	609.3	729.5	907.6	821.1	960.0	1.332.1
<i>ABD</i>	399.8	495.9	623.1	585.1	625.4	804.8
<i>Japonya</i>	3.5	6.8	6.0	11.4	15.3	17.3
<i>Almanya</i>	13.0	7.7	10.9	13.1	49.3	43.7
<i>Fransa</i>	19.2	22.6	40.6	16.9	32.9	72.1
<i>İtalya</i>	15.4	4.7	9.3	6.3	15.5	36.3
<i>İngiltere</i>	54.2	64.3	101.3	75.9	90.5	135.4
<i>Kanada</i>	24.2	27.0	41.2	41.4	25.9	39.8

Kaynak: IMF, *International Capital Markets*, Aug. 2001, s.21.

Ancak uluslararası bankacılık krizinden sonra eurokrediler yeniden canlanmış ve Tablo 25-1'den görüleceği gibi 2000 yılında toplam kredi hacmi 1.465.795,73 milyar dolara ulaşmıştır. Ayrıca son yıllarda eurokredilerde ortalama işlem hacmi yükselmiş ve işlemlerin daha büyük oranlarda köprü kredisi (bridge loans) ve destekleme kolaylıkları (standby facilities) biçiminde verilmeye başladıkları görülmektedir.* Buna karşın kredilerin vadesi 1992'de ortalama 6 yıl iken 2000 yılında 3 yıla düşmüştür.²

1. Eurokredilerin Avantajları

Eurokredilerin öteki kredi türlerine göre bazı üstünlükleri vardır. Aşağıda kredilerin bu çekici yönleri üzerinde durulacaktır:

(a) *Uluslararası finans kaynaklarına ulaşma olanağı sağlama:* Birçok firma ve kurum, ufak, yeterince tanınmamış ve yüksek derecede riskli olduğundan, tahvil ve bono ihraç ederek uluslararası sermaye piyasalarına girme olanağına sahip değildir. Örneğin, uluslararası mali piyasaların birçoğunda ağırlıklı yeri bulunan kurumsal yatırımcılar, risk oranı düşük, ikincil piyasası büyük ve yüksek derecede likit alanları tercih ederler. Oysa bankaların, çok farklı işlemlere aracı-

* Köprü kredileri, ödünç alıcının uluslararası sermaye piyasalarından orta ve uzun vadeli fon buluncaya kadar bankalar tarafından kendisine açılan kredilere verilen addır. Destekleme kredileri ise belirli bir programın gerektirdiği finansmanı karşılamak üzere açılan koşullu kredilerdir.

² IMF, *International Capital Markets: Developments, Prospects, and Key Policy Issues*, IMF: *World Economic Survey*, 2001 August 2002.

lık etmeleri dolayısıyla, risk ve vade açısından kurumsal yatırımcılara çekici görünmeyen yatırımları daha iyi değerlendirecek ve yönetecek deneyim ve uzmanlığa sahip oldukları söylenebilir. Bunun sonucunda diğer yatırımcıların sorunlu ve riskli gördükleri alanlarda bankalar fırsat ve kârlılığı yüksek görmekte olabirirler. Sonunda da, aksi halde uluslararası mali piyasalara girme olanağına sahip olamayacak birçok ödünç alıcı, europara piyasaları kanalıyla uluslararası mali kaynaklara erişme olanağına kavuşabilir.

(b) *Kaynağı çeşitlendirme ve büyük hacimli krediler:* Sendikalı euro-krediler 50 milyon dolardan başlayıp birkaç milyar dolara kadar değişebilir, ancak çoğunlukla bunların miktarı 200 ile 500 milyon dolar arasındadır. Böylece, sendikasyon süreci, ödünç alıcının tek bir işlemle büyük miktarlarda fon sağlamasına olanak verir; bu ise borçlanma maliyetini önemli ölçüde düşürür. Sendikasyon süreci ayrıca fonlama kaynağını birkaç ödünç verici arasında çeşitlendirir, böylece de bir büyük ödünç vericiye aşırı derecede bağlanmanın sakıncalarını giderir. Sonra ödünç alıcı, sendikasyonu oluşturan banka ile anlaşma imzalayınca, artık üzerinde anlaşmaya varılan koşullardan bu miktar krediyi sağlayacağından emindir.

(c) *Hız ve esneklik:* Eurokredi piyasası kolaylıkla ve çabucak kullanılabilir bir kaynaktır. İşlemler standart ve basittir; örneğin euro-tahvil piyasasındaki gibi bir bekleme sırası da yoktur. Tüm işlemlerin tamamlanması dört ile altı hafta arasında bir zaman alır.

Europara kredilerinin koşulları ödünç alıcının ihtiyaçlarına göre düzenlenir. Diğer finansman türlerine göre bu, eurokredilerin çok önemli bir üstünlüğünü oluşturur. Ödünç alıcı açısından örneğin, ihtiyaç doğduğunda kullanılabilir miktarda destekleme (stand-by) kredisi sağlamanın bir yolu, Europara kredileridir. Eğer Eurokredi kullanılırsa, normal kredilerde olduğu gibi faiz ve komisyonlar ödenir; eğer kullanılmazsa, komisyonla birlikte belki bir miktar cezai ödeme yapılır. Bu tip krediler örneğin öbür uluslararası mali piyasalara da ulaşabilen, fakat öteki piyasalardaki elverişsiz koşullar dolayısıyla geçici olarak finansman ihtiyacı duyan ödünç alıcılar için uygun olabilir. Diğer bir avantajı da, ceza ödemesi gerektirmeden kredilerin istenilen zamanda geri ödenebilmesi biçiminde sözleşmelere konulan standart hükümlerdir.

Çoğu Europara kredilerinin vadesi 5-10 yıl olur. 3 veya 6 aylık faiz oranına bir marj eklenir ve faizler düzenli olarak ayarlanır. Geçmiş deneyimler, kısa vade faizlerinin genellikle orta ve uzun vadeli faizlerden (yıllık olarak) daha düşük olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla kredinin faiz oranı üzerindeki esneklik, ödünç alıcıya orta ve uzun vadeli sermayeye, nisbeten düşük olan kısa vadeli faiz oranlarından ulaşma olanağı sağlar.

2. Euro Kredi Sendikasyonun Oluşumu

Kredi sendikasyonları (syndication) aynı ödünç alıcıya, kredi vermek üzere bir araya gelen banka ve mali kurumların oluşturduğu topluluktur. Gerçekte, kredi sendikasyonu bir ödünç alıcıya aynı anda farklı bankalar tarafından açılan bir dizi

kredi niteliğindedir. Sendikasyona giren bankalar arasında yasal bir bağlılık yoktur. Sendikadaki banka sayısı 5-10 ve daha yukarı olabilir (100 kadar olanlar bile görülmüştür).

Sendikasyonun bir (bazan birden fazla) öncü yöneticisi (lead manager) vardır; baştan sona kredinin organize edilmesi sorumluluğunu üstlenir. Öncü yönetici, genellikle uluslararası alanda tanınmış büyük bir bankadır. Ödünç alıcı faiz oranları, vadeler, garantiler, vs. gibi kredinin genel koşullarını onunla görüşür odur. Katılmak isteyen bankaları bulmak da onun görevidir.

Öncü yönetici, ödünç alıcı tarafından seçilir. Bunda, geçmişten gelen ilişkilerin önemli rolü olabilir. Öncü yönetici (veya yönetici grup) yükümlenici (underwriter) adı verilen katılımcılarla, sağlayacakları miktar ve öteki konularda anlaşmaya varınca, kredi hazır duruma gelir. Böylece sendikasyon oluşturulup bütün pürüzler giderildikten sonra, ödünç alıcı ile bir sözleşme imzalanır ve ödünç alıcı krediyi kullanma olanağına kavuşur.

İmza aşamasından birkaç hafta sonra mali basında bir duyuru (tombstone) yayınlanır. Eurokredi duyurusu, kredinin tamamlandığını belirten bir tür reklâmdır; ödünç alıcının ismini, kredi koşullarını, yönetici ve yükümlenicilerin isimlerini, vs. belirtir.

Bazan Eurokredi sendikasyonu, en iyi çaba ilkesine (best effort basis) göre kurulmuş olabilir. Burada yöneticiler yalnızca alıcı bulma yükümlülüğü altındadır. Bazan yönetici grubu, kredi işlemini başka bankaların katılımı olmadan tek başına kendileri üstlenirler. Bu tip sendikasyona alışılmış deyimle *klüp kredisi* (club deal) denmektedir.

4. Eurokredi Borçlarının Maliyeti

Eurokredi borçlarının maliyeti faizlerle komisyonların toplamından oluşur. Bunu aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

(a) *Faizler*: Europara kredilerinin faizi genellikle değişken oranlıdır ve referans alınan bir faiz temelinin üzerinde yüzde olarak ifade edilir: Örneğin LIBOR artı %8 gibi. Çoğu europara kredilerinde referans alınan faiz LIBOR'dur. Hatırlanacağı gibi, LIBOR (London Interbank Offer Rate) Londra Interbank Europara piyasasında, bankaların birbirlerine ödünç verirken uyguladıkları faiz oranıdır. Kullanılan başka referans faiz oranları da vardır. Örneğin, prime rate bunlardan birisidir. Prime rate, Amerika'nın kendi iç piyasasında, ticari bankaların en itibarlı müşterilerine ödünç verirken uygulanan faiz oranıdır.

Değişken oranların ödünç alıcı ve ödünç verici açısından önemli yararları vardır. Şöyle ki, bankaları faiz oranı riskinden kurtarır; ödünç alıcıya da orta ve uzun vadeli fonlara düşük, kısa vadeli faiz oranlarından ulaşma olanağı sağlar. Bunların dezavantajı ise faiz oranının yükseldiği durumlarda, ödünç alıcının borcunu ödeyememe riskini artırmasıdır.

Sendikalı Eurokredilerin faizleriyle ilgili diğer önemli bir nokta da, referans faizi etrafındaki marjdır. Faiz marjı, borçlananın itibarına ve taşıdığı riske

bağlıdır. Kredinin vadesi ve kredi görüşmeleri sırasındaki piyasa koşulları da bu konuda önem taşır. Marj, kredinin ömrü boyunca sabit veya değişken olabilir. Örneğin, ilk üç yıl söz gelişi, %0.5 olarak belirlenmesi ve ondan sonra %0.75'e yükselmesi gibi.

(b) *Komisyonlar*: Europara kredilerinde faiz ödemelerinden sonraki maliyet kalemi, sendikaya ödenen komisyonlardır. İki şekilde olabilir; ön-ödeme ücreti (upfront fees) ve periyodik ödeme ücreti.

Ön-ödeme ücreti, yönetim ücreti (management fee) olarak da adlandırılır ve anlaşmanın imzalanması ile öncü bankaya ödenir. Sonra öncü banka bunu sendikayı oluşturan bankalar arasında, oynadıkları role ve yüklendikleri taahhüte göre dağıtır.

Periyodik ödemeler de yüklenim ücreti (commitment fee) ve aracılık ücreti (agency fee) biçimindedir. Birincisi, kredinin kullanılmamış kısmı için yapılan periyodik ödemelerdir. Bu ödeme, borçlanacak olana, istediği taktirde borçlanabilme olanağının tanınmış olması nedeniyle yapılır, yani bir tür opsiyon primi ödemesi gibidir. Aracılık ücreti ise aracı bankaya (agent bank), faiz ödemelerini izlemek ve bunları katılımcılar arasında dağıtmak gibi hizmetlerden ötürü ödenen yıllık sabit bir miktardır.

IV. ULUSLARARASI TAHVİL PİYASALARI

Sermaye piyasaları gelişmiş ülkelerde firmaların ve hükümetlerin uzun vadeli kaynak elde etmek için uyguladıkları başlıca yöntem tahvil ihracıdır³. Aşağıda uluslararası tahvil ihracıyla dış kaynak sağlama ve uluslararası yatırım bankası kredileri üzerinde durulacaktır.

Tahvil yoluyla finansmanda, kaynak sağlamanın maliyeti belirli ve sınırlıdır (özellikle sabit faizle borçlanıldığında). Borç verenlerin firma kârlarından pay alma hakları bulunmaz. Sonra, borçla finansmanın maliyeti, genellikle öz sermaye ile finansmana göre daha düşük olmaktadır. Firmalar açısından borçla ilgili faiz ödemelerinin vergi matrahından indirilebilmesi de diğer bir avantajdır.

Uluslararası tahviller, bir özel şirket veya hükümet kuruluşu tarafından çıkartılıp, ülke dışında satışa sunulan uzun vadeli borçlanma araçlarıdır. Bu tahviller borçlanan ülkenin para birimi dışındaki ulusal paralarla uluslararası tahvil piyasalarından, borç kaynaklar sağlanmasına olanak verir.

Aslında, uluslararası piyasalardan tahvil yoluyla borçlanmanın tarihçesi asırlar öncesine gider. XVII. Asırda Hollanda'da ve XVIII. Asırda İngiltere'de uluslararası dolaysız krediler ve tahviller için oldukça gelişmiş piyasalar vardı ve yapılan işlemlerin çoğu da borsaya kayıtlı olarak gerçekleştiriliyordu. Bu dönemlerde borç tahvili yoluyla sağlanan fonlar genellikle savaşların finansmanında kullanılıyor,

³ Fazla bilgi için bkz.: Öztin Akgüç, *Finansal Yönetim*, Yenilenmiş 7. Baskı, İstanbul Üniversitesi yayını, İstanbul, 1998, ss. 645-693 ve Ali Ceylan ve Turhan Korkmaz, *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*, Bursa, 2000, ss. 111-132.

bazan da Osmanlı İmparatorluğu'nda olduğu gibi Saray'ın harcamalarını finanse ediyordu. XX. Asrın başından beri de bu piyasalar savaşlar, depresyonlar ve yoğun mali kısıtlamalarla karşı karşıya kalmıştır.

Uluslararası tahvil piyasaları son iki onyıldır yaşanan mali liberalleşmeden yararlanarak hızla gelişmiştir. Bu çerçevede hükümetler sermaye ihracına yönelik kısıtlamaları gevşetirken, yabancıların faiz gelirleri üzerindeki vergi stopajını da azaltmışlardır. Son yıllarda hükümetlerin uyguladıkları bütçe açıkları ve buna bağlı açık finansman politikaları da önemli hacimlerdeki hükümet tahvillerinin yabancılarla satışına yol açarak bu piyasalardaki gelişme eğilimini hızlandırmıştır. Geçen iki onyılda, iletişim teknolojisi alanında yaşanan baş döndürücü ilerlemeler de kuşkusuz piyasanın gelişmesindeki en önemli etkenler arasındadır. Eurotahvil piyasalarının asıl gelişmesi ise 1982'de dış borç krizinin sendikali eurokredileri (euroloan) durdurmasından sonra olmuştur.

Uluslararası tahvillere yatırımın nedenlerini açıklayan bir teori, portfolyo teorisidir. Buna göre, yatırım portfolyosu oluşturulmasında temel ilke, risk birimi başına yatırım getirisinin maksimum yapılmasıdır. Bu ise portfolyoya katılacak menkul değerlerin çeşitlendirilmesini gerektirir. Portfolyonun, getirileri arasındaki korelasyonu düşük olan menkul değerlerden oluşturulması portfolyo riskini azaltıcı etki yapar. Uluslararası tahvillerle yerli tahviller arasındaki korelasyon düşük olduğundan, yatırımcılar ülke dışından tahvilleri portfolyolarına alarak riski azaltabilirler. Yapılan uygulamalı çalışmalar da dünya portfolyolarının (getiri oranları aynı kalmak kaydıyla) bireysel ülke portfolyolarına göre riski düşürdüğünü ortaya koymaktadır. Bu çalışmalar örneğin, bir Amerikan yatırımcısının portfolyosunda yüzde 30-40 oranında uluslararası tahvillere pay ayırarak toplam portfolyo riskini minimize edebileceğini göstermektedir.⁴

Uluslararası tahviller, yabancı tahviller, Eurotahviller ve global tahviller olmak üzere üçe ayrılırlar. Şimdi bu piyasaları gözden geçirelim.

A. YABANCI TAHVİL PİYASASI

Yabancı tahviller (foreign bonds), bir şirket, hükümet veya hükümet kuruluşunun (belediyeler, kamu iktisadi teşebbüsleri, vs.) belirli bir yabancı piyasada satılmak üzere, o ülkenin ulusal parası ile çıkarttığı ve genellikle bir yükleniciler grubu tarafından piyasaya sunulan uzun vadeli borçlanma araçlarıdır.

Bir tahvilin yurtiçi (domestic) veya yabancı (foreign) olma özelliği, satılacağı ülke piyasasına göre ihracçının milliyetinden kaynaklanır. Örneğin Koç Holding'in ihraç edip Türkiye'de atışa sunduğu tahviller, ilk ihraç ve ondan sonraki ikincil piyasa satışları açısından ulusal yasalara tabi olup yurtiçi tahvil durumundadır. Ancak aynı şirketin yen'e bağlı olarak çıkartıp Japonya'da atışa sunduğu tahviller ilk ve ondan sonraki satışlar bakımından Japon satın alıcıları

⁴ Richard M. Levich, *International Financial Markets: Prices and Policies*, McGraw-Hill, 1998, s.501.

için yabancı tahvil sayılırlar. Çünkü bunlar bir yabancı ülke parasına bağlıdır ve yabancı bir piyasada işlem görürler.

Yabancı paraya bağlı tahviller yatırımcıların portfolyo çeşitlendirmesi bakımından önemli bir rol oynayabilirler. Yabancı tahvillerin yabancı bir kişilik (özel veya kamu) tarafından ihraç edilmiş olması, yatırımcı açısından yasal sorunların doğmasına neden olabilir. Çünkü, söz gelişi ihraççının borcunu zamanında geri ödememesi (default) gibi bir durumda borçlu bir yabancı olduğu için yatırımcı kendi ülkesinde dava açma gibi bir haktan yoksun kalabilir. O bakımdandır ki, çoğu ülkelerde bir kısım kurumsal yatırımcıların tüzüklerinde yabancı tahvil satın alımlarını sınırlandıran veya yasaklayan hükümler konulmuştur.

O halde yukarıdaki açıklamaların da özet olarak ortaya koyduğu gibi, yabancı tahvillerin iki ayırıcı özelliğinden birisi, belirli bir yabancı paraya bağlı olmaları ve o yabancı paranın dolaşımında olduğu ülkede satışa sunulmalarıdır. İkincisi ise, bu tahvillerin ilgili yabancı ülkenin yasalarına uygun biçimde çıkartılmalarıdır.

Yakın zamanlarda yabancı tahviller daha çok, İsviçre frankı ile Japon yeni üzerinden çıkartılmış ve bu ülkelerde pazarlanmıştır. Bunun nedeni, söz konusu ülkelerde faiz oranlarının düşüklüğü ve ilgili ülke hükümetlerinin ekonomideki aşırı likiditenin çekilebilmesi için yabancı tahvil satışlarını özendirmeleridir.

Kamuoyunda yabancı tahvillere verilen bazı takma adlar vardır. Örneğin, Amerikan piyasasında satılanlara "yankee tahvilleri," Japonya'da satılanlara "samurai tahvilleri" ve İngiltere'dekilere de "bulldog" adı verilir.

Yabancı bir piyasada tahvil çıkartarak fon sağlamak, herşeyden önce bir "güven" işidir. 1960'lara kadar bu kaynak, yalnızca hükümet kuruluşlarına açıktı. O tarihlerde ise ilk kez Amerikan çok uluslu şirketleri bu piyasaya girmeye başladılar. Daha sonra da bunu diğerleri izledi.

Yabancı tahviller yukarıda da değinildiği gibi, hangi yabancı ülke piyasasında satılacaklarsa o ülkenin yasal düzenlemelerine uygun olarak çıkartılırlar.

Yabancı piyasalarda tahvil ihraç edilmesi, genellikle ilgili yabancı ülkedeki banka ve mali kurumlardan oluşan bir *bankalar konsorsiyumu*'nun yüklenim hizmeti (*underwriting*) sağlaması ile gerçekleşir. Bankalar konsorsiyumuna kredi sendikasyonu da denir.

Konsorsiyumu oluşturan mali kurumlar, tahvillerden kendilerine tahsis edilen payları müşterilerine pazarlarlar. Burada da iki farklı sistem geçerlidir: Tam yüklenin sisteminde konsorsiyumu oluşturan bankalar, müşterilerine satmadıkları tahvilleri kendileri satın alarak portfolyolarına katarlar. Dolayısıyla, tahviller piyasada satılsa da satılmasa da, belirli miktarda kredi önceden kesinleşmiş durumdadır. Kısmi yüklenim veya en iyi çaba yöntemi olarak adlandırılan diğer yöntemde ise konsorsiyum bankaları, tahvillerin piyasada satışı için elinden gelen çabayı gösterir, ancak satılamayanlar için bir yükümlülük altına girmez veya bunların ancak bir kısmını satınalmayı üstlenir. Dolayısıyla bu yöntemde, tahvil ihracı ile sağlanacak kredi miktarı öncekindeki gibi kesinlik taşımaz.

Bugün çok uluslu şirketler, ulusal hükümetler ve kamu iktisadi teşebbüsleri uzun vadeli kredi sağlamakta bu kaynaktan yaygın biçimde yararlanmaktadırlar. Türkiye de (özellikle Hazine ve belediyeler) zaman zaman tahvil ihracı yoluyla Tokyo ve Frankfurt gibi piyasalardan uzun vadeli krediler sağlamıştır.

Diğer yandan, stopaj vergisinin yokluğu ve hamiline kayıtlı olmanın gerektirdiği isimsizlik dolayısıyla özel kişiler ve işletmeler kadar, emeklilik ve yatırım fonları ile sigorta şirketleri de yabancı tahvil yatırımlarına ilgi duymaktadırlar.

Geniş bir nihai yatırımcı grubuna ulaşmak için çoğu tahviller ilgili yabancı ülkedeki menkul değer borsalarına kaydettirilebilirler. Kayıt işlemi ihraç tarihinden 2-3 hafta önce yapılır. Nedeni ise, ihraç süreci kapanır kapanmaz borsada alım satım işlemlerinin yapılmasını sağlamaktır. Alım satımlar, piyasa yapımcıları (market maker) ve dealer'ler tarafından gerçekleştirilir. Fiyatlar komisyonlar çıktıktan sonra alış ve satış fiyatları (bid-ask rates) biçiminde kaydedilir.

B. EUROTAHVİL PİYASASI

Eurotahvil piyasası europa piyasalarının uzun vadeli karşılıklarıdır. Burada da bir ulusal para cinsinden, fakat o parayı çıkartan ülke dışındaki piyasalardan borçlanılması (ya da yatırım yapılması) söz konusudur. Ayrıca, borcun bağlı olduğu bu para borçlanılan ülkenin ulusal parası da değildir. Ayrıca ulusal mali piyasalar üzerinde hükümet düzenlemelerindeki farklılıklar bu piyasaların da ortaya çıkmasında temel etken durumundadır. Ancak eurotahvil borçları, kısa değil, uzun vadeli olması onları ile europa piyasalarından ve bu borçların tahvil ihraç edilerek elde edilmeleri, onları orta vadeli euro banka kredilerinden ayırmaktadır.

Eurotahvil borçlarının iki ayırıcı özelliği vardır. Birisi bunların bir uluslararası kredi sendikasyonunun yükümlülüğü altında çıkartılmaları, diğeri de aynı anda birçok ülkede birden satışa sunulan borç araçları olmalarıdır. Örnek olarak, diyelim ki TC Maliye Bakanlığı'nın dolar üzerinden çıkarttığı tahvillerin kredi sendikasyonunda yer alan Almanya, Fransa ve Japonya'da yerleşik bankalar tarafından, bunların kendi piyasalarında satılması gibi. Değinilen bu ikinci varsayım eurotahvillerin genellikle büyük sayıdaki alıcı kitlesi için yabancı bir paraya (hesap birimine) bağlı olması sonucunu doğurur.

Eurotahvil borçlanmaları daha önce incelemiş olduğumuz sendikalı euro banka kredilerine benzetilebilir. Ancak, bunların vadesi euro banka kredilerinden daha uzundur; euro banka kredileri orta vadeli, bunlar ise uzun vadeli kredilerdir. Ayrıca, euro banka kredileri isminin de çağrıştıracığı gibi, dolaysız banka kredileridir, euro tahviller tahvil gibi bir menkul değere bağlı bulunan sermaye piyasası araçlarıdır ve bunlar ikincil piyasada el değiştirirler. Euro banka kredilerinde genellikle bir ikincil piyasa olmaz.

Bazan da bir sendikasyon yerine, tüm yükümlülük hizmetleri tek bir mali kurum tarafından üstlenilir. Bunlara "satın alınmış yükümlülük" (bought deal) denebilir. Bu yöntemle yapılan borçlanmalarda yukarıda değinmiş olduğumuz birinci özellik de anlamını yitirmiş olur.

Euro tahvil çıkartarak kredi sağlayanlar arasında çok uluslu şirketler, yurtiçi büyük işletmeler, hükümetler, yerel yönetimler, kamu iktisadi kuruluşları ve uluslararası kalkınma bankaları önemli bir yer tutmaktadır.

Eurotahvil ihracı daha önce de değinildiği üzere, konsorsiyum veya kredi sendikasyonu adı verilen bir mali yükleniciler grubu aracılığıyla gerçekleştirilir. Yükleniciler grubu içinde yer alan ve çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren, ticaret ve yatırım bankaları ile menkul değer aracı kuruluşlarından her birisi, çıkartılan tahvillerden kendilerine ayrılan miktarları, kendi ulusal piyasalarında satışa sunarlar.

Eurotahvil piyasalarının "euro" özelliği pazarlama grubunu oluşturan her banka veya mali kurum tarafından satışa sunulan tahvillerin, o ülkede dolaşımda bulunan paranın dışındaki bir ulusal paraya bağlı olmasından ileri gelir.

Eurotahvillerin asıl rakipleri yurtiçi tahvillerle (domestic bonds) yabancı tahviller (foreign bonds)'dir. Yurtiçi tahviller bir ulusal yatırım bankaları sendikasyonunun yükümlülük hizmeti verdiği, ulusal paraya bağlı ve iç piyasada satışa sunulan uzun vadeli borçlanma araçlarıdır. Yabancı tahviller ise, yurtiçi tahviller gibidir, şu farkla ki tahvilin ihraççısı yabancı bir kişiliktir. Bu tahvillerde borçlanıcının yabancı bir kişilik olması daha önce de belirtildiği üzere, bazı yasal sorunlar ortaya çıktığında önem taşır; söz gelişi borcun ödenmemesi (default) durumunda yabancı borçlanıcılar yatırımcının yasal olarak ulaşabileceği sınırların ötesinde kalırlar.

Hemen hemen tüm euro tahviller, taşıyana kayıtlı (bearer form) biçimdedir. Ayrıca, itfaya tabi olarak çıkartılırlar. Senedin üzerinde onu çıkartan firma veya kuruluşun adı ve ünvanı, faiz oranı, nominal değer, vade tarihi ve sendikasyonu oluşturan banka ve mali kuruluşların isimleri gibi bilgiler yazılıdır. Euro tahviller bağlı oldukları ulusal paranın ana ülkesinde pazarlanmazlar. Örneğin dolara bağlı eurotahvillerin Amerika'da satılamayacağı, senedin üzerinde açıkça yazılıdır.

Eurotahvillerin taşıyana göre düzenlenmiş olması, sahiplerinin kimliklerinin bilinmemesi sonucunu doğurur. Böylece, yatırımcı faiz gelirlerinden tamamen gizlilik içinde yararlanabilir. Eurotahvillerin ulusal yasal düzenlemelerin dışında olmaları, ulusal faiz sınırlarına tabi olmamaları, faiz gelirlerinden vergi alınmaması ve borsalara kayıt zorunluluğunun bulunmaması bu piyasaların çekiciliğini artırmaktadır. Halen eurotahvil piyasaları uluslararası tahvil piyasasının en hızlı gelişen bölümü durumundadır. Eurotahvillerin ulusal yasaların getirdiği kısıtlamaların dışında olma özellikleri yanında, bunların esneklikleri, borçlunun gereksinimleri doğrultusunda vadelerinin ayarlanabilmesi ve değişik türlerden çıkartılabilmeleri, bu piyasaların gelişmesini hızlandırıcı etki yapmıştır.⁵

1. Tarihsel Gelişim

1960'lara kadar kendi ulusal sermaye piyasalarının dışındaki mali merkezlere tahvil ihraç ederek kaynak toplamak isteyenler için hemen hemen tek kaynak vardı, o

⁵ Akgüç, s. 680.

da New York piyasası idi. Özellikle Avrupa'daki Amerikan şirketleri dolarla çıkartıkları tahvilleri bu piyasaya arz ederek (yabancı tahvil yoluyla) fon sağlıyorlardı. Düşük işlem maliyeti de bu piyasayı oldukça çekici duruma getiriyordu.

Daha önce de değindiğimiz gibi, 1963 yılında Kennedy Yönetimi, Amerikan yatırımcılarının satın alacağı yabancı tahviller üzerine "Faiz Eşitleme Vergisi" (Interest Equalization Tax) adı verilen bir vergi koymuştu. Bu vergi yabancıların Amerikan piyasasından borçlanmalarını ortalama yüzde 1 oranında pahalılaştırıyordu. Bunun üzerine Avrupa'da Fon ihtiyacı içinde bulunan Amerikan şirketleri, yeni bir yöntem denediler. Şöyle ki, dolara bağlı olarak çıkarttıkları tahvilleri başta İngiltere ve Almanya olmak üzere, Avrupa piyasalarında satmaya başladılar. Böylece 1963 yılından itibaren euro tahvil piyasasında büyük bir gelişme ortaya çıktı. Zamanla bu akıma çok uluslu Amerikan şirketleri kadar, Avrupa kökenli şirketler ve resmi hükümet kuruluşları da katıldı.

1974 yılında Başkan Nixon Yönetimi, Faiz Oranlarını Eşitleme Vergisi'ni yürürlükten kaldırdı. Ancak taşıdığı avantajlar dolayısıyla euro tahvil piyasasındaki gelişme durmadı ve hızlı seyrini sürdürdü. Bugün euro tahvil piyasasındaki işlem hacmi, euro para piyasaları ile rekabet edecek düzeylere ulaşmıştır.

Örneğin, 1970'de toplam eurotahvil ihracı 2.908 milyon dolar iken bu rakam 1995'te 371.300 milyon dolara ulaştı. Zaman içinde eurotahvil hacminde büyük artışlar olurken aynı zamanda borçların yapısında da değişimler oldu. Şöyle ki, vadede uzamalar oldu; bugün en sık rastlanan borçlanma süresi 5-7 yıl iken 10-20 yıl, hatta daha uzun vadeli olanlar da yaygınlık kazanmaya başladı. Ayrıca ihraç başına ortalama miktarlarda artış oldu; örneğin 1986'da ortalama hacim 100 milyon dolar iken on yıl sonra bu rakamların 1 milyar doların bile üzerine çıktığı görülmektedir. Eurotahvil piyasalarda toplam ihraç hacmi ile birlikte ikincil işlemler de hızlandı. 1990'da yıllık ortalama 6 trilyon dolar olan ikincil işlem hacmi beş yıl sonra 30 trilyon doları aştı.

Dikkat çekici diğer bir gelişme de eurotahvil piyasalarında zaman içinde Amerikan dolarının payındaki (bugün yüzde 30-40 düzeylerinde) azalışa karşın euro, Japon yeni, Kanada doları ve sterlin gibi paraların paylarındaki artışlardır.⁶

Euro tahvil piyasasındaki gelişmeyi hızlandıran bir etken de, swap uygulamalarının yaygınlaşmasıdır. Bugün euro tahvil ihracının yüzde 70'inin swap işlemlerinden kaynaklandığı bilinmektedir. Swapların bir bölümü, daha önce de ayrıntılı biçimde incelendiği gibi, bir ulusal para üzerinden alınan sabit faizli kredinin faiz ödemeleri ile aynı para üzerinden alınan değişken faizli bir kredinin faiz ödemelerinin değiş tokuş edilmesi biçiminde olur. Buna faiz oranı swapı denilmektedir. Başka bir uygulama da, ana para ve faizi bir ulusal paraya bağlı kredi ile ana para ve faizi başka bir ulusal paraya bağlı kredinin değiştirilmesi yöntemidir. Bu da döviz swapı olarak bilinir.

Daha önce de belirtildiği üzere, 1982'de dış borç krizi dolayısıyla euro kredi piyasasının yediği büyük darbe, eurotahvil piyasasının uluslararası uzun

⁶ Levich, s. 315.

vadeli borç piyasalarındaki egemenliğini tartışmasız duruma getirmiştir. Son yıllarda hükümetlerin uyguladıkları açık bütçe ve dış finansman politikaları da bu piyasaların gelişmelerini hızlandırıcı etki yapmıştır.

Tablo 25-2
Uluslararası Tahvillerin Ana Para Miktarı ve Net Yıllık İhracı,
Çıkartıldıkları Paralara göre (milyar dolar)

Para cinsi	<u>Birikmiş Toplam Tahvil Borçları</u>						<u>Net Yeni Tahvil İhracı</u>					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Dolar	881.9	1,124.8	1,448.5	1,858.5	2,401.8	2,971.8	66.3	242.7	323.8	410.0	544.6	570.0
Japon yeni	444.0	472.1	454.9	479.9	527.9	502.2	79.3	80.6	32.9	-24.8	-8.2	31.1
ECU/Euro*	90.4	74.3	65.2	158.8	1,489.3	1,826.2	-6.7	-12.4	-1.3	87.0	533.9	443.4
Seçilmiş euro paralar												
Alman markı	311.5	338.1	337.9	436.8	n.a.**	n.a.	49.7	51.9	44.6	71.3	n.a.	n.a.
Fransız frankı	146.2	165.2	177.7	219.3	n.a.	n.a.	4.4	28.9	33.9	29.3	n.a.	n.a.
İtalyan lirası	66.0	92.3	112.1	137.2	n.a.	n.a.	8.6	23.9	32.2	17.2	n.a.	n.a.
Holla. guldeni	83.1	93.2	93.3	120.6	n.a.	n.a.	12.7	17.0	12.7	19.7	n.a.	n.a.
İspa. pesetası	13.2	18.4	21.3	23.6	n.a.	n.a.	1.4	6.3	5.6	1.0	n.a.	n.a.
Belçika frankı	4.2	13.1	12.9	9.9	n.a.	n.a.	1.9	9.3	1.7	-4.1	n.a.	n.a.
İngiliz sterlini	177.4	225.8	267.1	323.9	393.8	458.2	7.5	29.7	46.8	55.0	79.0	94.5
Kanada doları	83.3	76.2	67.0	55.1	56.0	51.0	-2.2	-6.8	-6.3	-7.9	-2.3	-2.9
İsveç kronası	5.1	5.1	4.3	7.6	7.4	8.0	0.0	0.2	-0.2	3.4	0.2	1.4
İsviçre frankı	179.8	152.3	139.0	154.2	136.8	133.0	0.3	-1.7	-2.5	7.0	3.9	-0.9
Diğer	86.4	103.6	108.1	120.7	98.7	100.5	18.0	19.2	24.0	12.7	12.8	11.6
Toplam	2,572.5	2,954.5	3,309.3	4,106.1	5,111.7	6,050.9	241.2	488.8	547.9	676.8	1,163.9	1,148.2

*1999'dan önce rakamlar ECU'ya ait olup o tarihten sonraki değerler euro üzerindendir.

** n.a.: bilgi yok

Kaynak: IMF, *International Capital Markets*, August 2001, s. 20.

Tablo 25-2'de 1993-2000 döneminde ihraç edilmiş bulunan toplam uluslararası tahvil tutarları ile yıllık net ihraç miktarları yer almaktadır. Buna göre, 1993 yılında toplam uluslararası tahvil stoku (ana parası) 1.915,7 milyar dolar iken bu rakam üç katından fazla artarak 2000 yılında 6.050.9 milyar dolar olmuştur. Yıllık ihraç edilen net miktarlar da 1999 ve 2000 yıllarında bir trilyon doların üzerine çıkmıştır.

2. Eurotahvil Piyasalarının Avantajları

Yukarıda, eurotahvil piyasalarının ilk ortaya çıkışının ABD hükümetinin mali piyasalar üzerine koymuş olduğu kısıtlamalardan kaynaklandığını belirtmiştik. Ama ABD'de sözü edilen bu kısıtlamalar 1974 tarihinde kaldırıldı. Tersine, piyasa daha da güçlenerek büyümesini sürdürdü. O halde, bu piyasanın bazı avantajları bulunmalı ki, işlemciler bunlardan yararlanmaya başlayınca bir daha piyasayı terk edemesinler. Bunları aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

(a). *Arz koşullarının yurtiçi tahvillere göre daha esnek olması*: Her ülkede sermaye piyasasını düzenlemek için oluşturulan resmi kuruluşlar vardır; Tür-

kiye'deki Sermaye Piyasası Kurulu, ya da ABD'deki Menkul Değerler ve Borsa Komisyonu (Securities and Exchange Commission) gibi. Adı geçen kuruluşların temel görevi sermaye piyasalarını düzenleyici önlemler almak, aynı zamanda da yatırımcıyı korumaktır. Bunun için tahvil ihraç edecek işletmeler "halka arz (public offering) kapsamında bir izahname çıkartır, kuruluşun mali ve ekonomik durumuyla ilgili önemli bilgileri halka açıklarlar.

Oysa eurotahvil piyasalarında ihraç koşulları daha az rijittir. Örneğin birçok ülkede eurotahvil için halka arz sürecine uymaya gerek yoktur; eurotahvil çıkartılması özel plasman kabul edilir. Yani bir yükleniciler grubu tarafından profesyonel yatırım danışmanlarına sunulan bir plasman gibi işlem görürler. Bu da eurotahvillerin çıkartılması ve ikincil piyasada işlem görmesi konusundaki hükümet düzenlemelerinin minimum düzeylerde olması demektir. Aynı özellik, ihraç sırasında işletmeyle ilgili bilgilerin duyurulması zorunluluğunda (disclosure requirements) kendini gösterir. Bilgi açıklama gereği piyasaların talebine göre belirlenir. İyi bilinen, yüksek kredi kalitesine sahip bir firma için belgelendirmeye çok az gerek vardır. İyi tanınmayanlar da bu bilgileri izahnamede sunabilirler. Bu da eurotahvil piyasalarında işlem hızının çok yüksek olması sonucunu doğurur.

(b). *Firmalar için kredi derecelendirmesi (credit rating) yaptırmanın zorunlu olmaması*: Firmaların uluslararası derecelendirme kuruluşlarına derecelendirme yaptırmaları zorunluluğu bulunmamaktadır. Ancak, gözlemler derecelendirmenin fon sağlama maliyetini düşürdüğünü ortaya koyuyor. O bakımdan eurotahvil piyasalarından borçlanacak firmalar ilgili kuruluşlardan genellikle kredi notu almayı tercih etmektedirler.

(c). *Borsaya kayıt zorunluluğu*: Yurtiçi tahviller genellikle menkul değerler borsasına kayıt ettirilmez. Oysa euro tahvillerin borsaya kaydettirilmesi bir istista değil, kuraldır. Borsaya kaydedilme eurotahvillerin pazarlanabilirliğini artırır, çünkü bazı kamu veya özel kuruluşların ana sözleşmeleri yalnızca kayıtlı tahvillerin satın alımına izin verir. Bununla birlikte, alım satım işlemlerinin büyük çoğunluğu borsa dışı piyasalarda (tezgâh üstü piyasa) yapılır.

(d). *Piyanın hızı*: Her ne kadar aşağıda belirteceğimiz gibi, kuyruğa girme, bağlanılacak hesap birimini belirleme gibi faktörler eurotahvillerin ihraç hızını belirlese de bu piyasalarda genellikle tahvil ihracı süresi şaşılacak derecede kısadır. Bunun için bir buçuk aydan kısa bir sürenin yeterli olacağı tahmin ediliyor. Bir "satın alınmış yükümlülük" durumunda ise gerekli olan süre daha da kısadır. Burada daha önce de belirtildiği üzere borçlanıcı tarafından kabul edilmek koşuluyla borçlanma tüm yönleriyle tek bir banka tarafından üstlenilmektedir. Bir borçlanma faaliyetinde hız, özellikle ihraççı açısından uygun koşulların yakalanması bakımından oldukça önemlidir.

(e). *Tahvillerin taşıyana kayıtlı olması ve vergi stopajına tabi olmaması*: Eurotahviller nama değil, taşıyana kayıtlıdır. Ayrıca bu araçlar üzerinde vergi stopajı yoktur. O bakımdan kişisel açıdan veya vergi yönünden tanınmak istemeyen (anonymity) küçük perakendeci yatırımcılar için bu piyasa çekicilik kazanır. Kurumsal yatırımcılar ise vergi mükellefi durumunda olup mali denetime tabidir.

ler. Bu kuruluşlar yabancı paraların değerlenmesinden ek kazanç sağlamak ve riski azaltmak için portfolyo çeşitlendirmesi yapma açısından eurotahvil piyasasına çok değer verirler. Çoğu kurumsal yatırımcılar, özellikle kendi ülkelerinde vergiden muaf oldukları durumda eurotahviller üzerinde stopaj vergisi olmamasını yatırımları açısından büyük kolaylık olarak görürler.

Özetle, ödünç almak isteyenleri eurotahvil piyasasına çeken temel etkenler ihraç hızı ve rekabetçi fiyatlardır. Yatırımcıların bu piyasaları tercih etmelerindeki temel nedenler ise taşıyana kayıtlı bulunmaları ve bir vergi stopajına tabi olmamalarıdır.

Yukarıda sayılan bu özellikler eurotahvil piyasalarının yurtiçi piyasalar üzerindeki üstünlükleridir ve bu piyasanın gelişmesi üzerinde önemli derecede etkili olmuştur.

3. Eurotahvil Türleri

Eurotahviller sabit faizli, değişken faizli veya hisse senedine dönüştürülebilir biçimlerde çıkartılmaktadır. Ayrıca varant ekli, iskontolu kuponsuz, sabit faiz ve değişken vadeli biçimlerde çıkartılanlar da vardır.

(a). *Sabit faizli eurotahviller (fixed rate Eurobonds)*: Sabit faizli euro tahviller bu piyasanın en yaygın araçlarıdır. Bunlar da benzerleri olan yurtiçi tahviller gibi sabit kuponlu, belirli vadeli ve vade sonunda tüm ana paranın geri ödenmesini gerektirecek biçimde düzenlenirler. Kuponlar, altı aylık olarak değil, yıllık olarak ödenir. Bunun bir nedeni, tahvillerin taşıyana kayıtlı olmasıdır ve yıllık kupon faizleri taşıyanlar açısından daha uygundur.

Sabit oranlı eurotahvilin nominal değeri genellikle 1000 ile 5000 dolar arasında değişir; vadeleri ise 3, 5, 7 ve 10 yıl olur. Daha uzun vadeli olanlar da vardır. Ama bunlar kurumsal yatırımcılar gibi itibarı en yüksek ödünç alıcılar için çıkartılır. Kısa ve orta vadeli eurotahviller özel bireysel yatırımcılar için çıkartılır ve oldukça aktif bir swap piyasası oluştururlar.

Sabit oranlı ihraçların sözleşmelerinde çok sıkı garanti önlemleri (ödünç alıcının gelecekteki borçlanmalarının sınırlandırılması, iflâs hükümleri, vs. yönünden) yer alır. Bunun dışında bir maddi teminat öngörülmez. Faiz oranları genellikle ilgili paranın yurtiçi piyasasında esas alınan bir gösterge orana (örneğin dolar için Amerikan Hazine tahvillerinin faizi gibi) bir marj eklenerek belirlenir. Borçlanan kurum daha önce de tahvil ihracında bulunmuş ise marj geçmişte yapılan bu ihraçlara göre de belirlenebilir.

(b). *Değişken faizli eurotahviller (floating-rate notes)*: Daha önce de belirtildiği gibi, 1981'de dünya borç krizi dolayısıyla eurokredi piyasasının felce uğramasından sonra bu tür araçlar yaygınlaşmıştır. Kupon ödemeleri değişken oranlı bir temele göre ve tipik olarak altı ayda bir ödenir. En yaygın uygulama, kuponların LIBOR'a sabit bir marj eklenerek belirlenmesidir. Çoğu değişken faizli euro tahvil-lerin sabit bir vadesi olmasına karşın, 1985'den beri ihraçlar genellikle vadesiz

olarak (perpetuity) çıkartılmaktadır. Bunların ana parası hiçbir zaman geri ödenmez, dolayısıyla da birçok yönden hisse senetlerine benzetilebilirler.

(c). *Hisse senedine dönüştürülebilir eurotahviller (convertible Euro bonds)*: Daha önce de belirtildiği gibi, bunlar ödeme ve fiyat özellikleri yönünde sabit faizli tahvillere benzerler; ancak, vadesi içerisinde hisse başına sabit bir fiyattan (veya tahvil başına belirli hisse sayısından) hisse senedine dönüştürülebilme olanağı sağlanan bir özellik taşırlar. Ödünç alıcı, bu hisse senedine dönüştürülebilirlik özelliği dolayısıyla düşük faizli tahvil ihraç etme olanağı elde eder.

1980 sonları ve 1990 başlarında bu araçlar özellikle Japon ödünç alıcıları tarafından yaygın olarak kullanılmıştı. O tarihlerde Japon firmalarına ait hisse senetlerinin fiyatlarındaki hızlı artışlar, Japon ödünç alıcılarının düşük faizlerle önemli hacimlerde, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil ihraç etmelerine olanak sağlamıştı. Bu varlıkların büyük bölümünün dolara bağlı olması ve ayrılabilir varant taşıması, ödünç vericiler açısından sermaye kazancı doğurarak bunların çekiciliğini artırmıştı. Bu düzenlemeler varantlar için, Japon yeni üzerinde oldukça eski geçmişli olan alış opsiyonunun benzeri bir piyasanın oluşmasına yol açmıştı.

(d). *Paralel tahviller (parallel bonds)*: Konsorsiyum içinde farklı ülkelerde faaliyet gösteren bankalardan herbiri bazan, kendi ulusal paraları cinsinden ihraç edilmiş tahvilleri eş anlı olarak ulusal piyasalarında pazarlayarak borçlanmak isteyen şirkete fon sağlarlar. Tahvillerin vadeleri ve öteki koşulları arasında hemen hemen bir farklılık yoktur. Kuşkusuz her yabancı para cinsinden ne miktar tahvil ihraç edileceği ilgili sermaye piyasalarının kapasitesine bağlıdır.

Paralel tahviller aynı anda birçok piyasada satışa sunulmaları dolayısıyla eurotahvillere, her yabancı piyasada o ülkenin ulusal parası ile pazarlanmaları dolayısıyla da yabancı tahvillere benzetilebilirler.

Eurotahviller bunların dışında, indeksli tahvil, bedeli taksitlendirilmiş tahvil, iskontolu kuponsuz tahvil, itfaya tabi tahvil, vs. gibi biçimlerde de çıkartılabilmektedir.

4. Eurotahvil Sendikası

Eurotahvil ihracı da, yükümleniciler sendikasyonu (eurobond syndicate) aracılığıyla yapılır. Eurotahvil sendikasının özellikleri diğer sendikasyonlardan çok farklı değildir. Sendikasyonun temel görevi yine tahvil ihraç edenlerle (arz yanı) tahvil satın alıcılarını (talep yanı) bir araya getirmektir. Euro tahvil sendikasyonlarında yüklenim hizmetleri genelde şunları kapsar: Öncü yönetim (lead management), yüklenim (underwriting) ve tahvil satışı (bond sales). Bir banka veya aracı kurum bu hizmetlerden yalnızca birisini, ya da birkaçını üstlenmiş olabilir. Satın alınmış yükümlülük (bought deal) durumunda tüm bu hizmetler tek bir aracı kurum tarafından yerine getirilir.

Ancak geleneksel olarak yukarıdaki hizmetlerin ayrı ayrı yürütüldüğü görülmektedir. Bazan bir eurotahvil ihracında birden fazla öncü yönetici bulunabilir. Bunların herbirine "eş yönetici" (co-manager) adı verilir. İlk tahvil ihracına

ilişkin faaliyetlerin çoğu öncü yönetici (veya yönetim grubu) tarafından yerine getirilir. Borçlanmak isteyen özel firma, devlet veya kamu kuruluşu öncü yönetici ile temasa geçer, ihraç miktarı, para cinsi, vade, kupon ödemeleri, vs. konular onunla kararlaştırılır. Öncü yönetici ihracın risklerini paylaşmak üzere öteki firmaları bir araya toplayarak bir yükleniciler grubu (underwriters) oluşturur. Nihayet öncü firma, tahvillerin pazarlamasını yapmak üzere bir "satış grubu" (selling group)'nun oluşturulması da öncü firmanın görevleri arasındadır. Satış grubunda yer alan firmalar kendi paylarına düşen tahvilleri o tahvillere yatırım yapacak nihai alıcılara plase ederler. Tipik olarak bu hizmetleri yapan öncü firma, ayrıca bir miktar yüklenim hizmeti üstlenir ve satıcılar grubuna da katılır. Ancak, uygulamada faaliyetleri yalnızca yüklenim hizmeti ile sınırlı bulunan öncü yönetici veya yönetim grubuna da rastlanabilir.

5. Tek ve Çok Ulusal Paraya Bağlı Olarak Çıkarılan Tahviller

Eurotahviller tek bir yabancı ulusal paraya bağlanabilecekleri gibi, birden fazla yabancı paraya bağlı olarak da çıkartılabilirler. Geleneksel olarak eurotahvil ihracında Amerikan doları kullanılmıştır. Ancak 1970'lerde Amerikan dolarının döviz piyasalarında uğradığı değer kaybı karşısında Alman markı ve Japon yeni gibi ulusal paralar da eurotahvil ihracında kullanılmaya başlandı.

Tablo 25-2 aynı zamanda uluslararası tahvillerin bağlı oldukları para türlerine göre dağılışı göstermektedir. Buna göre, 2000 yılı rakamlarına bakıldığında uluslararası tahvillerin ağırlıklı payının dolara bağlı olarak çıkartıldığı anlaşılar. Amerikan dolarını euro, Japon yeni, sterlin, İsviçre frankı ve öteki paralar izlemektedir. Doların egemenliği önceki yıllarda da geçerlidir. Ancak, 1999'da uygulamaya konduktan sonra euronun ikinci sıraya çıktığı görülüyor.

Daha önce de belirtildiği gibi, hangi ulusal para olursa olsun, tek ulusal paranın uğrayabileceği değer kayıpları karşısında, kur riskine karşı güvence için yeni yöntemlerin bulunması gerekmiştir. Buna karşı bulunan çözüm ise, iki paraya bağlı tahviller (dual currency bonds) ile çok paraya bağlı tahviller (multiple currency bonds) çıkartılması olmuştur.

Bir yabancı ulusal paraya bağlı olarak çıkartılan, fakat, faiz ödemelerinin başka bir yabancı para cinsinden yapılan tahvillere iki paralı tahviller adı verilir. Söz gelişi, T.C. Maliye Bakanlığı'nın çıkarttığı, ilk satışı ve sonraki faiz ödemeleri dolarla, vade sonundaki ana para geri ödemelerinin ise İsviçre frankı ile yapılacağı tahviller bu türdendir. Faiz ödemesi ile ana para geri ödemeleri farklı paralara bağlı olan tahviller, özellikle gelecekte farklı yabancı paralar üzerinden nakit girişine sahip olacak firmalar için uygun bir borçlanma yöntemi olabilir. Çünkü, firmalar faiz ödemeleri ile ana para geri ödemelerini uyumlu bir takvim içerisinde, elde edecekleri bu yabancı paralara bağlayarak, kur riskini önleyebilirler. Aynı şekilde, geri ödemenin yapılacağı paranın değerinde artış bekleyen yatırımcılar da bu artıştan yarar elde ederler.

Görüleceği gibi, tek paranın yüksek kur riskine karşılık, iki para sisteminin bu riskleri azaltıcı özellikleri vardır. Fakat tahvilin iki yabancı paraya bağ-

lanması da kur riskini tam olarak gidermiyor, çünkü ikisinin değeri de değişebilir. O bakımdan eurotahvillerde yaygın olarak kullanılan bir yöntem de çok paralı tahvil uygulamasıdır. Bu, bir tür para sepeti gibidir.

Şöyle ki, bu yöntemde tahvillerin ana para ve faiz ödemeleri birkaç yabancı ulusal para biriminden (sepeti oluşturan paralar) tahvil sahibinin dilediği birisi ile yapılabilir. Ancak sepette yer alan ulusal paralar arasındaki değişim oranları, tahvil çıkartılırken belirlenir ve sonradan da değiştirilmez. Söz gelişi eurotahvil dolar, mark ve yen gibi üç yabancı ulusal paraya göre seçimli biçimde çıkartılmışsa, tahvil sahibi ana para ve faiz ödemelerinin bunlardan birisi ile yapılmasını isteyebilir. Bu üç ulusal para arasındaki değişim oranı tahvil ihracı sırasında belirlenmiş olduğundan, ödemelerin yapılacağı süre içinde bu paralardan birisinin diğerine göre değer kazanması ya da değer kaybetmesi söz konusu değildir. Bu ise kur garantisinin güçlendirilmesi anlamına gelir. Bununla birlikte, bu yöntemde yine de bir kur riski vardır; o da sepette yer alan bu paraların tümünün sepet dışı paralar (özellikle yatırımcının ana ülke parası) karşısında değer kaybetmesi durumunda ortaya çıkar. Ancak, sepetteki ulusal paraların sayısı arttıkça bu olasılık da azalır. Ayrıca, tümünün değer kaybı aynı oranda olmayacağından, zarar minimuma indirgenmiş olur.

Eurotahvillerin değişik bir şekli de, hisse senedine dönüştürülebilir iki paralı tahvil (dual-currency convertible bonds) ihracıdır. Daha önceki açıklamalardan da hatırlanacağı gibi burada şirket, bir yabancı ulusal para cinsinden tahvil çıkartmakta, fakat tahvile kendi hisse senetlerine dönüştürülebilme olanağı tanımaktadır. Söz gelişi, bir Japon şirketi dolara bağlı, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil çıkartmış olsun. Tahvil sahibi, örneğin yenin dolar karşısında değer kazanması durumunda bu hakkını kullanarak tahvili yen cinsinden hisse senedine dönüştürebilir. Dolayısıyla şirketin ulusal parasının yabancı para karşısında değer kazanmasının beklendiği durumlarda, düşük faiz üzerinden yabancı paraya bağlı tahvil çıkartılmakta, böylece de sonuçta şirketin hisse senetleri nominal ya da borsa değerinin çok üzerindeki fiyatlardan satılmış olmaktadır.

6. Eurotahvillerin Kredi Notu

Tipik olarak euro tahvil alıcıları, tahvili ihraç eden şirketin tanınmışlığını ve yüklenicilerinin (underwriters) ününü göz önünde bulundurlar. Bu konuda şirketlerin mali tablolarının ayrıntılı incelenmesi veya güven ölçme firmalarının hizmetlerinden (bond-rating service) yararlanılması oldukça enderdir.

Bu özellik dolayısıyla, yaygın biçimde tanınan çok uluslu şirketlerle hükümetler ve öteki resmi kuruluşlar tahvil ihraç ederek daha düşük faizle fon sağlama ayrıcalığına sahip olurlar. Diğer yandan, tüketim malları gibi yaygın kullanılan mallar üreten şirketlerin benzer mali yapıda, fakat daha az tanınan mallar üretenlere göre bir üstünlüğe sahip oldukları da kabul edilmektedir.

Tahvillerin güvenilirliğini ölçmek için geliştirilen derecelendirme sistemleri (rating systems) vardır. Bunlardan en önemli ikisi Moody's ile Standard &

Poor's (S&P's) tarafından uygulananlardır.* Bu kuruluşlar, uluslararası tahviller için belli bir ücret karşılığı mali güvenilirliği ölçme hizmeti sağlarlar. Benzer hizmetler yurtiçi kuruluşlara da verilmektedir.

Bu değerlendirmeler, borçlu şirket veya hükümetin tahvili ihraç koşullarına uygun biçimde geri ödeyebilmek için gerekli nakit fonlarını elde edebilme gücünü belirlemeye yöneliktir; örneğin kur değişimlerinin gerektirdiği riski içermez.. Söz konusu kuruluşların değerlendirmeleri hükümet borçlanmaları için de geçerlidir.

Tablo 25-3

Ülkelerin Kredi Derecelendirme Notları, Ağustos 2001

	Moody's	S&P
<i>Euro Alanı</i>		
<i>Avusturya</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>
<i>Belçika</i>	<i>Aa1</i>	<i>AA+</i>
<i>Finlandiya</i>	<i>Aaa</i>	<i>AA+</i>
<i>Fransa</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>
<i>Almanya</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>
<i>Yunanistan</i>	<i>A2</i>	<i>A-</i>
<i>İrlanda</i>	<i>Aaa</i>	<i>AA+</i>
<i>İtalya</i>	<i>Aa3</i>	<i>AA</i>
<i>Lüksemburg</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>
<i>Hollanda</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>
<i>Portekiz</i>	<i>Aa2</i>	<i>AA</i>
<i>İspanya</i>	<i>Aa2</i>	<i>AA+</i>
<i>Türkiye</i>	<i>B1</i>	<i>BB-</i>
<i>Japonya</i>	<i>Aa1</i>	<i>AA+</i>
<i>Kuzey Amerika</i>		
<i>Kanada</i>	<i>Aa1</i>	<i>AA+</i>
<i>ABD</i>	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>

Kaynak: IMF, *International Capital Markets*, August 2001, s. 103. Moody's/S&P.

Kredi notları, hem borçlanacak olanlar, hem de yatırımcılar açısından kritik öneme sahiptir. Çünkü, ödünç alıcılar açısından borçlanma maliyetini belirler; yüksek kredi notuna sahip olanlar daha düşük maliyetten borçlanabilecek durumdadır. Örneğin, hazine bonolarının faizinin düşük olmasının nedeni bunların güvenilirliğinin yüksek olmasıyla ilişkilidir. Oysa daha düşük güvenilirlik notuna sahip tahviller için daha yüksek faiz ödemek gerekir.

Tablo 25-3'te örnek olarak Ağustos 2001 tarihinde seçilmiş bazı ülkelerin kredi derecelendirme notları gösterilmiştir.

Derecelendirme, tahvili satın alanlar açısından da büyük önem taşır. Tahvil satın alıcılarının önemli bir bölümü de kurumsal yatırımcılardır. Sigorta kurumları ve yatırım şirketleri örneğin, bağlı oldukları yasalara göre çok riskli şirketlerin tahvillerine yatırım yapamazlar.

* Moody's Investor Service 1909'da John Moody tarafından kurulmuştur. John Moody geliştirdiği ilk derecelendirme sistemini, 1500 demiryolu şirketinin sabit getirili tahvilleri üzerine uygulamıştı. Standard & Poor's da 1923'ten beri tahvil değerlendirme hizmeti vermektedir; 1966'dan beri McGraw-Hill'in bir yan kuruluşu durumundadır.

C. GLOBAL TAHVİLLER

Eurotahviller gibi global tahviller de aynı anda birçok ülkede satışa sunulurlar. Örneğin hem ABD’de, hem de diğer birçok ülkede pazarlanırlar. Ancak euro tahvillerden farklı olarak global tahviller borsaya kayıtlı menkul değerler (registered security)’dir. Global tahvil stratejisi, büyük fon gereksinimi bulunan ve olası en geniş yatırımcı kitlesine ulaşma amacıyla olan ihraççılar için tasarlanmıştır. İhracın miktarının büyüklüğü, piyasalara yaygın dağılışı ve ikincil piyasalarda geniş satış olanakları bu menkulleri yatırımcılar açısından çok çekici bir duruma getirir. Böyle bir tahvil ihracı, yatırımcı açısından bazı ek masraflar gerektirse de herşey içinde olmak üzere yine de borçlanıcıya yine de düşük fon maliyetinden yararlanma olanağı sağlar.

İlk global tahvil ihracı 1989’da Dünya Bankası tarafından gerçekleştirildi. Ondan sonra çeşitli uluslararası kuruluşlar, hükümetler, özel şirketler ve kamu kuruluşları da bu modele göre yaygın biçimde borçlanmaya başlamışlardır.

V. ULUSLARARASI HİSSE SENETLERİ İLE KAYNAK SAĞLAMA

Otofinansman dışında şirketlerin öz kaynak elde etmek için kullandıkları temel araç hisse senedi çıkartılmasıdır. Daha önce incelendiği gibi, borçlanma, işletme için bir firma dışı kaynak durumunda iken hisse senedi, bir özsermaye kaynağıdır. İşletmeler öz kaynağa dayanmadan sürekli olarak borçlanarak kaynak sağlamazlar, oysa hisse senedi çıkartılması sürekli bir kaynak yaratır.

Hisse senedi ile finansman, firmaya bir mali yük getirmez. Firmanın kâr sağladığı durumlarda, yetkili kurulları kâr payı dağıtma kararı alabilirler. Hisse senetleri belirli bir vade ile de sınırlı değildir. O bakımdan sürekli kaynak niteliği taşırlar. Hisse senedi çıkartılarak özsermayenin artırılması, firmanın mali itibarını yükselteceğinden yeni kaynaklar bulunmasını da kolaylaştırabilir.

Yatırımcı açısından konuya bakıldığında tahvillerle, hisse senetleri oldukça farklı araçlardır. Tahvil sahibi düzenli aralıklarla ve önceden belirlenen oranlarda bir faiz geliri elde eder. Hisse senedi durumunda yatırımcının beklediği gelir ise kârdan alınacak paylardır. Bu ise önceden belirli olmayıp işletmenin kârlılığına bağlıdır.

Portfolyo açısından yatırımcı bir hisse senedini beklenen getiri ve risk yönleriyle değerlendirir. Yatırımcının amacı, belirli bir risk düzeyinde portfolyosunun getiri oranını yükseltmek veya beklenen getiri oranını düşürmeden riski azaltmaktır. Portfolyo teorisine göre yatırımcı, portfolyosuna farklı şirketlerin hisse senetlerini katarak portfolyosunu çeşitlendirirse, optimum bir portfolyo oluşturabilir. Çeşitlendirmede menkullerin getirileri arasındaki korelasyonun düşük olması kilit önem taşımaktadır. Aynı ulusal piyasa içinde farklı sektörlerle mensup hisse senetlerinin portfolyoya katılması, riski azaltıcı etki yapar. Fakat bunlar yine de aynı ülkeye mensup oldukları için, riski belirli bir düzeyin altına indirme olanağı yoktur. Çeşitlendirme ile giderilemeyen bu risk piyasa riskidir.

Oysa uluslararası sermaye piyasalarına açık bir toplumda, yatırımcıların portfolyolarında yabancı menkullere yer vermeleri yalnız ulusal hisse senetlerinden oluşan bir portfolyoya göre riskin daha da azaltılabileceğini göstermektedir.

Dolayısıyla yatırımcı bakımından uluslararası hisse senedi satın alımının önemli bir nedeni portfolyo çeşitlendirilmesi ile riskin azaltılması veya aynı risk düzeyinde daha yüksek bir getiri elde edilmesidir. Bu konular ileride portfolyo teorisi incelenirken ayrıntılı olarak ele alınacaktır. Şimdi hisse senetleri ile ilgili açıklamaları sürdürelim.

A. ULUSLARARASI BORSALARA ÇİFTE KAYIT

Uluslararası hisse senetleri ile öz kaynak sağlanması, ya mevcut hisse senetlerinin yerli ve yabancı borsalara kaydettirilmesi (crosslisting; karşılıklı kayıt, çifte kayıt), ya da yeni hisse senetlerinin yabancı yatırımcılara satışı biçiminde olur. Önce mevcut hisse senetlerinin yabancı borsalara kaydettirilmesi konusunu ele alalım.

Hisse senetlerini yabancı borsalara çifte veya karşılıklı kayıt ettirmenin nedeni aşağıda kısaca gözden geçirilecek etkenlerden birisi veya bir kaçısıyla firmanın sermaye maliyetini düşürme isteğinden kaynaklanmış olabilir.⁷

-Mevcut hisselerin, yabancı yatırımcıların borsasında ve o ülke parası ile işlem görmesini sağlayarak likiditenin (diğer bir deyişle alım astımın) artırılmak istenmesi,

-Dışa kapalı, likiditesi düşük yurtiçi sermaye piyasasında, gerçek dışı fiyat oluşumunu engelleyerek hisse senedi fiyatlarının yükselmesini sağlamak,

-Yabancı piyasada yeni hisse senedi çıkışını destekleyecek likit bir ikincil piyasa yaratmak,

-Yabancı ülkedeki yerel firmaların satın alınmasında hisse senetlerinin kullanılması düşünüldüğünde bunlar için ikincil piyasa oluşturmak,

-Müşteriler, ara malı sağlayıcıları, kredi verenler ve ev sahibi ülke hükümetlerine yönelik olarak firmanın imajını geliştirme ve siyasal açıdan kabul edilebilirliğini artırmak,

-Yabancı ülkede yerleşik şubede çalışan yerel yönetici ve işçilere ödeme için kullanılacak hisse senetlerine bir ikincil piyasa oluşturmak.

Bu gibi düşüncelerle hangi borsaya çifte kayıt yaptırılacağı, kuşkusuz, yurt dışına kayıt yaptırmanın hangi nedenle ilgili olduğuna bağlıdır. Eğer amaç, yeni hisse ihracını desteklemek veya bir swap piyasası oluşturmaksa, doğal olarak hedef piyasa aynı zamanda kayıt piyasası olacaktır. Eğer ticari ve siyasal imaj yaratmak veya yerel yönetici ve işçilerin hisse elde etmelerini sağlamak gibi amaçlar güdülüyorsa, o taktirde, firmanın faaliyetlerini yoğunlaştırdığı piyasalarda kayıt yaptırılır. Mevcut hisselerin likiditesini artırma veya hisse senetleri için

⁷ Eiteman, ss., 341-344.

daha yüksek fiyat sağlama arzusuyla hareket edildiği durumlarda ise yönelim büyük borsalara doğru olur.

Tablo 25-3'te dünyadaki en likit ve yarı likit durumdaki bazı borsaların yerli ve yabancı hisse senetleri açısından temel özellikleri gösterilmektedir.

Tablo 25-3
Dünyadaki en Likit ve Yarı Likit Durumdaki
Menkul Değer Borsalarının, Büyüklükleri ve Özellikleri, 1998

Borsa	Şirket sayısı		Piyasa kapitalizasyonu		Hisse senetlerinin işlem hacmi (milyon dolar)		Yerli firmalarca sağlanan yeni sermaye, brüt (Milyon dolar)
	Yerli	Yabancı	Yerli	Yabancı	Yerli	Yabancı	
<i><u>En Likit Piyasalar</u></i>							
Londra	1.957	466	2.372.738	4.665.753	1.043.659	1.842.569	17.431
NYSE	2.278	391	10.271.900	479.633	6.722.420	561.362	156.346
NASDAQ	4.627	441	2.527.970	127.732	5.294.889	215.849	33.409
Almanya Borsası	741	2.784	1.093.962	BY	1.393.297	98.499	23.337
Paris	914	183	991.484	417.969	2.013.003	40.297	29.832
İsviçre	432	193	689.199	BY	653.478	33.478	7.540
İspanya	1.122	12	402.163	BY	1.056.000	1.198	11.318
Tokyo	1.838	52	2.495.757	BY	750.024	675	11.814
<i><u>Yarı Likit Piyasalar</u></i>							
Tayvan	437	0	260.498	-	892.154	1.113	10.462
İtalya	239	4	569.732	69.351	485.935	572	11.456
Amsterdam	212	144	603.182	BY	384.965	1.934	39.643
Toronto	1.384	49	543.394	189	331.537	311	10.381
Brüksel	146	122	245.657	2.475.869	228.265	BY	2.761
Stokholm	258	18	278.708	19.034	203.413	26.548	895
Hong Kong	665	15	343.567	6.845	205.972	179	4.766
Avustralya	1.162	60	328.929	210.255	159.213	1.788	18.111
Kore	768	0	114.593	-	145.061	-	9.901
Brezilya	1.116	2	160.886	-	139.584	-	18.412

BY: Bilgi yok.

Kaynak: Eiteman, vd., s. 343.

Yukarıda belirtildiği gibi, temel hedefin alım satım hacmini olabildiğince artırmak olduğu durumlarda hisse senetlerinin en likit borsalara çifte kayıt ettirilmeleri ve buralarda satışa sunulmaları arzu edilir. Tabloda, "hisse senedi işlem hacmi" ve "yerli firmaların topladıkları brüt yeni sermaye" başlıklarını taşıyan sütunlar borsaların toplam likidite sağlama kapasitelerini ve sermaye potansiyellerini yansıtan göstergeler olarak yorumlanabilir.

Londra (LSE), NYSE ve NASDAQ dünyadaki en likit ve prestijli piyasalardır. İşlem gören yabancı hisse senetlerinin değeri açısından LSE birinci sırada gelmekte ve onu NYSE ve NASDAQ izlemektedir. Bununla birlikte, NYSE ve NASDAQ yurtiçi hisse senetleri ile yerli ve yabancı birlikte hisse senetleri açısından çok daha yüksek bir likiditeye sahip bulunmaktadır.

NYSE'ye kayıtlı yabancı firma sayısı göreceli olarak olmakla birlikte, tipik olarak söz konusu menkullerin bireysel işlem hacimleri kendi ulusal yurtiçi piyasalarına oranla oldukça büyüktür. NASDAQ'ın ticaret hacmi ise birkaç büyük firmanın aşırı ölçüde etkisi altında bulunmaktadır.

Almanya ve Paris borsaları ise yurtiçi hisse senetleri açısından yüksek derecede likit borsalardır, ama yabancı hisse senetleri açısından likidite dereceleri oldukça düşüktür. Bunlar Avrupa Birliği içindeki, özellikle de euroyu benimseyen ülkelerin şirketleri açısından oldukça uygun hedef piyasalardır. Bu borsalar aynı zamanda LSE, NYSE veya NASDAQ'ta kayıtlı firmaları desteklemek üzere çifte kayıt yaptırmaya olanak sağlayan mali merkezlerdir.

Tokyo piyasası bu alanlarda daha geri bir konumdadır. Halen toplam piyasa kapitalizasyonu açısından dördüncü ve ticaret hacmi açısından altıncı sırada bulunmaktadır. Tokyo borsası, yabancı firmalar tarafından likiditeyi artırmak üzere yararlanılabilecek önemli bir borsa durumunda görünmemektedir. 1998'de Tokyo'ya çifte kayıt yaptıran yabancı firmaların sayısı yalnızca 52 olmuştur. Tokyo, tabloya göre yabancı hisse senetlerinin işlem hacmi bakımından da "yarı likit" kategorisinde yer alan dört borsadan daha düşük bir düzeydedir.

Yarı likit kategorisindeki borsalar içinde yalnız Stockholm yabancı firmalar için yeterli sayılabilecek bir likidite sağlamaktadır. Ama bu borsa yerli firmalar açısından yeni sermaye sağlamada bile kullanılabilecek önemli bir kaynak Doğaldır ki en az likit olan piyasalar (Singapur, Meksika, Tayland, Jakarta, Filipinler, Buenos Aires, Santiago, İstanbul, vs. gibi) ise yabancı firmalar bakımından büyük önem taşımadığı gibi kendi yerli şirketleri için de oldukça sınırlı bir likidite sağlarlar. O nedenle de bu piyasalarda yerleşik firmaların çoğu fon ihtiyaçlarını karşılamak için daha likit durumdaki borsalara bağımlı durumdadırlar.

B. ULUSLARARASI PİYASALARDA YENİ HİSSE SENEDİ SATIŞI

Mevcut hisseleri yabancı borsalara çifte kayıt ettirme yanında şirket, yeni hisse senedi çıkartarak veya mevcut hisseleri yabancılara satarak da sermaye fonu toplayabilir. Bu ise şu şekillerde gerçekleştirilebilir:

- Amaçlanan belirli bir yabancı piyasadaki yatırımcılar için hisse senedi çıkartılmasını öngören, yabancı hisse senedi ihracı,

- Yabancı ve yerli sermaye piyasaları dahil, birden fazla piyasadaki yabancı yatırımcılara eş anlı olarak hisse satışını öngören Eurohisse satışı,

- Stratejik birleşmeler kapsamında yabancı şirkete hisse senedi satışı yapılması.

Şimdi bunlara biraz daha yakından bakalım:

1. Yabancı Hisse Senedi İhracı

Belli bir yabancı piyasadaki yatırımcılara satılmak amacıyla, o ülkenin yatırım kuruluşları tarafından tamamen veya kısmen taahhütlü olarak (underwritten) hisse senedi çıkartılmasıdır. İhraç edilen hisse senetleri çoğunlukla satışa sunulacakları yabancı ülkenin ulusal parası ile çıkartılır, ancak bu zorunlu değildir. Hisse senetleri satışa sunuldukları yabancı sermaye piyasasında borsaya kayıtlı veya kayıtsız olabilirler.

Yabancı hisse senedi ihracıyla şirket, hisse senetlerinin likiditesini artırabilir ve kendi yurtiçi piyasasından karşılayamayacağı büyüklükte bir fon sağlayabilir.

Yabancı tahvil ihracı, amaçlanan yabancı piyasadaki şirket satın alımlarını veya büyük sermaye yatırımlarını finanse etmek üzere düzenlenmiş olabilir. Özellikle ufak piyasada faaliyet gösteren, fakat o piyasanın sınırlarını aşan firmalar için önemli bir özsermaye kaynağıdır. Yabancı piyasada sermaye ihracı ile birlikte, borsaya çifte kayıt yaptırılması, firma hisse senetlerinin likiditesini artırarak önemli miktarda fon sağlanmasına olanak verebilir.

Yabancı hisse senedi ihracının oldukça uzun geçmişi olan bir türü de, özel plasman (private placement) yöntemidir. Özel plasman, hisse senetlerinin az sayıda, yüksek güvenilirliğe sahip kurumsal alıcıya satışlarıdır. Geleneksel olarak bu kurumlar sigorta şirketleri ile, yatırım kuruluşlarıdır. Hisse senetleri, halka satış kaydı ile çıkartılmadıkları için, yatırımcılar bir tür "satın al ve elde tut" politikası izlerler. Bunlar, borsaya kayıtlı değildir. Özel plasman yöntemi yalnız hisse senetleri için değil, tahvil ihracıyla borçlanma durumunda da uygulanabilir. Birçok sanayileşmiş ülkede özel plasman piyasaları bulunmaktadır.

2. Eurohisse Senedi İhracı

Firmanın çıkarttığı hisse senetlerinin, bir konsorsiyumun taahhüdü altında ve konsorsiyum tarafından aynı anda, yurtiçi piyasa dahil, dünyanın birçok yöresinde satışa sunulması yöntemidir.

Dünya sermaye piyasasının giderek bütünleşmesi ve uluslararası yatırım portfolyosu düzenlemelerinin yaygınlaşması, canlı bir Eurohisse senedi piyasasının doğmasına neden olmuştur. Daha önceden Eurotahvil ve Euroborç senetleri için oluşturulan mali yapı, Eurohisse senetleri piyasasının gelişmesini kolaylaştırmıştır. Önceki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, mali araçların başındaki "Euro" eki hisse senedi çıkarımcılarının veya yatırımcılarının Avrupa'da yerleşik olduğunu ifade etmek için kullanılmaz. Bu kavram, uluslararası hisse senetlerinin aynı anda dünyanın birçok yerinde ihraç edilip satışa sunulduğunu gösterir.

Eurohisse senedi piyasasında tek ihraç ile göreceli olarak çok büyük miktarlarda (10 milyon dolardan 15 milyar dolara kadar) fon sağlama olanağı vardır. Ayrıca kredi notu B (nispeten düşük) olan hisseler, tercihli hisseler, hisse senedi varantları ve diğer karma araçlar bu piyasada kabul görmektedir.

Yakın tarihlerdeki en büyük Eurohisse senedi ihraçları kamu iktisadi teşebbüslerinin özelleştirilmesi ile ilgili olarak yapılmıştır. Bu konuda Thatcher Hükümeti'nin İngiltere'de 1984 Aralık ayındaki British Telecom'u özelleştirmesi, bir model oluşturmuştur. Bu ihraç o derece büyüktü ki, yurtiçi yatırımcıların yanında yabancı yatırımcılara yapılacak satışlar için de "trans"lar (dilimler) tahsis etmek gerekmiştir. Bu uygulama ile güdülen amaç, fon toplama ve ihraç sonrasında uluslararası likiditeyi sağlamaktır. Ülkemizde de Türk Telekom, Türkcell, vs gibi büyük şirket özelleştirmelerinde de bunun benzeri yöntemler uygulanmıştır.

Özelleştirme ile ilgili Eurotahvil ihraçları, uluslararası portfolyo yatırımcılarının da büyük ilgisini çekmektedir. Çünkü, firmalar genellikle çok büyük, kredi dereceleri yüksek ve özelleştirme sırasında yüksek kârlar sağlayan yarı devlet tekeli durumundadırlar.

3. Stratejik Birleşme

Stratejik birleşmeler (strategic alliances) genellikle birlikte hareket etmenin sağlayacağı destekleyici etkilerden (synergy) yararlanmak isteyen şirketler arasında kurulur. Örneğin, çabaların birleştirilmesi, teknolojik gelişmenin maliyetini düşürebilir veya birbirini tamamlayan pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesine olanak sağlar; ölçek ekonomileri yaratır ve geniş faaliyet alanı oluşturma ticari avantajlarından yararlanılmasına neden olur.

Stratejik birleşmelerin yaratacağı sinerji etkileri mali alanda da söz konusu olabilir. Örneğin, mali bakımdan güçlü bir şirket, zayıf şirkete destek olarak onun daha düşük bir maliyetle hisse senedi veya tahvil sermayesi sağlamasına katkı yapabilir. Söz gelişi, yurtiçi bir şirketin çok uluslu bir işletme ile ortaklık yaratması, onun borsadaki hisse senetlerinin fiyatlarını yükseltir ve mali itibarını artırarak daha düşük maliyetle kredi bulmasına olanak verir.

4. Eurohisse Senedi Çıkarma Süreci

Eurohisse senedi çıkartma yöntemi, Eurotahvil uygulamalarının bir benzeridir. Eurohisse senedi çıkartmak isteyen şirket bu konuda bir öncü yönetici ile (lead manager) anlaşır. Öncü yönetici, ihraçla ilgili koşulları görüşmek ve hisse senetlerini pazarlayacak sendikayı oluşturmakla sorumludur.

Her mali kuruma sendikasyondaki rolüne göre ücret ve komisyonlar ödenir. Öncü yöneticiye (lead manager) sabit bir ödeme yapılır (praecipium), yöneticiler grubuna yönetim ücreti, taahhütçülere satışını garanti ettikleri miktara bağlı bir ücret, satıcılara da pazarladıkları miktara göre bir komisyon ödenir.

C. YABANCI HİSSE SENETLERİNE YATIRIM YOLLARI

Daha önce de açıklandığı gibi, bir kısım şirketler hisse senetlerini yabancı borsalara kaydettirmişlerdir. Dolayısıyla bu tür yabancı hisse senetlerinin alım ve satımı, yatırımcının kendi ulusal piyasasında yaptığı bir borsa işlemi durumundadır.

Yatırımcılar, yabancı menkulleri kendi ülkelerinde başka şu gibi yollarla satın alabilirler:

(a). *Yabancı menkullerin doğrudan satın alınması*: Yatırımcılar, kendi ülkelerinde de daima yabancı borsalara kayıtlı menkulleri satın alma olanağına sahip bulunurlar. Ama bu yol daha çok büyük kurumsal yatırımcılar için geçerlidir. Çünkü birçok işlemi de birlikte gerektirmektedir. Örneğin, ilk olarak yabancı paranın satın alınması, menkullerin muhafazası, temettülerin tahsili ve banka

hesabına yatırılması, yeni hisse tahsisinin izlenmesi, yabancı vergi mevzuatının iyi bilinmesi, vs. Bütün bu işlemlerin doğurduğu masraflar ve güçlükler dolayısıyla ufak yatırımcıların uluslararası piyasalardan doğrudan hisse senedi satın alma olanakları oldukça sınırlıdır.

(b). *ADR'ler: ADR (American Depository Receipts):* Amerikan Emanet Makbuzları), uluslararası menkul değer yatırımının çoğu güçlüklerini azaltmak üzere 1927 yılında ABD'de Morgan Guarantee Bank tarafından başlatılan bir uygulamadır. ADR çıkartılabilmesi için yabancı ülkedeki bir şirket tarafından ihraç edilen hisse senetlerinin o ülkede örneğin bir Amerikan bankasının şubesinde muhafaza altına alınması gerekir. Daha sonra, ABD'de bu hisse senetlerine karşılık olarak ADR'ler çıkartılır. ADR sahipleri, diledikleri takdirde ellerindeki ADR'leri temsil ettikleri gerçek yabancı menkullerle değiştirebilirler. Böyle bir arbitraj olanığının tanınmış olması, ADR'lerle bunların dayandıkları yabancı hisse senedi fiyatlarının az çok birbiriyle aynı olmasını gerektirir.

ADR çıkartan banka, yabancı para cinsinden bunların temettülerini toplar, vergileri öder, bedelsiz yeni hisse çıkartılmasını ve öteki konuları izler ve ADR sahibine ödemeleri dolar olarak yapar. Elinde ADR bulunan Amerikan yatırımcılarının, bu ADR'leri aralarında alıp satabilmeleri için, ne yabancı hisse senedi piyasasına, ne döviz piyasasına ve ne de ülkeler arası ödeme mekanizmalarına başvurmaları gerekir. Bunların dayandığı asıl yabancı hisse senetleri muhafaza eden kurumda saklı kalır. Bu da ADR'lerin yabancı hisse senetlerinin satış maliyetlerini büyük ölçülerde düşürmesi anlamına gelir.

(c). *Kapalı Sonlu ve Açık Sonlu Yatırım Fonları:* Yabancı hisse senetlerine yatırım yapma olanağı sağlayan bir diğer araç da yatırım fonlarıdır (mutual funds). Profesyoneller tarafından yönetilen yatırım fonları, küçük yatırımcılar için yukarıda sözü edilen güçlükleri yenmenin ve geniş bir menkul değerler portfolyosuna çabucak erişebilmenin en doğal yoludur. Örneğin, ABD'de yabancı hisse senetlerine yatırım yapan yatırım fonları birkaç gruba ayrılmaktadır:

-*Global fon:* Amerikan hisse senetleri ile yabancı hisse senetlerine yatırım yapar.

-*Uluslararası fon:* Yalnızca ABD-dışı hisse senetlerine yatırım yapar.

-*Bölgesel fon:* Belirli bir coğrafi alana yatırım yapar.

-*Ülke fonu (country fund):* Tek bir yabancı ülkeye yatırım yapar.

-*Özel fonlar (specialty funds):* Örneğin telekomünikasyon gibi belli bir endüstri veya yeni özelleştirilen şirketler alanına yatırım yapan uluslararası fon.

Bunların dışında yabancı hisse senedi fonları *açık sonlu (open-end)* veya *kapalı sonlu (closed-end)* olabilir. Açık uçlu fonlar, bir yabancı hisse senedine dayanılarak bu ana hisse senedinin net varlık değerine eşit fiyatlardan her an hisse senedi çıkartabilen veya mevcut hisse senetlerini geri satın alan fonlardır. Kapalı sonlu fonlarda ise, konulan bir ilk sermayenin karşılığında sabit sayıda hisse senedi çıkartılır. Kapalı sonlu fonun hisse senetleri, daha sonra ikincil piyasada, bağlı bulunulan yabancı hisse senetlerinin net varlık değerine oranla bir prim veya iskonto ile satılırlar.

ÖZET VE SONUÇ

1. Uluslararası mali piyasalar kısa ve uzun vadeli kaynakların ticari koşullarla fon arz edenlerden fon talep edenlere aktarılmasını sağlayan piyasalardır. Uluslararası para piyasaları ve sermaye piyasaları diye ikiye ayrılır. Sermaye piyasaları da fonların ödünç veya işletmeye ortaklık niteliğinde oluşlarına göre tahvil ve hisse senedi piyasaları diye ikiye ayrılabilir.
2. Euro dolar mevduatları ile euro dolar kredileri de başlıca uluslararası para piyasasını oluşturur. Ayrıca dönen nitelikte satış yükümlülük kolaylığı (RUF's) ve senet çıkartma kolaylığı (MIF's) gibi yüklenicili veya euro finansman bonoları gibi yüklenicisiz euro borç senetleri de uluslararası para piyasasının yeni araçları durumundadır.
3. Doların Avrupa'da oluşan para piyasasına eurodolar piyasası adı verilir. Zamanla bu piyasanın kapsamı Avrupa'dan Orta Doğu'ya ve Uzak Doğu'ya yayılmış, ayrıca dolardan başka paraların da ulusal sınırları dışında piyasaları oluşmuştur. Bugün bir ulusal paranın, ana ülkesinin dışında oluşan piyasasına genel bir ifade ile europara piyasası adı verilmektedir.
4. Euro borç senetleri, ödeme gücü yüksek işletmeler tarafından, içinde bulunulan ülke parası dışında bir paraya bağlı olarak çıkartılan mali araçlardır. Bir kısmı bir bankalar konsorsiyumunun yükümlülüğü altında çıkartılır. Döner nitelikte satış yükümlülüğü bu türdendir. Bunlar kısa vadeli euro borç senetleridir, fakat daha uzun süreler için konsorsiyumun satış güvencesine sahiptirler.
5. Tahviller, uzun vadeli ödünç kaynak sağlama araçlarıdır. Bir özel şirket veya hükümet kuruluşu tarafından çıkartılıp ülke dışında satışa sunulan tahviller uluslararası niteliktedir. Uluslararası tahviller de yabancı tahviller ve euro tahviller diye ikiye türden olabilirler. Yabancı tahviller hangi ülkede pazarlanacaksa o ülkenin ulusal parası ile ve o ülkenin yasalarına uygun olarak çıkartılırlar. Euro tahviller ise değişik ülkelere mensup banka ve mali kuruluşların oluşturduğu bir konsorsiyum tarafından aynı anda değişik ülkelerde satışa sunulurlar.
6. Uluslararası tahviller kur riskini önlemek için iki veya ikiden fazla yabancı paraya bağlanmış olabilirler. Bir diğer uygulama biçimi de tahvillerin hisse senedine dönüştürülebilecek nitelikte çıkartılmalarıdır. Bu son uygulamada tahvil sahipleri ellerindeki tahvilleri sabit fiyatlarından kârlı şirket tahvillerine dönüştürebildiklerinden tahvil satışı özendirilmiş olunur. Firma da düşük maliyetli fon sağlar.
7. Şirketlerin özkaynak sağlama yollarından birisi hisse senedi ihraç edilmesidir. Hisse senedi sahipleri işletmenin mülkiyetine ortak olur ve hisseleri oranında kâr payı (temettü) alırlar. Hisse senetlerinin adi, imtiyazlı, bedelli, bedelsiz türleri vardır.
8. Uluslararası hisse senetleri ile öz kaynak sağlanması ya mevcut senetlerin yurtdışı piyasalara çifte kaydettilmesi ile, ya da yeni hisse senetlerinin yabancılara satışı biçiminde gerçekleştirilir.
9. Uluslararası piyasalarda hisse senedi satışı iki şekilde olur: Belli bir yabancı ülkenin ulusal parası ile çıkartılıp o ülkede pazarlanan (yabancı) hisse senetleri ve Eurohisse senedi ihracı. Eurohisse senetleri, bir konsorsiyumun taahhüdü altında ve konsorsiyum tarafından aynı anda dünyanın birçok sermaye piyasasında satışa sunulan menkullerdir.
10. Eurohisse senedi çıkartan sendikanın bir yönetim grubu, taahhütçüler grubu ve satış grubu vardır. Her mali kuruma sendikadaki rolüne göre bir ücret veya komisyon ödenir.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Para piyasalarının temel özellikleri nelerdir? Uluslararası para piyasalarından nasıl yararlanılır?
2. Eurodolar piyasalarının özellikleri nelerdir? Bir ulusal paranın yurt içi piyasasına göre eurodolar piyasasının hızlı biçimde gelişmesini sağlayan asıl etken nedir?
3. Eurodolar piyasası, Avrupa ve dolarla sınırlı bir piyasa mıdır? Europara piyasasının temel parası eurodolarlardır. Bunu nasıl açıklayabiliriz?

4. Eurokrediler, vade, bağlanılan yabancı para, yüklenim hizmeti, faiz ve öteki kredi gelirleri bakımından ne gibi özellikler gösterir?

5. Euro finansman bonoları ve orta süreli euro bonolarının bunları çıkartan firmalar yönünden avantajları nelerdir? Neden bunları çıkartacak işletmelerin uluslararası değerlendirme kuruluşlarından tam güven notu almış olmaları gerekir?

6. Tahvil ihracıyla borçlanmanın ne gibi özellikleri vardır? Başlıca tahvil türlerini açıklayınız.

7. Uluslararası tahvil piyasalarının özellikleri nelerdir? Yabancı tahvil piyasası ile eurotahvil piyasaları arasında ne gibi fark ve benzerlikler vardır?

8. Euro tahvillerin geleneksel yurtiçi tahvil piyasalarından ne gibi farkları vardır? Samurai tahvili, bulldog tahvili, yankee tahvili ne demektir?

9. Euro piyasaların ortaya çıkışı ve gelişmesi hangi nedenlerle açıklanabilir? Bu piyasalardan borçlanmak için ne gibi özellikler gerekir?

10. Eurotahvillerde kur risklerini önlemek için ne tür düzenlemeler yapılabilir? Bu tahvillerle ilgili olarak kredi notu nasıl ölçülmektedir?

11. Bir mali araç olarak hisse senetlerinin özellikleri nelerdir, ne gibi türleri vardır? Hisse senetlerinin değerlendirilmesinde kullanılan yöntemler nelerdir? Uluslararası hisse senedi değerlendirmesinde farklılıklar var mıdır?

12. Uluslararası hisse senedi ile kaynak sağlama yolları nelerdir? Firmalar hisse senetlerini borsalara neden çifte kayıt yaptırırlar? Uluslararası piyasalarda yeni hisse senedi ihracı nasıl yapılır?

13. Yabancı hisse senetlerine nasıl yatırım yapılır? Bu menkullere yatırım yapmanın güçlükleri nelerdir? Doğrudan satın alma yöntemi neden bireysel ufak yatırımcılar için yaygın bir yol değildir? ADR nedir, yatırımcılara ne gibi kolaylıklar sağlar? Bir yabancı firmanın ADR mekanizmasını kullanarak nasıl yabancı özsermaye kaynağı sağlayabileceğini açıklayınız.

14. Kapalı sonlu fonlarla ilgili iskonto veya prim neden ortaya çıkar ve zaman içinde bunların değişmesi ne gibi faktörlere bağlıdır?

OKUMA LİSTESİ

Alan C. Shapiro, *Multinational Financial Management*, 4th. Ed., Allyn and Bacon, 1992, ss. 397-408.

Ali Ceylan ve Turhan Korkmaz, *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*, Bursa, 2000, ss. 111-132.

David K. Eitman, Arthur I. Stonehill and Mitchael Moffett, *Multinational Business Finance*, 9th. Ed., Addison-Wesley, 2001, ss. 276-309.

Ephraim Clark, M. Levasseur and P. Rousseau, *International Finance*, Chapman & Hall, London, ss. 499-515.

Gültekin Rodoplu, *Türkiye'de Sermaye Piyasası ve İşlemleri*, İstanbul, 1993.

Jeff Madura, *International Financial Management*, 2nd ed., West Publishing, St. Paul, 1989, ss. 350-371.

John Doukas, "Synicated Euro-Credit Sovereign Risk Assessments, Market Efficiency and Contagion Effects," *Journal of International Business Studies*, Summer 1989, ss. 255-267.

Orhan, Osman Z ve Seyfettin Erdoğan, *Para politikası*, İstanbul, 2002.

Richard M. Levich, *International Financial Markets: Prices and Policies*, McGraw-Hill, Finance Series, 1998, ss. 311-346.
1987, ss. 339-354.

Saadet Tantan, *Menkul Kıymetleştirme: ABD Uygulamaları ve Bankacılık Sektörüne Etkileri*, Sermaye Piyasası Kurulu yayını, Ankara, 1996.

Özdemir Akmut, *Sermaye Piyasası Analizleri ve Portföy Yönetimi*, Ankara, 1989.

Öztin Akgüç, *Finansal Yönetim*, 7. Baskı, İstanbul Üniversitesi yayını, 1998, ss. 540-575.

BÖLÜM

26

DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI, ULUSLARARASI VERGİLENDİRME

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 yatırımı (foreign direct investments)*'dir. Bu şekilde, bir ana merkezin yönetim ve denetimi altında, farklı ülkelerde faaliyet gösteren şirketlere *çok uluslu şirket (multi-national corporations)* adı verilmektedir.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımları çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Dolayısıyla bu iki konu arasında çok yakın bir ilişki vardır. Çok uluslu işletmelerin ana merkezlerine bağlı olarak ve onların denetimi altında dış ülkelerde faaliyet gösteren işletmelere de yabancı sermaye şirketi, bağlı şirket (subsidiary), şube (branch), yavru şirket, vs. gibi isimler verilmektedir.

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 yatırımları kapsar. 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 bu tip yatırımlardır.

Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının en önemli özellikleri, yatırımcının yurt dışındaki tesisin mülkiyetine kısmen veya tamamen sahip olması ve aynı zamanda onun yönetim ve denetimini elinde bulundurmasıdır. Dışarıdaki işletme genellikle ana şirketin elindeki teknoloji, ticari sırlar, yönetim bilgileri, ticaret ünvanı (trademark) ve öteki kolaylıklardan yararlanır. Karşılığında ise, kısmen ya da tamamen kazanılan kârları, ham madde, yarı işlenmiş veya mamul malları ana merkeze aktarır.

Faaliyetlerini çeşitli gelişmiş ve az gelişmiş ülkelere yaymış bulunan çok uluslu şirketler ileri üretim teknolojileri ve yönetim bilgileri kullanırlar. Yönetim kadrolarında çeşitli uluslardan profesyonel yöneticiler ve teknik elemanlar görev yaparlar. Ancak bu şirketlerin asıl sahipleri kuşkusuz ki, onların hisse senetlerini elinde bulunduran portfolyo yatırımcılarıdır. 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 biçiminde gelmesidir. Bazan da döviz veya yatırım malı olarak değil, lisans, teknik bilgi ve know-how gibi gayri maddi haklar biçiminde giriş yapılabilir.

Yabancı sermayedar ülkenin iç mali kaynaklarından yararlanarak yatırım yapabileceği ve bu tür yatırımların da “dış yatırım” sayılacağı unutulmamalıdır. Gerek ilk yatırımlar, gerekse ondan sonraki genişleme yatırımları, ev sahibi ülke mali piyasasından sağlanan kredilerle finanse edilmiş olabilir. Bunun gibi, ülkede kazanılan kârların bir bölümünün kullanılmasıyla yeni yatırımlar gerçekleştirme olanağı da vardır. Aşağıda da belirttiğimiz gibi, yabancı sermayedarlar iç kredi kaynaklarını kullanma yöntemini, aynı zamanda siyasi risklere, ya da yatırımın ileride ev sahibi ülke hükümeti tarafından millileştirilme tehlikesine karşı bir güvence aracı olarak uygulayabilirler.

I. FİRMALARIN DIŞA AÇILMAYA KARAR VERMELERİ

(a) *İhracat yoluyla dış piyasaya girme*: Bir firma açısından dışa açılma sürecinin ilk aşaması genellikle ihracatla başlar. Daha sonraki aşamada ise ihracat yerine doğrudan dış piyasada üretim yapılır.

Malın ana ülkedeki tesislerde üretilip dış piyasalara ihraç edilmesi, dolaysız dış yatırıma göre daha az risklidir. Çünkü dışa açılma stratejisi başarılı olmazsa uğranılacak kayıplar çok yüksek olmayacaktır. İhracat için ana ülkede yapılan üretim göreceli açıdan düşük maliyetli olduğundan gerektiğinde dış piyasadadan geri çekilmek fazla güçlük doğurmaz.

Bununla birlikte, ihracat yoluyla dış piyasalara açılmanın bazı olumsuz yönleri vardır. Örneğin satış sonrası hizmetlerinde aksamalar olabilir. Bakım, onarım, yedek parça sağlanması, geri ödeme gibi hizmetler, istenen kalite ve düzeyde verilmeyebilir. Ayrıca ithalatçı ülkenin koyduğu kısıtlamalar dolayısıyla malın yabancı müşteriye sağlanmasında sorunlar çıkabilir.

Yabancı hükümetlerin ithalâta 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 işletmecilik deneyimlerinin ilk aşaması olarak bakarlar.

(b) *Doğrudan dış yatırım*: 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 dış yatırımlarını ya yeni bir tesis kurmak, ya da halen mevcut bir şirketi satın almak biçiminde gerçekleştirirler.

(c) *Lisans anlaşmaları*: İhracat ile dolaysız dış yatırım arasında uzlaştırmacı formül de *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 bedeli olarak ana şirkete yapılan ödemelere royalti denmektedir.

Lisans'ın bazı avantajları vardır: İhracattaki gibi taşıma giderleri yoktur. Üretim yerel firma tarafından yapıldığından, dolaysız yatırım gideri de gerekmez, dolayısıyla da içerdiği riskler düşüktür.

Bununla birlikte, lisansın ana firma açısından doğurabileceği bazı olumsuz etkilere de değinmek gerekir. Yerel firma lisans anlaşmasıyla ürettiği malı, ana ülkeye veya ana şirketin elindeki üçüncü ülke piyasalarına ihraç edebilir. Bu da ana firmanın satışlarını azaltır. Bu endişenin sonucu olarak, çoğunlukla lisans anlaşmalarına, lisansı alan firmanın, lisans verenin ana ülkesine veya onun ihracat yaptığı piyasalara satışta bulunamayacağı biçiminde kayıtlar konur.

İkincisi, ana şirketin kendi lisansı ile üretilen mallarda kalite kontrolü yapma olanağı da oldukça sınırlıdır. Kalitesiz olarak üretilen mallar da şirketin itibarını zedeleyebilir. Üçüncüsü de yerel firmaya verilen teknik sırların, o ülkedeki rakip firmalara sızdırılmasını önlemek de güçleşebilir.

II. FARKLI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Çok uluslu bir şirket dolaysız dış yatırıma karar verirken, aynı zamanda dış piyasaya giriş yöntemini de belirlemek durumundadır. Bu konuda belli başlı yollar şunlardır: Yabancı şirketin bir veya daha çok sayıda yerel şirketle ortak girişim kurması, mülkiyeti tek başına kendisine ait yeni bir bağlı şirket oluşturması, mevcut bir yerel firma ile birleşme veya onu satın alması, bir ya da daha çok sayıdaki ortak ile stratejik birlikler oluşturması.

Aşağıda bu farklı dolaysız dış yatırım kanalları ele alınacak, yararlı ve sakıncalı yönleri üzerinde durulacaktır.

1. Ortak Girişim ve Tam Mülkiyete Dayalı Bağlı Şirket

Dolaysız dış yatırımlar bazan ana ülke şirketinin yerel bir şirketle (veya şirketlerle) ortak girişim (joint venture) kurması biçiminde olabilir.

Diyelim ki bir Amerikan inşaat şirketi, çağdaş cam binalar yapımında özel teknik ve deneyim sahibidir. Bu şirket Türkiye'de iş yapmayı düşündüğünde Türkiye'deki bir yerli şirketle (özel veya kamu) ortak girişimde bulunmayı arzulayabilir. Çünkü yerli ortak kendisine, iç piyasa ile ilgili standartlar, kültürel özellikler ve yasal düzenlenmeler hakkında yardımcı olabilir. İki şirket ayrı ayrı zor yapabilecekleri işleri, bir araya 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 artırmalarını amaçlarlar.

Özetle, yerel şirketlerle ortak girişim kurmanın, yabancı ülkede tek başına bağlı bir şirket oluşturmaya göre avantajlı yönlerini 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.

- 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 (Şirket Evlilikleri)

Şirket birleşmeleri (merger veya acquisition) kamu oyununda yaygın olarak "şirket evlilikleri" diye de adlandırılır.

"Tek Pazar"ın oluşturulması ve tek Avrupa para birimi euroya geçiş AB'de 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.

Bunun gibi, 1990'larda Amerikan ekonomisinin ortaya koyduğu uzun dönemli gelişme trendinin yarattığı yüksek güven ortamı içinde birçok yerel Amerikan firması da yabancı şirketler, (özellikle İngiltere ve Japonya'ya ait olanlar) tarafından satın alınmıştı.

Ekonomik ve mali küreselleşme süreci de şirket evliliklerini hızlandırıcı etki yapmıştır. Böylece, şirketler birbirinin teknolojik ve yönetim deneyimleri ile sermaye kaynaklarından yararlanarak rekabetçi güçlerini artırmakta ve dünya piyasalarından daha büyük pay alabilmektedirler. Son yıllarda sanayi, bankacılık ve ticaret başta olmak üzere birçok büyük Türk şirketinin yabancılarla şirket evliliklerine girdikleri veya yabancı şirketler tarafından satın alındıkları görülmektedir.

Özet olarak sınır ötesi şirket birleşmelerinin işletmeler açısından şu gibi yararlarından söz edilebilir:

- Yabancı bir ülke veya bölge içinde oldukça kısa bir dönemde faaliyete geçmeye olanak sağlar.
 - Teknolojiyi içsel olarak geliştirme yerine, çok daha düşük maliyetle mevcut teknolojiye ulaşma olanağı sağlar.
 - Yalnızca iç piyasada faaliyet durumuna göre üretim hacmini artırarak daha büyük ölçek ekonomileri elde edilmesine olanak verir..
 - Yönetim, teknoloji ve sermaye kaynaklarının birleştirilmesi firmanın rekabet gücünü, kârlılığını ve dolayısıyla hisse senetlerinin piyasa değerini artırır.
- 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 ekonomik, sosyal ve siyasal sonuçlar doğurur.
 - Farklı milliyetlere mensup şirketlerin birleşmesi, işçi ücretleri ve toplu sözleşmeler yönünden bazı sorunlara yol açabilir.

3. Stratejik Birleşmeler

Stratejik birleşmeler (strategical alliances), son yıllarda uluslararası işletmecilikte yaygın bir uygulama durumuna gelmiştir. Bu kavram farklı anlamlar taşımaktadır.

Sınır ötesi stratejik birleşmenin en kolay yolu, iki firmanın hisse senetlerinin belirli bir bölümünü birbirleriyle değiş tokuş etmeleridir. Firmaların amacı, hisse senetlerinin dost ve güvenilir ellere geçmesini sağlamaktır. Ama yalnızca hisse senetlerinin değişimi aslında bir dolaysız dış yatırım değil, portfolyo yatırımı niteliğindedir.

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 diğeri temsil eder. Bunu bir anlamda 1920'lerde ve 1930'lardaki kartellere benzetme olanğı vardır. 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.

III. DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ NEDENLERİ

Yaklaşık son elli yıldan beri dünyada hızla yaygınlaşan dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının nedenlerini açıklamak üzere oldukça kabarık hacimli 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 açıklamalarda çoğunlukla üzerinde durulan etkenler gözden geçirilecektir. Tüm bu teori ve hipotezlerin ortak bir noktası; hemen hepsinin ihracat, lisans veya yönetim sözleşmesi yerine, firmaların neden dolaysız dış yatırım yoluna gittiğini açıklamaya yönelmiş olmalarıdır.

Bilindiğı üzere, geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne ve onun değişik bir yorumu olan Heckscher-Ohlin Modeli'ne dayanır. Ondokuzuncu asrın ikinci yarılarında David Ricardo'nun geliştirdiğı 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 karşılaştırmalı üstünlüklere daha kapsamlı bir yorum getirmiştir. Önceki bölümlerde ayrıntılı olarak incelenen bu teoriye 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.

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 30-40 yıldır geliştirilen bu hipotezlerin başlıcaları aşağıdaki gibidir:

(1). *Ham madde kaynakları (availability of raw materials)*: Ham madde kaynakları yeryüzüne dengeli biçimde dağılmış değildir. Ham maddelerin işletilmesine yönelik yatırımları, madenlerde olduğu gibi bu kaynakların bulunduğu yerlerde kurmak zorunluluğu vardır.

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.

(2). *Üretim faaliyetlerinde dikey veya yatay bütünleşme (integrating operations)*: Üretim faaliyetlerini üretimin ilk aşamasından nihai ürün aşamasına kadar aynı yönetim altında toplamak dikey bütünleşme diye adlandırılır: Örneğin ham petrolün çıkartılması, damıtılması ve dağıtılması gibi. Tek yönetim altında dikey bütünleşmenin önemli maliyet avantajları sağladığı durumlarda dış yatırımın ana amacı bununla ilgili olabilir.

Bunun gibi, bütünleşme bazan da aynı aşamadaki üretim faaliyetlerinin ortak işletme yönetimi altında toplanmasını gerektirebilir. Söz gelişi, yalnızca petrol dağıtım faaliyetlerinin birleştirilmesi gibi. İster dikey, ister yatay bütünleşme biçiminde olsun, Kindleberger'in de işaret ettiği gibi, belirli üretim aşamalarını çeşitli ülkelere gerçekleştirmenin maliyet avantajı sağladığı durumlarda faaliyetlerin farklı ülkelere yaygınlaştırılması doğal bir sonuç olarak ortaya çıkar.¹

(3). *Aktarılamayan bilgilerin (non transferable knowledge) varlığı* Firmalar üretimle ilgili sahip oldukları teknik bilgileri, patent veya lisans anlaşmaları biçiminde diğerlerine satabilirler. Fakat, geliştirilen bir üretim yönteminin veya ürün patentinin firmanın kendi elinde bulundurmasını zorunlu kılan bazı özel durumlar olabilir. Söz gelişi, öyle bilgiler vardır ki bunlar uzun yılların deneyim ve birikimine bağlı olup, satılması uygun değildir. Dolayısıyla gibi durumlarda doğrudan üretim kaçınılmaz olur.

(4). *Şirket ünvanının korunması (protecting reputations)*: Bazı firmalar, iş hayatında çok olumlu bir isim veya markaya sahiptirler. Hattâ, ünleri ülke sınırlarının dışına yayılmıştır. Oysa lisans anlaşması yapıp ürünün imal hakkı yabancı üreticilere verildiğinde, aynı kalitenin tutturulabileceğinden emin olmayabilirler.

¹ Charles P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, 1969.

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.

(5). *Şirketin marka veya ünvanından yararlanmak istemesi (exploiting reputations)*: Burada amaç, yukarıdaki durumda olduğu gibi, ünvanı korumak değil, tersine bundan yarar sağlamaktır. Bankacılık sektöründe örneğin, isim yapmış olmak çok önemlidir. Bir bankanın uluslararası üne sahip olması, tasarruf sahiplerinde güven doğurarak mevduatı artırıcı etki yapar. Nitekim, büyük bankaların hızla uluslararası nitelik kazanma sürecine girmelerinde bu faktörün önemli bir rolü olmuştur.

(6). *Şirket sırlarının korunması (protecting secrecy)*: Üretime ilişkin bilgilerde gizliliğin çok önem taşıdığı durumlarda, lisans anlaşması değil, dolaysız dış yatırım tercih edilir. Çünkü lisans sahibi, bu bilgilerin dışarıya sızmasında patent sahibi kadar özen göstermeyebilir.²

(7). *Ürünün yaşam dönemlerinde son aşamaya ulaşılmış olması (product life-cycle hypothesis)*: Ürünlerin yaşam dönemi hipotezine göre, yeni bir ürünün gelişmesi tamamlandıktan ve iç piyasa sınırına ulaşıldıktan sonra, bu piyasada daha fazla kâr olanakları kalmaz. Kâr artışının sürdürülebilme, daha az girilmiş bulunan ve belki de rekabetin daha sınırlı olduğu yabancı piyasalarda üretim yapmak gerekli olabilir.

Raymond Vernon tarafından savunulan bu hipotezden anlaşılacağı gibi, dış yatırım, ulusal piyasada uzun süre 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.

(8). *İthalâtçı 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.

Roma Anlaşması ile 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.

(9). *Ulusal piyasadaki yasal düzenlemelerden ve kısıtlamalardan kurtulma arzusu (avoiding regulations)*: Bankaların ve bazı imalat sanayii alt sektörlerinin uluslararası alana yayılmalarında önemli bir etkendir. ABD'de ve diğer sa-

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.

nafilemiş 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.

(10). *Firmanın müşterilerini izlemesi (symbiotic relationships)*: Bazı endüstrilerdeki firmaların, müşterilerini izlemeleri gereklidir. Müşterileri, yurt dışına yatırım yapınca onlar da o yörelerde şube veya ofis açarlar. Bankalar, danışmanlık ve menkul kıymet aracı şirketleri bir ölçüde bu niteliktedir.

(11). *Yatırımları uluslararası çeşitlendirme (diversify internationally)*: Dış yatırımlar, hissedarlar açısından dolaylı olarak portfolyo çeşitlenmesi sağlar (kuşkusuz pay sahiplerinin kendilerinin portfolyo çeşitlendirmesi yapmamaları 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.

(12). *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.

Böylece, dolaysız dış yatırımların nedenleri konusunda literatürde üzerinde durulan belli başlı faktörleri gözden geçirdikten sonra, şimdi özellik taşıyan bazı dolaysız yabancı yatırım türlerini incelemeye geçebiliriz.

IV. ÖZEL BAZI DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Özellik taşıyan dolaysız yabancı sermaye yatırımlarıyla ilgili olarak, aşağıda montaj sanayi yatırımları, yap-işlet devret modeli ve zorunlu yeni yatırımlar 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 imalât çoğunlukla otomotiv, makine imalâtı 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 düşünlür. Bu ülkelerin izin verdikleri montaj yatırımları genellikle ithalâtı ikame edici niteliktedir. Böylece, eskiden bitirilmiş şekilde ithal edilen malların, şimdi son aşamadan da olsa yerli üretimine 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 sanayiinden asıl beklediği, teknoloji transferi sağlaması ve yerli parça kullanımının artırılarak zamanla tümünden 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.

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-işlet-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-işlet-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 hazır-

lanması, 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-işlet-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.

3. Zorunlu Yeni Yatırım

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.

Transfer üzerine konulan kısıtlamaların geçici olması durumunda, fonlar yerel para piyasasına yatırılabilir; örneğin bir bankada vadeli mevduat hesabında tutmak, hazine bonosu ve devlet tahvili satın almak, vs. gibi. Ya da bu fonlardan yerel piyasada kısa vadeli kaynak talep edenlere doğrudan kredi açma yoluna gidilebilir.

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. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERE DOLAYSIZ YABANCI SERMAYE GİRİŞLERİ

Tablo 26-1'de 1998-2003 döneminde az gelişmiş ülkelere giriş yapan dolaysız dış yatırımları özel portfolyo yatırımları ve diğer özel sermaye (kısa vadeli sermaye) gösterilmektedir. Tablodan anlaşılabacağı gibi, dolaysız yabancı sermaye yatırımları iniş ve çıkışlar göstermekte ve dönem boyunca belirgin bir eğilim ortaya koymamaktadır. Oysa bu dönemde kısa süreli özel sermayede (öteki özel sermaye) net olarak önemli azalma (çıkışlar) olmuştur. 2000'dan sonra kısa süreli sermaye gibi, bu ülkelerdeki özel portfolyo yatırımları da net olarak ülkeden çıkış biçiminde ken-

dini göstermiştir. Bunu o dönemde yaşanan mali krizler nedeniyle dış yatırımcıların gözünde az gelişmiş ülkelere yatırımın güvenilirliğini kaybetmesi veya yatırım riskinin artması ile açıklayabiliriz.

Tablo 26-1

Az Gelişmiş Ülkelere Yapılan Toplam Dolaysız Sermaye Yatırımları (milyar dolar)

<i>Az Gelişmiş Ülkelere doğru</i>	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<i>Toplam sermaye girişleri, net</i>	108,1	75,1	26,7	46,4	66,0	71,9
<i>Dolaysız dış yatırımlar, net</i>	129,8	131,8	129,9	147,3	115,5	121,8
<i>Özel portfolyo yatırımı, net</i>	1,8	12,8	-17,9	-51,5	-12,8	-9,4
<i>Öteki özel sermaye girişleri, net</i>	-66,4	-94,9	-96,0	-87,5	-74,1	-74,5

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002, s. 212.

VI. EV SAHİBİ ÜLKENİN YABANCI SERMAYEDEN KAZANÇ VE KAYIPLARI

Ülkeler yabancı sermaye politikalarını düzenlerken doğal olarak bu yatırımlardan bazı yararlar beklerler. Ancak yabancı sermayenin ev sahibi ülkede doğurabileceği olumsuz etkiler de vardır.

1. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımlarının Yararları

Yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülke (yatırımın yapıldığı ülke) bakımından belli başlı ekonomik yararlarını aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. Ekonominin üretim kapasitesinin artması: 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.

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 yönlendirmelerini isterler.

d. İhracatı artırma: Az gelişmiş ülkelerin, ülkeye giriş izni verirken, bu firmaların ihracata yönelik üretimde bulunmalarını önemle gözönünde bulundurur-

lar. 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.

e. Rekabet ve dinamizm: Yabancı sermaye yerli ekonomiye dinamizm kazandırır ve iç rekabeti artırır. Yerli sanayinin tekeldi bir yapıya sahip olması durumunda yeni firmaların piyasaya girişi, tekelliliği kırarak üretimin genişlemesine ve fiyatların düşmesine neden olabilir.

f. İstihdam yaratma: Yabancı sermaye yatırımları, yaratacağı yeni iş olanakları ile ülkenin işsizlik sorununun çözümüne katkı sağlayabilir.

g. 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 gelişmiş ve az gelişmiş hemen hemen tüm ülkeler yabancı sermaye konusunda çok daha liberal bir uygulama içine girmişlerdir.

2. Dolaysız Yabancı Sermayenin Olumsuz Etkileri

Yabancı sermayeye karşı yöneltilen başlıca eleştirileri de aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

a. Ekonomi üzerinde yabancı denetiminin artması: Yabancı sermaye yatırımlarının temel özelliği, işletme yönetimi üzerinde dolaysız bir denetim sağlamaktır. Bu bakımdan, bir plâna bağlı olmadan kabul edilen yabancı sermaye, ana sektörleri ele geçirerek ekonomiyi denetimi altına alabilir. Bu ise ülkenin ekonomik ve siyasal bağımsızlığını 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 büyük.

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 kısılamaz. 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 tekelci 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 büsbütün 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 denetimini 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 teknolojideki 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 kaynaklandığı görülüyor. 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 yararınadır. Bugün dünya ülkelerindeki duruma bakıldığında, bu konudaki tartışmaların bir yana bırakıldığı ve tüm ülkelerin yabancı sermayeyi kendilerine çekebilmek için adeta bir yarış içine girdikleri görülüyor.

VII. ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

Çok uluslu şirketler bir ana merkezi bulunan ve bu merkeze bağlı olarak değişik ülkelerde üretim yapan şubelerden ve bağlı birimlerden oluşan işletmelerdir. Merkez, şubelerin yönetimini denetler ve adeta bir sinir sisteminin beyni gibi görev yapar. Dış ülkelerdeki şubeler buna karşılık olarak, elde ettikleri kazançları (tamamını veya bir kısmını) ana 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. Asrın 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 yapıları 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 sermayesinin artırılması yoluyla yayılırlar. Ayırıcı 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 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 veya başka etkenlerden yararlanılarak elde edilen üretimin ana ülke, yerel ülke veya üçüncü ülke piyasalarına pazarlanmasına yönelik olarak faaliyet gösterirler.

1. Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Boyutları

Çok uluslu şirketler İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Batılı kapitalist ülkelere doğmuş, fakat giderek kendilerine bağlı olarak kurdukları işletmelerle gelişmiş, az gelişmiş, kapitalist ya da sosyalist olsun 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, kapılarını 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.

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.

Tablo 26-2
Dünyanın En Büyük Otuz Çok-Uluslu Şirketi ve Ülke GSYİH'ları 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/Hol.	109.834	6.905	118.012	58.986	104.000
11 Nisso Iwai, Japon	97.886	260	46.754	1.998	17.005
12 Wol-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.

Bu örneklere 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 koşulları dolayısıyla 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, bilânço kârları, aktifleri, öz sermayeleri ve istihdam durumları gibi özellikleri ele alınmış ve ülkelerle karşılaştırma yapmak üzere çeşitli ülkelerin GSMH'leri gösterilmiştir. Bu bilgiler Tablo 26-2'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 sanayileşmiş 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 kesikli oklarla belirtilmiştir. Ana şirketten yabancı ülkelerdeki şubelere doğru emir ve denetim, şubelerden ana merkeze doğru ise mal, nakit ve bilgi akımları oluşur. Şubeler arasındaki ilişkiler üretim faaliyetlerinin gerektirdiği planlama, teknik hizmetler ve şirket içi ticaret gibi konuları kapsar.

Demek 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 varsayıldığı 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.

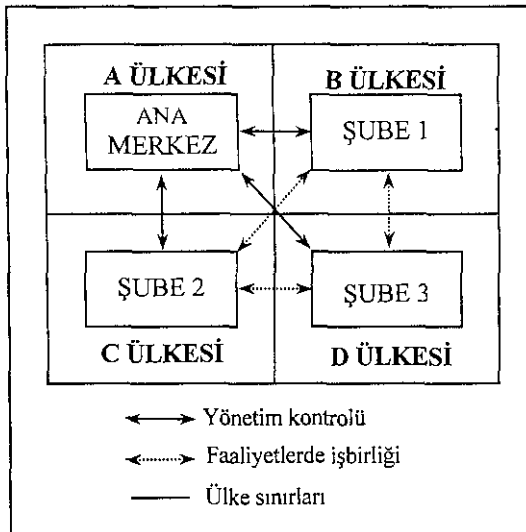
Çok uluslu şirketlerin organizasyon yapıları genel olarak üçe ayrılabilir. Bunlar etnosentrik, polisentrik ve geosentrik organizasyon türleridir.

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 yarı 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 uyrukluğa egemen olmaktan çıkmıştır. Yönetim kadroları beceriye göre farklı uluslardan kişiler tarafından doldurulur. Şubeler daha bağımsız ve içinde bulundukları 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.



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 kaldıracı olduğu ölçüde yükseltmekte, öteki firmalarla anlaşarak piyasaları bölüştürmekte ve yeni firmaların piyasaya girişlerini engelleyerek rekabeti kısıtlayabilmektedirler. Bu yüzden aşağıda daha yakından bakılacağı gibi, ev sahibi ülke hükümetleriyle aralarında sık sık çıkar çatışmaları ortaya çıkar.

3. Transfer Fiyatlandırması

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 serbest 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 ana ülkeye doğru kaydırmak isterse, o ülkedeki şubesine sattığı mallara yüksek, ondan satın aldığı mallara düşük fiyatlar uygular. Böylece fonlar ana merkezde birikmiş olur.

Transfer fiyatlandırması şubelerle ana 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.

İthalât kotaları durumunda da benzer uygulamalara başvurulabilir. Ev sahibi ülkenin kotaları değer üzerinden koyduğu durumlarda çok uluslu şirket yapay olarak düşük fiyat belirleyerek ithalât hacmini izin verilenin üzerinde artırmayı amaçlayabilir.

d. Spekülatif amaçla beklenen kur değişimlerinden 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 spekülatif kazançlar sağlanabilir. Ama kambiyo kontrolünün uygulamakta olduğu durumunda, sermaye ihracı hükümet tarafından sınırlandırılmış bulunduğundan resmi yollardan ülke dışına fon çıkartılması olanağı kalmaz.

Çok uluslu şirketler böyle bir durumdan yararlanmada salt yurt içi firmalara oranla daha avantajlı bir konumdadırlar. Transfer fiyatlandırması ile 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 spekülatif kazançlar elde etmişlerdir.

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 ilettilir. 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 yapılanıdır. 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 getiremediği, 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 olan 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 uluslu 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 yapılırken, 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 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.

4. Çok Uluslu Şirketlerde 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 kâr maksimizasyonuna ulaşmaktır. O nedenle firmanın küresel çıkarlarıyla, içinde faaliyet gösterdiği bireysel ülkelerin ekonomik çıkarları her zaman aynı doğrultuda olmayabilir. Örneğin firma, eğer ekonomik koşulları 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 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 olmuştu. Özellikle reklam kampanyaları dolayısıyla, ulusal zevkler Amerikan malları yönünde değiştirilmiş (Coca Cola gibi) ve işler "Amerikan usulü" görülme-ye başlanmıştı.

1960'ların ortasında Fransız gazeteci Jean Jacque Servan-Schreiber "Amerika Meydan Okuyor" diye Türkçe'ye de çevrilen ünlü bir kitap yayınlamıştı. Yazarın asıl amacı Amerikan aleyhtarlığı yapmak değil, tam tersine Avrupa'da giderek yoğunlaşan Amerikan yatırımlarının ekonomik, kültürel ve siyasal sakıncalarına işaret etmekte.

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 hükümetler-le çatışmalar daha sık olmaktadır.

Kuşkusuz, yerel hükümetlerin izledikleri politikalar ve bu politikalardaki 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 uyruklularına ayrılması gibi konularda olmaktadır. Kuşkusuz en aşırı müdahale, şirketin millileştirilmesidir. 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 davranış kodu" belirlenmesinde yarar vardır.

VIII. ÜRETİMİN KÜRESELLEŞMESİ VE ÇOK ULUSLU ŞİRKETLER

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 (ana merkez) 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 dolaylarındadır.

Uluslararası ticaret ve yatırımlara 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'ın 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 Görüşmeleri'nden 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 işletmelerin 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.⁵ Bu da, karşılaştırmalı üstünlükleri daha üst düzeyde gerçekleştirmek üzere üretim süreçlerinin yer yüzünde 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 dağıtım ile ilgili olarak daha iyi bilgi akışı, etkin denetim ve eş güdüm sağlamasıdır. Gerektiği 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 aracını 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 bakımdan karmaşık ve farklılaştırılmış mallar giderek artan bir önem taşımaktadır. Bu tür mallarda ise rekabet üstünlüğü, ileri

⁵ Örneğin 1980 başları ile 1996 arasında deniz taşımacılığında birim maliyetler reel olarak yüzde 70 oranında düştü. Aynı dönemlerde hava yolu taşımacılığı reel olarak yüzde 3-4 ucuzladı ve uluslararası telefon ücretleri gelişmiş ülkelerde yüzde 2, az gelişmiş ülkelerde yüzde 4 düştü.

ölçülerde uzmanlaşmış bilgi ve öteki maddi olmayan varlıkların bir sonucudur. Bunlar arasında örneğin, veri girdi fiyatlarında daha ucuz ve daha kaliteli mal üretimine 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.

Değinilen bu koşullar altında firma, yabancı bir ülkede üretimin karşılaştırılmalı üstünlük avantajından tam olarak yararlanmak için orada bir şube veya kendine bağlı 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.

Üretimdeki küreselleşmenin az gelişmiş ülkeler açısından da önemli etkileri vardır. Birçok gelişmekte olan 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 çevreye dolaylı yararları söz konusudur. 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 sağlanmamasına karşın, yaptıkları kâr transferi ile döviz rezervleri üzerinde önemli baskılar doğurabileceklerine de işaret etmek gerekir.

Daha önce de değinildiği gibi, firmalar, ticaret ve yatırım engellerinin azaltılmasından ve taşıma giderlerindeki düşüşlerden yararlanarak özellikle imalat sanayiinde üretim sürecini aşamalara ayırmakta ve her aşamayı karşılaştırmalı üstünlük yapısına göre en uygun koşullara sahip ülkelerde gerçekleştirme yoluna gitmektedirler.

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. Bu konuda ülke ekonomisine büyük katkısı olan, örneğin yaratacağı katma değer yüksek olan, istihdam yaratan, ihracata yönelik üretime ağırlık veren, üretim teknolojisi ve yönetim bilgisi getirenlere öncelik verilmelidir.

IX. ULUSLARARASI VERGİLENDİRME SORUNLARI

Çok uluslu şirketleri ve genel olarak uluslararası alanda faaliyet gösteren firmaları çok yakından ilgilendiren bir konu da yurt dışı faaliyetlerden doğan kazançların vergilendirilmesidir. Vergi yasa ve uygulamaları açısından ülkeler arasında önemli farklılıklar vardır. Ödenecek vergiler, net gelir ve nakit akımlarını, dolayısıyla da şirket kârlarını azaltacağından yatırım kararları, döviz akımları ve işletme sermayesinin yönetim ve denetimi gibi yönlerden büyük önem taşır. Aşağıda uluslararası ekonomik faaliyette bulunan işletmelerin karşılaştıkları vergi sorunları hakkında bazı genel açıklamalar yapılacaktır.

1. Vergi Türleri

Vergiler önce dolaysız (direct) ve dolaylı (indirect) vergiler olmak üzere iki ana gruba ayrılırlar. Dolaysız vergiler doğrudan gelir üzerinden alınırlar. Bunlar da gelir ve kurumlar vergilerinden oluşur. Gelir vergisi gerçek kişilerin, kurumlar vergisi ise vergiye tabi tüzel kişiler olarak şirketlerin ödeyecekleri dolaysız vergilerdir.

Dolaylı vergiler ise malın birim fiyatı, alım satımı veya yapılan işlemler üzerinden alınırlar. Dolaylı vergiler kişinin gelir düzeyine göre bir ayırım yapmadıkları için adaletsiz vergiler olarak bilinirler. Uygulamaya bakıldığında gelişmiş ülkelerde vergi gelirlerinin büyük bölümünün dolaysız vergilerden, az gelişmiş ülkelerde ise dolaylı vergilerden sağlanmakta olduğu görülür.

a. Kaynaktan kesilen vergiler (stopaj vergisi: withholding tax): Bu vergiler, isminden de anlaşılacağı gibi, gelirin ödenmesi sırasında ödeyen kurum tarafından tahsil edilen vergilerdir. Kesilen bu vergiler daha sonra ilgili kurumun kendisi tarafından vergi idaresine yatırılır.

Bir ülkede yerleşik kişilerin bir başka ülkede elde ettikleri temettü, faiz ve royalty gibi pasif gelirler genellikle stopaj yöntemine tabidir. Bunun nedeni, yabancı yatırımcının ülkede vergi beyannamesi vermesinin güç olduğunun bilinmesi ve ev sahibi ülke hükümetinin yabancıların elde ettikleri bu kazançların vergilendirilmesini güvence altına almak istemesiyle ilgilidir. Stopaj vergileri uygulamada yüzde 0

ile yüzde 25 arasında değişir ve ülkeler arasındaki iki yanlı vergi anlaşmalarının temel konularından birini oluşturur.

b. Katma Değer Vergisi: Dolaylı vergilerin başlıcası katma değer vergisi (value-added-tax)'dir. Üretimin her aşamasında yaratılan katma değer (üretimin piyasa fiyatı eksi firma dışından sağlanan maddi girdilere yapılan ödemeler) bir yüzdesi olarak alınır. Avrupa Birliği'nde, ülkemizde ve bazı Latin Amerika ülkelerinde yaygın olarak kullanılır. Bu verginin ödendiği ülkelerde genellikle, ham maddeler, ara malları ve zorunlu tüketim malları düşük, lüks tüketim malları yüksek oranlarda vergilendirilir.

c. Diğer Vergiler: Yukarıda değinilenlerin dışında çeşitli ülkelerde uygulanan çok değişik vergiler vardır. Bunlardan birisi örneğin devir vergisi (turnover tax)'dir. Bazı ülkelerde menkul değer alış veya satışları devir vergisine tabidir. Ayrıca hükümete gelir sağlamak ve gelir dağılımı dengesizliklerini düzeltmek amacıyla yönelik olarak uygulanan emlak vergisi (property tax) ve miras vergileri (inheritance tax) bulunmaktadır. Birçok ülkedeki yoğun bürokratik mekanizmaları ve yatırımcıların ödemek zorunda kaldıkları kayıt dışı paraları da bir anlamda vergi olarak düşünmek olanağı vardır.

2. Vergileme Açısından Kazancın Elde Edildiği Yer

Kazancın elde edildiği yer bakımından vergilendirmede iki temel ilke geçerlidir: Uluslararası vergilendirme yaklaşımı (worldwide approach) ve ulusal yaklaşım (national approach).*

Uluslararası yaklaşıma göre, bir ülkede kurulu bulunan işletmelerin yurtiçinde ve yurt dışında elde edilmiş tüm kazançları, o ülke hükümeti tarafından vergilendirilir. Ulusal yaklaşımda ise hükümet yalnızca ülke sınırları içinde kazanılan gelirler üzerine vergi koyar.

Bu iki yaklaşımda da yabancı işletmeler açısından eksiklik vardır. Eğer uluslararası yaklaşım dar anlamda uygulanırsa, ulusal işletmeler tüm iç ve dış kazançlarından dolayı vergilendirilirken, ülkede faaliyet gösteren yabancı işletmeler vergi dışı kalmış olur. Ulusal yaklaşımda da yerli şirketlerin yurt dışında kazandıkları gelirler vergilendirilmemiş oluyor.

Bu boşlukları doldurmak üzere uluslararası yaklaşımda yabancı işletmeler için ülke toprakları ilkesi uygulanır ve yabancı işletmelerin ülke sınırları içinde kazandıkları gelirler de vergilendirilir. Örneğin uluslararası vergilendirme sistemi benimseyen bir ülke olarak ABD'de durum budur. Bunun gibi, ulusal yaklaşımda da yabancı ülkelerde faaliyet gösteren ulusal şirketler için uluslararası yaklaşım benimsenerek ülke sınırları dışında kazanılan gelirlerden ana ülkede vergi alınır.

Türkiye'de ilke olarak ülke toprakları yaklaşımı benimsenmiştir. Ancak, Kurumlar Vergisi Kanunu'nda "...kanuni veya iş merkezleri Türkiye'de bulunan

*Ulusal yaklaşım yerine ülke toprağı (territorial approach) yaklaşımı veya yerleşilen yer (residential approach) yaklaşımı da denmektedir.

(şirketler) gerek Türkiye’de, gerekse yabancı memleketlerde elde ettikleri kurum kazançları üzerinden vergilendirilirler” denilmekle (madde 9) yurt dışı faaliyetler için uluslararası yaklaşımın uygulanacağı gösterilmiş oluyor.* Aynı yasada bununla ilgili olarak ayrıca, ekonomik işletmelerden kanuni ve iş merkezlerinden her ikisi de Türkiye içinde bulunmayanların, yalnız Türkiye’de elde ettikleri kurum kazançları üzerinden vergilendirilecekleri belirtilmektedir (madde 11).

3. Ülkeler Arasında Kurumlar Vergisi Oranları

Kurumlar vergisi oranı Türkiye’de kurum kazancının yüzde 30’udur (KVK, m. 25). Tablo 26-3’ten de görüleceği üzere, vergi oranları ülkeler arasında çok farklıdır. Örneğin Kuveyt’te bu oran yüzde 55, İsviçre’de yüzde 20-45, Hindistan’da, Mısır’da ve Barbados’ta yüzde 40’tır. Porto Riko’da ve Liechtenstein’de yüzde 20, Hong Kong’da ise yüzde 16.5’tir. Diğer yandan, Bahamalar, Bahreyn, Cayman Adaları, Bermuda, vs. gibi vergi cenneti (tax haven) diye bilinen ülkelerde ise yüzde sıfırdır.

4. Vergi Cenneti Ülkeler

Bazı ufak ülkeler yabancı sermaye yatırımlarını kendilerine çekebilmek için çok düşük oranlarda kurumlar vergisi uygulayarak, hatta bazılarında bu oranlar sıfıra indirilmiştir. Bunlara vergi cenneti (tax haven) veya uluslararası offshore mali merkezleri (international offshore financial centers) adı verilmektedir. Örneğin bu ülkeler veya bölgeler arasında şunlar bulunmaktadır: İsviçre, Lüksemburg, Monako, Liechtenstein, Kıbrıs, Singapur, Cook Adaları, Cayman Adaları, Panama, Bermuda, Bahamalar, Virjin Adaları, Hollanda Antilleri, vs.

Uluslararası şirketler, ama merkezin dışında elde ettikleri, fakat o anda yeniden yatırımda kullanmayacakları veya ana merkeze transfer etmeyecekleri kazançlarını bu merkezlerde açtıkları şubelerinde toplarlar. Fonların vergi cenneti diye adlandırılan bölgelerde toplanması aslında ana ülke hükümetlerinin yabancı ülkelerde kazanılan gelirler üzerinden ödenecek vergilere tanımış oldukları vergi erteleme (tax deferral) kolaylıklarının bir sonucudur. Şirket normal olarak ana ülkeye transfer ederek vergi amacıyla beyan edeceği bu kazançları, offshore merkezlerdeki şubelerinde toplar. Bu fonlar ana merkeze transfer edilmediği sürece de bir vergi ödenmez. Ancak ana merkeze aktarıldığında şirketin toplam kazançları içinde gösterilir ve vergisi ödenir. Dolayısıyla o ana kadar da ana ülke hükümeti yurt dışında kazanılan bu gelirler için şirkete bir vergi erteleme avantajı sağlamış olur. Hatta firma yurt dışında büyümesini sürdürmekte ve iç finansman kullanarak yeni yatırımlar yapmakta ise bu erteleme süresiz olarak da yapılabilir.

*Kanuni merkez, Kurumlar Vergisi Yasası’nda işletmelerin ana sözleşmelerinde gösterilen merkez, iş merkezi de işletme faaliyetlerinin dolaysız biçimde toplandığı ve yönetildiği yer olarak tanımlanmaktadır (madde 10).

Tablo 26-3
Kurumlar Vergisi Oranları, 1999 (Vergilendirilebilir gelirin yüzdesi)

Ülke	Vergi oranı	Ülke	Vergi oranı	Ülke	Vergi oranı
Antigua & Barbuda	40	Gabon	40	Norveç	28
Arjantin	33	Almanya	30	Panama	30
Avustralya	36	Ghana	35	Papua Yeni Gine	25
Avusturya	34	Yunanistan	35	Paraguay	30
Azerbaycan	32	Guatemala	30	Peru	30
Bahamalar	0	Honduras		Polanya	32
Bahreyn	0	Hong Kong	35	Portekiz	34
Barbados	40	Macaristan	16.5	Porto Riko	20
Belöika	39	Hindistan	18	Katar	35
Bermuda	0	Endonezya	40	Romanya	38
Bolivia	25	İrlanda	30	Rusya Federasyonu	35
Bostvana	25/15	Filipinler	32	St. Lucia	33.3
Brezilya	15	İsrail	20	Suudi Arabistan	45
Virgin Adaları	17/15	İtalya	36	Singapur	26
Brunei Darussalam	30	Jamaika	37	Senegal	35
Bulgaristan	30	Japonya	33.3	Slovak Cumhuriyeti	40
Kamerun	38.5	Kazakistan	37.5	Güney Afrika	35
Kanada	38	Kenya	30	İspanya	35
Cayman Adaları	0	Kore	35	Sri Lanka	30
Channel Adaları	20	Kuveyt	28	İsveç	28
Channel Adaları, Jer	20	Latviya	55	İsviçre	20-45
Şili	15/35	Liechtenstein	25	Tayvan	25
Çin	30	Litvanya	20	Tanzanya	30
Kolombiya	35	Lüksemburg	29	Tayland	30
Nijerya	30	Makau	30	Trinidad & Tobago	35
Fildişi	30	Malavi	15	Türkiye	30
Hrvatistan	35	Malezya	38	Uganda	30
Kıbrıs	35	Malta	28	Ukrayna	30
Çek Cumhuriyeti	25	Moritlyus	35	İngiltere	31
Danimarka	35	Meksika	35	ABD	35
Dominik Cum.	34	Fas	34	Uruguay	30
Ekvator	25	Namibya	35	Vietnam	25
Mısır	25	Hollanda	35	Zambiya	35
El Salvador	40	Hollanda Antilleri	35	Zimbabve	37.5
Estonya	25	Yeni Kaledonya	39	Finlandiya	28
Fransa	35	Yeni Zelanda	30	Nikaragua	30

Kaynak: Price Waterhouse Coopers, *Corporate Taxes: Worldwide Summary*, Information Guide, 1999.

5. Çifte Vergilendirme

Kurumlar vergisi oranları ülkeden ülkeye değişse de ülkelerin üzerinde anlaşmaya vardıkları ortak bir nokta çifte vergilendirmenin önlenmesidir. Çifte vergilendirme (double taxation), yabancı ülkede elde edilen kazançlar üzerinde o ülkede kurumlar vergisi ödendikten sonra, vergi sonrası kalan kazançlar ana merkeze transfer edildiklerinde bir kez de ana ülkede vergilendirilmeleridir. Kuşkusuz çifte vergilendirme adaletsiz bir uygulamadır. Ayrıca ödenen toplam vergi yükünü aşırı biçimde artırarak yurt dışı ekonomik faaliyetleri engelleyici bir rol oynar.

O bakımdan uluslararası uygulamaya göre, yurt dışında ödenen kurumlar vergisi, ana ülkede ödenecek olan vergiden düşülür (tax credit). Eğer ana ülkede

ödenen vergi, dışarıda ödenenden daha yüksek ise yalnızca aradaki fark ölçüsünde vergi tahsil edilir. Tersine, eğer dışarıda ödenen miktar daha yüksek ise, ana ülkede herhangi bir vergi ödenmez, fakat bu durumda herhangi bir vergi iadesi de yapılmaz. Demek ki, böyle bir vergi indirimi olanağının tanınmış olması, vergi öncesi gelirin en fazla vergi oranı yüksek ülkede geçerli oran kadar vergilendirilebileceği anlamına gelir.

Yurt dışında kazanılan kazançlar için sağlanan bu vergi indirimi normal olarak temettüleri, faiz gelirleri, royaltiyler ve öteki gelirler üzerinden ödenen vergiler için de geçerlidir. Ancak indirim olanağı KDV ve öteki satış ve devir vergilerine uygulanmaz. Fakat bunlar zaten o ülkede vergilendirilebilir kazancın hesaplanmasında masraf olarak gayri safi kazançtan indirilmişlerdir.

Kurumlar Vergisi Kanunumuzda “yabancı memleketlerde elde edilerek Türkiye’de genel netice hesaplarına intikal eden kazançlardan mahallinde ödenen benzeri vergiler Türkiye’de tarh olunan kurumlar vergisinden indirilebilir” denilmekle (madde 43/1) çifte vergilendirmenin önlenmesi kabul edilmiş olmaktadır.

Yasadaki dışarıda elde edilerek “genel netice hesaplarına intikal eden kazançlar” ifadesinin kullanılmasından, şirketin yurt dışından sağladığı kazançları istediği kadar yurt dışında bırakılabileceği anlamı çıkar. Bu da yukarıda incelendiği üzere dış kazançlara vergi erteleme (ve vergi indirimi) olanağının sağlandığını gösterir.

Aynı maddede indirilecek miktarların Türkiye’de ödenmesi gereken miktarlardan fazla olamayacağı da açıkça ifade edilmektedir (43/2). Yabancı ülkede alınan verginin Türkiye’de tarh olunan vergiden indirilebilmesi için bunun yurt dışındaki Türk elçilik veya konsolosluklarınca onaylanmış belgelerle kanıtlanması gerekir. Yasada belirtilen bir diğer nokta da yabancı para ile ödenen vergilere, bunların ilgili netice hesaplarına intikaline uygulanan kambiyo kurunun uygulanmasıdır.

6. Uluslararası Vergi Anlaşmaları

Vergi anlaşmaları normal olarak ele alınan ülkede, yabancı ülke yurttaşlarının elde ettikleri hangi tür kazançların ne oranlarda vergilendirileceğini düzenlemek üzere yapılırlar. İki taraflı biçimde düzenlenirler. Çok yaygın uygulamalar durumunda olduklarından esasları OECD tarafından belirlenen bir örneğe uygun olarak yapılırlar. Uluslararası vergi anlaşmaları çifte vergileme olasılığını azaltan diğer bir araç durumundadır.

Yerel ülke hükümetlerinin, yabancı şirketlerin kazançlarını vergilendirmelerindeki ana ilke bu gelirlerin o ülkede sabit tesisler kurularak yürütülen ekonomik faaliyetlerden elde edilmiş olmalarıdır. Örneğin hiçbir ülke yabancı ülkeye yaptığı ihracattan elde ettiği kazançların o ülkede vergilendirilmesini kabul etmez. Bununla birlikte, üretimin parçalara ayrılarak çok karmaşıklaştığı günümüz dünyasında neyin ihracat, neyin sabit tesis olduğunun belirlenmesi kolay

değildir. Vergi anlaşmalarının düzenlediği önemli konularından birisi de bu alandaki anlaşmazlıkların çözümüdür.

Türkiye’de de yabancıların ihracat gelirleri vergilendirilmez. Ayrıca Gelir Vergisi Kanunu’nda, iş merkezleri Türkiye’de bulunmayanlardan, ihraç edilmek üzere Türkiye’den satın aldıkları veya imal ettikleri malları Türkiye’de satmaksızın yabancı ülkelere gönderenlerin bu işlerden doğan kazançları Türkiye’de elde edilmiş sayılmaz, dolayısıyla da bu gelirler vergi dışı kalır (madde 7).

Vergi anlaşmaları aynı zamanda iki imzacı ülke arasında karşılıklı görüşmeler yoluyla belirli ekonomik faaliyetlerin başlatılması veya ticaretin geliştirilmesi amacına da hizmet edebilirler. Bu amaçla imzacı ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerinin yurttaşlarına düşük vergi uygulaması öngörülmüş olabilir. Bu da üretime dönük faaliyet gösteren uluslararası firmalar açısından olduğu kadar, temettü, faiz ve lisans kirası (royalty) biçiminde pasif gelir kazanan portfolyo yatırımcıları açısından da büyük önem taşır.

X. 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 İmparatorluğu’nda yabancı sermaye şirketleri çoğunlukla özel statülü hukuki veya fiili tekeller durumundaydı. Bunların yatırımları, dönemin dolaysız yabancı sermaye yatırımlarından farklı bir özellik taşımıyordu; genelde yerinde sunulabilecek hizmetleri üretiyor, ya da doğal kaynakların işletmesiyle ilgileniyorlardı. Sanayi alanında ise üretim, ana merkezlerin bulunduğu yerlerde yapıyor 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, o dönemin koşulları içinde 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. 1954 tarihinde, bugün de geçerli olan 6224 sayılı "Yabancı Sermayeyi Teşvik Yasası" çıkartıldı. Bu yasa oldukça liberal bir anlayışın sonucu olarak hazırlanmıştı. Örneğin daha önceki yasalarda yer alan ve yabancı sermayenin faaliyette bulunabileceği alanlarla ilgili sınırlandırmalar 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 çok değişiklikler yapıldı. Bugün, tüm yatırım ve ihracat teşviklerinden yabancı sermaye işletmeleri de yararlandırılmakta ve yerli özel kesimle aralarında bir ayırım yapılmamaktadır.

Tablo: 26-4
Türkiye'de Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları, 1981-2001
(Gerçekleşme ve İzinler)

Yıllar	Gerçekleşen (milyon dolar)			Verilen izinler (adet)	
	Girişler	Çıkışlar	Net	Kümülatif	Yıllık
1981	141	46	95	338	338
1982	103	48	55	505	167
1983	87	41	46	608	103
1984	113	0	113	879	271
1985	99	0	99	1.114	235
1986	125	0	125	1.478	364
1987	115	0	115	2.133	655
1988	354	0	354	2.954	821
1989	663	0	663	4.468	1.512
1990	684	0	684	6.327	1.861
1991	907	97	810	8.294	1.967
1992	911	67	844	10.114	1.820
1993	746	110	636	12.178	2.063
1994	636	28	608	13.655	1.478
1995	934	49	885	16.594	2.938
1996	914	192	722	20.430	3.837
1997	852	47	805	22.108	1.678
1998	953	13	940	23.755	1.647
1999	813	30	783	25.456	1.701
2000	1.707	725	982	28.515	3.060
2001	3.288	22	3.266	31.254	2.739

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 74.

Türkiye'de yabancı sermaye işletmelerinin petrol arama, sondaj, üretim, arıtım ve dağıtım gibi faaliyetlerini ile ilgili faaliyetleri ise 1954 tarih ve 6326 sayılı Petrol Kanunu ile düzenlenmiştir.

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 tutumun bunda etkili olduğu söylenebilir.

1980'den sonraki liberal ekonomik politikalar yabancı sermaye girişlerini bir ölçüde özendirici etki yapmıştır. Yabancı sermaye yasasında yapılan iyileştirmelerle birlikte, bürokrasinin azaltılması, gümrüklerin indirilmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi bu konudaki başlıca etkenlerdir. Bu arada, daha fazla yabancı sermaye girişini özendirmek üzere hükümet çeşitli ülkelerle "yatırımların karşılıklı teşviki ve korunması" anlaşmaları imzalamıştır.

1980 sonrası dönemde dolaysız yabancı sermaye girişlerini artırmaya yönelik bir yöntem olarak "yap-işlet-devret" modelinden de yararlanılmaya başlandı. Bu

yöntem özellikle alt yapı yatırımları ve temel hizmetler alanındaki projelerde uygulanmıştır. Örneğin bunlar arasında Aliğa Termik Santrali, Ankara Metro'su, Atatürk Hava Limanı ve Dünya Ticaret Merkezi gibi projeler yer almaktadır.

Ayrıca, daha yakın zamanlarda özelleştirme çalışmaları kapsamında bir kısım Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT'ler) yabancılar tarafından satın alınması yabancı sermaye girişleri için yeni bir kaynak oluşturmıştır. Bunun gibi, 2000 ve 2001 yıllarında ülkenin yaşadığı mali krizler sırasında Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilen bazı ulusal bankaların yabancı bankalar tarafından satın alınması da dolaysız yabancı sermaye girişleriyle ilgili bir diğer gelişmedir.

Fakat konu bunlarla sınırlı kalmamaktadır. Küreselleşme akımlarına paralel olarak Türk ekonomisinin de dünya ekonomisi ile bütünleşme sürecine girmesi büyük hacimli çok sayıdaki yerli şirketin yabancı şirketlerle ortaklıklar (şirket evlilikleri) kurmasına neden olmuştur.

Tüm bu olaylar ve gelişmeler aslında ekonomi üzerinde, bu bölüm kapsamında incelendiği biçimde, çok yönlü etkiler doğurabilecek niteliktedir.

Fakat tüm bu gelişmelere karşın Türkiye'ye giren dolaysız yabancı sermaye yine de çok düşük düzeylerde kalmıştır. Nitekim Tablo 26-4'ten görüleceği gibi 1981-2001 arasındaki 21 yıllık dönemde Türkiye'ye yapılan net yabancı sermaye girişleri (cari fiyatlarla) yalnızca 13.792 milyon dolar olmuştur ki bu rakam dünya ortalamasının çok altındadır.

ÖZET VE SONUÇ

Uluslararası sermaye akımlarının bir bölümü sınır ötesi dolaysız yatırımlar oluşturur. Bir çok uluslu şirketin, ana merkezinin dışındaki ülkelerde fabrika veya başka üretim tesisi kurması ya da mevcut tesisleri satın alarak kendine bağlı bir işletmeye sahip olması bir dolaysız yabancı sermaye yatırımı yapılmasıdır.

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 ekonomiye 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 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 hasılasından bile daha büyüktür. Bu da onlara ekonomik gücün yanında büyük bir siyasal güç sağlamaktadır. Buna karşılık içinde faaliyette bulundukları toplama karşı sosyal sorumluluklarını yerine getirerek bu gücü dengeleme olanakları vardır.

Firmaların yurt dışı yatırım kararlarını etkileyen önemli bir faktör vergileme açısından tabi olacakları rejimdir. Aşırı vergi yükü daima özel girişimciliği caydırıcı rol oynar. Kazancın elde edildiği yer bakımından uluslararası vergilemede iki yaklaşım vardır. Uluslararası kazanç yaklaşımı ve ulusal yaklaşım. Birincisinde ana ülke hükümeti merkezi ana ülkede bulunan firmaların yurt içinde ve yurt dışında elde ettikleri tüm kazançları vergilendirir. Ulusal yaklaşımda ise ister yerli ister yabancı olsunlar yalnızca firmaların ülke toprakları üzerindeki kazançlar vergilendirilir. Fakat her iki yaklaşımda da yabancılar için bir istisna yapılarak ulusal firmaların yurt dışındaki kazançları, merkezi yabancı ülkede bulunan firmaların da yerel piyasadaki kazançları vergilendirilir.

Yabancı ülkede vergilendirilen kazançların bir kez de işletme merkezinin bulunduğu ana ülkede vergilendirilmesine "çifte vergilendirme" adı verilir. Ana ülkede ödenmesi gereken vergiler daha yüksek olduğu taktirde, genellikle, yabancı ülkede ödenen vergiler ana ülkedeki vergi borcundan düşülür. Ayrıca ülkeler arasında çifte vergilendirmeyi önleme amacına yönelik uluslararası anlaşmalar yapılır.

ARAŞTIRMA SORULARI

1. Hangi yatırımlar "dolaysız" yabancı sermaye yatırımı niteliğindedir? Bu tür sermayenin diğer uluslararası akımlarından farkları nelerdir? Dolaysız yabancı sermaye yatırımları ile uluslararası portfolyo yatırımlarını karşılaştırınız.

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?

6. Dolaysız yabancı sermayenin yatırım alanı olarak az gelişmiş ülkeleri değil, daha çok sanayileşmiş ülkeleri tercih etmesi hangi faktörlerle ilgilidir? Günümüzde neden 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?

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.

13. Çok uluslu şirketlerin karşılaşılabilecekleri riskler nelerdir? Bu riskleri önlemek için ne gibi önlemler alabilirler? Dış yatırımların güvence altına alınması için ülkeler arasında yapılan anlaşmalar var mıdır?

14. Çok uluslu şirketlerle hükümetler arasında sık sık sürtüşmeye neden olan konular nelerdir? Transfer fiyatlandırması nedir? Çok uluslu şirketlerin sosyal sorumluluğu neyi ifade eder?

12. Uluslararası vergilendirme farklılıkları firmaların dış yatırım kararlarını nasıl etkiler? "Vergi cenneti" ne demektir? Bazı ülke veya bölgelerde düşük vergi oranı uygulamasından bu ülkeler ne gibi yararlar ummaktadırlar?

13. Yurt dışında kazanılan gelirler vergilendirme açısından ne gibi bir statüye tabidir? Türkiye'de kurumlar vergisi oranı nedir? Ülkemizde dış kazançların tabi olduğu kurumlar vergisi yükümlülüklerini araştırınız.

14. Çifte vergilendirme ne demektir? Çifte vergilendirmeyi önlemek için ne gibi düzenlemeler yapılır?

OKUMA LİSTESİ

C. P. Kindleberger, *American Business Abroad*, Yale University Press, 1969.

Cem Alpar, *Çok-Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma*, 3 b., Turhan yayınları, Ankara, 1980.

Click, Reid W. And Joshua D. Coval, *International Financial Management: Theory and Practice*, Prentice-Hall, 2002, ss. 351-425.

Daniel J. Frisch, Economics of International Tax Policy: Some Old and New Approaches," *Tax Notes*, Apr. 30, 1990, ss. 581-591.

David K. Eiteman, Arthur I. Stonehill and Michael H. Moffett, *Multinational Business Finance*, 6th ed., Addison-Wesley, 2001, ss. 493-513.

Dominick Salvatore, *Managerial Economics*, McGraw-Hill, 1996, ss. 471-478.

H. Peter Gray, *International Trade, Investment and Payments*, Houghton Mifflin, 1979, ss. 317-411.

İnan Özalp, *Çok-Uluslu İşletmelerin Yönetimi*, Anadolu Üniversitesi yayını, Eskişehir, 1984.

J. H. Dunning, *Explaining International Production*, London, Unwin and Hyman, 1988.

Jeff Madura, *International Financial Management*, 2nd ed., West Publishing, St. Paul, 1989, ss. 412-435.

N. Hood and S. Young, *The Economics of Multinational Enterprise*, London, Longman, 1979.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 169-175.

Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 392-410.

W. Carl Kester and Timothy A. Luehrman, *Case Problems in International Finance*, McGraw-Hill, 1993, s. 401-527.

W. J. Ethier, "The multinational firm," *Quarterly Journal of Economics*, November 1986, ss. 805-833.

**ULUSLARARASI RESMİ SERMAYE
AKIMLARI: DIŞ YARDIMLAR**

Uluslararası sermaye hareketleri, özel ve resmi sermaye akımlarını kapsar. Kısa ve uzun vadeli özel mali sermaye akımları ticari piyasalardan sağlanan kaynakları ifade eder. Bu konu önceki bölümlerde incelenmişti. Özel uluslararası sermaye akımlarının diğer bölümünü oluşturan dolaysız yabancı sermaye yatırımları da geçen bölümde ele alındı. Bu bölümde ise sıra, uluslararası mali sermaye akımlarının ikinci bölümünü oluşturan resmi sermaye akımlarını incelemeye gelmiştir. Bu tür sermaye akımları kamuoyunda yaygın biçimde “dış yardım” (foreign aid) olarak adlandırılır.

Uluslararası resmi sermaye akımları kredi veya hibe biçiminde olabilir. Krediler borç niteliğindeki kaynaklar olduğundan vadesi içinde fonların anaparası ve faizinin (borç servisi) geri ödenmesi gerekir. Hibeler ise bağış niteliğindedir, bunların geri ödenmesi söz konusu değildir. Ancak resmi fon akımları ağırlıklı olarak kredilerden oluşur, hibelerin payı oldukça düşüktür. Resmi krediler gelişmiş ülke hükümetleri veya uluslararası kuruluşlar tarafından verilir ve kamuoyunda yaygın olarak “kalkınma kredisi” kredisi olarak bilinirler..

Uluslararası resmi kredilerin “dış yardım” niteliği bu kredilerin ödeme koşullarının uluslararası ticari kredilere göre daha uygun olmasından ileri gelir. Şöyle ki, özel ticari kredilere göre resmi krediler daha düşük faizlidir. Ayrıca bunların geri ödeme süreleri de daha uzun olup, faiz ve anapara taksiti ödemelerine genellikle bir ilk ödemesiz dönemden sonra başlanır.

Bu bölümde kalkınmada dış kaynak ihtiyacı üzerinde durulduktan sonra kredi türleri, kalkınma kredisi veren başlıca uluslararası kuruluşlar, uygulamada dış yardım programları ve Türkiye’nin dış borçları gibi konulara yer verilecektir.

Bu bölümdeki açıklamalarla birlikte az gelişmiş ülkelere sağlanan özel ve resmi uluslararası sermaye kaynaklarının ayrı ayrı incelenmesi tamamlanmış olmaktadır. Dolayısıyla bu aşamada az gelişmiş ülkelere sağlanan toplam sermaye akımlarını ve zaman içinde bu akımlardaki değişimleri gözden geçirme olanağı vardır. Bölümde en son ele alınan konu da budur.

I. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN KALKINMASI 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 tarım-

sal üretime dayalı ve kişi başına ulusal gelirleri asgari geçim düzeyinde bulunan bu ülkelerde, iktisadi kalkınma en yüksek bir iktisadi amaç durumuna gelmişti. Bunu da sağlamanın yolu sanayileşme olarak görülmüyordu.

Kalkınma, ekonomik yönlerinin yanında sosyal, siyasal ve psikolojik boyutları olan bir süreçtir. Bireysel davranışlarda, toplumsal kurumlarda ve yönetim biçimlerinde köklü değişiklikler gerektirebilir. Ekonomik açıdan kalkınma, milli gelirden 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, Ragnar 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 artırılmamakta, dolayısıyla ekonomik verimlilik geri kalmakta ve sonuçta ulusal gelir düşük düzeyini korumaktadır. Bu "fakirlik zinciri"ni kırmamanın bir yolu dış kaynaklara başvurmaktır.

Klâsik analizlere göre, dış krediler kalkınmakta olan ülkelerde kaynak boşluklarını giderir, kalkınma sürecinde Rosrow'un üzerinde durduğu kalkış aşamasına (take-off) ve 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:

$$I+X = S+M \quad \text{Bunu}$$

$$I = S + (M-X) \quad \text{biçiminde de yazabiliriz.}$$

Bu eşitlik bilinen tasarruf-yatırım eşitliğidir. Burada I, toplam yatırımları, S yurtiçi tasarrufları, (M-X) de ithalat ve ihracat farkını, yani dış açığı (fazlasını) gösterir. Bu son ifade aynı zamanda dış tasarruflarla (kaynakları) eş anlamlıdır. 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 makro, ya da genel harcama ve kaynak dengesine ilişkin hesaplar yapılırken aynı zamanda kalkınmanın dış kaynak ihtiyacı da belirlenir. Bu

konuda yaygın olarak kullanılan hesaplama yöntemlerden birisi, Harrod-Domar büyüme modeline dayanır.

Harrod-Domar modeli en basit şekliyle şu şekilde ifade edilir: $dY = I/k \times I$. Formülde dY , reel ulusal gelirdeki artış oranını (yüzde olarak büyüme hızı), I yatırım oranını, k de sermaye/hasıla katsayısını, yani bir birim ürün artışı için yapılması gerekli yatırım miktarını ifade eder. Kalkınma hızı hükümetler tarafından belirlenen bir veridir. Öte yandan “ k ” de ekonomik koşullara bağlı ve öngörülen dönem için sabit kabul edilen bir katsayıdır. Bu durumda I , öngörülen kalkınma hızını gerçekleştirmek amacıyla ne oranda yatırım yapılması gerektiğini ortaya koyar.

Formülün kullanılışını bir örnekle göstereyim. Diyelim ki planda belirlenen kalkınma hızı yüzde 7’dir. Sermaye/hasıla katsayısı ise 3 olsun. Bu koşullar altında, öngörülen kalkınma hızını gerçekleştirmek için gayrisafi ulusal hasılanın $0.07 \times 3 = 0.21$ ’inin yatırımlara ayrılması gerekir. Ama eğer iç tasarruflar GSMH’nın, 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 önemli 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 üretemeyen ve yeterli bir döviz rezervine sahip bulunmayan ülkelerde, yeni yatırımlar yapılamaz, hammadde ve ara malları ithal edilemediğinden, mevcut tesisler de tam kapasite ile çalıştırılmaz.

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, yardım fonlarının kalkınmada daha etkin biçimde kullanılması sağlanır.

2. Dış Yardımı Massetme Kapasitesi

Dış borçlanma, ya da genel olarak dışarıdan mali kaynaklar sağlanması, yurtiçi kaynak arzındaki açığı gidererek sermaye birikimini hızlandırır ve iktisadi kalkınmayı olumlu etkiler. Fakat dış kredilerin her zaman sermaye birikimine katkıda bulunacağı düşünülmemelidir. Dış krediler, eğer gereksiz ve lüks tüketim malları ithalatında kullanılmışsa, üretim kapasitesini artırıcı bir etkide bulunmaz. Yardımların fiziki sermaye birikiminde kullanılacağı varsayılabilir, 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, borcu ödemek için gerekli anapara 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 massetme kapasitesinin çok sınırlı olduğu ve yatırımların marjinal 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 marjinal verimliliği hızla düşmekte ve dış yardımı massetme kapasitesi çok sınırlı olmaktadır. Uzun dönemde massetme kapasitesi, kuşkusuz daha yüksektir. Çünkü uzun veya orta dönemlerde, altyapı yatırımları tamamlanır, işgücünü eğitici programlar uygulanır vb. önlemlerle kısa dönemlerdeki verimliliği azaltıcı kısıtlamalar bir ölçüde yumuşatılır.

Bütün bu açıklamalara karşılık, belirtmek gerekir ki, massetme 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 massetme kapasitesini artırıcı etki yapar.

3. Borcu Geri Ödeme Kapasitesi

Hibelerden farklı olarak dış krediler belirli bir süre sonra anapara 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 ithalâta rakip endüstrilerde üretim artışını destekleme amacıyla kullanılan fonlar, ödemeler bilançosunu iyileştirerek geri ödeme sorununun çözümüne doğrudan yardımcı olur. Fakat bu, kısa dönemdeki etkidir. Uzun dönem-

de dış yardımların, ekonominin bir bütün olarak üretim kapasitesi üzerinde sağlayacağı gelişmeleri göz önüne almak gerekir.

Bir ülkenin belirli bir yılda faiz, anapara ve yabancı sermaye kâr transferlerini karşılayabilme gücü, o ülkenin ödemeler bilânçosu ve uluslararası rezerv durumuna bağlıdır. Eğer cari dış alem gelirleri dış alem giderlerinden daha büyükse, bu fazlalık borç servisi amacıyla kullanılabilir. Tersine olduğunda, dış borç servislerini 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, anapara 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, borçları 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 borçları geriye ödeyebilme gücünü belirleyebilmek için genellikle bu kıstasların hepsi birlikte göz önünde bulundurulmaktadır.

II. GELİŞMİŞ ÜLKELER NEDEN KALKINMA YARDIMINDA BULUNURLAR

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 yarıya 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 onarımı 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 geçirecek 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.

b. Ekonomik Nedenler

Az gelişmiş ülkelerin, sahip oldukları kaynakların sınırlılığı dolayısıyla, kalkınmalarını tek başlarına başarmaları çok güçtür. Zengin ülkelerin GSMH' larının belirli bir payını her yıl dış yardıma ayırmaları onların bu çabalarına destek sağlar.

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 bulunabilir.

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 satın 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 yardımların hiçbir karşılık beklenmeden yapıldığını düşünmek fazla gerçekçi değildir.

III. ULUSLARARASI RESMİ 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 harcamalarının karşılanması amacıyla da sağlanmış olabilir. Az gelişmiş ülkenin 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. İki Yanlı 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 satın alımı 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.

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 Yardımlar ve Teknik Yardımlar

İster proje, ister program yardımı olsunlar ithalâtın 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 yardımları (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 Maddeleri 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 aşırı 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 tutarı 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 açılabilir. Yerel

ülkedeki Amerikan işletmelerine finansman sağlamak üzere ayrılan fonlara, bu fikri ilk ortaya atan Amerikalı senatörün isminden dolayı, Cooley Fonları da denmektedir.

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, insancıl nedenlerle veya yakın siyasal ilişkiler dolayısıyla da gıda yardımlarında bulunabilirler. Türkiye'nin zaman zaman Bosna Hersek'e, Kosova'ya ve Türk Cumhuriyetleri'ne sağladığı 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 yatırım ve ara malları ithal edilebildiği ölçüde, ülkenin sermaye stokuna bir katkı yapılmış olur.

6. Konsorsiyumlar ve Dış Yardımlar

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 gözetimindeki 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. Ondan sonraki aşamada, yardım alacak ülke, yardım taahhüdünde bulunan ilgili ülke hükümetleriyle ayrı ayrı ikili anlaşmalar yapar. Bu ikinci aşamanın varlığı, kredinin yine iki yanlı nitelik taşıdığının 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 anapara geri ödemeleri için güvence vermektir.

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 yükleneyeceği ile ilgilidir. Satıcı kredisi durumunda, ithalatçı kredi koşullarını yerine getirmemezse, 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 Ducroire 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 RESMİ KREDİ KURULUŞLARI

Daha önce de belirtildiği gibi, günümüzde iktisadi kalkınma amacıyla çok yanlı kredi sağlayan kuruluşların başında Dünya Bankası gelmektedir. O bakımdan aşağıda Dünya Bankası ile bazı bölgesel ekonomik kalkınma bankaları üzerinde durulacaktır. Uluslararası Para Fonu'nun kredileri daha çok kısa süreli ve ödemeler bilançosu

dengesini sağlama amaçlı olduğundan, bu konu uluslararası parasal ilişkiler kapsamında incelenmiştir.*

1. Dünya Bankası Grubu

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 başlamıştır.

İlke olarak, uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanma olanağına sahip olan sanayileşmiş ülkeler, Dünya Bankası'na kredi için başvuramazlar. Bugünkü gelişmiş ülkelere, bu kuruluşun 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 malları ve yatırım malları 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 emisyonundan da 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 tarafından

* Bkz. Bölüm 21, ss. 567-590.

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 fonların 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 özendirmek ve bunun için yerli ve yabancı mali kaynakların 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.

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.

Dünya Bankası'nın 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 ülkelerle 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 (gubernörler) kullandıkları oylar eşit olmayıp, ilgili ülkelerin oy ağırlıklarına bağlıdır. Bu ise bankaya ödenen aidatlara göre belirlenir. Gubernörler 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.

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

¹Türkiye, Dünya Bankası'na 1956 yılında, IDA'ya ise 1960'da üye oldu. 1960-70 döneminde IDA'dan proje kredisi alınıyordu. En düşük gelir sınırı aşıldığından, 1970'den beri bu kaynak kullanılmamaktadır. Türkiye, MIGA'ya da 1988'de üye olmuştur.

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 Kıtası'ndaki az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarına 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 kalkınmalarına 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.

Amerika Kıtası Kalkınma Bankası (Inter-American Development Bank-IDB): Latin Amerika'nın kalkındırılması amacına 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 kurulmuştur. Merkezi Bridgetown'dadır (Barbados). Amacı, Karayip bölgesinin kalkındırılmasına maddi katkıda bulunmaktır.

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 kurulan 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 olmak üzere, yardımlar yapmaktaydı. Tamamı bağış şeklinde olan bu yardımlar "lend-lease" (ö-dünç verme ve kiralama) adı verilen 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.

Marshall Yardımları: Amerika, 1948 yılında uygulamaya koyduğu Avrupa Kalkınma Programı ile planlı yardım faaliyetlerine başladı. Bu yardımlar, böyle bir programı öneren zamanın Dışişleri Bakanı Marshall'ın isminden dolayı "Marshall Yardımları" diye adlandırılır. Amerikan yardımlarının Avrupa ülkeleri arasında dağıtımını koordine etmek amacıyla da OEEC (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (Organization for European Economic Co-operation) diye adlandırılan bir örgüt kurulmuştur.

Marshall Planı ile, savaşta yıkılan Avrupa ekonomileri güçlendirilerek komünizmin bu bölgede yayılması engellenmek isteniyordu. Programın uygulandığı 1947-1957 döneminde, Avrupa ülkelerine toplam 13 milyar dolar dolayında yardım sağlanmıştır. Önemli ölçüde olmak üzere Türkiye de Marshall yardımlarından pay almıştır.

1949 yılının Ocak ayında Başkan Truman, Amerika'nın dış ekonomi politikası konusunda Kongre'de yaptığı bir konuşmanın "dördüncü nokta" (Point Four) diye bilinen bölümünde, az gelişmiş ülkelere "teknik yardım" yapmanın gerekliliği üzerinde durmuştu. Bu düşünce daha sonraları Birleşmiş Milletler'in çeşitli uzmanlık kuruluşları aracılığıyla teknik yardım programları başlatılmasında temel dayanak olmuştur.

1950 yılında çıkartılan ve Uluslararası Kalkınma İçin Yardım (Aid for International Development: AID) başlığını taşıyan bir yasa ile Amerika, az gelişmiş ülkelerin kaynaklarını geliştirmeyi ve ekonomik refah düzeylerini yükseltmeyi bir politika hedefi olarak benimsiyordu.

Kore Savaşı, Amerikan yardımlarının ağırlığını askeri alana kaydırды. 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 programlarının 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 yardımlarına başlamışlardı. Dış yardım konusu Soğuk Savaş döneminde adeta Bloklar arasında bir yarışa dönüşmüştü.

OECD yardımları: 30 Eylül 1961 tarihinde Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün (OEEC) yerine Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) kuruldu. Bu örgüte, önceki Avrupalı üyelerin yanında ABD, Japonya ve Avustralya ve Yeni Zelanda da katıldı. OECD'nin kurulmasından sonra az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarına yardımcı olmak, ortak yardım çabalarına üyelerin dengeli biçimde katkı yapmasını sağlamak gibi amaçlarla, örgüt çerçevesinde bir Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) adı verilen bir komite oluşturuldu. Halen OECD ülkelerinin Resmi Kalkınma Yardımları (Official Development Assistance: ODA) bu komite aracılığıyla dağıtılmaktadır.

OECD'nin DAC kanalıyla az gelişmiş ülkelere doğrudan veya çok yanlı uluslararası mali kuruluşlar kanalı ile sağladığı resmi kalkınma yardımları Tablo 27-1'de gösterilmiştir. Bu yardımların az gelişmiş ülkelerin ihtiyaçlarını karşılamaktan çok uzak olduğu açıktır.

Oysa Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, 1970 ile 1980 arasındaki dönemi "Kalkınma Onyılı" (Second Development Decade) olarak ilân ederek sanayileşmiş ülkelerin milli gelirlerinin yüzde 0.7'sini az gelişmiş ülkelere yardım olarak ayırmalarını kararlaştırmıştı. Oysa tablodan da anlaşılabileceği gibi DAC yardımlarının, bunları veren ülkelerin milli gelirleri (GNI: gayri safi milli gelir) içindeki paylarının 1984-85 ortalaması yüzde 0.34 ve 1989-90 ortalaması yüzde 0.32 olmuştur. 1999 ve 2000 yılı ortalamaları da yüzde 0.24 ve yüzde 0.22'ye düşmüştür. Bununla birlikte, Danimarka, İsveç ve Norveç gibi İskandinav ülkeleri ile Hollanda'nın yaptıkları dış yardımların bu ülkelerin milli gelirleri içindeki paylarının öngörülen yüzde 0.7 oranının üzerinde oluşu dikkat çekicidir.

Tablo: 27-1
DAC (OECD)'nin Az Gelişmiş Ülkelere ve Çok Yanlı Kuruluşlara
Yaptığı Resmi Kalkınma Yardımları (ODA)

Ülkeler	1984-85 ortalama*		1989-90 Ortalama		1999		2000	
	Milyon \$	GNI'ye yüzdesi	Milyon \$	GNI'ye yüzdesi	Milyon \$	GNI'ye yüzdesi	Milyon \$	GNI'ye yüzdesi
Avustralya	763	0.47	987	0.36	982	0.26	987	0.27
Avusturya	215	0.33	338	0.24	527	0.26	423	0.23
Belçika	443	0.56	796	0.46	760	0.30	820	0.36
Kanada	1 628	0.50	2 395	0.44	1 706	0.28	1 744	0.25
Danimarka	444	0.83	1 054	0.94	1 733	1.01	1 664	1.06
Finlandiya	194	0.38	776	0.64	416	0.33	371	0.31
Fransa	3 080	0.62	6 483	0.60	5 639	0.39	4 105	0.32
Almanya	2 862	0.46	5 634	0.42	5 515	0.26	5 030	0.27
Yunanistan	-	-	-	-	194	0.15	226	0.20
İrlanda	37	0.23	53	0.16	245	0.31	235	0.30
İtalya	1 115	0.27	3 504	0.36	1 806	0.15	1 376	0.13
Japonya	4 058	0.31	9 017	0.31	15 323	0.34	13 508	0.28
Lüksemburg	8	0.16	22	0.20	119	0.66	127	0.71
Hollanda	1 202	0.97	2 316	0.93	3 134	0.79	3 135	0.84
Yeni Zelanda	54	0.25	91	0.22	134	0.27	113	0.26
Norveç	557	1.02	1 061	1.11	1 370	0.90	1 264	0.80
Portekiz	9	0.05	126	0.24	276	0.26	271	0.26
İspanya	152	0.09	753	0.17	1 363	0.23	1 195	0.22
İsveç	791	0.83	1 903	0.93	1 630	0.70	1 799	0.80
İsviçre	294	0.30	654	0.31	984	0.35	890	0.34
İngiltere	1 480	0.33	2 612	0.29	3 426	0.24	4 501	0.32
ABD	9 057	0.24	9 536	0.18	9 145	0.10	9 955	0.10
TOPLAM DAC	28 443	0.34	49 345	0.32	56 428	0.24	53 737	0.22
AB üyeleri	12 032	0.45	26 371	0.45	26 784	0.32	25 277	0.32

*GNI: Gayri Safi Milli Gelir

Kaynak: OECD kayıtları.

Az gelişmiş ülkelere toplam dış kaynak girişleri ve resmi sermayenin payları: Resmi sermaye akımlarının payını göstermek için Tablo 27-2 düzenlenmiştir. Tabloda 1998-2003 döneminde az gelişmiş ülkelere yönelik tüm sermaye girişleri ile resmi sermaye akımlarına ilişkin veriler yer almaktadır.

Tablo 27-2 Az Gelişmiş Ülkelere Giren Resmi Sermaye,
Toplam ve Göreceli Olarak (milyar \$ ve %)

Az Gelişmiş Ülkelere yönelik	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Toplam dış sermaye girişleri, net	108,1	75,1	26,7	46,4	66,0	71,9
Net resmi sermaye girişi	42,9	25,4	10,7	38,0	37,4	34,0
Resmi sermayenin payları(%)	39,7	33,8	40,1	81,9	56,7	47,3

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook*, September 2002, s. 108'den düzenleme.

Tablodan az gelişmiş ülkelere sağlanan resmi sermayenin, bu ülkelere yönelik toplam sermaye girişlerindeki düşüşlere paralel biçimde (özellikle özel sermaye-deki düşüş dolayısıyla) ortalama olarak bir azalma gösterdiği anlaşılmaktadır. 1999 ve 2000 yıllarında toplam ve resmi sermaye girişlerindeki bu düşüş aşırı boyutlara ulaşmaktadır (Toplam dış kaynaklar içindeki paylar yüzde olarak sırasıyla 25,4 ve 10,7). Bunu az gelişmiş ülkelerde o dönemlerde yoğunlaşan ekonomik ve mali krizler, dolayısıyla da bu ülkelerin yeni dış kaynak için gerekli mali güvenilirliklerindeki

düşüşlerle açıklamak gerekir. 2001 yılında hafif bir artış olmakla birlikte bu artış hem çok yetersiz kalmış, hem de devam etmemiştir.

Resmi Dış Kaynak Yetersizliği ve Günümüzde Sıklaşan Mali Krizler: Az gelişmiş ülkelerin dış kaynaklara olan gereksinimlerinin artması, buna karşılık resmi kalkınma kredilerinin buna cevap verememesi, 1980 başlarında bu ülkeleri özellikle uluslararası bankalardan ticari koşullarla borçlanmaya yöneltti.

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası ticari kredi piyasalarına açılmaları bazı çevrelerde olumlu bir gelişme olarak karşılanıyordu. Bu görüşte olanlara göre, geçmişte kalkınmanın ilk aşamalarında bu ülkelerin resmi kalkınma kredilerine ihtiyaç duymaları doğaldı; çünkü söz konusu kaynaklar temel alt yapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde kullanılacaktı. Ancak zamanla sağlanacak gelir artışları ile birlikte, kredi itibarları da yükseleceğinden, mali kaynak gereksinimlerini uluslararası ticari piyasalardan karşılamaları gerekecekti.

Bununla birlikte, daha sonra ortaya çıkan gelişmeler hiç de beklendiği gibi olmamıştır. 1982 yılında Meksika, Brezilya, Arjantin, Şili ve gelişme yolundaki diğer bazı ülkeler, uluslararası bankalara karşı aşırı bir dış borç yükü altına girdiler. Böylece dünyada bir dış borç krizi sorunu ortaya çıktı. 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 yapılması zorunlu oldu.

1980 başlarında ortaya çıkan dış borç krizi dünya kamuoyunun yakın ilgisini çekmişti. Söz konusu ülkelerin borçlarını ödeyebilmeleri için Baker Planı, Brady Planı gibi çeşitli tasarımlar ortaya atıldı. 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. Türkiye de mali krize sürüklenen ülkeler arasında yer alıyordu. Nitekim Türkiye'de de 4 Nisan 1994 Ekonomik İstikrar Kararları alınmış TL devalüe edilmiş ve faizler yükseltilerek iç ekonomiyi daraltıcı önlemler alınmıştır.

1990'ların başlarında az gelişmiş ülkelere sağlanacak kredileri olumsuz biçimde etkileyen bir gelişme ortaya çıktı. Doğu Avrupa ve eski Sovyetler Birliği'nin yıkılmasıyla bağımsızlığına kavuşan ülkeler, yoğun bir özelleştirme ve piyasa ekonomisine geçiş çabasına girişmişlerdi. Bu yapısal dönüşüm süreci ise adı geçen ülkelerde büyük bir döviz darboğazı doğurarak dış krediye yoğun bir talep doğuruyordu. 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 daha da azaltıcı bir etki yapmıştır.

Bu arada 1990'ların ortalarından itibaren dünyada sık sık görülmeye başlayan mali krizler de tüm dünya ekonomisini, özellikle de az gelişmiş ekonomileri çok olumsuz biçimde etkilemektedir. Mali liberalleşme, uluslararası fon akımlarının boyutlarını artırmıştır. Az gelişmiş ülkeler ise bütçe açıklarını kapamak ve dış rezervle-

rini artırmak gibi nedenlerle, reel yüksek faiz politikaları izleyerek ve aşırı değerlenmiş kur politikaları uygulayarak yabancı mali fonların ülkelerine girişini özendirmeye çalışmışlardır. Ekonomik ve siyasal gelişmelere karşı çok duyarlı olan bu fonlar her hangi bir nedenle aniden ve kitleler halinde ülkeyi terk etmeye başladığında ise mali krizlerin ortaya çıkması kaçınılmaz olmaktadır.

Nitekim Türkiye’de yaşanan 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri de ana nitelikleri bakımından bu özellikleri taşımaktadır. Bu arada Türkiye örneği ve mali kriz yaşayan öteki ülkelerin deneyimleri, krizlerin ortaya çıkmasından sonra sağlanan IMF desteğinin de krizin atlatılmasında çok etkili olmadığını göstermiştir. Sonuçta mali kriz, yeni dış kaynak sağlanmasını güçleştirmekte, kaynak maliyetini yükseltmekte, reel ekonomide ciddi boyutlarda daralmalara ve yaygın işsizliğe neden olmaktadır.

VI. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERE TOPLAM ULUSLARARASI SERMAYE AKIMLARI

Bu bölümde ve bundan önceki bölümlerde az gelişmiş ülkelere yönelik farklı türdeki sermaye akımlarını ayrı ayrı inceledikten sonra şimdi bunların tümünü birlikte ele alarak az gelişmiş ülkelerin sağladıkları toplam dış sermaye içinde bunların göreceli ağırlıklarına bakabiliriz. Ayrıca toplam net sermaye girişleri konusunda daha somut bir fikir edinebilmek için bunları örneğin az gelişmiş ülkelerin dış ticaret bilançoları ile karşılaştırabiliriz.

Tablo 27-3
Az Gelişmiş Ülkelere Net Yabancı Sermaye Akımları (milyar dolar)

<i>Az Gelişmiş Ülkeler</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>
<i>Sermaye Akımları</i>						
<i>Toplam sermaye girişleri, net</i>	<i>108,1</i>	<i>75,1</i>	<i>26,7</i>	<i>46,4</i>	<i>66,0</i>	<i>71,9</i>
<i>Net resmi sermaye girişi</i>	<i>42,9</i>	<i>25,4</i>	<i>10,7</i>	<i>38,0</i>	<i>37,4</i>	<i>34,0</i>
<i>Net özel sermaye girişi</i>	<i>65,2</i>	<i>49,7</i>	<i>16,1</i>	<i>8,3</i>	<i>28,6</i>	<i>37,9</i>
<i>Dolaysız dış yatırımlar, net</i>	<i>129,8</i>	<i>131,8</i>	<i>129,9</i>	<i>147,3</i>	<i>115,5</i>	<i>121,8</i>
<i>Özel portfolyo yatırımı, net</i>	<i>1,8</i>	<i>12,8</i>	<i>-17,9</i>	<i>-51,5</i>	<i>-12,8</i>	<i>-9,4</i>
<i>Öteki özel sermaye girişleri, net</i>	<i>-66,4</i>	<i>-94,9</i>	<i>-96,0</i>	<i>-87,5</i>	<i>-74,1</i>	<i>-74,5</i>
<i>Ödemeler Bilançosu</i>						
<i>Cari işlemler bilançosu</i>	<i>-85,1</i>	<i>-10,2</i>	<i>-66,7</i>	<i>39,6</i>	<i>18,9</i>	<i>0,9</i>
<i>Mal ve hizmetler bilançosu</i>	<i>-47,3</i>	<i>39,4</i>	<i>116,6</i>	<i>84,9</i>	<i>70,1</i>	<i>49,4</i>
<i>Sermaye işlemleri bilançosu</i>	<i>115,8</i>	<i>50,5</i>	<i>-27,6</i>	<i>-28,3</i>	<i>-10,8</i>	<i>4,9</i>

Kaynak: IMF, *World Economic Outlook and International Capital Markets*, 1998, s. 108.

Tablo 27-3 bu amaçla düzenlenmiştir. Tablodan anlaşılacağı gibi, bu ülkelere yönelik toplam sermaye akımları Güney Doğu Asya’da ve öteki yörelerde yaşanan ekonomik krizler dolayısıyla 1998’de düşüşe geçmiş ve 2000 yılında 1998 düzeyinin yaklaşık dörtte birine inmiştir. Tabloya göre özel sermaye içinde en büyük düşüş artan risk dolayısıyla kısa süreli özel sermayeyi de içeren “net öteki özel yatırımlar” grubunda görülmüştür. Bunun gibi, özel portfolyo yatırımları da ilk iki yıldan sonra negatif bakiye ile sonuçlanmıştır. Özel mali sermaye akımlarındaki bu

değişkenliğe karşın dolaysız yabancı sermaye hareketlerinin beklenene uygun biçimde daha istikrarlı olduğu anlaşılmaktadır.

Bu arada, az gelişmiş ülkelere yönelik toplam sermaye hareketleri içinde resmi sermaye akımlarının göreceli düşüklüğü de tabloda dikkati çeken başka bir özelliktir.

Tabloda ayrıca az gelişmiş ülkelerin çeşitli dış ödemeler bilançoları gösteriliyor. Dönem başındaki yıllarda toplam olarak açık veren cari işlemler bilançoları daha sonraları yaşanan krizler dolayısıyla bu ülkelerin milli gelirlerinde ve ithalat hacimlerinde ortaya çıkan düşüşler dolayısıyla fazlalık vermeye başlamıştır. Yabancı sermaye girişlerinin bu ülkelerde makul kalkınma düzeylerine ulaşılmasında ve dış ödeme açıklarının finanse edilmesinde çok önemli bir rol oynayabileceği açıktır. Ancak yukarıdaki istatistiklerin de gösterdiği gibi, halen gerçekleşmekte olan sermaye girişleri bu hedeflerin çok uzağında bulunmaktadır.

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 değişmeler 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 sayılabilecek 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 alınan 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 (arriérées), 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 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 dövizli girişleri 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 "dövizle 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. Hatta 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 tutarındaki 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 anapara ve faizlerini yeniden düzenli bir biçimde ödeme olanağına kavuştu ve böylece dış kredi itibarı da yükseldi. Bunun sonucunda ise, hem çok yanlış uluslararası kuruluşlardan krediler sağlandı, hem de uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanılmaya başlandı.

Tablo 27-3: Türkiye'nin Dış Borçlarının Dağılımı, (milyon dolar)

	1998	1999	2000	2001
Vadesine göre	96.906	101.781	119.664	115.084
Kısa vadeli	21.217	23.472	28.301	16.241
Orta-uzun vadeli	75.689	78.309	91.363	98.843
Borç alana göre	96.906	101.781	119.664	115.084
Orta-uzun vadeli	75.689	78.309	91.364	98.843
A. Kamu Sektörü	40.327	42.228	48.782	46.162
1. Genel Hükümet	36.337	38.263	43.370	41.125
a. Konsolide Bütçe	32.308	34.567	40.539	38.765
b. Yerel Yönetimler	3.196	3.029	2.237	1.799
c. Fonlar	823	663	590	558
d. Üniversiteler	11	5	4	3
2. KİT	3.304	3.382	4.220	3.921
3. TCMB	12.073	10.312	13.429	23.753
B. Özel Sektör	23.289	25.768	29.153	28.929
Kısa Vade	21.217	23.472	28.301	16.241
a. TCMB	905	686	653	590
1. TCMB Kredileri	7	6	26	20
2. Kredi Mektuplu DTH	898	680	627	570
b. Ticari Bankalar	11.159	13.172	16.900	7.997
c. Diğer Sektörler	9.153	9.164	9.748	7.654
Borç Verene Göre	96.906	101.781	119.664	115.085
Orta-Uzun Vade	75.689	78.309	91.363	98.844
A. Resmi Alacaklılar	16.643	15.919	20.122	29.865
1. İkili Anlaşmalar	8.719	8.237	8.677	7.685
2. Uluslararası Kuruluşlar	7.924	7.682	11.445	22.180
B. Özel Alacaklılar	59.045	62.390	71.241	68.979
Kısa Vade	21.217	23.472	28.301	16.241
A. Ticari Banka Kredileri	6.511	8.262	17.306	7.775
B. Özel Kesim Kredileri	14.706	15.218	10.995	8.466
Tahviller	14.135	16.618	22.134	21.334
A. Euro Tahvil İhracı	9.459	10.765	12.141	12.044
B. Samuray Tahvil İhracı	3.345	3.277	3.323	1.909
Yankee Tahvil İhracı	449	608	605	602
Dış Borç Rasyoları*				
Toplam Dış Borç/ GSMH	46,9	55,0	53,8	77,8
Toplam Dış Borç/Top. Döviz Gel.	154,8	154,8	217,1	217,7
Toplam Dış Borç/ İhracat (FOB)	359,3	382,8	379,9	326,4
Dış Borç Servisi/ GSMH	8,0	9,9	11,0	16,6
Dış Borç Servisi/ Top. Döviz Gelirleri.	26,4	34,6	39,8	40,6
Dış Borç Servisi/ İhracat	61,2	68,9	69,3	69,8
Faiz/ GSMH	2,3	2,9	3,1	4,8
Faiz/ İhracat	17,9	20,5	22,7	22,8
TCMB Rezervleri/Top. Dış Borç	20,4	22,8	18,5	16,3
Cari İşlemler Dengesi/GSMH	-1,0	-0,7	-4,9	2,3

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 2002, s. 77 ve DTM, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Mayıs-Temmuz 2002, s. 99. ve Hazine Müsteşarlığı kayıtları.

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 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 artırılıyor ve kamu harcamalarını kısıcı önlemler alınıyordu. Değinilen 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 yüksek riskli bir ülke 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 yukarıda Tablo 27-3'te sunulmuştur. Tabloda dövizle ödenecek dış borçlar vadelerine, borç alana ve borç verene göre sınıflandırılmıştır. Bunlardan başka, borç servis oranlarına ilişkin göstergeler de yer almıştır.

Tablodan görüleceği gibi, 2001 yılı itibarıyla toplam dış borçlarımız yaklaşık 115 milyar dolardır. Bu borçların yüzde 14'ü kısa vadeli, yüzde 86'sı orta ve uzun vadeli. Orta ve uzun vadeli borçların da yüzde 47'si kamuya, kalanı özel kesime aittir. Kamuya ait borçlar içinde ise, ağırlık Merkezi Hükümet (Konsolide Bütçe) Teşkilatı'nındır (yüzde 84).

Kısa vadeli borçların en büyük payı ise ticari bankalarla diğer sektörlere 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 70) anlaşılmaktadır. Kısa vadeli krediler ise daha çok bankalar yerine banka dışı özel kesim kuruluşları tarafından sağlanmaktadır.

Tablodan anlaşılabacağı gibi 2001 yılında toplam tahvil kredileri de 21.334 milyar dolar tutarındadır. Bunun çoğunluğu euro tahvillerden oluşur.

Tablonun alt bölümünde dış borç rasyolarına yer verilmiştir. Buna göre örneğin, toplam dış borçların GSMH'ye oranı yüzde 80'lere yaklaşmakta olup dış borç servisinin GSMH içindeki payı yüzde 18 dolayındadır. Diğer yandan toplam dış borçların ihracat gelirlerinin (bavul ticareti dahil) üç katından daha büyük olduğu görülmektedir. Diğer göstergelerin de ortaya koyduğu sonuca göre Türkiye halen oldukça büyük bir dış borç yükü altında bulunmaktadır. Ülkenin yaşadığı 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri sırasında IMF'den sağlanan kredilerle dış borçlar daha da artırmıştır. Gerçi yeni kredilerin krizin atlatılmasına yardımcı oldukları reddedilemez ve bugün için dış borçların servisi sorunu da yaşanmamaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'nin böyle bir ağır borç yükü altında yüksek riskli ülkeler arasındaki yerini koruduğu da unutulmamalıdır.

BÖLÜME EK: OSMANLI İMPARATORLUĞU'NUN DIŞ BORÇLARI

Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselme döneminde Hazine zengin kaynaklara sahipti. Eyaletlerden alınan vergiler ve sağlanan savaş ganimetleri Hazine'nin kaynaklarını artırıyordu. Fakat duraklama ve gerileme dönemlerinde bu durum değişmiştir. Uzun süren savaşlar, yabancı devletlere ödenmek zorunda kalınan tazminatlar 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 Hazinesi'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 bulundukları hükümetler aracılığıyla, İmparatorluk üzerine siyasal baskılarda bulunmaya başladılar.

1879'un Teşrinisan ayında iç alacaklılarla (Galata bankerleri ve Osmanlı Bankası) Rüsumu Sitte denen bir anlaşma yapıldı. Bu anlaşma ile hükümet tuz, tütün, ispiro 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 Kanunievvel 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 tekel, 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 İdaresi kuruldu. Muharrem Kararnamesi'nden sonra, iç borçlar konusunda Galata bankerleriyle yapılan anlaşma feshedildi ve bu borçlar da Düyunu Umumiye'nin kapsamına alındı. Düyunu Umumiye İdaresi'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 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 çözümlemek amacıyla, 1925'de Paris'te bir toplantı yapıldı. Sonunda, borçların Düyunu 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 başladıktan tam 100 yıl sonra Osmanlı borçları tümüyle ödenerek sona erdirildi.

ÖZET VE SONUÇ

Dış kaynaklar az gelişmiş ülkelerde fakirliğin kısır döngüsünü kırmanın bir yoludur. Dış kaynaklar, kalkan ülkelerde "döviz açığı"nı ve "tasarruf açığı"nı kapayarak sanayileşme hızını artırıcı etki yapar.

Bu bölümde uluslararası resmi kaynak akımlarının türleri, kaynakları, nedenleri ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmaları üzerindeki etkileri konu edilmiştir. Sanayileşmiş ülkeler ve uluslararası kuruluşlar tarafından verilen ve kalkınma kredisi ya da dış yardım olarak verilen krediler uluslararası özel ticari kredilere göre daha uygun koşullardan sağlanmaktadır. Bu kredilerin "yardım" özelliği de dış kaynaklardan yararlanan ülkeler açısından kredi koşulların daha avantajlı olmasından ileri gelmektedir.

OECD ülkelerinin resmi kalkınma yardımları Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) tarafından yapılmaktadır. Bununla birlikte, gerek hükümetler, gerekse çok-yanlı uluslararası mali kuruluşlar tarafından sağlanan kaynakların zaman içinde hem GSYİH içindeki oran olarak, hem de mutlak olarak azaldığı görülmektedir.

İstatistiksel veriler, özel ve resmi sermaye olarak az gelişmiş ülkelere sağlanan toplam sermaye kaynaklarının özellikle 1997'den sonra önemli ölçüde düştüğünü ortaya koymaktadır. En fazla düşüşler özel sermaye akımlarında ortaya çıkmıştır. Bunun da nedeni son yıllarda yaşanan uluslararası mali krizlerle ilgilidir.

Az gelişmiş ülkelere yönelik toplam sermaye akımlarındaki düşüşe karşın bu ülkelere bazıları halen büyük bir borç yükü altında bulunmaktadır. Türkiye'de de dış borçlar önemli hacimlere ulaşmıştır. Bu ise ihracat gelirlerinin önemli bir bölümünün dış borç servisine ödenmesini gerektirmekte ve aynı zamanda uygun koşullarla yeni borçlanmayı güçleştirmektedir.

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 yardım 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 kredi sendikasyonu veya bankalar konsorsiyumu ile bir ilgisi var mıdır. Türkiye'ye Yardım Konsorsiyumu hakkında 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 bakımından da önem taşıyan bazı bölgesel kalkınma bankaları hangileridir?
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 dağılımını inceleyiniz. Ne gibi özellikler göze çarpıyor?
11. Osmanlı İmparatorluğu'nun dış borçlarını araştırınız. İlk borçlanma ne zaman yapıldı, alınan borçlar nerelerde kullanıldı, borçlanma yöntemi nasıl oldu? Dünyu Umumiye İdaresi neden kuruldu, bunun Devlet'in egemenlik hakları ile bağdaştırılması mümkün müdür? Osmanlı borçları sonuçta nasıl tasfiye edildi?

OKUMA LİSTESİ

Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, *The World Economy: Trade and Finance*, 3rd ed., Harcourt Brace College Publishers, 1994., ss. 391-400.

Gülten Kazgan, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, 2.b., Altın Kitaplar, İstanbul, 1988.

J. N. Bhagwati, ed.s., *The New International Economic Order: The North-South Debate*, Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1977.

J. Sachs, *Developing Country Debt, Vol I: The World Financial System*, University of Chicago Press for the NBER, 1989.

John S. Hodgson and Mark G. Herander, *International Economic Relations*, Prentice-Hall, 1983, ss. 187-202.

Jrg Niehans, *International Monetary Economics*, John Hopkins, 1984.

Maliye ve Gümrük Bakanlığı, *Bte Gerekesi*, 1998 ve *Ekonomik Rapor*, 1998.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, Harper Collins, 1994, ss. 694-705.

Paul R. Krugman and Maurice Obstfeld, *International Economics: Theory and Policy*, 5th. ed., Addison-Wesley, 2000, ss. 679-720.

Thomas A. Pugel and Peter H. Lindert, *International Economics*, 11th. ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ss. 599-626.

UNCTAD, *Trade and Development Report*, 2000.

World Bank, *World Development Report*, 2000.

BÖLÜM

28

ULUSLARARASI TEKNOLOJİ AKIMLARI

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. Teknolojiyi üretenler ise gelişmiş sanayi ülkelerindeki büyük firmalardır. Sahip oldukları hızlı teknolojik gelişme yaratma kapasitesi dolayısıyla ileri sanayi ülkelerinden aynı zamanda “bilgi toplumu” diye de söz edilmektedir.

Aslında, uluslararası ekonomide mal hareketlerinin yanında sermaye, emek ve teknoloji hareketleri, “uluslararası faktör akımları” diye ayrı bir grup oluşturur. Nitekim, sıralama açısından konuları, 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 ve hizmet 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 faaliyetlerine ayrılan kaynakların GSYİH içindeki payları yüzde olarak Japonya’da 3, ABD’de 2.8, AB ülkelerinde ise 2 dola-

yındadır. Türkiye’de bu pay yalnızca yüzde 0.5’tir. Bir başka ölçüt olarak, iktisadi açıdan 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 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 durumuna 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 de herşeyden önce eğitim ve öğretim sisteminin geliştirilmesine bağlıdır.

Önceki bölümde de değinildiği gibi, sanayi teknolojisi üretiminde çok uluslu şirketler adeta tekелci 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’ın 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 geliştirici etkisidir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, teknoloji yeni malların bulunmasına veya mevcut olanların daha ucuz ve kaliteli biçimde üretilmesine olanak vererek dış ticaret akımlarını geliştirici sonuçlar doğurur.

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.

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 teknoloji, yabancı firmadan örneğin patent satın 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 açığına 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 satın 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 özelliklerindendir.

Yeni teknolojileri uygulayabilme açısından firmalar arasında genellikle bazı farklar vardır. İşletmelerin mali güçleri, piyasa belirsizlikleri ve yöneticilerin tutumları 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 uyarıcı 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 etmektir).

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 edilen sermaye yoğun 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 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, lisans anlaşması gibi yollarla yabancı üreticilere kiralamalı, hangi koşullar altında da bu teknolojiyi kendi üretiminde kullanarak elde edeceği ürünü dış piyasalara ihraç etmelidir? Yenilikçi firma açısından bunlardan birincisi teknolojinin dışsal, ikincisi de içsel kullanımı olarak bilinir.

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 yürütecek bir kapasiteye sahip olmaması ve (4) Halen başkalarının da bu teknolojiyi elde etmiş veya teknolojinin başkaları 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.

Yukarıdaki 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 malları ithaliyle sağlanan teknoloji: Makine ve donatım ithali yaygın bir teknoloji transferi yoludur. Bu gibi malları üreten bir ülke bunlara aynı zamanda kendi tekniklerini de katmış olur. Az gelişmiş ülkeler bu malları 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 sermayedarın 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 (licencor), satış hacmi veya işletme kârı üzerinden düzenli biçimde ödeme yapması gerekir. Böylece yapılan ödemelere "royalty" adı verilir.

Uygulamada lisans anlaşmaları çeşitli şekillerde olmaktadır. Bazı sözleşmelere, 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, ülkelerin akademik bilgi düzeylerini yükseltme ve dünyadaki yeni gelişmeleri izleme bakımından çok önemlidir. Teknik bilgi düzeyinin yükselmesi ise yeniliklerin hızlanmasına ve ülkenin teknolojik kapasitesinin daha iyi kullanılmasına yardımcı olur.

Ancak tekrar belirtmek gerekir ki, resmi veya özel kuruluşlar yeni geliştirdikleri teknolojik bilgileri ve buluşları genellikle birer sanayi "sırrı" 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.

Yukarıdaki 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) kullanmanın 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 satınalım" (buy-back) anlaşmalarıdır. Bu yöntemle 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. Finansal kiralama ise ileri teknoloji yabancı içeren sermaye mallarının taksit öder gibi bir yöntemle ülkeye girişine olanak sağlamaktadır.

Teknoloji transfer yöntemlerindeki çeşitlenme, az gelişmiş ülkeler açısından teknoloji ithalinde esnekliği artırmış ve elverişli koşullarla, daha uygun teknoloji seçim 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'ın kurulmasından sonra, az gelişmiş ülkeler diğer konularda olduğu gibi, teknoloji transferi konusunda da görüşlerini bu örgüt aracılığıyla savunma olanağını elde ettiler. Nitekim UNCTAD'ın 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 karışmaktan kaçınmışlardır. Batılı ülke hükümetlerini daha çok ilgilendiren konu, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması olmuştur. Nitekim GATT'ın 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 anlaşmaları 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 olan teknolojik yarış 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 bağlarımız 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 önemli 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 uluslararası rekabet üstünlüğünü belirleyen temel faktör teknolojidir. Sanayileşmiş ülkeler yeni teknolojiler geliştirmek üzere AR-GE faaliyetlerine büyük fonlar ayırırlar. Az gelişmiş ülkeler gelişmiş ülkelerden teknoloji ithal ederek asırlık teknoloji açığını kapamaya çalışırlar. Ancak, ithal edilen teknolojileri az gelişmiş ekonomilerin koşullarına uydurmak için bu ülkelerin ithal teknolojilere kendi çabalarını da katmaları gerekir.

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.

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 yünden 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

- Dominick Salvatore, *International Economics*, 6th ed., Prentice-Hall, International Editions, 1999, ss. 200-217.
- Dominick Salvatore, *Theory and Problems of International Economics*, McGraw-Hill, 1996, Bölüm 5.
- 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.
- İsmet S. Barutçugil, *Teknolojik Yenilik ve Araştırma-Geliştirme Yönetimi*, Bursa Üniversitesi yayını, 1981.
- J.R. Hicks, *The Theory of Wages*, Macmillan, London, 1932, bölüm 6.
- John R. McIntyre and Daniel S. Papp (ed), *The Political Economy of International Technology Transfer*, Quorum Books, 1986.
- Richard D. Robinson, *The International Transfer of Technology, Issues and Practice*, Cambridge (mass.): Ballinger, 1988.
- Şiir Erkök, *Teknoloji Seçimi ve İstihdam*, İTİA yayını, Ankara, 1978.
- UNCTAD, *Trade and Development Report*, 2000.
- World Bank, *World Development Report*, 2000.
- DPT, *Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara, 2001.
- DPT, *2002 Yılı Kalkınma Programı*, Ankara, 2001.

Son bir çeyrek asırdır bilgi teknolojisi alanında yaşanan baş döndürücü gelişmeler, dünyada adeta yeni bir ekonomik devrim başlatmıştır. Bu yeni gelişmelerle birlikte, gerek yurt içi ekonomilerde gerekse uluslararası ticaret alanında hizmetler sektörlerinin önemi hızla artmıştır.

Oysa yakın zamanlara kadar gelişmiş veya 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, hizmetleri ekonomide birer kısır faaliyet alanı 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 düşünülmektedir, 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 saklanamaması 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 bankacı-

lık, 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 örneğinde olduğu 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 anlı 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 ticaretin kapsamına girmişlerdir. Yeni olan son yirmi, otuz yıldan beri uluslararası hizmet ticaretinde görülen büyük artışlar ve yeni yeni hizmet türlerinin 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 dışarıdan sağladıkları) oluştuğunu gösteriyor.

Bilgi teknolojisindeki gelişmeler, aynı zamanda bilgi yoğun nitelikteki bir kısım hizmetlerin üretim ve tüketiminin aynı yerde ve birlikte gerçekleştirilme zorunluluğunu da ortadan kaldırmıştır. Başka bir deyişle, üreticilerin bazı hizmetleri uzaktan sağlama olanakları doğmuştur. Haberleşme maliyetlerindeki düşüşle birlik-

¹World Bank, *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, 1995, s. 44.

te, 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, bilânço 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
Gruplara göre Dünya Ticari Hizmetler İhracatı, 2000 (milyar dolar ve yüzde)

	Değeri milyar \$	Toplamın yüzdesi olarak		Yıllık yüzde değişme			
	2000	1990	2000	1990-2000	1998	1999	2000
Tüm ticari hizmetler-Toplamı	1 435	100,0	100,0	6	1	2	5
Taşımacılık hizmetleri	330	28,5	23,0	4	-1	0	6
Turizm	465	33,9	32,4	6	1	2	5
Öteki ticari hizmetler	640	37,6	44,6	8	2	2	6
Dünya mal ihracatı	5 750			6,5			

Kaynak: World Trade Organization, *Annual Report 2002*, s. 96.

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 sevkînin 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.

Tablo 29-1'den görüleceği üzere Dünya Ticaret Örgütü'nün rakamlarına göre, 2000 yılında toplam dünya hizmetler ihracatı 1.435 milyar olmuştur. Bu ise o döneme ait dünya mal ihracatının yaklaşık dörtte birini oluşturur. Konuya artış oranı açısından bakıldığında ise 1990-2000 arasında dünya hizmetler ticaretinin yüzde 6 oranında büyüdüğü, dünya ticaretindeki artışın ise yüzde 6,5 olduğu anlaşılmaktadır.

Ticari hizmetlerin bileşimi gözden geçirildiğinde ise 2000 yılında taşımacılık, turizm ve öteki hizmetlerin paylarının sırasıyla yüzde 23,0, yüzde 32,4 ve yüzde 44,6 olduğu görülür. Oranlar farklı olsa da bu sıralama 1990 yılında da aynıdır.

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 HİZMETLER 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'ın 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 yükümlülükler yer verilir. Bunların başlıcaları, en çok kayırlmış ülke kuralı, piyasaya giriş ve ulusal ayırmacılık yükümlülükleri ile taahhüt listeleridir.

a. En çok kayırlmış ülke kuralı: Üye ülkelerin hizmet ticareti konusunda birbirlerine karşı ayırıcı işlem yapmamalarını sağlamak üzere GATT'ta olduğu gibi, GATS'ta da en çok kayırlmış 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.

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.

c. Taahhüt listeleri: Bu listeler, serbestleştirme sürecinde, halen üye ülkenin yurtiçi hizmet kesimlerine yabancı firmaların girişini kısıtlamak için uyguladığı engelleri ne ölçüde indireceğini veya tümünden kaldıracağını belirtirler. Dolayısıyla taahhüt listelerinde yer alan hizmet endüstrilerinin sayısı ve belirledikleri kısıtlamalar bir anlamda serbestleştirmenin de ölçüsünü ifade eder.

GATS'ın yanında Uruguay'da imzalanan iki diğer anlaşma da uluslararası hizmet ticaretini serbestleştirme girişimleri bakımından oldukça önemlidir. Bunlar *Ticarette İlişkili Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPs)* ile *Ticarette İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs)* anlaşmasıdır.

Daha önce de değinildiği gibi TRIPs, fikir ve sanat ürünleri üzerindeki mülkiyet haklarının korunması ve taklitçilik ile kopyacılığın önlenmesi amacına 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 önemli bir ilerleme sağlamıştır.

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 çalışmaları 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 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. Bir ülkede telekom hizmetleri alt yapısının yaygınlık ve kalitesi, o ülkenin ekonomik kalkınma ve gelişmesi ile de çok yakından ilişkilidir. O bakımdan günümüzde düşük maliyetli ve yüksek kaliteli telekom hizmetlerinin sağlanması gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkelerde temel politika hedeflerinden birisi durumundadır.

Az gelişmiş ülkelerin dünya telekom hizmetleri piyasasındaki payları yalnızca yüzde 20 dolaylarında olmasına karşın, bu ülkeler en hızlı gelişen piyasayı oluşturmaktadır. Hizmetin kalkınmayla olan yakın ilişkisi nedeniyle az gelişmiş ülkeler 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 koşulların 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 YATIRIMLARI

Ticarete olduğu gibi, dolaysız yabancı sermaye (DYS) yatırımları içinde de hizmetler en dinamik bölümü oluşturur. Hizmet endüstrilerinin özelleştirilmesi ve piyasaların serbestleştirilmesi, hizmetler alanındaki dolaysız yabancı yatırımlarını özendirici etkiye 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 yatırıma açma yolunda yapılan politika reformları, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde bu sektöre yapılan DYS yatırımlarının bütün diğer sektörlerdekilere göre daha hızlı bir biçimde artmasına neden olmuştur. 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 artırıcı etkiye bulunmasına en tipik örnek Avrupa Birliği'dir. AB ülkeleri, Avrupa Tek Pazarı'nı oluşturma girişimleri çerçevesinde hizmet endüstrilerini serbestleştirme konusunda birbirlerine karşılıklı taahhütlerde bulunmuşlardır. Bunun sonucu olarak da AB pazarı, 1980'lerin ikinci yarısında hizmetler alanında en çok dolaysız yatırım 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, DYS 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 DYS yatırımı akımları aynı zamanda, yabancı sermayeli şirketlerin, içinde faaliyette bulundukları 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 bilânçosu 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. İKTİSADİ 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 hizmetlere 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.

Değinilen 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 sürdürecekleri-

ni 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 özellikler taşımaktadır. Bunların bir çoğu halen hizmetler alanında açıkça görünen bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip bulunmaktadır. Ancak karşılaştırmalı üstünlük alanları farklıdır; bazıları turizmde, bazıları yurt dışı inşaat faaliyetlerinde, bazıları da kısıtlanmadığı takdirde işçi ihracında önemli bir potansiyele sahiptir.

Söz konusu ülkeler, sanayileşmiş ülkelerin önemli ihracatçısı oldukları bazı alanlarda da sanayileşmiş ülke piyasalarına girmeyi başarak, 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 yarınması 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 öte, ticarete giren hizmetlerin giderek artması da az gelişmiş ülkeler için yeni yeni kapıların aralanmasına neden olmaktadır. Bunlar yukarıda da değinildiği gibi, bilgisayar ve iletişim teknolojisindeki gelişmenin 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 olmalarıdır. 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 toplam ekonomik faaliyetlerin hizmetler yönünde sürekli bir yapısal kayma göstermesi, bunların az gelişmiş ülkelerle olan 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 harn maddeleri ithalatının da azalması demektir.

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 gidecek 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, daha başta da belirtildiği üzere, çoğu hizmet faaliyetlerinde üretimi gerçekleştiren faktör ile onun tüketicisi arasında fiziki bir birliktelik gerekir. Bu özelliğin sonucu olarak da hizmet ticareti büyük ölçüde üretim faktörlerinin uluslararası alandaki hareketliliğine bağlı kalmaktadır. Dolayısıyla, faktörlerin ve hizmet kullanıcılarının uluslararası hareketi üzerine konulan kısıtlamalar hem hizmetlerin dünya ticaretini, hem de uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmasını engelleyici 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 ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğü yaratan etkenler arasında farklılıklar bulunabilir. Mal ticaretinde faktör donatımı, ölçek ekonomileri, tekeli 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 özendirmeye çalıştıkları bir hizmet alanıdır.

² Bu konuda fazla bilgi için bkz.: Erol Çakmak, "Uluslararası Hizmet Ticareti: Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları," Atatürk Üniversitesi İİBF, Erzurum, 1996, ss. 57-68.

Tablo 29-2:
Başlıca Dünya Turizm İhracatçı ve İthalâtçıları, 2000
 (Milyar dolar ve yüzde olarak)

	Değer	Dünya ihracat veya ithalatına oranı		Yıllık yüzde artış
	2000	1990	2000	1990-00
Turizm ihracatçıları				
ABD	100.5	19.0	21.6	7
İspanya	30.9	7.0	6.7	5
Fransa	30.9	7.6	6.6	4
İtalya	27.4	6.2	5.9	5
İngiltere	21.7	5.9	4.7	3
Almanya	17.6	5.4	3.8	2
Çin	16.2	0.7	3.5	25
Kanada	10.6	2.4	2.3	5
Avusturya	10.0	5.1	2.1	-3
Avustralya	8.4	1.6	1.8	7
Meksika	8.3	2.1	1.8	4
İsviçre	7.7	2.8	1.6	0
Türkiye	7.6	1.2	1.6	9
Hong Kong	7.5	2.0	1.6	3
Belçika-Lüksemburg	7.4	1.4	1.6	7
Yukarıdaki 15 ülke Toplamı	315.0	70.4	67.3	5
Turizm İthalâtçıları				
ABD	67.3	14.6	15.5	6
Almanya	47.1	13.0	10.8	3
İngiltere	38.0	7.0	8.7	8
Japonya	31.9	9.6	7.3	2
Fransa	17.9	4.7	4.1	4
İtalya	15.4	4.0	3.6	4
Çin	13.1	0.2	3.0	39
Hong Kong	12.5	1.8	2.9	10
Hollanda	12.2	2.8	2.8	5
Kanada	12.1	4.2	2.8	1
Rusya Federasyonu	10.2	-	2.4	-
Belçika-Lüksemburg	10.2	2.1	2.3	6
Avusturya	8.5	3.0	1.9	1
Taipei (Çin)	8.1	1.9	1.9	5
İsveç	8.0	2.4	1.9	2
Yukarıdaki 15 ülke Toplamı	315.0	73.5	72.0	5

Kaynak: Wold Trade Organization, *Annual Report 2002*, s.160.

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 artırılmaya çalışılır.

Kısacası, turizm bir yönüyle “bacasız fabrika” gibidir; ülkeye sağladığı dövizler açısından ihracatla karşılaştırılabilir, ama çoğu kez ihracat üretimindeki gibi çevreye zararı dokunmaz. Bununla birlikte, turizmin ekonomik ve siyasal istikrarsızlıklara karşı çok duyarlı bir kesim olduğunu da unutmamak gerekir.

Daha önce değinilen tablo 29-1’deki verilere göre 2000 yılında dünya turizm gelirleri 465 milyar dolara eşittir. Turizm gelirlerinde 1990-2000 döneminde görülen artış ise yüzde 6’dır.

Tablo 29-2’de ise dünyadaki belli başlı turizm ihracatçıları (turizm geliri sağlayan ülkeler) ile turizm ithalatçıları (turizm harcaması yapan ülkeler) görülmektedir. Bu verilere göre en büyük turizm ihracatçısı ülkeler arasında ABD, İspanya, Fransa, İtalya, İngiltere ilk sıralarda gelmektedir. Bu arada Çin de önemli bir turizm geliri sağlayan ülke durumundadır. Az gelişmiş ülkeler arasında ise Meksika ve Türkiye sıralamada yer almaktadırlar. Türkiye’nin 1990-2000 arasında turizm gelirlerindeki artış oranı ise yüzde 9 olmuştur, ki bu diğer ülkelere göre oldukça yüksek bir orandır.

Tablonun alt kısmında ise belli başlı turizm ithalatçısı ülkelere yer verilmektedir. Buradan görüleceği gibi, önemli turizm geliri sağlayan sanayileşmiş ülkeler aynı zamanda turizme önemli harcamalar yapan ülke durumundadırlar. Ancak sıralamada bazı ufak değişiklikler olmaktadır. Nitekim tabloya göre ilk sırada ABD gelmekte, onu Almanya, İngiltere, Japonya ve diğerleri izlemektedir.

VII. TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI HİZMET TİCARETİ

Türkiye’nin 1990, 2000 ve 2001 yıllarına ait hizmet ihracı ve ithali rakamları Tablo 29-3’de sunulmuştur. Ayrıca karşılaştırma amacıyla mal ticaretine ilişkin veriler de gösterilmiştir.

Tabloya göre 1990’da 7.882 milyon dolar olan hizmet ihracı gelirleri, cari fiyatlarla 2000 yılında 22.882 milyar dolara çıkmış, 1991 yılında ise yaşanan ekonomik kriz dolayısıyla 17.936 milyar dolara düşmüştür. Bu yıllara ait hizmet gelirlerinin mal ihracı gelirlerine yüzde oranları sırasıyla 60,8, 70,5 ve 50,9 olmuştur. Bu rakamlar ülkemizde ticari hizmet ihracının taşıdığı önemi açıkça ortaya koymaktadır.

Türkiye’de döviz geliri sağlayan hizmet kalemleri arasında dış turizm, yatırım gelirleri, navlun ve sigortacılık ilk sıralarda yer almaktadır. Türkiye, görülen iniş ve çıkışlara karşın, yakın geçmişte turizm alanında hızlı bir gelişme kaydeden bir ülke durumundadır. Bu konu aşağıda tekrar ele alınacaktır. Hizmet ihracı kalemleri arasında göreceli ağırlığı olan dış yatırım gelirleri ise özellikle yurt dışında faaliyet gösteren Türk müteahhit ve iş adamlarının ana yurda gönderdikleri dövizlerden oluşmaktadır.

Tablo 29-3:
Türkiye’de Ticari Hizmet ve Mal İhraç ve İthal (milyon dolar)

İşlem türü	1990	2000	2001
Hizmet ihracı*	7.882	22.320	17.936
Mal ihracı	12.959	31.667	35.258
Hizmet ihracı/mal ihracı (yüzde)	60,8	70,5	50,9
Hizmet ithali	2.974	14.989	13.853
Mal ithali	22.302	54.042	40.410
Hizmet ithali/mal ithali (yüzde)	12,5	27,7	34,3

*Hizmet ithal ve ihracı kalemlerinin yerine Türkiye’nin ödemeler bilançosundaki diğer mal ve hizmet gelir ve giderleri rakamları kullanılmıştır.

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos 2002, s. 49.

Türk müteahhitleri 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.

Müteahhitlerimiz yurt dışındaki bu inşaatlarda kullandıkları malzemeyi ve çalıştırdıkları işçileri (özellikle Rusya için) genellikle Türkiye’den getirtmekte, dolaşısıyla ülkemiz ekonomisine çok yönlü katkılarda bulunmaktadır. Ülkeye kazandırılan döviz ise tablodan görüleceği gibi, küçümsenmeyecek boyutlardadır.

Müteahhitlik firmalarının yanında yurt dışında faaliyet gösteren çok sayıda danışmanlık firmaları ve doğrudan üretici firmalar vardır. Tüm bu girişimci ve iş adamlarının Türkiye’nin dışarıdaki tanıtımına sağladıkları katkılar ve ülkeye kazandırdıkları dövizler göz önüne alındığında Hükümetlerin bu faaliyetleri destekleyici önlemlere ağırlık vermeleri gereği bir kez daha ortaya çıkar.

Tablonun alt yarısında ise Türkiye’nin hizmet giderleri yer almaktadır. Hizmet giderlerimiz içinde en büyük payı dış borç faizleri ile ülkede faaliyet gösteren yabancı sermaye işletmelerinin ana merkezlerine yaptıkları kâr transferleri oluşturur. Bu ödemeler yabancı sermayeden yararlanmanın bedeli durumunda olduğu için hizmet gideri sayılır. Türkiye’nin dış borçlarındaki artış, yıllık faiz ödemelerinin de önemli boyutlara ulaşmasına neden olmuştur. Tabloya göre, hizmet giderlerimizin ithalâta oranı 1990, 2000 ve 2001 yıllarında sırasıyla yüzde 12,5, yüzde 27,7 ve 34,3 olmuştur.

VIII. TÜRKİYE’NİN TURİZM GELİRLERİ

Yukarıda da değinildiği gibi, ekonomik ve siyasal koşullara bağlı olarak gösterdiği iniş ve çıkışlara karşın, Türkiye, yakın geçmişte turizm alanında oldukça önemli sayılabilecek bir atılım yapmıştır. Tablo 29-4’ten görüleceği üzere 1984’te yalnızca 548 milyon dolar olan turizm gelirlerimiz 2001 yılında 8.090 milyon doları bul-

muştur. Tablo, 1980'li yılların ikinci yarısından sonra gelen turistlerin sayısındaki (2001 yılında 11.619.909) ve buna bağlı olarak ülkenin turizm gelirlerinde ortaya çıkan artışı açıkça ortaya koymaktadır. Buna bağlı olarak, 1980'lerin ilk yarısında turizm gelirlerinin ihracata oranı yüzde 10'ların altında kalırken bu oran sonraları yüzde 25'ler düzeyine yükselmiştir. Bu gelişmeler, temelde turizm alt yapısında sağlanan ilerlemelere ve uygulamaya konulan dışa açık ekonomi politikalarına bağlanmaktadır.

Tablo 29-4: Türkiye'nin Turizm Gelir ve Giderleri ile Gelen Turist sayıları

Yıllar	Turizm Gelirleri (milyon \$)	Turizm Giderleri (milyon dolar)	Gelen Turist Sayısı	İhracat gelirleri (milyon dolar)	Turizm gelirlerinin ihracata oranı (yüzde)
1984	548	277	1.855.337	7.134	7,6
1985	1.094	324	2.190.217	7.958	13,7
1986	950	313	2.397.282	7.457	12,7
1987	1.476	448	2.906.065	10.190	14,5
1988	2.355	358	4.172.727	11.662	20,2
1989	2.557	565	4.459.151	11.625	22,0
1990	3.225	520	5.389.308	12.959	24,9
1991	2.654	592	5.517.897	13.593	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	18.106	23,9
1995	4.957	911	7.726.886	21.637	22,9
1996	5.650	1.265	8.614.085	23.224	24,3
1997	7.002	1.716	9.689.004	26.261	26,7
1998	7.177	1.754	9.712.510	26.974	26,6
1999	5.203	1.471	9.431.280	26.586	19,6
2000	7.636	1.713	10.428.153	27.775	27,5
2001	8.090	1.738	11.619.909	31.340	25,8

Kaynak: DPT, *Temel Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 49 ve 71.

Turizmde sağlanan bu olumlu gelişmelere karşın, Akdeniz Havzası'ndaki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de yatak kapasitesi, teknik alt yapı, tanıtım ve pazarlama, turizm eğitimi, ulaştırma 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.

Ayrıca turizmin özellikle terör olaylarına karşı çok duyarlı bir sektör olduğunu belirtmek gerekir. Zaman zaman ülkemizde yaşanan terör olayları Türk turizmini olumsuz biçimde etkilemiştir.

Turizm, yukarıda 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.

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 siyasal istikrarsızlıklar, ülke turizmini de olumsuz yönde etkilemektedir.

ÖZET VE SONUÇ

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’in 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 Teorisi’nin hizmet ticaretine uygulanmasında bazı sorunlar vardır. Ancak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi’nin 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 müteahhütlik 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’in GATT’la olan benzerliklerini ve GATS’in 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?

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

DPT, *Dünya Ticaret Örgütü*, Ankara, Mart 1977.

Erol Çakmak, "Uluslararası Hizmet Ticareti: Gelişme Seyri, Teorideki Yeri ve Politika Sorunları," (basılmamış Doktora tezi) Erzurum, 1996.

Harun Erdoğan, *Uluslararası Turizm: Ekonomik, Sosyal, Kültürel ve Çevresel Yönleriyle*, Uludağ Üniversitesi yayını, Bursa, 1996.

IMF, *Balance of Payments Statistics Yearbook*, 2000, Washington, 1999.

Travel and Tourism Intelligence, *International Tourism Report*, No.2, 1997.

UNCTAD, *Statistical Pocket Book*, United Nations, New York, 1994.

UNCTAD, *The Outcome of The Uruguay Round: An Initial Assessment, Supporting Papers*, United Nations, New York, 1994.

World Bank, *Global Economic Prospects and The Developing Countries*, 1997 ve 1995 sayıları.

BÖLÜM

30

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 başka bilim dallarıyla yakından ilgili bulunmasıyla ilgili olabilir.

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 kararı bir fayda-maliyet karşılaştırması soru-

nu olarak düşünülebilir. Göç etmeyi tasarlayanlar, gidecekleri ülkelerde daha yüksek 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, konuşulan dilin farklı olması bile tek başına çok önemli bir etkidir. 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 kararı vermeleri kolaydır. Buna karşılık, halen göreceli yüksek bir geliri bulunan ve toplumsal çevre ile sıkı bağları olan kişiler için yurtdışında çalışmanın çok çekici koşullar sağlaması gerekir.

Bu değerlendirmeler doğrultusunda, uluslararası işgücü akımlarının emeğin bol, dolayısıyla ücretlerin düşük 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 ülkelerde 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 varolagelmekle 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 Amerika'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 dola-

şımını göreceli olarak serbestleştirdikleri görülüyor. Bu konudaki en ileri uygulamalardan birisi Avrupa Birliği'ndedir. Nitekim belirtildiği gibi, bugün AB üyeleri 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 olanaklı 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 piyasadaki işçi talep ederek karşılarlar.

İşgücü kıtlığı, nüfus artışının büyümenin gerektirdiği işçi talebini karşılamaması, 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 insangücü 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 yarı 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 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'larda 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 konjonktüre karşın, büyük 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 yarı-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 insangücü talep ederler. Nitekim, sağlanan yüksek ücretler dolayısıyla sanayileşmiş ülkelerden, küçümsemeyecek sayıda teknik eleman az gelişmiş ülkelerde çalışmaktadır. Fakat yabancı teknik elemanların az gelişmiş ülkelere girişi özellikle, çok uluslu şirketler yoluyla olur. Daha doğrusu, yabancı sermayeli şirketler genellikle teknik ve idari personellerini ana ülkelerinden sağlarlar.

2. İşgücü Arzı

Uluslararası niteliksiz 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 ülkelerde 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 yaşantılarında bir değişiklik olmayan ve ileride 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 ülkelerde çalışmayı tercih ettikleri görülmektedir. Bunun temelinde, yabancı bir ülkede yalnızlık çekmemek ve o topluma uyabilmedeki kolaylık gibi sosyal nedenler yatar.

II. İŞGÜCÜ AKIMLARININ SONUÇLARI

Uluslararası işgücü akımlarının yol açtığı ilk ve en açık sonuç, ilgili ülkelerin nüfus yapıları üzerinde görülür. Göçler, insangücü ihraç eden ülkenin nüfusunu azaltırken, ithalatçı ülkenin nüfusunu artırır. 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 artırıcı etkide bulunur.

Göçler faal nüfusun toplam nüfusa oranını da etkiler. Bu, daha çok yerleşmek amacı taşımayan, geçici nitelikteki göçlerde görülür. Kısa süreler içinde dışarıda çalışmaya gidenler, genellikle ailelerindeki çalışmayan bireyleri (çocuk, ihtiyar vb.) yanlarında 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, millî gelirin 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 yatırımlarını artırıcı etki doğurur. Yurtdışında çalışan işçiler, yüksek bir gelir elde ettiklerinden

ve tasarruf eğilimleri de yüksek olduğundan, ana ülkelerindeki ile karşılaştırılamayacak 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 tüketicekleri miktarlar kadar azalma olur. Çünkü, üretim yine eski üretim olsa 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 bilânçosunu iyileştirici etkiler: Dışarıda 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, yanlarında 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 makinalarla 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 baskıları 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 insangücü olabilirler. İşçilerin mesleki bilgi ve görgü kazanmaları, 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 gerektiren işleri

kendi yurttaşlarına ayırmakta, hiçbir beceri gerektirmeyen işleri ise göçmen işçilere bırakmaktadır.

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 olanacağı elbette çok sınırlı olur. Kaldı ki kitlesel üretim, işçiye işin tamamını değil ancak ufak bir parçasını öğrenme olanağı sağlar.

Uluslararası işgücü akımlarının, 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 çıkışını 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 yatırımı 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 kayıpları da söz konusudur. Örneğin giden insanların toplumun en yetenekli, en enerjik kişilerinden oluşması toplumdaki dinamizmi gerileterek kalkınmayı yavaşlatabilir. Bundan başka, farklı bir toplumda uzun süre yaşadından 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.

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 dolaşısıyla reel milli gelirde 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 açıkları 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 bağışıdır(!).

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 ülkelerden 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 ülkelerden ABD, Kanada ve AB gibi sanayileşmiş yörelere doğru oluşur.

Konu ülkemiz bakımından da önemlidir. Türk doktor, mühendis ve bilim adamlarının önemli bir bölümünün, başta ABD olmak üzere çeşitli sanayileşmiş ülkelerde çalıştıkları bilinen bir gerçektir.

Bu tür göçlerin başlıca nedeni, gelişmiş ülkelerdeki yüksek ücretler ve ileri yaşam koşullarıdır. Fakat az gelişmiş ülkelerde 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 ge-

lišmiş ülkeler, hem onların emeğinden yoksun kalmakta hem de taşıdıkları beşeri sermayeyi yabancı ülkelere kaçırmış olmaktadırlar.

Az gelişmiş ülkelerin beyin göçünden uğradıkları kayıpların karşılanması için Bhagwati tarafından ilginç bir tasarı 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 iktisatçıların, 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 kazanmalarının da bunu kanıtladığını belirtirler. Böylece göçlerin dünya kaynaklarının 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 insangücünün 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 yaratıkları buluşlar, bütün insanlığın yararına. Ayrıca, işsiz kalmaları nedeniyle veya uzmanlık alanlarında çalışmaları için gerekli ortamı bulamamaları sonucu bu kimse-lerin 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 uygulamalarının aşırı derece etkisi altında kalmalarıdır. Bu durumda aydınlar, kendilerini, içinde yaşadıkları toplumdan çok örnek aldıkları ve kültürel bağlılık duydukları ülkelere değerleriyle özdeşleştirirler. Bilim adamlarının, doktorların, 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, mimarların düşük maliyetli

¹Jagdish Bhagwati and Michael Partington (eds.), *Taxing the Brain Drain*, Vols. I and II, North Holland, 1976.

sosyal konut, okul ve hastane binaları yerine, gökdelen projeleriyle ilgilenmeleri, mühendislerin basit makineler veya emek yoğun üretim tekniklerinden çok, aşırı 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 onarımını 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 Enerji Buhranı 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 gönderilmisti. 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 müteahhitlik firmaları tarafından yürütülüyordu. Türk müteahhit firmaları aldıkları işlerde çalıştırdıkları işçileri Türkiye'den getirtiyorlardı.

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 onarımı nedeniyle yeni işçi talebinde bir miktar artış olmuşsa da bunun fazlaca bir önemi olmamıştır.

Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından önce Türk müteahhit ve iş adamları bu ülkede okul, hastane ve konut gibi alt yapı alanlarında önemli işler aldılar. Bu işler-

de çalıştırdıkları işçileri ve kullandıkları inşaat malzemelerini ise genellikle Türkiye'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 iş adamları bulunmaktadır. Bu piyasalardan pay alma konusunda dünya çapında bir rekabet söz konusudur. Devletin de desteğiyle müteahhit ve iş adamlarımızın bu piyasalardaki faaliyetlerinin özendirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Tablo 30-1: Yurt Dışında Yaşayan ve Çalışan Türk Vatandaşları, 2001 (Haziran)

Ülkeler	Yurt dışında yaşayan vatandaşlar		Yurt dışında çalışan vatandaşlar	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
Avrupa Ülkeleri	3 127 691	88,9	1 047 842	88,8
Almanya	2 053 600	58,3	732 189	62,0
Fransa	311 356	8,8	76 122	6,4
Hollanda	299 909	8,5	51 000	4,3
Avusturya	134 229	3,8	57 098	4,8
Belçika	70 701	2,0	25 874	2,2
İsveç	38 844	1,1	5 800	0,5
İngiltere	79 000	2,2	44 000	3,7
Danimarka	35 232	1,0	15 596	1,3
İtalya	10 000	0,3	-	-
Finlandiya	3 325	0,1	-	-
İspanya	1 000	0,0	-	-
İsviçre	79 476	2,3	33 764	2,9
Norveç	10 000	0,3	6 000	0,5
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	117 180	3,3	100 480	8,5
Suudi Arabistan	100 000	2,8	95 000	8,0
Libya	2 650	0,1	2 130	0,2
Kuveyt	3 000	0,1	2 750	0,2
İsrail	10 000	0,3	-	-
Ürdün	1 130	0,0	200	0,0
Rusya Federasyonu	30 000	0,9	10 514	0,9
Türk Cumhuriyetleri	23 050	0,7	5 381	0,5
Avustralya	52 620	1,5	13 500	1,1
ABD	130 000	3,7	-	-
Kanada	35 000	1,0	-	-
Japonya	1 729	0,0	1 729	0,1
Diğer ülkeler	2 770	0,1	1 104	0,1
Genel Toplam	3 520 040	100,0	1 180 550	100,0

Kaynak: DPT, 2002 Yılı Programı, s. 188.

Tablo 30-1'de, 2001 yılı (Haziran ayı) itibarıyla yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarının ve yurt dışında çalışan işçilerimizin ülkelere göre dağılışı görülmüyor. Buna göre, ülke dışında yaşayan vatandaşların sayısı 3,5 milyon dolayında, dışarıda çalışan işçilerimizin sayısı da bir milyonun üzerinde bulunmaktadır. Oturmak veya çalışmak üzere yurt dışında Türklerin en fazla bulundukları yer Batı Avrupa ülkeleri, özellikle de Almanya'dır. 2002 yılı itibarıyla yurt dışında çalışan işçilerimizin yüzde 62'si bu ülkededir. Batı Avrupa'da Almanya'yı Fransa, Avusturya, Hollanda ve İngiltere izlemektedir.

Dışarıda çalışan işçilerin ana yurda gönderdikleri paralar Türkiye için daima önemli bir döviz kaynağı oluşturmıştır. Özellikle, 1980'den önceki yoğun ithal ikamesine dayalı sanayileşme döneminde işçi gelirleri, ülkenin temel döviz kaynaklarından birisi durumundaydı. 1992-2001 döneminde işçi dövizleri ve bunların ihracat gelirlerine oranı Tablo 30-2'de gösteriliyor.

**Tablo30-2:Yurt Dışındaki Türk İşçilerinin
Gönderdikleri Dövizler ve İhracata Oranları (1992-2001)**

Yıllar	İşçi Dövizleri (Milyon \$)	İhracat Gelirlerine Yüzde Oran
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
1999	4.576	17.2
2000	4.603	16,5
2001	2.837	9,0

Kaynak: DTM, *Başlıca Ekonomik Göstergeler*, Ağustos 2002, s. 70.

Tablodan anlaşılacağı gibi, işçi dövizleri 1994'e kadar hem mutlak rakam olarak (1992 yılı hariç), hem de ihracat gelirlerinin yüzdesi olarak azalma göstermiştir. Bunun bir nedeni, o dönemde Türk lirasındaki aşırı değerlenmedir. 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 önemli ölçüde değer kaybına uğradıktan (kurun yükseltilmesi) sonra işçi dövizleri girişleri de artmaya başlamıştır. 1998'de işçilerin gönderdikleri dövizler beş milyar doları aşmış ve bu dövizlerin ihracat gelirlerine oranı da yüzde 20'yi bulmuştur. Ancak 1999'daki Büyük Deprem Afeti, ondan sonraki yıllarda yaşanan ekonomik krizler işçi dövizleri girişlerinin düşmesine neden olmuştur. Nitekim tabloya göre 2001 yılında işçi dövizleri 2.837 milyon dolara veya ihracat gelirlerinin yüzde 9.0 düzeyine inmiştir.

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 tasarrufların Türkiye'ye aktarılması ve Türk ekonomisinin yararına kullanılması amacıyla birçok çalışmalar yapılmış ve çeşitli tasarımlar ortaya atılmıştır. Bu konuda son olarak yapılan bir düzenlemeye göre Almanya'da Dresdner Bank üzerinde işçilerimizin açtıkları hesaplar (döviz tevdiat hesabı), aradaki anlaşma uyarınca T.C. Merkez Bankası'na aktarılmakta ve Türk ekonomisinin hizmetinde kullanılmaktadır (kredi mektuplu dö-

viz tevdiat hesapları biçiminde). Bununla birlikte, işçi dövizlerini ana yurda aktarmaya yönelik tasarımlardan hiçbirisinden beklenen sonuçların elde edildiği söylenemez.

Yurt dışından dönen işçilerin Türkiye'de yeniden istihdam edilebilmeleri de önemli bir sorun yaratmaktadır. Bu amaçla işçilerimizin kendi işlerini kurlmaları özendirilmeye çalışılmıştır. Nitekim Türk ve Alman hükümetlerinin katkılarıyla Türkiye Halk Bankası bünyesinde oluşturulan özel bir hesaptan bu amaçla kredi verilmektedir.

Diğer yandan, yurt dışında çalışan işçilerin gönderdikleri tasarruflarla kurulan şirketlere (işçi şirketleri) Türkiye Kalkınma Bankası kanalıyla maddi, teknik ve yönetim desteği sağlanması sürdürülüyor. 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.

Belirtmek gerekir ki, önceki dönemlere oranla yurtdışından ana yurda kesin dönüş yapan işçilerin sayısı da oldukça azalmıştır. Almanya'da doğan yeni nesil Türkler artık o ülkelerde misafir olarak bulunmayıp o ülkelerde sürekli olarak yaşamaktadırlar. Dolayısıyla, bugünkü sorun o insanların yaşadıkları toplumlara uyumlarının sağlanması ve kendilerine çifte vatandaşlık verilerek oralarda Türk kültürünün canlı tutulmasıdır.

Yurt dışındaki işçilerimiz hem o ülkelerle aramızdaki siyasal bağları güçlendirecek, hem de ticari ilişkilerimizin gelişmesine katkıda bulunacaktır.

ÖZET VE SONUÇ

Sermaye, teknoloji ve işgücü hareketleri uluslararası faktör akımlarını oluştururlar. Uluslararası faktör akımları, ticaret akımlarının yanında uluslararası ekonomik ilişkilerin diğer boyutunu oluşturur.

Sermaye ve teknoloji akımları önceki bölümlerde incelenmişti. İşgücü hareketleri ise bu bölümde ele alınmıştır.

İşçi ihrac 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 yetiştirmelerine 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 İktisat'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? İşgücü arzını oluşturanlar kimlerdir? Hangi ülke veya bölgelerde yasal ve yasa dışı yollardan göreceli olarak yoğun bir işgücü akımı bulunmaktadır? Araştırınız.
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, 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.
- DPT, *Kalkınma Programı*, 2000, Ankara.
- G. J. Borjas, "The Economics of Migration," *Journal of Economic Literature*, Dec. 1994, ss. 1776-1717.
- H. G. Grubel and A. D. Schott, "The international flow of human capital," *American Economic Review*, May 1966, ss. 268-274.
- IMF, *Balance of Payments Statistics, Yearbook 2000*, Washington, D. C., 1999.
- 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
- Mordechai E. Kreinin, *International Economics: A Policy Approach*, 5th ed., Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1986, ss. 414-420.
- 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.
- Steven Husted and Michael Melvin, *International Economics*, Harper and Row, New York, 1990, ss. 284-288.
- W. J. Ethier, "Illegal immigration," *American Economic Review*, May 1986, ss. 56-71.

İNDEKS

- AB'nin genişleme süreci 273, 274
Açık ekonomide denge 56
Açık hesap 656
Ad valorem tarife 135
Adam Smith 13
Akreditif 646, 647
Altın para standardı 525
Altın standardı 362
Anında teslim (spot) döviz işlemleri 295
Ankara Antlaşması 267
Antrepolar 154
Arbitraj 293, 306
Arz ve talep modelleri, uluslararası ticarete 43
Arz-Yanılı Ekonomi Politikası 534, 535
Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) 245, 249
Aşırı kur değerlendirilmesi 384, 631
Avrupa Birliği 219, 220
Avrupa Ekonomik Topluluğu 221, 222
Avrupa Komisyonu 229
Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu 157
Avrupa Merkez Bankası 232, 557
Avrupa Parlamentosu 230
Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) 233, 238, 247
Avrupa Yatırım Bankası 232
Az gelişmiş ülkeler 754, 755, 772
Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) 263
Bağılantısız ülkeler hareketi 620
Bağlı krediler 761
Bağlı ticaret 657, 658
Bakanlar Konseyi, AB 230
Banka kabulü 652, 654, 655
Bavul ticareti 422
Beş Nisan Kararları 1994, 632
Bayin göçü 812
Bilimsel tarife 130
Borcu geri ödeme kapasitesi 757
Bretton Woods Sistemi 492, 528, 529
Cari işlemler bilançosu 404
Cari işlemler hesabı 401
Commonwealth 234, 239
COMOCON 240
Çapraz kur 302, 307
Çevre korunması, dış ticaret 94
Çifti kayıtlı muhasebe 412
Çifte kayıt, yabancı borsalara 710
Çifte vergilendirme 747
Çok Taraflı Yatırım ve Garanti Kurumu-MIGA 766
Çoklu kur sistemleri 167
Çok-uluslu şirketler 731, 732
Damping 128, 182
David Ricardo 18, 21, 79
Devalüasyon 475, 476
Dış açık 413, 416
Dış borç krizi 627, 629
Dış denkleştirme politikaları 469
Dış ekonomik denge 502, 505
Dış ticaret bilançosu 402
Dış ticaret çarpanı 456
Dış ticaret kazançları 58
Dış ticaret politikası 116, 117
Dış yansımaya 460
Dış Yardım Konsorsiyumları 762
Dış yardımlar 754, 755
Dinamik etkiler 112, 211
Doların devalüasyonu 533
Dolaysız yabancı sermaye yatırımları 718, 719
Dönüşüm eğrileri 28, 29
Döviz arzu 432
Döviz interbankı 312
Döviz kontrolü 168
Döviz kuru 298, 299
Döviz piyasası 290, 434
Döviz piyasasının etkinliği 296, 322
Döviz swapları 297, 339
Döviz talebi 432
Dünya Bankası Grubu 764, 577
Dünya Ticaret Örgütü 189, 190
Dünyayı Umumiye İdaresi 777
Etkili kur 304
Ekonomik büyüme 97, 98, 110
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EKT-ECO) 257, 281
Ekonomik kalkınma 586, 587
Ekonomik ve Parasal Birlik, Maastricht Antlaşması 232
Eksik (kısa) pozisyon 314
Emek Değer Teorisi 17, 21
Emisyon kazançları sorunu 537
En fazla kayırlımlı ülke kuralı 121
Endüstri-içi ticaret 90
Esneklik yaklaşımı 476
Etken dış koruma 147, 148
Euro 539, 542
Euro hisse senetleri 713
Euro krediler 692, 693
Euro para kredileri 692
Euro para mevduatı 686
Euro para piyasaları 685, 686
Euro tahvil piyasaları 699, 700
Faaliyet kiralaması 667
Factoring 671, 672
Faiz arbitrajı 348
Faktör Donatımı Teorisi 63, 64
Fark giderici vergi 179
Fason imalat 665
Fazla (uzun) pozisyon 314
Fırsat maliyetleri 24, 25
Finansal kiralama 666
Fisher Etkisi 357
Fiyat-altın para akımı 436
Forfaiting 676
GATT 133, 165, 189, 192, 793
Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) 444
Geçici ithal rejimi 151
Geçiş Dönemi 269
Geçiş etkisi, devalüasyonun 433, 482
Gelecek işlemleri (futures) 331
Genç endüstri tezi 124, 125
Genel Preferanslar Sistemi 626
Geri satın alım 662, 786
Global tahviller 709
Gönüllü ihracat kısıtlamaları 170, 171
Görünmez engeller 172, 173
Gümrük birlikleri 204, 205
Gümrük tarifeleri 132, 133
Güney Doğu Asya Krizi 631
Güney Doğu Asya Ülkeleri Topluluğu (ASEAN) 256
Güney Ortak Pazarı (Mercosur) 254
Harcama değiştirici politikalar 470
Harcama kaydırıcı politikalar 474
Hazırlık Dönemi 268
Heckscher-Ohlin Teorisi 63, 64
Hedefi aşma, kurların 427, 520
Hedging (riskten korunma) 343
IMF 318, 424, 529, 545, 562, 566, 534
İS eğrisi 497
İç ekonomik denge 497, 505
İhracat kotaları 170
İhracat sübvansiyonları 174
İhracat vergileri 180
İhracata dönük sanayileşme 594
İhracatın teşviki 493
İkinci en iyi teorisi 214
İki-ülkeli ve iki-mallı modeller 16, 36
İktisadi Birleşmeler Teorisi 203, 204, 244
İktisadi birlik 212
İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) 258, 259
İslâm Kalkınma Bankası 767
İslâm Konferansı Teşkilatı 261, 262
İstatistik farklar 410
İthalat fonksiyonu 452
İthalat ikamesi 591, 592, 595
J-eğrisi etkisi 478
John Stuart Mill 45
Kalkınmanın motoru 113, 588
Kamu ihaleleri 173
Kapalı ekonomide denge 55
Karadeniz Ekonomik İşbirliği 282
Karaib Ülkeleri Topluluğu (CARICOM) 253
Karşı satın alım 661
Karşı ticaret 657, 658
Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi 11, 18, 23, 39, 110
Karşılıklı Talep Kanunu 45
Kasım 2000 Krizi 632
Katma Protokol 268, 269
Kennedy Görüşmeleri 237
Keynes, John Maynard 439
Kliring 659, 660
Komşuyu-zarara sokma-politikası 526
Konsinye satış 656
Konvertibilite 317
Kopenhag Kriterleri 235
Kopenhag Zirvesi 236
Korumacılık 123, 124

- Kota rantları 162
Kotalar 161, 162
Kredi notu 707
Kredi tranşları 568
Kur riski 343
Kutuplaşma teorisi 216
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) 248
Kuzey-Güney Diyalogu 619, 620
Küreselleşme 189, 683, 741
LAFTA 251
Lâleli Piyasası 288, 422
Leasing 666, 667
Leontief paradoksu 75, 76
Liberalizm 15
LM eğrisi 499
Lomé Sözleşmesi 239
Maastricht Anlaşması 232, 541, 543
Maastricht kriterleri 543
Mali krizler 628, 629
Marshall Yardımları 220, 768
Marshall-Lerner Koşulu 370, 435, 478
Merkantilizm 14, 15, 134
Miktar Teorisi 437
Milli gelir 446, 453
Monopolcü rekabet teoremi 88
Montaj sanayii 726
Mundell-Fleming Modeli 513
Mutlak Üstünlük Teorisi 17, 18
Nasdaq 711
Net değişim ticaret hadleri 635
Nitelikli işgücü hipotezi 81
NYSE 711
Offset anlaşmaları 663
Opsiyonlar 335
Optimum gümrük tarifesi 144
Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM) 252
Ortak Gümrük Tarifesi (OGT), AB'nin 222, 278
Ortak Pazar 223
Ortak tarım politikası, AB 225
Ortaklık Komitesi 271
Ortaklık Konseyi 271
Otomatik dış denkleme 427, 466
Otomatik faiz değişimleri 441
Otonom işlemler 400
Ödemeler bilançosu 395, 427
Ödünç Alma Genel Anlaşması 576
Ölçek ekonomileri teoremi 86, 89
Ön ödeme 655
Önemsiiz almanın önemi 50, 51
Özel Çekme Hakları, IMF 564, 571
Parasalcı yaklaşım 385, 463, 487
Parite kuru 350
Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) 260, 261
Piyasa yapıcılığı 320
Police ile satış 650, 651
Portfolyo dengesi yaklaşımı 387
Portfolyo Teorisi 388
Potansiyel dış açık 420
Program kredileri 759
Proje kredileri 759
Reel kur 305
Resmî Kalkınma Yardımları Komitesi (DAC) 769
Robert Schuman 220
Rusya Krizi 631
Rybczynski Teoremi 69, 73
Sanayileşme stratejileri 590, 599
Satın Alma Gücü Paritesi 380
Senyoraj kazançları 537
Serbest bölgeler 152
Serbest dalgalı kur 363, 366
Serbest dövizli ticaret 645
Sıcak para fonları 556
Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları 199
Sınır ticareti 93, 155
Singer-Prebisch Tezi 638, 639
Smithsonian kur ayarlamaları 533
Spekülatör 293, 311, 346, 371
Spesifik tarif 135
Stand-by anlaşmaları, IMF 559
Stolper-Samuelson Teoremi 69, 72
Stratejik birleşme 722
Stratejik ticaret politikası 127
Sürünen pariteler 376, 552
Swaplar 339, 340
Şirket birleşmeleri 721
Şubat 2001 Krizi 632, 633
Takas 657
Tarım ürünleri ticareti 604
Tarife dışı engeller 160, 161
Tarifelerin rant etkileri 140
Tarifelerin yansımaları 145
Tasarruf boşluğu, kalkınmada 755
Tek para sistemi, AB 539
Tek Pazar, AB 224
Teklif eğrisi 46, 107
Teknik standartlar 172
Teknoloji açığı hipotezi 82
Teknoloji transferi 781, 782
Teknolojik gelişme 103
Tek-yanlı transferler 403
Tercihlerde benzerlik hipotezi 86
Ticaret dışı mallar 480
Ticaret dışı mallar 92, 93
Ticaret hadleri 106
Ticaret hadleri 48, 128, 143, 491, 635
Ticaret yaratıcı etki 207
Ticarete karşıt yönlü büyüme 102
Ticareti artırıcı yönlü büyüme 100
Ticareti saptırıcı etki 207
Ticari kabul 652
Toplam harcamalar yaklaşımı 485
Toplumsal kayıtsızlık eğrileri 51, 52
Transfer fiyatlandırması 736
Transit taşımacılık 154
Turizm 798, 799
Tüneldeki yılan 533, 539
Tüneldeki yılan 540
Türk Cumhuriyetleri 277, 278
Türkiye, AB ile Gümrük Birliği 274, 275
Türkiye, AB ilişkileri 267, 268
Türkiye, AB ticareti 280
Türkiye, AB'ye tam üyelik başvurusu 234, 236, 273
Türkiye, dış borçlar 773
Türkiye, dış rezervler 583
Türkiye, dış ticaret rejimi 610
Türkiye, dolaysız yabancı sermaye 749, 750
Türkiye, İslâm ülkeleri ticareti 283
Türkiye, işçi dövizleri 816
Türkiye, işgücü ihracı 814
Türkiye, kur politikaları 558
Türkiye, OECD ticareti 280
Türkiye, ödemeler dengesi 421
Türkiye, Rusya federasyonu ticareti 287
Türkiye, turizm gelirleri 801
Türkiye, uluslararası hizmet ticareti 800
Uluslararası faktör fiyatları eşitliği 69, 70
Uluslararası Finans Kurumu (IFC) 765
Uluslararası finansal kiralama 672
Uluslararası fiyat farklılaştırması 183
Uluslararası hisse senedi piyasaları 709, 710
Uluslararası hizmetler ticareti 790, 791
Uluslararası işbölümü 4
Uluslararası işgücü akımları 805
Uluslararası likidite 578
Uluslararası mal anlaşmaları 605
Uluslararası mali piyasalar 682, 683
Uluslararası para piyasaları 684, 685
Uluslararası para sistemi 524, 525
Uluslararası tahvil piyasaları 696, 697
Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) 122
Uluslararası ticaret politikası 116, 117
Uluslararası Ticaret Teorisi 11, 12
Uluslararası vergilendirme 744, 745, 748
Ulusların Zenginliği 13
UNCTAD 621, 625, 787
Uruguay Görüşmeleri 133, 197
Ülke riski 738
Ürün dönemleri hipotezi 83
Vadeli döviz piyasası 296, 326
Vadeli prim 327
Vergi cenneti ülkeler 746
Vesaik karşılığı ödeme 653
Yabancı tahvil piyasası 697, 698
Yansız büyüme 98, 99
Yap-işlet-devret modeli 727
Yasaklamalar, ithalatta 165
Yatırım fanları 715
Yediler Grubu (G-7) 259
Yeni korumacılık akımları 170, 196, 715
Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen 622
Yirmi Dört Ocak 1980 Kararları 611
Yaksullaştıran büyüme 108
Yönetimli dalgalanma 374
Yurtiçi katkı zorunluluğu 178, 180
Zorunlu yeni yatırım 728