



anadolum
e K a m p ü s
ve

anadolu mobil

dilediğin yerden,
dilediğin zaman,
öğrenme fırsatı!



(ekampus.anadolu.edu.tr)



(mobil.anadolu.edu.tr)

ekampus.anadolu.edu.tr



Takvim



Duyurular



Ders
Kitabı (PDF)



Epub



Html5



Mobi
Kitap



Sesli Kitap



Canlı Ders



Video



Ünite
Özeti



Sesli Özet



Sorularla
Öğrenelim



Alıştırma



Çözümlü
Sorular



Deneme
Sınavı



Tartışma
Forumu



Çıkmış Sınav
Soruları



Sınav Giriş
Bilgisi



Sınav
Sonuçları



Öğrenci
Toplulukları



AOS DESTEK
AÇIKÖĞRETİM DESTEK SİSTEMİ

Açıköğretim Sistemi ile ilgili
merak ettiğiniz her şey AOS Destek Sisteminde...

- Kolay Soru Sorma ve Soru-Yanıt Takibi
- Sıkça Sorulan Sorular ve Yanıtları
- Canlı Destek (Hafta İçi Her Gün)
- Telefonla Destek

aosdestek.anadolu.edu.tr

AOS DESTEK Sistemi İletişim ve Çözüm Masası

0850 200 46 10

www.anadolu.edu.tr



/AOFAnadolum



/Anadolu_Univ



instagram.com/anadoluuniv

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 2923
AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 1880

ULUSLARARASI TİCARET

Yazar

Prof.Dr. Halil SEYİDOĞLU (Ünite 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8)

Editör

Prof.Dr. Erol KUTLU

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Anadolu Üniversitesine aittir.
“Uzaktan Öğretim” tekniğine uygun olarak hazırlanan bu kitabın bütün hakları saklıdır.
İlgili kuruluştan izin almadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2013 by Anadolu University
All rights reserved

No part of this book may be reproduced or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic, photocopy, magnetic tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

Öğretim Tasarımcıları

Dr.Öğr.Üyesi Seçil Banar
Öğr.Gör.Dr. Mediha Tezcan

Grafik Tasarım Yönetmenleri

Prof. Tevfik Fikret Uçar
Doç.Dr. Nilgün Salur
Öğr.Gör. Cemalettin Yıldız

Kapak Düzeni

Prof.Dr. Halit Turgay Ünalın

Grafikerler

Gülşah Karabulut
Özlem Ceylan

Dizgi ve Yayına Hazırlama

Kitap Hazırlama Grubu

Uluslararası Ticaret

E-ISBN

978-975-06-3327-0

Bu kitabın tüm hakları Anadolu Üniversitesi'ne aittir.

ESKİŞEHİR, Ocak 2019

2503-0-0-0-1902-V01

İçindekiler

Önsöz	ix
-------------	----

Uluslararası Ticaret Teorisi Analizleri	2
GİRİŞ	3
ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ'NİN KAPSAMI	3
ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ'NİN DOĞUŞU	5
Merkantilizm	5
Klasik Liberalizm ve Uluslararası Ticaret	6
Analizlerde Standart Varsayımlar	7
Emek-Değer Teorisi	8
MUTLAK ÜSTÜNLÜK TEORİSİ	8
RİCARDO VE KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜK MODELİ	9
RİCARDO MODELİ'NDEKİ EKSİKLİKLER	11
FIRSAT MALİYETİ İLE ANALİZ	12
ÜRETİM HACMİ İLE MALİYET ARASINDAKİ İLİŞKİLER	14
Dönüşüm Eğrileri	16
Sabit Maliyetler ve Dış Ticaret	16
Çöğalan Maliyetler ile Dış Ticaret Analizi	18
Azalan Maliyetler ve Dış Ticaret	20
Özet	22
Kendimizi Sınayalım	23
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	24
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	24
Yararlanılan Kaynaklar	25

1 ÜNİTE

Uluslararası Ticaret Teorisi: Arz ve Talep Faktörleri ile Analiz.....	26
GİRİŞ	27
ULUSLARARASI FİYAT ORANININ (DIŞ TİCARET HADLERİNİN) OLUŞUMU	27
KARŞILIKLI TALEP KANUNU	29
TEKLİF EĞRİLERİ	29
TEKLİF EĞRİLERİNDE KAYMALAR	32
ÖNEMSİZ OLMANIN ÖNEMİ (KÜÇÜK ÜLKE AVANTAJI)	33
TEKLİF EĞRİSİ MODELİNİN YARARLARI	34
TOPLUMSAL KAYITSIZLIK EĞRİLERİ İLE ANALİZ	35
Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri	35
Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri	36
EKONOMİDE GENEL DENGİ	38
Kapalı Ekonomide Denge	38
Açık Ekonomilerde Denge	39
Dış Ticaret Kazançları	41
Talep Farklılıklarına Bağlı Dış Ticaret	42
Arz ve Talep Koşullarında Farklılık	43

2 ÜNİTE

DIŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI	44
Özet	46
Kendimizi Sınayalım	47
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	48
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	48
Yararlanılan Kaynaklar	49

3. ÜNİTE

Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisi	50
GİRİŞ	51
TEORİNİN GÖSTERDİĞİ TEMEL SONUÇ	51
BAZI KAVRAMLARIN AÇIKLANMASI	52
Faktör Donatımı	52
Faktör Yoğunluğu	54
TEORİNİN GRAFİKLE KANITLANMASI	55
HECKSCHER-OHLİN MODELİNDEN ÇIKARTILAN FARKLI	
TEOREMLER	56
Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi	56
Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi	58
TEORİNİN TEST EDİLMESİ: LEONTIEF PARADOKSU	59
YENİ TEOREMLER	62
Nitelikli İşgücü Teoremi	62
Teknoloji Açığı Teoremi	62
Ürün Dönemleri Teoremi	63
Tercihlerde Benzerlik Teoremi	65
Ölçek Ekonomileri Teoremi	65
Monopolcü Rekabet Teoremi	66
YENİ TEORİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ GENEL UZLAŞI VE SONUÇ	68
Özet	69
Kendimizi Sınayalım	70
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	71
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	71
Yararlanılan Kaynaklar	72

4. ÜNİTE

Dış Ticaret Politikası ve Dış Ticaret-Kalkınma İlişkisi	74
GİRİŞ	75
DIŞ TİCARET POLİTİKASININ KAPSAMI	76
DIŞ TİCARET POLİTİKASININ BAZI ÖNEMLİ AMAÇLARI	77
DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI: TOPLU BAKIŞ	78
DIŞ TİCARET POLİTİKALARININ TARİHSEL GEÇMİŞİ	80
KORUMACILIK YÖNÜNDEKİ GÖRÜŞLER	81
Ulusal Güvenlik	81
Genç Endüstri Tezi	81
Stratejik Ticaret Politikası	84
Damping'e Karşı Korunma	85
BELİRLİ KOŞULLARDA GEÇERLİ OLABİLECEK GÖRÜŞLER	85
KİŞİSEL ÇIKARLARA DAYALI GÖRÜŞLER	86

Düşük Yabancı Ücret	86
Üretim Maliyetlerini Eşitleme	86
Ulusal Pazar Görüşü	87
SANAYİLEŞMENİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİLERİ	87
SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI	88
İTHALÂT İKAMESİ	89
Ülkelerin Öncelikli Olarak İthal İkamesine Yönelme Nedenleri	90
İthalât İkamesinin Yol Açtığı Sorunlar	91
İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME	92
YENİ DÖNEMDE KÜRESELLEŞME VE SANAYİLEŞME POLİTİKALARI	93
TÜRKİYE'DE KALKINMA VE DIŞ TİCARET REJİMİ	94
TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNİN SEKTÖR VE ÜRÜN YAPISI	97
ULUSLARARASI KALKINMA SORUNLARI	101
İHRACAT GELİRLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIKLAR	101
EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUMACILIK	102
AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DIŞ BORÇ YÜKÜ	102
ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER	104
DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR	107
Ticaret Hadlerinin Tanımı	108
Singer-Prebisch Tezi	108
Özet	111
Kendimizi Sınayalım	113
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	114
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	114
Yararlanılan Kaynaklar	115

Gümrük Tarifeleri ve Tarif Dışı Ticaret Politikası Araçları 116

5. ÜNİTE

GİRİŞ	117
TARİFELERİN YAYGINLIĞI	118
TARİFELERİN GELENEKSEL AMAÇLARI: HAZİNEYE GELİR	
SAĞLAMA VE YERLİ SANAYİYİ KORUMA	119
GÜMRÜK VERGİLERİNİN KONULUŞ ESASLARI	119
GÜMRÜK VERGİSİNİN EKONOMİK ETKİLERİ	120
Dar Anlamda Etkiler (Kısmi Denge Yaklaşımı)	121
Makro Ekonomik Etkiler (Genel Denge Etkileri)	123
TİCARET HADLERİ VE OPTİMUM GÜMRÜK TARİFESİ	124
ETKEN DIŞ KORUMA	126
MİKTAR KISITLAMALARI	128
İthalât Kotaları	128
İthal Yasakları	132
DÖVİZ KONTROLÜ	133
PETROL KRİZİ VE YENİ KORUMACILIK	135
Gönüllü İhracat Kısıtlamaları	135
Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri	137
İHRACAT SÜBVANSİYONLARI	139
İTHALÂT VE İHRACAT VERGİLERİ	141

İthalatta Fark Giderici Vergiler	141
İhracat Vergileri	142
MONOPOLLER VE KARTELLER	143
Karteller	145
Özet	147
Kendimizi Sınayalım	148
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	149
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	149
Yararlanılan Kaynaklar	151

6. ÜNİTE

Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: Küreselleşme ve Ekonomik Birleşmeler 152

GİRİŞ	153
KÜRESELLEŞME	153
Dünya Ticaret Örgütü (WTO)	154
GATT'ın Politika ve Uygulamaları	155
Uruguay Görüşmeleri ve WTO Sonrası	158
Dünya Ticaretinde Büyüme ve Dünya Üretimine Artış Hızı	159
İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ	160
Türleri	160
Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri	161
Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri	162
Statik Etkiler	163
Dinamik Etkiler	166
İktisadi Birlik	167
"İkinci En İyi" Teorisi	169
Kutuplaşma Teorisi	171
İktisadi Birleşmeler Teorisi ve Az Gelişmiş Ülkeler	171
DÜNYADAKİ EKONOMİK BİRLEŞMELER	172
Özet	174
Kendimizi Sınayalım	175
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	176
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	176
Yararlanılan Kaynaklar	177

7. ÜNİTE

Dış Ödemeler Bilançosu ve Ödemeler Bilançosunun Denkleşmesi..... 178

GİRİŞ	179
DIŞ ÖDEME DENGESİZLİKLERİNİN ÖNEMİ VE ETKİLERİ	179
ÖDEMELER BİLÂNCOSUNUN TEMEL YAPISI	181
ÖDEMELER BİLÂNCOSUNUN ANA HESAP GRUPLARI	184
Cari İşlemler Hesabı	184
Sermaye Hesabı	187
Resmi Rezervler Hesabı	190
İstatistik Farklar (Net Hatalar ve Unutmalar)	192
DIŞ ÖDEMELER DENGESİNİN AÇIK VEYA FAZLA VERMESİ	194

DIŞ ÖDEME AÇIKLARININ NEDENLERİ	195
DIŞ AÇIKLAR KARŞISINDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR	198
ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN İÇERDİĞİ SINIRLANDIRMALAR	199
DIŞ Dengeyi Sağlama Mekanizmaları	200
DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİNDE DIŞ DENKLEŞME	200
OTOMATİK GELİR DEĞİŞMELERİYLE DIŞ DENGİNİN SAĞLANMASI ..	202
DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI	202
Harcama Değiştirici Politikalar	203
Para Politikası	203
Maliye Politikası	204
Para ve Maliye Politikaları ve Sermaye Hareketleri	204
Harcama Kaydırıcı Politikalar	205
Devalüasyon	206
Devalüasyon ve Dış Ticaret Bilançosu	206
Döviz Gelirlerini Artırmaya Yönelik Politikalar	208
Özet	210
Kendimizi Sınayalım	212
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	213
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	213
Yararlanılan Kaynaklar	215

Döviz Piyasası Analizleri ve Döviz Kuru Değişmelerini

8. ÜNİTE

Açıklamaya Yönelik Teoriler..... 216

GİRİŞ	217
DÖVİZ	217
PİYASADAKİ İŞLEMCİLER	218
Bankalar ve Banka-Dışı İşlemciler	218
Dış Ticaret ve Dış Yatırım İşlemleri Yapan Kişiler ve Firmalar	219
Spekülâtörler ve Arbitrajcılar	219
Merkez Bankaları ve Hazine	219
Döviz Brokerleri	220
Enflasyondan Korunmaya Çalışan İşlemciler	220
DÖVİZ TALEBİ VE DÖVİZ ARZI	220
PİYASADAKİ İŞLEM TÜRLERİ	221
Anında Teslim İşlemleri	221
Vadeli Teslim İşlemleri	221
Döviz Piyasalarında Swap Biçiminde Yapılan (Geri Dönüşümlü) İşlemler	223
DÖVİZ KURU	224
Dolaysız Kotasyon ve Dolaylı Kotasyon	224
Alış Kuru, Satış Kuru ve Kur Marjı	225
Kur Marjını Etkileyen Faktörler	225
İki Para Arasındaki Dolaysız Kur ve Çapraz Kur	226
DÖVİZ ARBİTRAJİ	227
DÖVİZ SPEKÜLÂSYONU	228
PERAKENDE VE TOPTAN (INTERBANK) DÖVİZ PİYASALARI	229
Bankalar ve Uluslararası Ödeme İşlemleri	229

Perakende ve Interbank Döviz İşlemleri	230
Bankaların Döviz Riski Yönetimi	230
ULUSAL PARANIN KONVERTİBİLİTESİ	232
DÖVİZ PİYASASININ DİĞER PİYASALARDAN FARKLARI	234
DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI	236
KUR RİSKLERİNDEN KORUNMA (HEDGING) YÖNTEMLERİ	237
Vadeli Piyasa İşlemleri Yoluyla Korunma	237
Anında Teslim Piyasasında İşlem Yaparak Korunma	238
Opsiyon Sözleşmeleri Yoluyla Güvence	239
Gelecekte İşlem Piyasası (futures) Sözleşmeleri Yoluyla Korunma	239
Firma Stratejileri ile Kur Riskinin Önlenmesi	240
Kur Riskine Karşı Koruma Önlemi Gerektirmeyen Durumlar	241
DÖVİZ KURLARINDAKİ DEĞİŞMELERİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER	241
Dış Ticaret Akımları Yaklaşımı	241
Satınalma Gücü Paritesi Yaklaşımı	242
Mutlak Satınalma Gücü Paritesi	243
Mutlak SGP'nin Geçerliliğini Engelleyen Etkenler	243
Göreceli Satınalma Gücü Paritesi	244
Aşırı veya Eksik Değerlenmiş Ulusal Paralar	245
Parasalcı Teori ve Kur Değişimleri	246
Portfolyo Teorisi ve Kur Değişimleri	247
Özet	249
Kendimizi Sınayalım	251
Kendimizi Sınayalım Yanıt Anahtarı	252
Sıra Sizde Yanıt Anahtarı	252
Yararlanılan Kaynaklar	253

Önsöz

Dünya ekonomisinde 1980'lerden sonra ulusal ekonomilerin dünya ekonomileri ile bütünleşme çabası, uluslararası ticareti günümüzde daha önemli hale getirmiştir. Serbest piyasa ekonomisi ve küreselleşme yüzyılımızın dış ticarete anahtar kavramları haline geldi.

Bu kitap Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Dış Ticaret Programına yönelik olarak hazırlanmıştır. Dış ticaret programının temel amacının öğrencilerine dış ticaret işlemlerinde (ihracat, ithalat ve gümrükleme) yetkinlik kazandırmak olduğundan, kitabınızda bu amaca yönelik konulara ağırlık verilmiştir.

Bu çerçevede kitap, sekiz üniteden oluşmaktadır. İlk üç ünite dış ticarete ilişkin teorik konular analiz edilmiştir. Diğer beş ünite ise, ekonomik kalkınma ve dış ticaret politikaları, bu politikalara yönelik araçlar, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi çabaları bağlamında küreselleşme ve ekonomik birleşmeler açıklanmış, diğer yönden dış ticareti hem etkileyen hem de etkilenen dış ödemeler bilançosu ve döviz piyasasına ilişkin konular ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Uluslararası Ticaret kitabında, öğrencilerimizin daima en temel bilgileri bulması, tartışmalı konularda farklı görüşlerin ortaya konması açısından teorik bilgilerin uygulamadan örneklerle somutlaştırılmasına çalışılmış, yeni araştırma alanlarının gösterilmesine önem verilmiştir. Ayrıca, okuma ve anlaşılmayı kolaylaştırmak için anlatımın olabildiğince yalın ve özlü ifadelerle yapılmasına özen gösterilmiştir.

Kitabın yazarı, Uluslararası İktisat alanında çalışmaları ile ün yapmış hocamız Prof. Dr. Halil SEYİDOĞLU'na titiz çalışmaları ve yardımlarından dolayı teşekkür ederim.

Kitabın Açık Öğretim Fakültesi Dış Ticaret Programı öğrencilerine başta olmak üzere tüm diğer okuyuculara yararlı olmasını temenni ederim.

Editör
Prof.Dr. Erol KUTLU

1

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Uluslararası Ticaret Teorisini ve nedenlerini açıklayabilecek,
- Ülkeler neden dış ticaret yaptıklarını, uluslararası uzmanlaşma ve serbest ticaretin ne gibi yararları olduğunu ifade edebilecek,
- Mutlak Üstünlük Teorisi ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin farklarını ayırt edebilecek,
- Adam Smith'e göre Klasik Liberalizm'in dayandığı üç temel ilkeyi sıralayabilecek,
- Merkantilizm ile Klasik Liberalizm arasında dış ticarete bakış açısından ne fark olduğunu anlatabilecek,
- Ricardo modelindeki eksiklikler neler olduğunu ve daha sonra gelen iktisatçıların bu eksikleri gidermek için ne tür katkılar yaptıklarını ifade edebilecek,
- Fırsat maliyetini tanımlayarak, muhasebede maliyet kavramı ile arasındaki farkı açıklayabilecek,
- Sabit, çoğalan ve azalan fırsat maliyetleri durumunda üretim olanakları eğrilerinin şekillerini belirleyebilecek,
- Uluslararası işbölümü, uzmanlaşma ve serbest ticaret neden birbirini tamamladığını açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|---------------------------|
| • Uluslararası Ticaret Teorisi | • Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi | • Eksik Uzmanlaşma |
| • Soyut Dış Ticaret Teorisi | • Emek-Değer Teorisi | • Arz Modeli |
| • Merkantilizm | • Uluslararası Uzmanlaşma | • Statik Model |
| • Adam Smith ve Klasik Liberalizm | • Serbest Ticaret | • Fırsat Maliyeti |
| • Mutlak Üstünlük Teorisi | • Uluslararası İşbölümü | • Çoğalan Fırsat Maliyeti |
| | • İşgücü Verimliliği | • Azalan Fırsat Maliyeti |
| | • Tam Uzmanlaşma | • Dönüşüm Eğrisi |

İçindekiler



Uluslararası Ticaret Teorisi Analizleri

GİRİŞ

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.

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. 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 çok 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.

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ'NİN KAPSAMI

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

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

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

Uluslararası Ticaret Teorisi'nde de değinilen bu ilkeler doğrultusunda yapılan ve aşağıda daha ayrıntılı biçimde sıralanacak bir dizi varsayım vardır. Örneğin analizlerde iki ülkeli ve iki mallı modeller kullanılır. Hükümet kesiminin varolmadığı, dolayısıyla gümrük tarifelerinin ve ticaret üzerinde öteki kısıtlamaların yer almadığı, 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 görülmektedir. 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 yapmak 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. Dış ticarete göreceli fiyatlar, ya da dış ticaret hadleri nasıl oluşmaktadır?

Uluslararası Ticaret Teorisi'nin temeli durumundaki bu soruların cevapları ilerideki bölümlerde açıklanmaya çalışılmaktadır. Ancak burada kısaca Uluslararası Ticaret Politikası'na da değinmekte yarar vardır. Politikaya yönelik bu analizlerde, teorelin 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 ağırlıklı olarak hükümet müdahaleleri üzerinde durulur.

Uluslararası İktisat, İktisat biliminin bir dalıdır ve genel İktisat gibi o da bir Sosyal Bilimdir. İster Fiziki Bilimlerle, ister Sosyal Bilimlerle ilgili olsun, her bilim dalının amacı öncelikle incelediği olayların ortaya çıkış nedenlerini açıklamaktır. Bu genel ilke doğal olarak Uluslararası İktisat için de geçerlidir. Uluslararası İktisat'ın ülkeler arası ekonomik olayların nedenlerini inceleyen bölümüne Uluslararası Ticaret Teorisi adı verilmektedir. Kitapta önce Uluslararası Ticaret Teorisi ile ilgili konulara yer verilmektedir.



DİKKAT

ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ'NİN 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 Klasik İktisat Ekolü'nün de temeli olarak kabul edilir. Demek oluyor ki, incelemekte olduğumuz bilim dalının yaklaşık iki buçuk asırlık bir geçmişi bulunmaktadır.

Adam Smith'in ünlü eserinin İngilizce başlığı şöyledir: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Ulusların Servetinin Nitelik ve Nedenleri Hakkında Bir İnceleme), Türkçe'ye Milletlerin Zenginliği olarak çevrilmiştir.



K İ T A P

Ancak bu süre içerisinde Uluslararası İktisat bilimi de yaşanan çağa uyum gösterecek gerek teori, gerek politika alanında oldukça hızlı bir gelişme göstermiştir. Söz konusu 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, Milton Friedman 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:

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 oluşturuyordu. 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 oluşturuyordu.

Merkantilist dönemden önce dünyada yaygın bir dış ticaret olayından söz etmek güçtür. Bunun belki tek istisnası Orta Çağ'da Uzak Doğu ile Avrupa arasında yapılan 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 her birisi, ayrı bir siyasal 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 ithalinin özendirilmesi ve bunların ülkede işlenerek dışarıya mamul mal biçiminde ihraç edilmesidir.

Merkantilistler altın girişlerini artırmak için ticaret filusunun geliştirilmesine de büyük ağırlık vermişlerdir. Altın ve gümüş deniz aşırı ticaret yoluyla elde edilir. Bu da güçlü bir ticaret filusunu 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. Deniz aşırı ticaret yapma yetkisi de kral veya hükümdarlar tarafından özel imtiyazlı bazı firmalara verilmişti.

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

Sanayi devriminden sonra giderek Merkantilizm'in yerine liberal görüşler geçmeye başladı. Buhar gücünün üretimde kas gücü yerine kullanılmasıyla sanayi devrimi İngiltere'de ortaya çıkmıştı. Böylece kitlesel üretim el tezgahlarının 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 Merkantilist fikirlerle bir çatışma başlamıştı. Şöyle ki, İngiltere'de gerçekleştirilen üretimin satılabilmesi için diğer dünya ülkeleri, kapılarını yabancı malların ithaline açmalı idiler. İngiliz sanayiinin çarkları başka türlü dönemezdi. Bütün bunlar Merkantilizm'in koruyucu politikalarının değişmesine duyulan ihtiyacı vurgular.

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

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 economicusdur (ekonomik insan). Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır ("laissez faire, laissez passer-bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler"). Çünkü, bireyler kendi çıkarları peşinde koşmakla aynı zamanda toplumsal çıkarlara da hizmet etmiş olurlar. Nihayet, ekonomik hayatta düzen sağlayan bir görünmez el (invisible hand) vardır. Bu görünmez el de fiyat mekanizmasıdır. Ekonomik hayatta düzen, fiyat mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden sağlandığına göre, devletin bu amaçla ekonomiye müdahale etmesine gerek yoktur.

Klâsik liberalizmin temel dayanağı olarak kabul edilen ve Adam Smith tarafından ortaya atılan ilkeler nelerdir?



SIRA SİZDE

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 ticarette bir taraf kazanırken diğer tarafın kaybetmesi şeklindeki görüşü yanlıştır. Çünkü uluslararası ticaretten her iki taraf da kazançlı çıkar.

Merkantilizm ile Klâsik Ekol arasındaki temel görüş ayrılıkları nelerdir?



SIRA SİZDE

Smith'in açıklamalarına dayalı olan Klâsik analiz, uluslararası ticarette uzmanlaşma ve işbölümünün yararları üzerinde durmaktadır. Bu analizler, ilerde 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.

Analizlerde 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 ticarette para kullanılmaz, dış değiştirmeler 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 tarifesi, kotalar ve dış ticaret üzerindeki öteki kısıtlamalar bulunmaz.
- Analizlerde taşıma giderlerinin de sıfır olduğu varsayılır.
- Ekonomi tam çalışma durumundadır, yani kaynakların âtlı (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.

Emek-Değer Teorisi

Smith ve Ricardo'yu da kapsayacak biçimde Klâsik Ekoî'e bağılı 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, klasik 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 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, dolayısıyla sermaye mallarının değeri de onların üretiminde kullanılan emekle ölçülür.

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.

Tablo 1.1
Bir işçinin bir günde üretebildiği mallar

	A malı	B malı
Amerikalı	50 birim	30 birim
Almanya	20 birim	80 birim

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. Ancak bir ülke bütün mallarda diğerinden üstünse o takdirde bu ülkeler arasında ticaret yapılmaması gerekir. Bu da çok gerçek dışı değildir. Örneğin gelişmiş bir ülke bütün malları az gelişmiş bir ülkeden daha ucuza üretmekte olabilir. Bu durumda gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında ticaret yapılmaması gerekirdi. O bakımdan uluslararası ticaretin temelini daha gerçekçi olarak açıklama onuru David Ricardo'ya kalmıştır.

RİCARDO VE 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. Teori o derece güçlü bir mantıksal yapıya sahiptir ki karşılaştırmalı üstünlüklerin bugün de uluslararası ticaretin temelini oluşturduğu kabul edilir.

Uygulamada karşılaştırmalı üstünlük teorisi yerine, "mukayeseli avantajlar teorisi", "karşılaştırmalı maliyetler doktrini" gibi değişik ifadeler kullanıldığına da dikkat etmek gerekir.

David Ricardo'nun ünlü Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ni açıkladığı kitabı şudur: On the Principles of Political Economy and Taxation, London, 1817.



K İ T A P

Ricardo'ya göre uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Böyle bir yaklaşım teorinin kapsamını da oldukça daraltır. Çünkü mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibidir. Mutlak üstünlüklerin gerçekleştiği durumlarda karşılaştırmalı 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 göreceli 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 diğerlerine göre daha yüksek oranlarda verimli (maliyetleri düşük) ise, neden daha az verimli olduğu malları üreterek kaynaklarını israf etsin? Onun için en iyi politika, karşılaştırmalı olarak en etkin olduğu malların üretiminde uzmanlaşması ve bunları ihraç ederek göreceli üstünlüğü bulunmadığı malları diğer ülkeden ithal etmesidir.

Bu ilke bütün ülkeler için geçerlidir. Hatta bütün mallar da diğerlerine göre verimliliği düşük olan bir ülkeyi ele aldığımızı düşünelim. Bu ülkenin de bazı mallardaki göreceli verim düşüklüğü diğer mallardan daha fazla olabilir. Dolayısıyla ülke en verimsiz olduğu bu malları neden üretsin? Onun yerine göreceli verimsizliği daha az olanları üreterek çok verimsiz olduklarını dışarıdan ithal ederse, kıt kaynaklarını daha iyi değerlendirmiş olur. Özetle, tüm ülkeler karşılaştırmalı üstünlük modeline uygun 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 yazabilmekle olsun. Bu durumda profesör, iki alanda da mutlak üstünlük sahibidir. Ama profesör olarak çalışmasının daha fazla gelir sağlayacağını varsayarak bu alanda karşılaştırmalı üstünlük sahibi olduğu anlaşılır; 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 gerekirken karşılaştırmalı üstünlüklere göre hâlâ 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:

Tablo 1.2
Bir işgünü ile
üretilebilen mal
miktarları

	Kumaş (metre)	Şarap (litre)
İngiltere	80	40
Portekiz	10	20

Örneğe göre İngiltere her iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü gerek şarabı, gerek kumaşı Portekiz'den daha ucuza üretir (emek faktörüne dayalı maliyet açısından). Dolayısıyla, Mutlak Üstünlük Teorisi açısından bu durumda dış ticaret yapılmamalı, İngiltere daha ucuza mal ettiği 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 daha elverişsiz bir durumdadır. Fakat göreceli maliyet kumaşta 8 kat yüksek iken, şarapta yalnız 2 mislidir. O halde Portekiz'in her iki malı birden üretmektense, şarap üretimine yönelmesi bu ülkenin yararınadır.

SIRA SİZDE



Mutlak Üstünlük Teorisi ile Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi arasında ne gibi benzerlikler ve farklılıklar vardır? Hangisi daha genel bir açıklama gücüne sahiptir?

Görülüyor ki, bu durumda İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşır ve ihraç edeceği kumaşla ihtiyacı olan şarabı Portekiz'den karşılarsa (ya da aynı şey tersinden söylendiğinde, Portekiz şarapta uzmanlaşır ve 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, olduğu görülür.

O halde bu maliyet yapısından İngiltere'de kumaşın, Portekiz'de ise şarabın göreceli açıdan 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

$1k = 1\text{ş}$ 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 $1/2$ birim şarap ($1\text{ş} - 1/2\text{ş} = 1/2\text{ş}$) ve Portekiz'in kazancı ihraç ettiği şarap başına $1/2$ birim kumaş ($1k - 1/2k = 1/2k$)'tır. Doğal olarak toplam dış ticaret kazancı birim başına kazanç ile toplam ihracat hacminin çarpımından oluşur.

Yukarıdaki açıklamalar dış ticaretin temelini karşılaştırmalı üstünlüklere bağlı olduğunu gösteriyor. Bununla birlikte bunun bir istisnası vardır. O da bir ülkenin tüm mallarda göreceli 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 $1/2$ 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 bulunmakta 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.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin amacı Mutlak Üstünlükler gibi uluslararası uzmanlaşmanın ve serbest ticaretin yararlarını açıklamaktır. Ancak Karşılaştırmalı Üstünlüklerin, Mutlak Üstünlüklere göre daha genel bir teori olduğuna dikkat ediniz; çünkü, ülkeler arasındaki ticaretin daha geniş bir bölümünü açıklayabilmektedir. Bakla bir deyişle, mutlak üstünlüklerin açıklayabildiği ticareti karşılaştırmalı üstünlükler de açıklar; ancak karşılaştırmalı üstünlükler ona ek olarak bir kısım ticareti daha açıklayabilmektedir.



DİKKAT

RİCARDO MODELİ'NDEKİ EKSİKLİKLER

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, ortaya atıldıktan yaklaşık iki-üç asır sonrasına, yani bugüne kadar geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teoridir. Ancak geçen zaman içinde teorisin özünü 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:

- 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.
- 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, işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir:** Fakat gerçekte ne işçilerin ülke içi hareketliliği tam, ne de ülkelerarası hareketliliği sıfırdır. Özellikle Ricardo'nun yaşadığı devirlerde Batı Avrupa'dan Amerika kıtasına doğru yoğun biçimde işgücü hareketleri oluşmaktaydı.
- d. **Ricardo teorisi bir arz teorisidir:** Bu modelde maliyet ve fiyat gibi kavramlar yalnızca arz ya da üretim koşulları tarafından belirlenir. Talep koşulları dikkate alınmış değildir. Oysa en temel bir İktisat kuralına göre fiyat arzla talep tarafından birlikte belirlenir.
- e. **Ricardo modeli sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanır:** Modelde yalnızca sabit maliyetler durumu göz önüne 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.
- 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. **Üretim aşamalarına göre uzmanlaşma:** Ricardo modelinde bir malın üretiminin farklı aşamalara ayrılması ve maliyeti minimuma indirmek için her aşamanın, 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. Başka bir deyişle, günümüzde özellikle sanayi mallarının üretiminde, karşılaştırmalı üstünlükler yalnız nihai mal aşamasında değil, ara üretim aşamalarında da gerçekleştirilmeye çalışılmakta, bunun için de farklı üretim aşamalarının uluslararası alana kaydırıldığı görülmektedir.

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:

FIRSAT MALİYETİ İLE ANALİZ

Klasik 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-Klasik İktisatçılar emek maliyeti yerine tüm faktörleri kapsayan fırsat maliyeti (opportunity cost) kavramını koyarak Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'nin bu eksikliğini gidermişlerdir (Fırsat maliyeti kavramı ilk kez 1930'larda Gottfried Haberler tarafından geliştirilmiştir). Bu düzenleme ile Ricardo modelinin özüne dokunulmuş değildir, ama ona daha gerçekçi bir nitelik kazandırılmıştır.

Bir malın fırsat maliyeti, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken tüm 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 (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). Görüleceği gibi, burada üretim artışında klasiklerin yaptıkları gibi, yalnızca şu veya bu faktör değil, gerçek hayatta kullanılan bütün faktörler ve bunların farklı türleri dikkate alınmış olmaktadır. Bu da Ricardo modelinde varolan, yukarıda değindiğimiz boşluğun doldurulması demektir.

Birden fazla faktörün üretime katıldığı kabul edilince, ülkeler arasında teker teker faktör verimliliği yönünden karşılaştırma yapmak da olanaksızlaşır. Çünkü tüm faktörler üretimde birlikte kullanılırken (bu faktörlerin kendi içinde homojen oldukları kabul edilse bile), söz gelimi emeği sermaye ve doğal kaynaklardan ayırarak, ya da sermayeyi diğerlerinden soyutlayarak bunların her birinin verimliliği şu kadardır demek güçtür. 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:

	Çelik	Buğday
Türkiye	₺10	₺1
ABD	1\$	1\$

Tablo 1.3
Bir işgünü ile
üretilebilen mal
miktarları

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 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 veya onun tersi olan verimliliği karşılaştırmalı olarak göstermek için ortak bir ölçü elde etmiş oluruz. Bu karşılaştırma sonucuna göre de ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapıları kolayca belirlenebilir.

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

SIRA SİZDE



Emek maliyetleri yerine fırsat maliyetleri tanımının kullanılması Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi analizlerinde ne gibi değişiklikler yaratır?

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

DİKKAT



Emek maliyetleri yerine daha gerçekçi olan fırsat maliyetlerinin kullanılmasıyla karşılaştırmalı üstünlük teorisinin dayandığı temel mantığın değişmediğine dikkat ediniz. Bununla birlikte, verilen örnek rakamsal tablolardan karşılaştırmalı üstünlükler belirlenirken dikkatli olmak gerekir. Ricardo modeliyle ilgili örnekte rakamlar bir işgünü ile üretilen mal miktarlarını, yani emeğin verimliliğini gösterir. Fırsat maliyetleriyle ilgili tablo ise, üretim maliyetlerini yansıttığı için bir anlamda onun tersini yansıtır. Dolayısıyla karşılaştırmalı üstünlükleri belirlemek için Ricardo modelinde yüksek rakamlılar alınırken fırsat maliyetlerinde düşük rakamlı olanları seçmek gerekir.

ÜRETİM HACMİ İLE MALİYET ARASINDAKİ İLİŞKİLER

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 ikame 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 karşılaşılmaz 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 olması). (b) Üretim faktörleri tüm malların üretiminde aynı oranda ya da aynı yoğunlukta kullanılmamaktadır.

Faktör birimleri arasında kalite farkının bulunması durumunda, üretimi artırmak için diğer malın üretimi kısıp 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 kısıp 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 uzmanlaşmadır (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.

Dönüşüm Eğrileri

Üretim-maliyet analizlerini şekille göstermek için iki ülkeden birinin Türkiye, diğerinin 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.

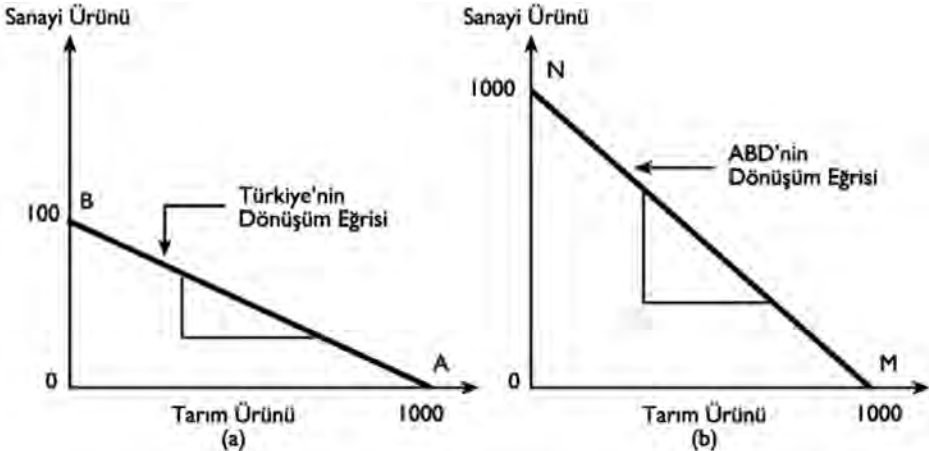
Sabit Maliyetler ve Dış Ticaret

Sabit maliyet (verim) koşulları altında üretim olanakları eğrisi düz bir doğru şeklinde olur. Şekil 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 şekilde 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.

Şekildeki 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.

Şekil 1.1

Sabit Koşullar Altında Dönüşüm Eğrisi



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

Şekil 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, Amerikada iç fiyat (yurtiçi değişim) oranı 1'dir. Diğer bir deyişle, 1 birim tarım ürünü için gerekli kaynaklarla 1 birim sanayi ürünü elde edilebilmektedir.

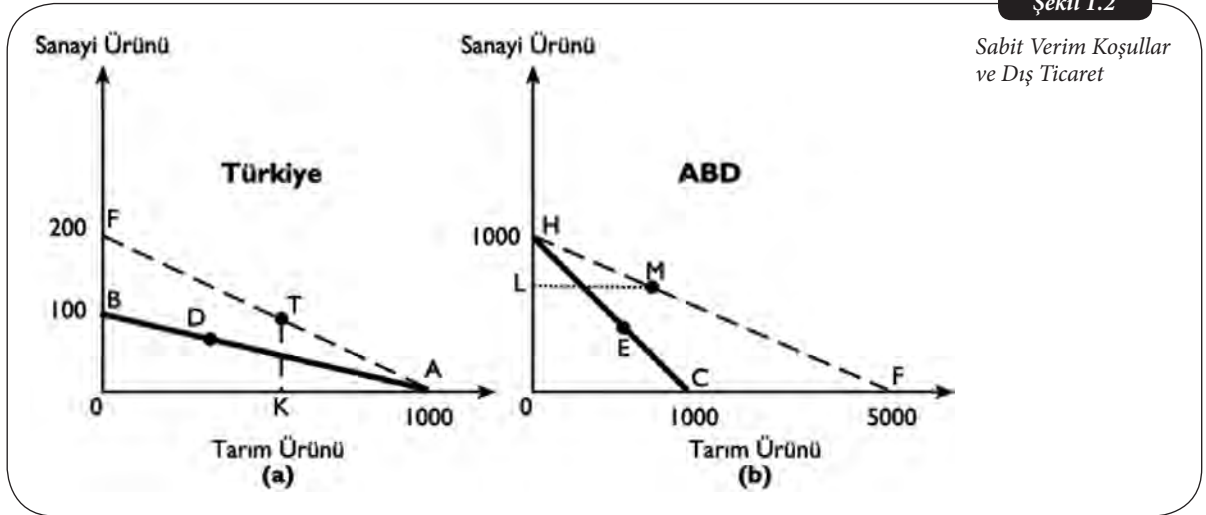
O halde şekilde dönüşüm eğrilerinin eğiminden tarım ürününün Türkiye' de, sanayi ürününün ise ABD'de daha ucuz mallar olduğu anlaşıyor. Dolayısıyla uluslararası ticaretin başlaması için gerekli koşul sağlanmış olmaktadır. Her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malı iç maliyet oranına göre daha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

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

Dönüşüm eğrilerini kullanarak dış ticaretin ülkelere yararlarını göstermek üzere, iç maliyet oranları arasında herhangi düzeyde bir ticaret haddi doğrusu alalım ve bu doğruyu dönüşüm eğrileri ile birlikte şekilde gösterelim. Dış ticaret hadlerini temsil eden doğrular, dönüşüm eğrilerinin ihraç mallarını gösteren (ucuza üretilen mallar) eksenleri kestiği noktalardan çizilmiş olsunlar. Böylece Şekil 1.2'de aynı fiyatları ifade eden FA ve HF doğruları (birbirine paralel) elde edilir.

Şekil 1.2

Sabit Verim Koşullar ve Dış Ticaret



Kapalı ekonomi durumunda ülke ancak ürettiği kadar mal tüketebilir. Yani tüketimin dönüşüm eğrisinin dışına çıkmasına olanak yoktur. Oysa uluslararası ticarete açıldıktan sonra Türkiye FA, ABD de HF doğruları üzerinde yer alan herhangi bir mal bileşimini tüketebilmektedirler. Bu miktarların dönüşüm eğrisi üzerindeki mal bileşimlerine göre daha yüksek olmalarından dolayı, dış ticaret her iki ülkenin refahını doğrudan artırmış olmaktadır. Nitekim Adam Smith'in merkantilistlere karşı serbest ticaretin yararları konusunda savunduğu da budur.

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

Diğer yandan ülke, şimdi ürettiği tarım ürününün bir bölümünü, bu yüksek uluslararası fiyattan sanayi ürünü ile değiştirerek FA üzerindeki bir noktada yer alan mal bileşimlerini tüketebilecektir. Bu miktarlar ise kapalı ekonomi durumunda tüketilebilecek miktarların (AB doğrusunun üzerindeki bileşimlerin) dışındadır. Örneğin açık ekonomideki tüketici denge noktası T ise, Türkiye FA dış ticaret hadlerinden (uluslararası fiyat oranı) KA kadar tarım 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.

Çoğalan Maliyetler ile Dış Ticaret Analizi

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

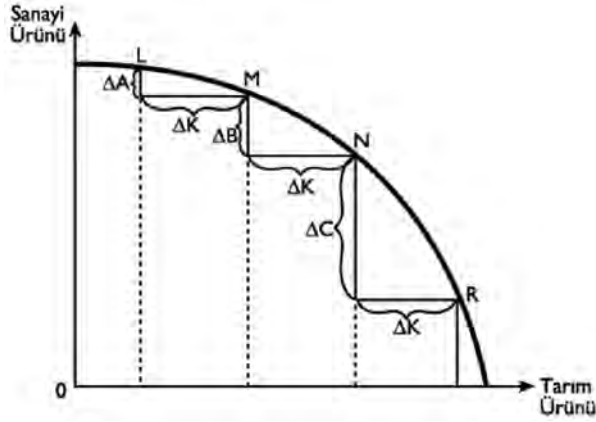
Önce çoğalan maliyetleri (azalan verimler) ele alıyoruz. Kaynakların her malda aynı derecede etkin olmaması nedeniyle, bir alanda uzmanlaşmaya gidilirken belirli noktadan sonra “azalan verimler kanunu”nun işleyişi kaçınılmaz olur. Bu da daha önce değinildiği gibi, her yeni aktarılan kaynağın aynı kalitede 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 Şekil 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 artıran 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. Şekilde bu özellik açıklıkla görülüyor. Örneğin başlangıçta ülkenin L noktasında bulunduğunu ve tarım alanında uzmanlaşma olacağını varsayalım. Tarımsal mal üretimini bir birim ($DK=1$) artırmak için sanayi malından DA miktarında vazgeçmek gerekir. Demek oluyor ki, DA/DK 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.

Şekil 1.3

Çoğalan Maliyetler ve
Dönüşüm Eğrisi



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

Nitekim şekilde Lden R'ye doğru hareketle dönüşüm eğrisinin eğimindeki artış ($DA/DK < DB/DK \dots$) bu durumu yansıtır.

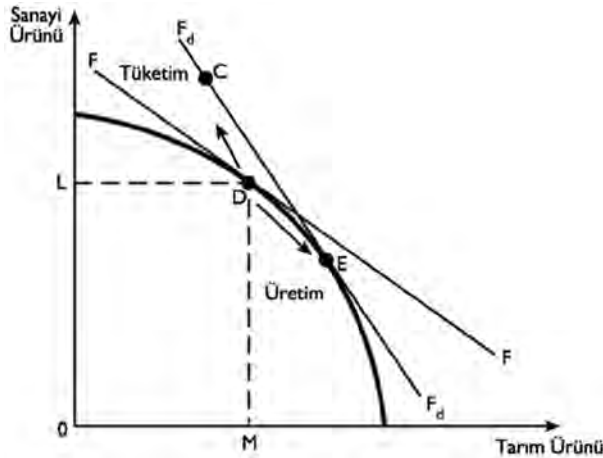
Ülke dış ticarete henüz açılmıŝken, dönüşüm eğrisi üzerindeki herhangi bir noktada görülen mal miktarlarını üretebilir. Fakat ne miktar üretim yapmışsa tüketim de zorunlu olarak bu miktarlarla sınırlıdır. Dış ticarete açık toplumlarda üretim yine dönüşüm eğrisi üzerinde bulunacaktır. Fakat üretimin bir kısmı dünya fiyatlarından yabancıların malları ile değiŝtirilerek 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 sürdürelim. 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.

Şekil 1.4'de Türkiye'nin kapalı ekonomi durumundaki üretim ve tüketimi, dönüşüm eğrisi üzerindeki D noktasında olsun. Bu noktada tarım ürününün sanayi ürünü cinsinden fiyatı, yani göreceli iç fiyatlar, o noktada dönüşüm eğrisine teğet olan FF doğrusunun eğimine eşittir.

Şekil 1.4

Çoğalan Maliyetler ve
Dış Ticaret Kazançları



Türkiye'nin FdFd gibi bir dünya fiyatından dış ticarete açıldığını varsayalım. Söz konusu FdFd doğrusunun eğiminden, tarım ürünlerinin (sanayi ürünleri cinsinden) dünya fiyatının, bunların yurtiçi 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, FdFd dünya fiyat doğrusunun eğimine eşitlendiği E noktasıdır. Bu noktanın gösterdiğinden daha ileri derecede bir uzmanlaşmaya gitmek ülkenin yararına değil, zararınadır. 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 ihracat malı üretiminin arttırılması firmaların kârlarını yükseltir.

SIRA SİZDE



Çoğalan maliyet koşulları altında neden uzmanlaşma büyük olasılıkla tam değil, eksik olacaktır?

Görülüyor ki, çoğalan maliyet koşulları altında dış ticaret genellikle ülkeyi tam uzmanlaşmaya götürmez. Şekil 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.

DİKKAT



Çoğalan maliyet (azalan verim) koşulları altında üretimdeki uzmanlaşmanın yüksek olasılıkla "eksik" olacağına dikkat ediniz. Çünkü, ülke dünya fiyatlarına göre düşük maliyetle ürettiği malın üretimini artırırken üretim maliyetleri sabit kalmayıp artmaktadır. Bir noktada iç üretim maliyetleri uluslararası fiyat düzeyine ulaşabilir. O noktada uzmanlaşmayı daha ileri götürmemek gerekir. Çünkü, daha ileri gitmek pahalıya üretilen daha düşük maliyetle ihracat etmek demektir, ki bu da rasyonel bir davranış olmaz.

Tüketim de FdFd 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 ihracat ederek karşılığında dışarıdan ucuz sanayi ürünü sağlayabilmesidir.

Azalan Maliyetler ve Dış Ticaret

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 nedenlerden birisi bununla ilgilidir.

Azalan maliyet koşulları altında, üretim olanakları eğrisi Şekil 1.5'de görüldüğü gibi, orijine göre dış bükeydir. Ticaret öncesinde ülke her iki malı da kendisi üretir. Dış ticarete açılınca ihracat malında tam uzmanlaşma ortaya çıkar. Azalan maliyet koşulları altında tam uzmanlaşma doğuran etkiler, sabit maliyetler durumundakinden daha da güçlüdür. Çün-

kü 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.

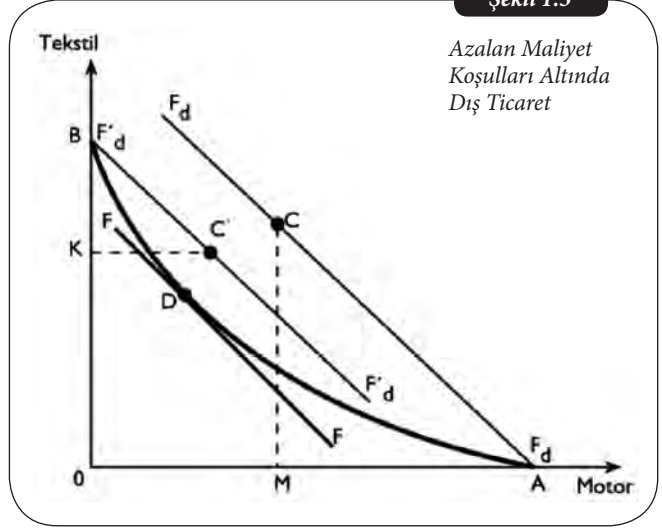
Burada belirtilmesi gereken önemli bir özellik vardır: Azalan maliyet koşulları altında dış fiyatlar iç fiyatlara (fırsat maliyetleri oranı) eşit bile olsa kârlı dış ticaret yapma olanağı vardır. Bu durum Şekil 1.5 yardımı ile gösterilebilir. Kapalı ekonomi durumunda üretim ve tüketim noktası D, iç fiyatlar 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 olarak bir endüstriye sübvansiyon verilip diğerini vergilendirmek veya gümrük vergisi ile ilgili endüstriyi korumak gibi önlemler alınabilir.

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

Tersine, eğer dokumacılık alanında uzmanlaşmaya gidilirse (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 dolayısıyla maliyetler düşebilir ve ülke dünya piyasalarında rekabet gücü kazanabilir.



Sabit ve azalan maliyet koşulları altında dış ticarete açılan bir ülke neden üretimde tam uzmanlaşmaya gider?



SIRA SİZDE

Azalan maliyet koşulları altında iç maliyet oranı uluslararası fiyat oranına eşit bile olsa, kârlı ticaret yapma olanağı vardır. Bunun için yapılması gereken tüm işlem, hükümetin ticaret öncesindeki denge durumunu bozucu yönde bir müdahalede bulunması (örneğin mal üzerine vergi koyması veya tersine, sübvansiyon uygulaması gibi)'dir. Bu sayede malların birinin üretimi artırılınca maliyet düşeceği için o malın iç maliyetleri uluslararası fiyatların altına inecek ve kârlı ticaret yapma olanağı sağlanacaktır.



DİKKAT

Özet

Uluslararası İktisat bilimi, uluslararası ticaret ve uluslararası finans olmak üzere iki kesime ayrılmaktadır. Uluslararası ticaret de uluslararası ticaret teorisi ve uluslararası politikası ana bölümlerinde oluşur. Uluslararası ticaret yerine daha yaygın olarak dış ticaret deyimi de kullanılır. Uluslararası ekonomik ilişkilerin nedenlerinin incelenmesinde asıl ağırlık ticaret akımlarına verilmiştir.

Uluslararası ticaret teorisi uluslararası ekonomik işlemlerin neden ve sonuç ilişkilerini, yararlarını, bileşimini ve ihraç ve ithal edilen malların göreceli fiyatlarını inceler.

Uluslararası İktisat, Adam Smith'ten sonra pozitif bir bilim durumuna gelmiştir. Smith aynı zamanda Klâsik İktisat Doktrini'nin (Klâsik Liberalizm) de kurucusudur.

Klâsik Liberalizmden önceki (XVII-XVIII) ekonomik ve siyasal doktrin Merkantilizmdir. Merkantilizm, devlet müdahaleciliğine dayalı bir akımdır, hükümet politikalarının hedefinin Hazinesinin altın mevcudunu artırmak olduğu görüşüne dayanır. Klâsik Liberalizm ise, tersine, uluslararası uzmanlaşma, işbölümü ve serbest ticaretin dünya refahını artıracağını savunur.

Klâsik iktisatçılar maliyetler konusundaki görüşlerini emek-değer teorisi ile açıkladılar. Buna göre, maliyeti belirleyen üretimde kullanılan, homojen nitelikteki emek faktörüdür.

Smith, uluslararası işbölümünün yararlarını açıklamak amacıyla Mutlak Üstünlük Teorisini geliştirmiştir. Buna göre, bir malı hangi ülke daha düşük emek kullanarak üretiyorsa, o ülke bu malın üretiminde uzmanlaşmalı ve onu ihraç etmelidir.

David Ricardo'ya göre uluslararası ticaret Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi ile açıklanmalıdır. Buna göre, bir malı öbür ülkelerle karşılaştırmalı olarak en düşük maliyetle üreten ülkeler üretip ihraç etmelidirler. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, Mutlak Üstünlük Teorisine göre daha uluslararası ticaretin daha geniş bir bölümünü açıklar.

Ancak, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, ancak homojen nitelikte olan ve aralarında fiyat farklılığı bulunan mallar arasındaki ticareti açıklayabilir. Farklılaştırmış mallar için farklı teorilere gerek vardır.

Daha sonra gelen iktisatçılar, Ricardo'nun emek maliyetleri yerine fırsat maliyetlerini koyarak Karşılaştırmalı Üstünlükleri açıkladılar.

Fırsat maliyetleri en açık biçimde üretim olanakları veya dönüşüm eğrileri ile incelenebilir. Sabit maliyet koşulları altında üretim eğrisi düz bir doğrudur. Bu maliyet koşulu altında dış ticaret başladıktan sonra üretimde tam uzmanlaşmaya gidilir.

Çoğalan maliyet koşulları altında üretim olanakları eğrisi orijine göre içbükeydir. Bunun nedeni azalan verimler kanunudur. Bu maliyet koşulları altında ticaret sonrası üretimde eksik uzmanlaşmaya ulaşılır.

Artan verim koşulları altında üretim olanakları eğrisi orijine göre içbükeydir. Artan verimler üretimde pozitif ölçek ekonomileri ile açıklanabilir. Bu durumda tam uzmanlaşma yönünde çok güçlü bir itici güç vardır.

Kendimizi Sınavalım

1. Merkantilizmde, dış ticaret politikasının temel amacı aşağıdakilerden hangisidir?

- Hammadde ithalinin kısıtlanması
- Mamul mal ihracının kısıtlanması
- Hazinenin altın stoklarının artırılması
- Serbest dış ticaret politikası uygulanması
- Uluslararası uzmanlaşma ve işbölümü

2. Adam Smith'in üzerinde durduğu "görünmez el" neyi ifade eder?

- Fiyat mekanizmasını
- Hükümet müdahalesini
- Serbest girişimciliği
- Serbest dış ticareti
- Teknolojik gelişmeyi

3. Emek-değer teorisine göre aşağıdakilerden hangisi doğrudur?

- Maliyeti oluşturan etken fırsat maliyetleridir.
- Maliyet, emek ve sermayeyi kapsar.
- Maliyet emek, sermaye ve doğal kaynaklardan oluşur.
- Maliyet, homojen nitelikteki emek faktöründen oluşur.
- Maliyeti teknolojik gelişme faktörü belirler.

4. - 5. sorular, aşağıdaki tablodaki verilere göre cevaplandırılacaktır.

Bir işgünü ile üretilen mal miktarları

	A malı	B malı
X ülkesi	80 birim	40 birim
Y ülkesi	10 birim	20 birim

4. Tabloya göre, ülkelerin üretim maliyetlerine ilişkin aşağıdaki denklemlerden hangisi doğrudur?

- $1A = 1/2B$ ve $1A = 2B$
- $1A = 1B$ ve $1A = 1/2 B$
- $1A = 8B$ ve $1A = 4 B$
- $1A = 1B$ ve $1A = 4 B$
- $1A = 2B$ ve $1A = 1/2 B$

5. Tabloya göre, iki ülke ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi doğrudur?

- X ülkesi, her iki malda da mutlak üstünlük elde eder.
- Y ülkesi, her iki malda da mutlak üstünlük elde eder.
- X ülkesi B malında karşılaştırmalı üstünlük sahibidir.
- X ülkesi mutlak üstünlük, Y ülkesi karşılaştırmalı üstünlük sahibidir.
- Y ülkesi A malında karşılaştırmalı üstünlük sahibidir.

6. Bir malın üretim hacmi genişlerken firma içinden kaynaklanan etkilerle maliyetlerin düşmesi nasıl adlandırılır?

- Çöğalan maliyet
- Tam uzmanlaşma
- Eksik uzmanlaşma
- İçsel tasarruflar
- Dışsal tasarruflar

7. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisine göre, uluslararası ticaretin yapılabilmesi için temel koşul aşağıdakilerden hangisidir?

- İç maliyetlerin (fiyatların) uluslararası fiyatlara eşit olması
- İç maliyetlerin önce artıp sonra azalması
- İç maliyetlerin önce azalıp sonra artması
- İç maliyetlerin sürekli azalması
- İç maliyet oranının uluslararası fiyat oranından farklı olması

8. Çöğalan maliyet koşulları altında dış ticaret başladıktan sonra uzmanlaşma nasıl olur?

- Önce A malında sonra B malında eksik uzmanlaşma
- Önce B malında sonra A malında eksik uzmanlaşma
- Her iki malda tam uzmanlaşma
- Bir malda eksik uzmanlaşma
- Bir malda tam uzmanlaşma

9. Dönüşüm eğrisinin eğimi neyi ifade eder?

- Malların fırsat maliyetini
- Malların emek maliyetlerini
- Uluslararası fiyat oranını
- Ülkenin refahını
- Ülkenin ithalat hacmini

10. Aşağıdaki durumların hangisinde iç maliyet oranı uluslararası fiyat oranına eşit olsa bile kârlı dış ticaret yapma olanağı vardır?

- Çöğalan fırsat maliyetleri
- Sabit fırsat maliyetleri
- Azalan fırsat maliyetleri
- Azalan verim
- Sabit verim

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c	Ayrıntılı bilgi için “Merkantilizm” konusunu inceleyiniz.
2. a	Ayrıntılı bilgi için “Klasik Liberalizm ve Uluslararası Ticaret” konusunu inceleyiniz.
3. d	Ayrıntılı bilgi için “Emek-Değer Teorisi” konusunu inceleyiniz.
4. a	Ayrıntılı bilgi için “Ricardo ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi” konusunu inceleyiniz.
5. a	Ayrıntılı bilgi için “Ricardo ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi” konusunu inceleyiniz.
6. d	Ayrıntılı bilgi için “Üretim Hacmi ile Maliyet Arasındaki İlişkiler” konusunu inceleyiniz.
7. e	Ayrıntılı bilgi için “Sabit Maliyetler ve Dış Ticaret” konusunu inceleyiniz.
8. d	Ayrıntılı bilgi için “Çoğalan Maliyetler ile Dış Ticaret Analizi” konusunu inceleyiniz.
9. a	Ayrıntılı bilgi için “Çoğalan Maliyetler ile Dış Ticaret Analizi” konusunu inceleyiniz.
10. c	Ayrıntılı bilgi için “Azalan Maliyetler ile Dış Ticaret” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Adam Smith'e göre Klasik Liberalizm'in dayandığı üç ana ilke şunlardır:

- İnsanlar homo economicus, yani çıkarıcı varlıklardır, insan davranışlarını yönlendiren temel etken insanların kişisel çıkarlarıdır.
- “Bırakınız yapınlar, bırakınız geçsinler.” Bunun anlamı, devletin, kişilerin girişim özgürlüğünü kısıtlamamasıdır. Çünkü, insanlar kendi çıkarlarını daha iyi bilirler. Ancak burada üstü kapalı olarak kişinin çıkarları ile toplumun çıkarları arasında bir çelişki bulunmadığı varsayımı vardır. Bu ise tartışılabilir.
- Ekonomik hayatta düzen sağlayan bir “görünmez el” vardır. Bununla kastedilen fiyat mekanizmasıdır. Bir ekonominin temel sorunları olan, “Hangi mallar, ne miktarda, nasıl ve kimler için üretilmeli?” gibi sorunları çözümleyen fiyat mekanizmasıdır. Oysa merkezi plânlı ekonomilerde bunları çözümleme görevi plânlama komitesininindir. Bunun vereceği kararlar da hem toplumun tercihlerine uyuyabilir, hem de büyük kaynak israfına neden olabilir.

Sıra Sizde 2

Merkantilizme göre ekonomik zenginliğin ve siyasal gücün kaynağı altın ve gümüştür. Hükümetin dış ticaret politikasının amacı da hazinenin kıymetli maden stokunu artırmak olmalıdır. Bu amaçla müdahaleci bir politika öngörürler. Buna göre de yurt dışından ancak hammadde ithal edilebilir, bu ham maddeler ülkede işlenip dışarıya mamul madde olarak ihraç edilir. Yurt dışından mamul madde ithal edilmemelidir. Ayrıca ticaret yapan tarafların çıkarları birbiriyle çelişkilidir, biri kazanırken diğeri kaybeder. Bunlardan başka dünya servetleri (altın ve gümüş stoku) sabittir, ticaret bu servetsi büyütmez. Oysa Klâsiklere göre müdahaleci değil, serbest ticarete ve uluslararası uzmanlaşmaya dayalı bir dış ticaret politikası izlenmelidir. Servetin kaynağını üretim faktörleri ve yapılan üretim oluşturur. Dış ticaretten yalnız bir taraf değil, her iki taraf da kazançlı çıkar. Dolayısıyla uluslararası ticaret dünya servetlerini artıran bir kaynaktır.

Sıra Sizde 3

Her iki teori de uluslararası uzmanlaşma ve işbölümünün yararlarını açıklamaktadır. Mutlak üstünlük teorisi, Adam Smith tarafından geliştirilen ilk teori olma ayrıcalığına sahiptir. Ancak Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisi daha genel bir teodir. Başka bir deyişle, karşılaştırmalı üstünlük teorisi mutlak üstünlük teorisinin alanını kapsar, ancak mutlak üstünlük teorisi diğerinin alanını tümüyle açıklayamaz. Mutlak üstünlük teorisinde, farklı ülkeler tarafından üretilen aynı malların maliyet düzeylerine bakılarak hangisinin daha etkin bir üretici olduğu belirlenmeye çalışılır. Oysa karşılaştırmalı üstünlük teorisinde yalnızca ülkenin hangi mallarda üstün olduğuna değil, bununla birlikte üstünlüğünün derecesine de bakılır. Üstünlük derecesi en yüksek (en verimli) olan mallar ihraç edilmeye, üstünlüğe sahip olunmayan veya üstünlük derecesi az (göreceli olarak maliyeti yüksek) mallar da ithal edilmeye adaydırlar.

Sıra Sizde 4

Emek maliyetleri yerine fırsat maliyetlerinin kullanılması, üretimde kullanılan tüm faktörlerin ve bu faktörlerin değişik türlerinin maliyet hesaba katılmasına neden olarak teoriye daha gerçekçi bir nitelik kazandırmıştır. Bununla birlikte, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin ana düşünce yapısı değişmemiştir. Bu maliyet tanımına dayalı olarak her ülke yine karşılaştırmalı olarak ucuza ürettiği mallarda uzmanlaşır ve bu malları ihraç eder.

Sıra Sizde 5

Çoğalan maliyet koşulları altında, bir malı uluslararası fiyatlara göre daha düşük maliyetle üreten ülke, bu malın üretimini artırıp, onu yüksek uluslararası fiyatlardan ihraç ederek dış ticaretten kazanç sağlar. Ancak üretim artırıldıkça (o malda uzmanlaşma ilerledikçe) maliyetleri yükselir; sonunda öyle bir noktaya ulaşılır ki, iç üretim maliyetleri (iç fiyatlar) ile uluslararası fiyatlara eşitlenir. Bu nokta uzmanlaşmanın sınırındır. Çünkü, daha fazla uzmanlaşmaya gidilmesi, üretilen ve ihraç edilen malın iç maliyetinin o malın satıldığı uluslararası fiyattan daha yüksek olması demektir ki, bu da rasyonel bir davranış olmaz.

Sıra Sizde 6

Üretimde sabit ve azalan maliyet koşullarının geçerli olduğu bir durumda, iki ülkeli ve iki mallı standart dış ticaret modellerinde tam uzmanlaşma ortaya çıkar. Çünkü, ülke içerisindeki düşük maliyetten üretimini artırdıkça (kaynakları diğer maldan aktardıkça) sabit maliyetler durumunda maliyetler değişmez; böyle olması ülkenin bu avantajdan sonuna kadar yararlanmaması için bir neden bulunmaz. Bu da tüm kaynakların karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan malın üretimine yığılması demektir. Azalan maliyetler durumunda bu yönde daha büyük bir itici güç vardır. Çünkü, her yeni üretilen birimin maliyeti bir öncekine göre daha da düşük olmaktadır.

Yararlanılan Kaynaklar

- Salvatore, D. (2007). **International Economics**, New York: Prentice-Hall.
- Heckscher, E. F. (1935) **Mercantilism**, London: Allen & Unwin.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul; Güzem Yayınları.
- Bhagwati, J. (March 1964) “**The Theory of International Trade**,” *Economic Journal*, Vol. 74.
- Hogendorn J. S., and Brown, V.B. (1979). **The New International Economics**, Addison-Wesley.
- Kreinin, M. E. (1987). **International Economics: A Policy Approach**, New York: Dryden Press.
- Husted, S. and Melvin, M. (1990). **International Economics**, New York: Harper and Row.
- Yılmaz, Ş. E. (1992). **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara : Gazi Üniversitesi yayını.

2

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Arz faktörünün yanında talep faktörlerinin uluslararası ticaret teorisi analizlerinde nasıl bir rol oynadığını açıklayabilecek,
- Kapalı ve açık ekonomilerde genel dengeyi ve nasıl sağlandığını açıklayabilecek,
- Uluslararası ticarete denge sağlayan fiyatların (dış ticaret hadleri) nasıl oluştuğunu anlatabilecek,
- Dünya ticaretinin hacmi ev bileşimi kavramını açıklayabilecek,
- Uluslararası ticaretin, kapalı ekonomiye göre sağladığı kazançların hangi bölümlere ayrıldığını ifade edebilecek bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Dış Ticaret Hadleri
- Karşılıklı Talep Kanunu
- Teklif Eğrisi
- Uluslararası Ticaret Dengesi
- Toplumsal Kayıtsızlık Eğrisi
- Normatif Refah Artışı Kuralı
- Kapalı Ekonomi Dengesi
- Açık Ekonomi Dengesi
- Optimizasyon Kuralı
- Dış Ticaret Üçgeni
- Dış Ticaretin Üretim Kazançları
- Dış Ticaretin Tüketim Kazançları
- Statik Dış Ticaret Kazançları
- Dinamik Dış Ticaret Kazançları

İçindekiler



Uluslararası Ticaret Teorisi: Arz ve Talep Faktörleri ile Analiz

GİRİŞ

Bundan önceki bölümde Uluslararası Ticaret Teorisi, arz yönünden incelenmişti. Çünkü uluslararası ticaretin yapısı, malların ülkeler arasındaki üretim maliyeti farklılıkları ile açıklanmıştı. 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 iş görmez.

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

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

Genel olarak belirtmek gerekirse, dış ticaret yapan ülkelerin talep 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.

ULUSLARARASI FİYAT ORANININ (DIŞ TİCARET HADLERİNİN) OLUŞUMU

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

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

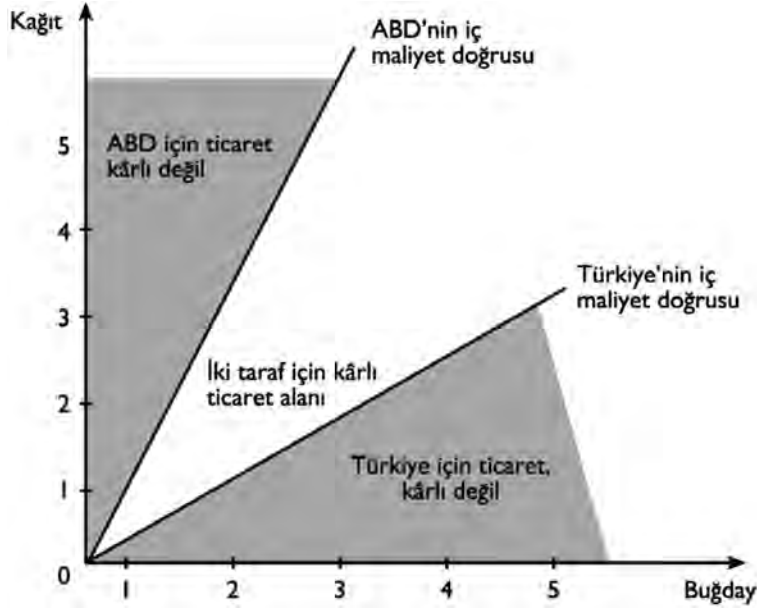
Türkiye, 1 buğday : 1/2 kâğıt

ABD , 1 buğday : 2 kâğıt

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

Şekil 2.1

Arz Modeline Göre
Karlı Dış Ticaret
Alanı



O halde Şekil 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.

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

Bir malın fiyatı nasıl onun piyasa arz ve talebinin bir sonucu ise, uluslararası fiyat oranını (dış ticaret hadleri) da arz ve talep koşulları birlikte belirler. Ricardo modeli yalnızca arz koşullarına dayandığı için bu model uluslararası denge fiyat oranının sınırlarını gösterebilir; ama gerçek uluslararası denge fiyatını gösteremez. Çünkü, bunun için modelde talep koşullarına da yer vermek gerekir.



DİKKAT

“Fiyat oluşumunda talep ve arz bir makasın iki koluna benzer, biri olmadan diğeri iş görmez.” Bu ifadeyi uluslararası fiyatların oluşumu bakımından açıklayınız.



SIRA SİZDE

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 belirlendiği sınırlar arasında, göreceli fiyat oranının, yani ticaret hadlerinin hangi düzeyde oluşacağını açıklama başarısını göstermiştir.

Mill’e göre iki-ülkeli modelde eğer ülkelerden birinin, diğerrinin malına karşı talebinin ne derece şiddetli olduğu bilinirse, ticarete denge fiyatları belirlenebilir. Mill’in dış ticaret hadlerinin oluşumuyla ilgili açıklamaları karşılıklı talep kanununa (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. Tersine, fazla gereksinim duyulmuyorsa o derece az miktarda mal verir.

Talep koşullarının analize katılması Ricardo modelinde nasıl bir boşluğu gidermiştir?



SIRA SİZDE

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 şekillerle incelenmiştir. Böylece dış ticaret hadlerinin oluşumunda arz ve talep etkilerine daha büyük bir açıklık getirilmiş olmaktadır.

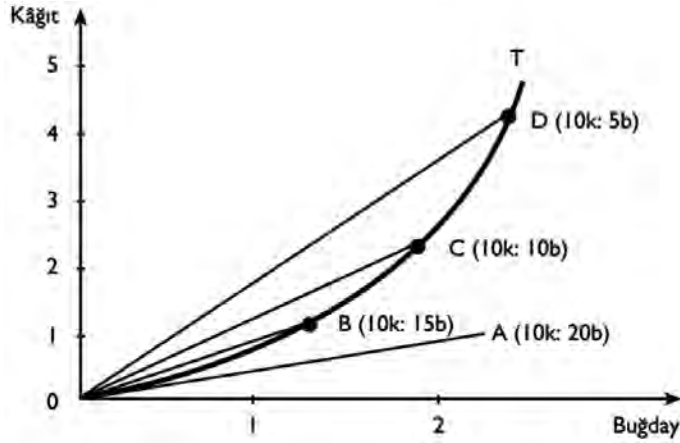
Ülkenin belli miktar veya hacimdeki ithal malı karşılığında önerdiği ihraç malı tutarına teklif (offer) adı verilir. Buna göre bir teklif, aynı anda şu üç şeyi ifade eder: İhraç miktarı, ithal miktarı ve uluslararası fiyat oranı. Ticaret hacmine bağlı olarak ülkenin teklifleri de değişir. Ancak bu değişme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

Şekil 2.2

Türkiye'nin
Varsayılan Teklif
Eğrisi



Daha önce verdiğimiz kâğıt ve buğday örneğini ele alarak, teklif eğrisi analizlerini sürdürelim. Şekil 2.2'deki OT Türkiye'nin kâğıt karşılığında buğday teklif eğrisidir. Görüleceği gibi teklif eğrisi orijinden çıkar ve bu eğrinin sınırını iç maliyetler oranı doğrusu belirler. Nitekim Şekil 2.2'deki OA veya 10 k: 20 b doğrusu bir önceki şekil 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 karlıdır.

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

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

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

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 Şekil 2.5’de görüldüğü gibi bu ülkenin teklif eğrisi OT1 şeklinde sağa kayar. Bu, aynı zamanda Türkiye’nin daha fazla ticaret yapma isteğini ifade eder. Sonuçta, ilk ticaret hadleri OP olan 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 OP1 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 ise teknolojik gelişme, faktör artışları, yönetim bilgisinde ilerleme, vs. gibi bir dizi faktör yer alır. 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 Şekil 2.5 üzerinde gösterilenle aynıdır.

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

ÖNEMSİZ OLMANIN ÖNEMİ (KÜÇÜK ÜLKE AVANTAJI)

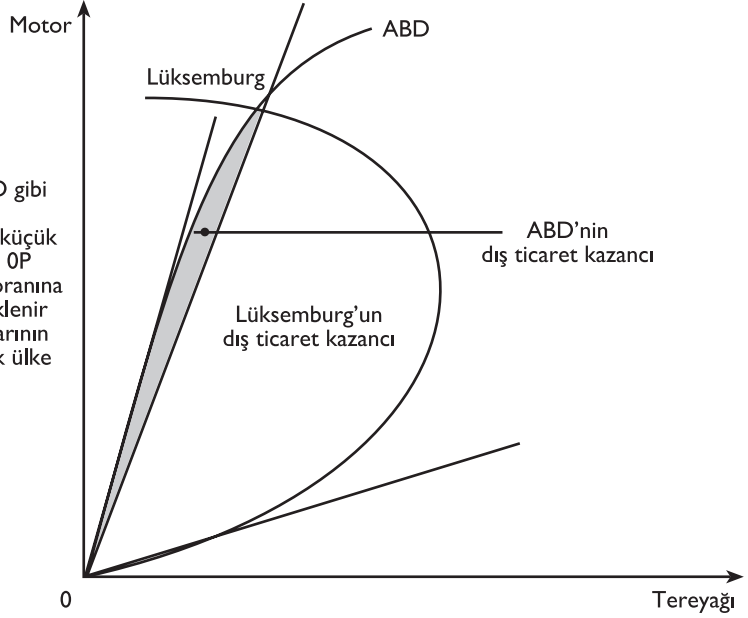
Eğer ticaret ortaklarından birisi çok küçük, diğeri çok büyük bir ülke ise, o taktirde karşılıklı talep kanununun özel bir durumu ortaya çıkar ve uluslararası ticaret, büyük ülkenin iç maliyet oranından ya da ona çok yakın bir fiyattan yapılabilir. Dolayısıyla dış ticaret kazançlarının önemli bir payı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

İki ülkeden birinin Türkiye, diğerrinin ufak bir ülke olan Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) olduğunu varsayalım. Türkiye elbise üretiminde, KKTC ise peynir üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olsunlar. KKTC bu malların dünya ticaretinde önemsiz bir ülke olduğundan, onun karşılıklı talebi dünya fiyatları üzerinde hissedilir bir etkiye bulunmaz. Dolayısıyla dünya fiyatları Türkiye’nin iç fiyatlarına eşit veya ona çok düzeylerde oluşur. KKTC, malını Türkiye’deki yüksek fiyattan ihraç edip ithalatını yine Türkiye’deki göreceli düşük fiyattan yapacağı için dış ticaret kazançlarının tamamına yakın bir bölümünden yararlanır. Türkiye’nin yararları ise çok düşüktür. Dış ticarete “önemsiz olmanın önemi” diye bilinen bu olay Şekil 2.6 üzerinde gösterilmiştir.

Şekil 2.6

Önemsiz Olmanın
Önemi

Ülkelerden birisi ABD gibi çok büyük, diğeri Lüksemburg gibi çok küçük ise, dış ticaret hadleri OP gibi ABD'nin iç fiyat oranına yakın bir düzeyde beklenir ve dış ticaret kazançlarının ağırlıklı bölümü küçük ülke Lüksemburg'a gider.



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.

TEKLİF EĞRİSİ MODELİNİN YARARLARI

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

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

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

Mallar ise birisi ele 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.

İki ülkeli modele dayalı teklif eğrisi analizindeki denge fiyatlarının oluşumu yaklaşımı ile çok mallı gerçek dünyada bireysel malların uluslararası fiyatları açıklanabilir mi? Nasıl?



SIRA SİZDE

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.

Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri

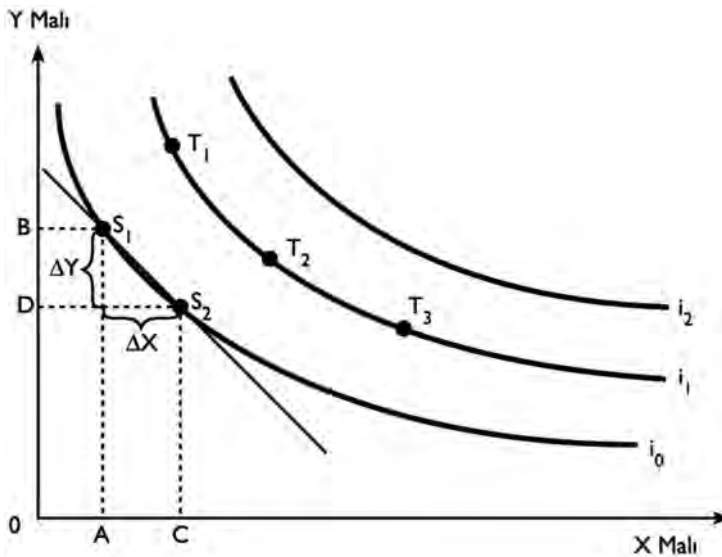
İktisat Bilimi'nin başlıca amacı kişi ve toplumların maddi refahını en yüksek düzeye ulaştıracak yol ve ilkelerin araştırılmasıdır. Ancak, bireyin tüketimden elde ettiği haz veya faydayı mutlak değer olarak ölçme olanağı yoktur. Nasıl uzunluğu metre, ağırlığı kilogram ile ölçüyorsak, elimizde faydayı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

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

Şekil 2.7'te x ve y malları ele alınarak belirli bir tüketicinin kayıtsızlık eğrileri haritası gösterilmiştir. Kayıtsızlık eğrileri orijine göre dışbükeydir. 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.

Şekil 2.7

Tüketici Kayıtsızlık Eğrileri



Tüketiciyi aynı tatmin düzeyinde bırakırken, birbiri yerine geçebilen (ikame edilebi- len) mal miktarları arasındaki orana marjinal (uçsal) 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 uçsal fayda veya 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 şekilde T_1 gibi bir noktadaki tatmin düzeyi i_0 ile gösterilenden daha yüksektir. Çünkü bu noktada her iki maldan da daha fazla tüketiyor. Tüketicie T_1 deki ile aynı faydayı sağlayan $T_2, T_3, \dots$ gibi çok sayıda başka noktalar vardır. Bu noktaları birleştirdiğimizde, i_1 biçiminde yeni bir kayıtsızlık eğrisi elde ederiz. Aynı kişiye ait olduğu için i_1 in şekli i_0 ile aynı olacaktır. Aralarındaki tek fark i_1 'in daha yüksek bir faydayı göstermesidir. O halde i_0 ve i_1 'in temsil ettiği fayda miktarlarını mutlak olarak ölçememekle birlikte, bunları birbiri ile karşılaştırabiliyoruz. İktisatta faydanın ölçülebilirliği işte bu anlamda mümkün olmaktadır.

Tüketici kayıtsızlık eğrileri sonsuz sayıda bir aile oluştururlar. Yukarıdaki şekilde 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.

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, ithalata rakip mal üreten yurtiçi üreticiler zarara uğrar. Aynı şekilde tüketiciler de iki maldan yoğun olarak hangisini tükettiklerine bağlı olarak bu değişmeden 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 değişmemesi veya gelirleri azalan kişilerin gelirlerindeki bu düşüşün karşılanması koşulları altında gerçekleşebilir.

Oysa yukarıdaki yaklaşıma göre, çoğunluğun arzusu yerine getirilirken azınlığın arzuları hiç dikkate alınmamış oluyor. Fayda mutlak olarak ölçülebilen bir kavram değildir. 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 arzusuna uygun hareket edilmiş olması, toplumun refahını artırmış olmaz.

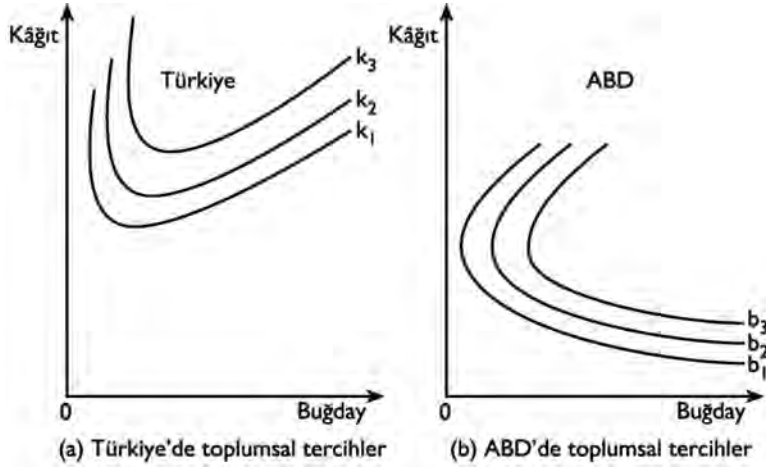
Dolayısıyla bu güçlükten kurtulmanın yolu zararı karşılama ilkesi (compensation principle)’dir. Buna göre, gelir dağılımının gerçekte değişmiş olduğu durumlarda toplumun refahının arttığını söyleyebilmek için kazananların gelirlerindeki artışla zarara uğrayanların bu zararları karşılanabilmekte ve hâlâ geriye bir gelir fazlası kalmış 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 bulunmaktadır. Çünkü teorik olarak, hiç değilse artan gelirle zararın karşılanabileceği varsayılmaktadır.

Kayıtsızlık eğrileri ekonomik analizlerde büyük kolaylıklar sağlar. O yüzden iktisatçıların 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 toplumsal kayıtsızlık eğrisi, o topluma aynı faydayı sağlayan mal bileşimlerini gösterir. Bu eğriler de çeşitli fayda düzeylerine göre sonsuz bir aile oluştururlar. Şekilleri ait oldukları toplumun zevk ve tercihlerini, yani talep koşullarını yansıtır. Örneğin toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin Şekil 2.8’da (k) ile gösterildiği gibi kağıt eksenine yakın çizilmeleri, adı geçen toplumda (Türkiye) tercihlerin kağıda yönelik olduğunu, (b) gibi buğday eksenine yakın çizilmeleri de (ABD) tercihlerin buğdaya yöneldiğini ifade eder.

Şekil 2.8

Toplumsal Kayıtsızlık Eğrileri



DİKKAT



Toplumsal kayıtsızlık eğrileri analizleri kolaylaştıran önemli bir geometrik araçtır. Ancak bunun kullanılması durumunda üstü kapalı biçimde yapılan varsayımları hatırdan çıkarmamak gerekir.

SIRA SİZDE



Standart uluslararası ticaret modellerinde talep koşullarını incelemek için hangi geometrik araçlar kullanılır?

EKONOMİDE GENEL DENGİ

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.

Kapalı Ekonomide Denge

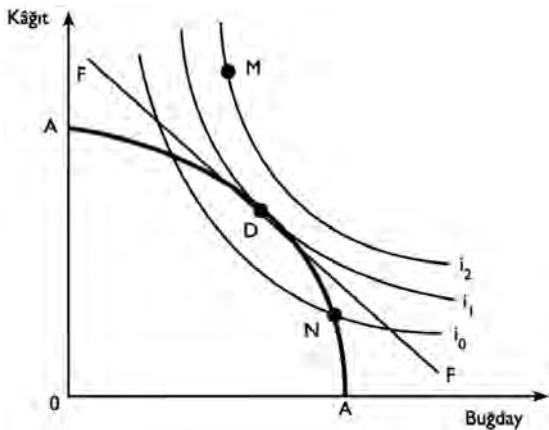
Şekil 2.9'da AA eğrisi, ele alınan ülkenin üretim olanakları eğrisidir. Bu eğri üzerinde toplumsal kayıtsızlık eğrileri gösterilmiştir. Sonsuz sayıdaki kayıtsızlık eğrilerinden herhangi birisi dönüşüm eğrisine teğet olur. Dış ticarete kapalı bir toplumda üretim ve tüketim

dengesi bu noktada gerçekleşir. Ülke, üretim olanakları eğrisi üzerinde sonsuz sayıdaki bileşimler arasından yalnız bu noktadaki mal miktarlarını üretir. Bu noktayı toplumun zevk ve tercihleri belirler. Kapalı bir ekonomide tüketim üretime eşitlenmek zorundadır.

Şekilde 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.

Şekil 2.9

Kapalı Bir Ekonomide Denge



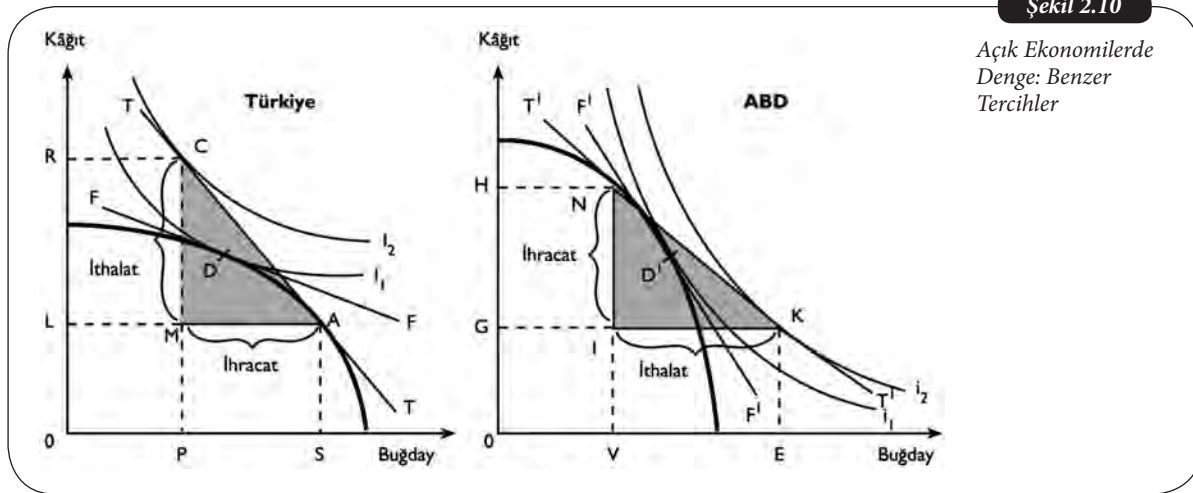
Kısacası, bir toplumda optimal dengenin sağlanabilmesi için halk nelerin, hangi miktarlarda üretilmesini istiyorsa, üretimin de buna uygun biçimde yapılması gerekir. Piyasa ekonomilerinde bunu sağlayan mekanizma ise fiyat mekanizmasıdır. Halkın talep ettiği malların fiyatı, dolayısıyla o alandaki karlılık 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 yurtiçi değişim oranını (iç fiyatları) ifade eder.

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

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 eksen 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 kağıt, sermaye-yoğun bir mal varsayıldığı ve ABD sermayeye bol olarak sahip bir konumda olduğu için, üretim olanakları eğrisi kağıt eksen yönünde daha uzundur. İki ülkede toplumsal zevk ve tercihlerin aynı olduğu kabul edilmiştir. O yüzden Şekil 2.10'da ülkeye ait kayıtsızlık eğrileri birbirinin özdeşidir.

Dış ticareten önce Türkiye'deki iç fiyatlar FF, Amerika'da ise F'F' ile gösterilmiştir. F'F' nin FF ye göre daha dik olması, Türkiye'de buğdayın, ABD'de ise kağıdın 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). Şekilde T'T' 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.

Türkiye	Buğday	Kâğıt
Üretim	OS	OL
Tüketim	OP	OR
İhracat	PS (=MA)	-
İthalât	-	LR (=CM)
ABD		
Üretim	OV	OH
Tüketim	OE	OG
İhracat	-	GH (=IN)
İthalât	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 şekilde 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 maksimum yapma amaçlarıdır. Örneğin grafiğin Türkiye'ye ait kısmındaki D noktasını ele alalım. Bu noktada buğdayın marjinal maliyeti, onun uluslararası (ve yurtiçi) fiyatının altındadır (kâğıtta tersi). Dolayısıyla üreticiler, buğday üretimini artırıp, kâğıt üretimini kısımaya yönelirler. A noktasında üretim maliyetlerinin dış fiyatlara eşitlenmesiyle bu hareket de son bulur. Grafiğe göre açık ekonomi koşulları altındaki durum yukarıdaki biçimde özetlenebilir.

Dış ticarete açılmadan önce Türkiye'de D noktasındaki mal miktarları tüketilmekte ve toplum I_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşmaktaydı. Bu, kapalı ekonomi durumunda toplumun ulaşabileceği en yüksek refah düzeyidir. Oysa dış ticarete açıldıktan sonra TT dünya fiyatından MA kadar 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.

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

TT ticaret haddi doğrusu, ülkenin kendi malından vereceği belli miktarlar karşılığında ithal malından elde edebileceği değişik miktarları ortaya koyar. Dolayısıyla gereken miktarda 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 kağıt ihracatı karşılığında IK kadar buğday ithal ederek tüketimini K noktasına çıkartmıştır. Bu noktadaki refah düzeyi ise i_2 gibi daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisi ile gösterilmiştir. KNI üçgeni de ABD'nin dış ticaret üçgenidir.

Belirtmek gerekir ki, uluslararası piyasa dengesini sağlayan dış ticaret hadlerinin oluşması için zorunlu koşul, bu fiyattan toplam dünya ihracatının toplam dünya ithalatına eşitlenmesidir. Buradaki model açısından, TT (veya T'T') ticaret hadlerinden Türkiye'nin buğday ihracatının ABD'nin buğday ithaline ($PS = VE$), ABD' nin kağıt ihracatının da Türkiye'nin kağıt 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. Şekilde AMC ve KNI üçgenlerinin birbirinin özdeşi olması bu gerçeğin bir ifadesidir.

Üretim olanakları ve toplumsal kayıtsızlık eğrileri analizindeki uluslararası ticaret dengesinin daha önce teklif eğrileri analizinde belirtilen koşulla aynı olduğuna dikkat ediniz. O da şudur: Her maldan satın alınmak istenen miktarın o maldan satılmak istenen miktara eşit olması. Bu koşulu sağlayan uluslararası fiyat oranı (dış ticaret hadleri) ticaret dengesini de sağlamış olur.



DİKKAT

Dış Ticaret Kazançları

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

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

Bunun açıklamasını şöyle yapabiliriz: Diyelim ki, ülke dış ticarete açıldıktan sonra beklenenin tersine, eski üretim yapısını sürdürmektedir, diğer bir anlatımla Şekil 2.11'de gösterildiği gibi, 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.

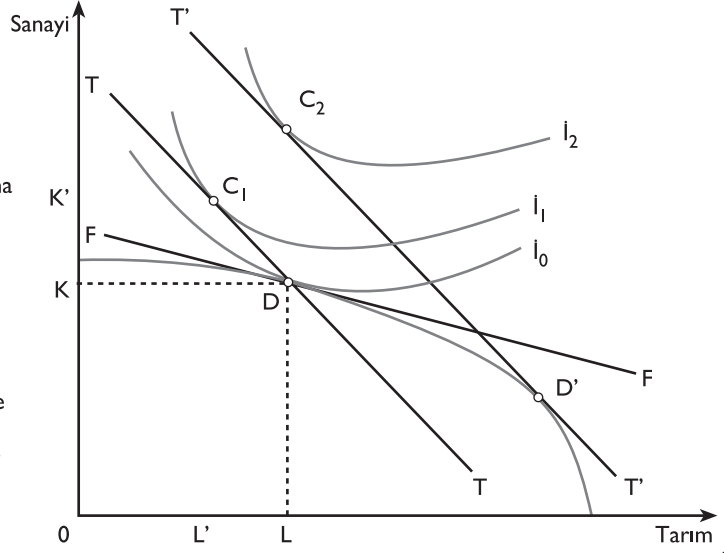
Nitekim grafikte D den geçen TT uluslararası fiyat doğrusundan LL' miktar tarım ürünü ihraç edilip KK' miktar sanayi ürünü ithal edilerek i_1 kayıtsızlık eğrisine ulaşılması bu durumu ifade eder. Diğer bir deyişle, i_1 kayıtsızlık eğrisinin, i_0 dan daha yüksek bir refahı temsil etmesi yukarıda açıklanan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

Bu varsayımı terk ederek ülkenin üretimde uzmanlaşmaya gittiğini kabul ettiğimizde, üretici dengesi D noktasından D' noktasına kayar. Üretimdeki uzmanlaşma nedeniyle tüketim denge noktası da 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.

Şekil 2.11

Dış Ticarete
Üretim ve Tüketim
Kazançları

TT uluslararası fiyat doğrusunun kapalı ekonomideki üretim dengesi noktası D'den geçmesi, üretimde uzmanlaşma olmadığını gösterir. Bu durumda ülke dış ticarete açılmakta refahını I_0 'dan I_1 'e yükseltmiştir. Tüketim kazancı budur. Fakat D noktası yerine D' noktasındaki üretime geçmekle refahını da I_1 'den I_2 'ye yükseltir. Bu da üretim kazancıdır.



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.

Talep Farklılıklarına Bağlı Dış Ticaret

Daha önceki analizlerde ülkeler arasında arz koşulları farklı iken talep koşullarının aynı olduğu varsayımı yapıldı. Şimdi ise bunun tam tersi olan, yani arz koşullarının aynı, talep koşullarının farklı olduğu durum ele alınacaktır. Bu aynı zamanda talep koşullarındaki farklılığa bağlı uluslararası ticaretin de açıklanması demek olmaktadır.

Rekabetçi piyasa koşulları altında ülkelerin sahip oldukları göreceli faktör stoku ve üretim teknolojilerinin aynı olması üretim maliyetlerinin de aynı olmasını gerektirir. Arz koşullarının benzerliği, Şekil 2.12 üzerinde MN üretim olanakları eğrisinin hem Türkiye'ye, hem de ABD'ye ait olması ile temsil edilmiştir.

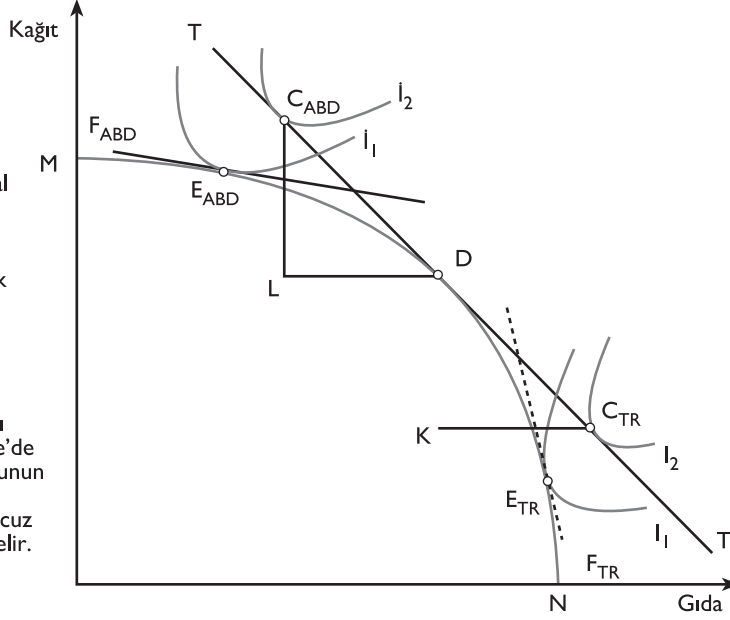
Talep koşulları ise ülkeler arasında farklı olacak biçimde çizilmiştir. Başka bir deyişle, varsayım gereği Türkiye'de gıda, ABD'de de kâğıt halkın yoğun olarak tercih ettikleri mallardır. O nedenle de Türkiye'de toplumsal kayıtsızlık eğrileri yatay eksene, ABD'de de dikey eksene yakın biçimde çizilmiştir.

Bu varsayımlara bağlı olarak kapalı ekonomide denge noktaları Türkiye'de ETR ve ABD'de EABD noktasıdır. Demek oluyor ki, Türkiye'de kâğıt, ABD'de de gıda, göreceli olarak ucuz mallardır (FABD nin FTR den yatık olması). O halde görüyoruz ki, üretim koşullarının aynı olmasına karşın, talep koşullarının farklılığı dolayısıyla, ilgili ülkelerin her birinde az tercih edilen malın fiyatı (malların fiyatları) daha düşük olmakta ve ülke bu malda (mallarda) karşılaştırmalı üstünlük elde etmektedir. Modele göre Türkiye kâğıtta, ABD ise gıda üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip bulunmaktadır.

Şekil 2.12

Talep Farklılığına
Bağlı Dış Ticaret

MN iki ülkenin üretim olanakları eğrisi olduğu için arz koşulları aynıdır. Fakat ABD'nin toplumsal kayıtsızlık eğrileri kağıda yönelik, Türkiye'nin I toplumsal kayıtsızlık eğrileri de gıda maddelerine yöneliktir. Böylece F_{ABD} doğrusunun gösterdiği gibi ABD'de kağıt pahalı (gıda ucuz), Türkiye'de de F_{TR} fiyat doğrusunun ifade ettiği biçimde gıda pahalı (kağıt) ucuz mallar durumuna gelir.



Ülkeler, TT gibi ortak bir uluslararası göreceli fiyattan (dış ticaret hadleri) ticarete açıldıklarında, daha düşük maliyetle üretmekte olduklarından Türkiye kağıtta, ABD de gıda maddeleri alanında uzmanlaşmaya gidecek ve bu uzmanlaşma D noktasına kadar sürecektir. D noktasında iki ülkedeki iç fiyatlar oranı uluslararası göreceli fiyatlara eşitleneceğinden bu nokta uzmanlaşmanın sınırını oluşturur. Kısaca, aralarındaki talep farklılığı, ülkeleri üretimde kısmi bir uzmanlaşmaya sürüklemektedir.

Diğer yandan TT ticaret hadlerinden Türkiye, ürettiği kağıdın bir bölümünü ihraç edip karşılığında gıda maddesi ithal ederek tüketim dengesini CTR noktasında gerçekleştirebilir, böylece de refah düzeyini I_1 'den I_2 'ye yükseltebilir. ABD ise gıda maddesi ihracatı karşılığında kağıt ithal ederek CABD noktasındaki bileşimi tüketebilir, yani I_1 refah düzeyi yerine I_2 refahından yararlanabilir.

Yukarıdaki analizler, talep koşullarındaki farklılığın uluslararası ticarete oynayabileceği rolü göstermektedir. Bununla birlikte, gerçek dünyada talep koşullarının ülkeler arasında birbirinden çok farklı olmadığı gözlemlerle ortaya konmaktadır. Günümüzün küreselleşen dünyasında kitle iletilim araçlarının gösterdiği baş döndürücü gelişmeler, ülkeleri birbirlerine daha da yaklaştırmış ve tüm ülkelerde az çok benzer talep koşullarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Arz ve Talep Koşullarında Farklılık

Gerçek dünyada ülkelerin hem arz, hem de talep koşulları farklı olabilir. Model açısından bunun anlamı, ülkelerin üretim olanakları ile birlikte toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin şeklinin de farklılığıdır. Uluslararası ticaret üzerindeki etkiler yine iç fiyat oranlarındaki farklılıklara bağlı olacaktır. Başka bir deyişle, arz ve talep koşullarının belirlediği göreceli iç fiyatları birbirinden uzaklaştıkça uluslararası ticaret hacmi genişler, birbirine yaklaştıkça da ticaret hacmi daralır.

Yukarıda değinilen son olasılıkla ilgili aşırı bir durumu ele alalım; diyelim ki, arz ve talep koşullarındaki farklılıklar ülkeler arasında tam bir göreceli fiyat eşitliği ile sonuçlanmış olsun. Teorik modele göre uluslararası ticaret sıfır olur. Ancak, çok ülkeli ve çok

mallı gerçek dünya koşulları altında toplam ticaret hacminin sıfıra düşmesi gerçekçi bir durum değildir. Bununla birlikte, iki mal yerine çok sayıda mal ele alınırsa, bunun çok da olasılık dışı olmadığı görülür. Bu malların bazılarında talep koşullarının maliyet farklarını giderecek ölçüde o mallara yönelik olması ticaret hacmini sıfıra düşürebilir. Ülkenin rakip ülkelere göre bisikleti ucuza üretmesine karşın, halkın yoğun olarak bisiklet talep etmesi dolayısıyla bisiklet fiyatlarının yükselmesi ve dışarıya ihracat yapılamaması buna bir örnektir. Hatta, eğer tercihlerdeki aşırı yönelim, malın dünya fiyatlarından daha yüksek bir düzeye çıkmasına neden olmakta ise, bu durumda yukarıda belirtildiği gibi söz konusu malı dışarıdan ithal etmek bile zorunlu olabilir.

Böylece, arz ve talep koşullarına yer veren standart modeller yardımıyla uluslararası ticaret analizlerini tamamlamış olduk. Bundan sonra bir adım daha ileri gidilip, karşılaştırmalı üstünlüklerin temelini oluşturan yurtiçi fiyat farklılıklarının nedenlerini araştırmak gerekir. Bu ise gelecek bölümün konusunu oluşturmaktadır.

DIŞ TİCARETİN DİNAMİK YARARLARI

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 zamana ve değişmeye bağlı olarak ortaya çıkan etkilerdir, süreklilik taşırlar. Özellikle kalkınma yolundaki ülkeler, bunlardan en iyi biçimde yararlanmaya çalışırlar. İlerde kalkınma ve sanayileşme konuları incelenirken bu etkilerden daha ayrıntılı biçimde söz edilecektir. Ancak dış ticaretin kalkınmaya olan dinamik katkıları şu şekilde belirtilebilir:

a. Üretim ve kaynak açığını karşılama: Gelişmekte olan ülkeler kalkınmaları için gerekli olan, ancak kendileri üretmedikleri mal, hizmet ve kaynakları yurtdışından ithal ederler. Yatırım malları ile ara malları, ham maddeler ve zorunlu tüketim maddeleri bunların arasında yer alır.

Ayrıca çoğu az gelişmiş ülkeler, yatırımların gerektirdiği sermaye fonlarını ulusal tasarruflarından karşılayamazlar. Böylece yurtdışından 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 gidebilirler. Yine bu grupta düşünülebilecek bir faktör de teknolojidir. Teknolojiyi üretenler, genellikle birkaç sanayileşmiş ülkedir. Dolayısıyla, uluslararası ekonomik ilişkiler çerçevesinde gerekli teknolojiler dışarıdan ithal edilerek teknolojik gelişme hızlandırılabilir.

b. İç ekonomideki ürün fazlasına çıkış (pazar) sağlama: Dış ticaretin bulunmadığı bir ekonomide iç talep yetersizliği dolayısıyla, ülke kaynakları eksik çalıştırılabilir. Bu, özellikle tarım ürünleri ve hammaddeler için söz konusudur. Dış ticaretin yarattığı talep artışları ile bu kaynakların kullanılması sağlanabilir.

Başka bir deyişle, dış ticaretin yokluğunda üretim, geometrik olarak üretim olanakları eğrisinin içinde bir noktada bulunur. Ticaretle birlikte üretim de üretim olanakları eğrisi üzerinde yer alan bir noktaya taşınır, yani ekonomik etkinlik artar. Kısacası, dış ticaret aksi durumda kullanılmayacak olan hammadde ve tarım ürünleri fazlalarına piyasa olanağı (vent for surplus) sağlar. Nitekim, bu durumun örneklerine Güneydoğu Asya ve Batı Afrika'daki birçok az gelişmiş ülkede rastlanmıştır.

c. Geniş bir piyasa hacmi: Kapalı ekonomilerde üretim iç piyasa hacmi ile sınırlıdır. Piyasa darlığı çoğu mallarda üretimin en etkin yöntemlerle yapılmasını ya 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 düşüren 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 korunmasının gerekli olabileceği 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: Uluslararası 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 ekonomiyi 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 olabilir. Ancak bu durumda yapılması gereken ekonomiyi dış dünyadan soyutlamak değil, bu olumsuzlukları en aza indirecek önlemler almak biçiminde olmalıdır.

Uluslararası ticaretin yararları ile genellikle statik yararlar üzerinde durulur. Bunlar kaynakların etkin dağıtımının sağladığı bir defalık refah artışı etkileridir. Oysa dinamik etkiler zamana ve değişmeye bağlıdır. Bunlar ekonomik büyüme ile doğrudan ilişkilidir.



SIRA SİZDE

Özet

Ricardo modelinde talep koşullarına yer verilmemiştir. Oysa uluslararası ticarette fiyatların ve alınıp satılan miktarların belirlenmesi için arz koşullarının yanında talep koşullarını dikkate almak zorunludur.

İki ülkeli ve iki mallı standart bir ticaret modelinde iç maliyet oranları uluslararası ticaret dengesini sağlayacak fiyat oranının sınırlarını belirler. Gerçekte hiçbir ülke ihraç ürününü yurtiçi üretim maliyetinden daha düşük bir fiyattan satmak istemez. Böylece aynı şekil üzerinde gösterildiğinde iki ülkenin iç maliyet doğruları arasında kalan alan kârlı ticaret alanının oluşur.

Kârlı ticaret alanı içinde denge uluslararası fiyat oranının hangi düzeyde oluşacağı ülkelerin talep koşullarına bağlıdır. Standart dış ticaret modellerinde talep koşullarının etkisini incelemek için kullanılan iki geometrik araç vardır. Birisi teklif eğrisi analizi, diğeri de toplumsal kayıtsızlık eğrisi analizidir.

Uluslararası ticarette talep koşullarının etkisini ilk inceleyen iktisatçı John Stuart Mill'dir. Mill'in ortaya attığı "karşılıklı talep kanunu" teorisi daha sonraları geliştirilen teklif eğrisiyle somut biçimde açıklanmıştır.

Bir ülkenin, karşı ülkenin malından talep ettiği belirli miktar karşılığında kendi malından teklif edeceği miktarları gösteren eğriye teklif eğrisi adı verilir. Teklif eğrisi orijinden çıktıktan sonra iç maliyet doğrularından saparak kavisli bir durum alır. Bunun nedeni azalan marjinal fayda kuralıdır.

İki ülkeli modelde dış ticaret dengesi, aynı şekil üzerine çizilen iki ülkeye ait teklif eğrilerinin kesiştiği noktadan geçen uluslararası fiyat oranında (dış ticaret hadlerinde) gerçekleşir. Çünkü bu fiyat oranında her maldan satıcı ülkenin teklif ettiği miktar alıcı ülkenin talep ettiği miktara eşitlenmek-

tedir. Dolayısıyla fiyatın değişmesi için bir neden yoktur ve fiyat istikrarı sağlanmıştır.

Talep koşullarını incelemenin diğer bir yolu da toplumsal kayıtsızlık eğrileri analizini kullanmaktır. Toplumsal kayıtsızlık eğrileri, bireysel tüketici kayıtsızlık eğrileri mantığına uygun biçimde toplumun talep koşullarını (zevk ve tercihlerini) ve refah düzeyini gösterirler. Ancak söz konusu eğrilerin bu amaçla kullanılabilmesi için dış ticarete açıldıktan sonra toplumun gelir dağılımının bir kimse bile yoksullaşacak biçiminde değişmediğini veya, bazı kimseler yoksullaşmış olsalar, geliri artan kimselerden aktarılabilecek gelirlerle bu düşüşün karşılandığını (örneğin vergi yoluyla) varsaymak gerekir.

Kapalı bir ekonomide denge dönüşüm eğrisinin ülkenin bir toplumsal kayıtsızlık eğrisine teğet olduğu noktada gerçekleşir. Dışa açık bir modelde ise denge iki ülkenin dış ticaret üçgenlerini eşitleyen uluslararası fiyat oranında sağlanır. Çünkü yine ancak bu uluslararası fiyat doğrularında bir ülkenin ihraç ettiği miktar diğerinin ithal ettiği miktara eşitlenmiş olur.

Dış ticaret yalnız mevcut kaynakların daha iyi kullanımına olanak vererek değil, aynı zamanda yarattığı dinamik etkilerle de ülke refahı üzerinde olumlu etiler doğurur. Birincisine dış ticaretin statik, ikincisine de dinamik yararları adı verilir. Statik etkiler, daha çok gelişmiş, dinamik etkiler de gelişmekte olan ülkeler açısından önem taşır. Dinamik etkiler arasında, özellikle yurtiçi üretim ve kaynak açığını kapama, ürün fazlasına pazar sağlama, ulusal üreticilere rekabet yaratma, iç piyasa hacmini genişletme, ekonomiye dinamizm kazandırma, vs. gibi etkiler sayılabilir.

Kendimizi Sınavalım

- İki ülkeli standart uluslararası ticaret modellerinde talep koşullarına yer verilmemesi durumunda aşağıdakilerden hangisi **açıklanamaz**?
 - Ülkelerin yurtiçi maliyet oranları
 - Uluslararası denge fiyatları oranının (dış ticaret hadlerinin) sınırları
 - Uluslararası denge fiyatları düzeyi
 - Hangi ülkenin hangi malı daha düşük maliyetle ürettiği
 - Üretim olanakları eğrisinin şekli
- Başka bir ülkenin malından talep edilecek bir birim karşılığında, ülkenin kendi malından teklif edilecek miktarları gösteren eğri aşağıdakilerden hangisidir?
 - Talep eğrisi
 - Toplumsal kayıtsızlık eğrisi
 - İç maliyet eğrisi
 - Üretim olanakları eğrisi
 - Teklif eğrisi
- Aşağıdakilerden hangisi iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği noktada belirlenir?
 - Uluslararası denge fiyatları oranı
 - Yurtiçi maliyet oranı
 - Dönüşüm eğrisi
 - Ülkenin toplam kaynak arzı
 - Teknolojik gelişme düzeyi
- Uluslararası ticarete denge sağlayan fiyat düzeyinde aşağıdakilerden hangisi gerçekleşir?
 - Bir maldan teklif edilen miktar, o maldan talep edilen miktara eşitlenmektedir.
 - Ülke en düşük maliyetle üretim yapmaktadır.
 - Üretim çoğalan maliyet koşulları altında yapılmaktadır.
 - Uluslararası ticaretin kazançları ülkeler arasında eşit biçimde dağıtılmaktadır.
 - Dış ticaretin kazançlarının büyük bölümü küçük ülkeye girmektedir.
- Uluslararası piyasalarda belirli bir malı ihraç eden tüm ülkelerin satmak istedikleri miktar, o malı ithal eden tüm ülkelerin satın almak istedikleri toplam miktardan düşük olduğu durumda aşağıdakilerden hangisi gerçekleşir?
 - Malın fiyatı değişmez.
 - Malın fiyatı düşer.
 - Malın fiyatı önce yükselir, sonra düşer.
 - Malın fiyatı önce düşer, sonra yükselir.
 - Malın fiyatı yükselir.
- Dönüşüm ve toplumsal kayıtsızlık eğrisine dayalı bir modelde kapalı ekonomi dengesi hangi koşul altında sağlanır?
 - Bir toplumsal kayıtsızlık eğrisinin dönüşüm eğrisini kestiği noktada
 - Dönüşüm eğrisinin içinde bir noktada
 - Dönüşüm eğrisinin dışında bir noktada
 - Dönüşüm eğrisinin bir toplumsal kayıtsızlık eğrisine teğet olduğu noktada
 - Toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin birbirlerini kestikleri noktada
- Toplumsal kayıtsızlık eğrisi ve dönüşüm eğrisine dayalı uluslararası ticaret teorisi analizlerinde, dış ticaret üçgeninin kenarları neyi gösterir?
 - İhracatı, ithalatı ve uluslararası fiyat oranını
 - Tüketimi, ihracatı ve ithalatı
 - İç üretimi, iç maliyeti ve iç tüketimi
 - İç üretimi, ihracatı ve ithalatı
 - İç maliyet oranını, uluslararası fiyat oranını ve ihracatı
- Dış ticaret teorisi analizlerinde dış ticaretin ülke refahını artırıcı etkileri nasıl gösterilir?
 - Uluslararası fiyat doğrusunun dönüşüm eğrisini kesmesiyle
 - Uluslararası fiyat doğrusunun iç maliyet doğrusuna paralel olmasıyla
 - Toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin dönüşüm eğrisini kesmesiyle
 - Toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin kesişmesiyle
 - Uluslararası fiyat doğrusunun kapalı ekonomi durumuna göre daha yüksek bir toplumsal kayıtsızlık eğrisine teğet olmasıyla
- Aşağıdakilerin hangisi uluslararası ticaretin dinamik yararlarından biri **değildir**?
 - Geniş piyasa sağlama
 - Teknolojik ilerleme
 - İç kaynak ve üretim açıklarını karşılama
 - İç ürün fazlasına dış pazar yaratma
 - Mevcut kaynakların kullanımında etkinliğin artması
- Standart dış ticaret analizine göre, dış ticarete açıldıktan sonra ülkenin tükettiği mal bileşimlerini gösteren tüketici denge noktası dönüşüm eğrisinin neresindedir?
 - İçinde
 - Tam üzerinde
 - Dışında
 - Yatay eksenle kesiştiği noktada
 - Dikey eksenle kesiştiği noktada

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c	Ayrıntılı bilgi için “Uluslararası Fiyat Oranının (Ticaret Hadlerinin) Oluşumu” konusunu inceleyiniz.
2. e	Ayrıntılı bilgi için “Teklif Eğrileri” konusunu inceleyiniz.
3. a	Ayrıntılı bilgi için “Teklif Eğrileri” konusunu inceleyiniz.
4. a	Ayrıntılı bilgi için “Teklif Eğrileri” konusunu inceleyiniz.
5. e	Ayrıntılı bilgi için “Teklif Eğrisi Modelinin Yararları” konusunu inceleyiniz.
6. d	Ayrıntılı bilgi için “Kapalı Ekonomide Denge” konusunu inceleyiniz.
7. a	Ayrıntılı bilgi için “Açık Ekonomilerde Denge” konusunu inceleyiniz.
8. e	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Kazançları: Statik Kazançlar” konusunu inceleyiniz.
9. e	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Kazançları: Statik Kazançlar” konusunu inceleyiniz.
10. c	Ayrıntılı bilgi için “Açık Ekonomilerde Denge” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Modern iktisat teorisi analizlerine göre, bir malın fiyatını piyasa arzı ile piyasa talebi birlikte belirler. Tek başına ne talep, ne de arz fiyatı belirlemeye yeterlidir. Bu kural ulusal piyasalar için olduğu kadar uluslararası piyasalar için de geçerlidir. Oysa uluslararası ticaret teorisindeki ilk analizler (Smith ve Ricardo) yalnızca arz koşullarına dayanarak yapılmıştır. Bu geleneğe dayanarak arz yönünü inceleyen analizler uluslararası ticaret teorisinde ağırlıklı bir yer tutmuştur. Ancak, yalnız talebe yer vermeyen analizler eksik sayılır. Şöyle bir örnek verelim. Diyelim ki, ülke emeğe bol bir şekilde sahip olduğu için tekstili ucuza üretmektedir. Arz koşullarına göre ülke tekstili ucuza ürettiğinden bu malda karşılaştırmalı üstünlük elde edecek ve bu malı ihraç edecektir. Oysa, öyle olabilir ki o ülkede halkın tercihleri aşırı biçimde tekstile yönelik olabilir ve maliyete göre ucuz olması gereken tekstilin yurtiçi satış fiyatı göreceli olarak dünya fiyatlarından yüksek olabilir. Böyle olunca da ülke gerçekte tekstili dışarıdan ithal etmek zorunda kalabilir.

Sıra Sizde 2

Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlük modeli, Smith’in mutlak üstünlük modeli gibi bir arz modelidir. Bu modelde fiyatlar yalnızca arz faktörü (Ricardo modelinde emek maliyetleri) ile açıklanır. Yurtiçi maliyet ile yurtiçi fiyat (değişim oranı) aynı kavramlardır. Oysa çağdaş iktisat biliminin en temel bir ilkesi, fiyatın arz ve talep tarafından birlikte belirlenmesidir. Yalnız arz faktörüne dayalı analizler eksiktir. Nitekim, talep faktörüne yer verilmedikçe uluslararası ticaret teorisi analizlerinde şunları belirlemek olanağı yoktur: (a) Dönüşüm eğrisi üzerinde, dış ticaret başlamadan önceki denge noktası (kapalı ekonomide genel denge), (b) denge uluslararası fiyat oranı (denge dış ticaret hadleri) ve (c) dış ticarete açık bir toplumdaki üretici ve tüketici denge noktaları. O bakımdan teklif eğrisi ve toplumsal kayıtsızlık eğrisi ile talep koşullarının analiz edilmesi, analizleri geliştirmiş ve onlara daha genel bir geçerlik alanı kazandırmıştır.

Sıra Sizde 3

Standart uluslararası ticaret modellerinde talep koşullarını incelemek için geliştirilen iki geometrik araç vardır: Teklif eğrileri ve toplumsal kayıtsızlık eğrileri. Teklif eğrisi, karşı ülkenin malının belirli miktarını elde etmek için ülkenin kendi malından vereceği miktarları gösteren bir eğrisidir. Teklif eğrisi üzerindeki her nokta arz edilen miktar, talep edilen miktar ve ikisi arasındaki değişim oranı demek olan uluslararası fiyatları gösterir. Toplumsal kayıtsızlık eğrileri, tüketici kayıtsızlık eğrilerine benzerler. Toplumun talep koşullarını ve refah düzeylerini gösterirler.

Sıra Sizde 4

İki ülkeli standart modellerde ticaretin dengede olması demek, bir tarafın satmak istediği miktarın, diğer tarafın satın almak istediği miktara eşit olması demektir. Bu eşitliği sağlayan uluslararası fiyat oranı (dış ticaret hadleri) denge fiyat oranıdır. Eğer söz konusu eşitlik sağlanmamışsa, uluslararası fiyat oranı bunu gerçekleştirecek biçimde değişir. Örneğin bir maldan satın alınmak istenen miktar, satın alınmak istenen miktardan büyükse, o malın fiyatı (uluslararası fiyat oranı) yükselir; böylece de sonunda denge sağlanır. Arz edilen miktarın talep edilen miktardan büyük olması durumunda ise, tersine, eşitlik sağlanıncaya kadar fiyat oranı düşer.

Sıra Sizde 5

İki ülkeli teklif eğrisi analizinde denge fiyatlarının oluşumu ile çok mallı gerçek dünyada her bir malın fiyatının oluşumu arasında çok yakın bir benzerlik vardır. Böyle bir durumda mallarının her birisi için o malı satın almak isteyen tüm ülkelerin toplam ithalatı ile, o malı satmak isteyen tüm ülkelerin toplam ihracatını dikkate almak gerekir. Eğer cari fiyat düzeyinde bu eşitlik sağlanmışsa o fiyat düzeyi uluslararası denge fiyat oranı (denge dış ticaret hadleri)'dir. Eğer denge sağlanamamışsa fiyat aşağı veya yukarı doğru değişerek dengenin sağlanması gerçekleşir.

Sıra Sizde 6

Ekonomik büyüme, bir ülkede reel ulusal gelirin veya kişi başına ortalama gelirin belirli oranda artması demektir. Kişi başına ortalama gelirin artması isı herkesin gelirinin aynı oranda artması demek değildir. Bazılarının geliri çok, bazılarının geliri a artabilir, hatta bazı kişilerin geliri gerçekte hiç artmamış olabilir. Fayda örneğin, ağırlık, uzunluk, hacim, vs. gibi mutlak büyük biçiminde ölçülemez. O bakımdan diğer herkesin geliri artarken bir kimsenin geliri bile azalsa o toplumda faydanın net olarak arttığı söylenemez. Bunu söyleyebilmek için, ancak hiç kimsenin geliri azalmadan bazı kişilerin gelirinin arttığı bir durumu varsaymak gerekir. Ya da bunun yerine, gelirleri artan kimselerden alınan vergilerle, geliri azalanlara devletin sübvansiyon ödediğini varsayımı yapılabilir. Böylece bu ikinci durumda da kimsenin geliri azalmadan bazılarının geliri artmış olduğundan yine refah artışı sağlanmış olur. Uluslararası iktisatta, toplumsal kayıtsızlık eğrilerinin kullanılmasında bu sorun karşımıza çıkar. Daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisi, çoğunluk için doğru olsa bile, toplumda herkesin tüketiminin arttığı anlamına gelmez. Bazı kişilerin geliri azalmış olabilir. Ancak biz bu gelir düşüşlerinin devlet tarafından karşılandığını varsayarsak daha yüksek kayıtsızlık eğrilerini ülke refahının artması biçiminde yorumlayabiliriz.

Yararlanılan Kaynaklar

- Appleyard, R.D. Field, A. J. and Cobb, S. L. (2008). **International Economics**, McGraw-Hill.
- Salvatore, D. (2011). **International Economics**, New York: John Wiley.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul,: Güzem Yayınları.
- Haberler, G. (1936). **The Theory of International Trade**, London: W. Hodge and Co.
- Meade, J. E. (1952). **A Geometry of International Trade**, London: George Allen and Unwin
- Mill, J. S. (1965). **Principles of Political Economy**, New York: Kelly.
- Caves, R. E. and Jones, R. W. (1984). **World Trade and Payments**, Little Brown.
- Yılmaz, Ş.E. (1992). **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara: Gazi Üniversitesi yayını.
- Krugman, P. R. and Obstfeld, M. (2006). **International Economics, Theory and Policy**, Pearson, Addison-Wesley.

3

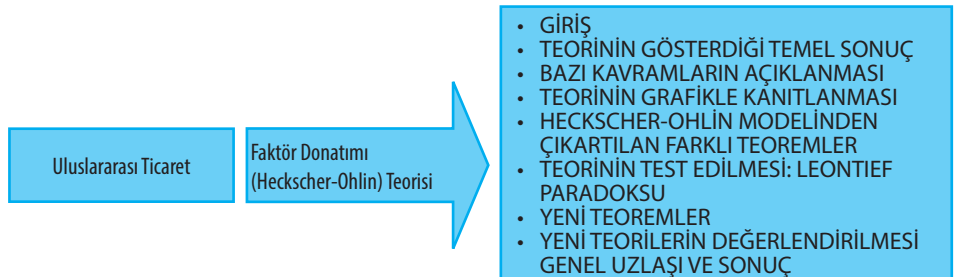
Amaçlarımız

- Bu üniteyi tamamladıktan sonra;
- Ülkelerin iç üretim maliyetlerinin neden birbirinden farklı olduğunu açıklayabilecek,
 - Ülkelerin faktör donatımı ile ihraç ve ithal edilen malların faktör yoğunlukları arasındaki ilişkiyi açıklayabilecek,
 - Serbest ticaret koşulları altında fiziki faktör hareketi olmadan ülkeler arasında faktör fiyatlarının nasıl eşitleneceğini açıklayabilecek,
 - Serbest ticaret ve korumacılığın ülkedeki gelir dağılımını nasıl etkilediğini ifade edebilecek,
 - Tüm ülkeler arasında ve sayıları binleri bulan mallar üzerindeki dış ticaretin, yalnız bir teori ile açıklanıp açıklanamayacağını tartışabilecek,
 - Dış ticarette ne gibi “yeni” teorilerin ortaya atıldığını anlatabilecek,
 - Endüstri-içi ve endüstriler-arası ticareti tanımlayarak, nasıl ölçüldüğünü açıklayabilecek,
 - Uluslararası ticaretin nedenleri konusunda İktisatçılar arasında sağlanan uzlaşmaları tartışabilecek
- bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Faktör Donatımı
- Faktör Yoğunluğu
- Emek Yoğun Mal
- Sermaye Yoğun Mal
- Faktör Fiyatları Eşitliği
- Nitelikli Emek
- Teknoloji Açığı
- Ölçek Ekonomileri
- Tercihlerde Benzerlik
- Monopolcü Rekabet
- Endüstri İçi Ticaret
- Endüstriler Arası Ticaret
- Mal Farklılaştırması
- Tekelci Rekabet

İçindekiler



Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin) Teorisi

GİRİŞ

Klasik 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.

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 Bölgelerarası Ticaret ve Uluslararası Ticaret (Interregional Trade and International Trade) adlı kitabını 1933 tarihinde yayınladı. Daha sonraları bu İktisatçıların isimlerinden dolayı teoriye, yaygın biçimde Heckscher-Ohlin Teorisi denmeye başlanmıştır. Ayrıca ünlü Amerikalı İktisatçı Paul Samuelson'un da İkinci Dünya Savaşı yıllarında özellikle gelir dağılımı ile ilgili olarak teoriye yeni katkılar getirdiğini de belirtmek gerekir.

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.

TEORİNİN GÖSTERDİĞİ TEMEL SONUÇ

Heckscher-Ohlin Teorisi oldukça açık, basit ve rasyonel bir düşünceye dayanır. Teoride savunulan anadüşünceyi 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 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 anadüşünce açısından Türkiye tekstilde, Almanya ise motorda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalıdır.

Heckscher-Ohlin Teorisi'nin dayandığı iki anavarsayım 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 kullanım oranları bakımından da farklılık gösterirler. 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.

SIRA SİZDE



Faktör donatımı teorisinin yanıtlama amacında olduğu temel soru nedir? Bu teorisinin faktör donatımı teorisinin yerine geçmeyiip onu tamamladığını gösteriniz.

BAZI KAVRAMLARIN AÇIKLANMASI

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

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 önemli güçlükler doğurmaktadır. Örneğin farklı nitelikte ve çeşitli yıllarda yapılmış önemli 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.

Bununla birlikte, çeşitli ülkelerde resmi araştırma kurumları ya da bilimsel araştırmacılar tarafından yapılmış faktör stokuna ilişkin hesaplamalar da vardır. Bunlardan birisi örneğin Tablo 3.1’de sunulmuştur.

Gelişmiş Ülke	2006 (\$)	Gelişmekte Olan Ülke	2006 (\$)
Japonya	111.615	İngiltere	45.235
Kanada	87.400	Meksika	23.921
Almanya	89.652	Türkiye	20.478
Fransa	85.097	Brezilya	16.650
İtalya	73.282	Rusya	16.131
ABD	73.966	Tayland	11.688
İspanya	51.814	Çin	7.485
Kore	44.545	Hindistan	5.870

Tablo 3.1
Bazı Ülkelerde İşçi Başına Sermaye Stoku (1990 Dolar fiyatları ile)

Kaynak: D. Salvatore, *İnternational Economics*, 2011, New York: John Wiley, s.129.

Tablo 3.1, bazı gelişmiş ve gelişmekte olan (az gelişmiş) ülkelerde işçi başına hesaplanan sermaye miktarlarını gösteriyor. Böylece tablodaki rakamlar metinde açıklanan fiziksel tanımlama yaklaşımına göre faktör donatımlarını yansıtmış olmaktadır. Sermayenin değeri dolar olarak ve belirli bir baz yılın fiyatları ile (1990 sabit fiyatları) ifade edildiği için, bunlara dayanarak ülkeler arasında karşılaştırma yapmakta bir engel yoktur. 2006 yılına ait tablodaki rakamlar gelişmiş ülkelerde işçi başına düşen sermaye stokunun az gelişmiş ülkelerde işçi başına düşen sermaye stokundan daha yüksek olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Tabloya göre örneğin, sanayileşmiş ülkeler arasında göreceli sermaye zenginliği en yüksek ülke Japonya’dır. Bu ülkede kişi başına düşen ortalama sermaye miktarı 111.615 dolardır. Japonya’yı, sırasıyla Kanada, Almanya, Fransa, İtalya ve ABD gibi ülkeler izlemektedir. ABD’nin en baş sırada gelmemesi dikkat çekicidir. Gelişmekte olan ülkeler arasında da örneğin Kore’de işçi başına sermaye 45.235 dolar iken, bu rakam Kenya’da yalnızca 5.870 dolardır.

Ekonomik yaklaşımda ise faktör donatımı faktör fiyatları ile tanımlanır. 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:

$$\frac{PC_A}{PL_A} < \frac{PC_T}{PL_T}$$

PL : Emegın bedeli, ücret

PC : Sermayeyi kullanmanın bedeli (faiz, rant)

Görüleceği gibi bu yaklaşım ülkeler arasındaki rant/ücret oranlarının karşılaştırılmasına dayanıyor. Yukarıdaki eşitsizlikte, Almanyada sermayenin göreceli fiyatının Türkiye’den daha düşük olması, bu ülkenin sermayeye, Türkiye’nin de emeğe daha bol 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 zengin olarak sahip olduğu anlamına gelecekti.

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

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

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

Bununla birlikte, teoride faktör piyasasında yapay hükümet müdahalelerinin bulunmadığı ve talep koşullarının ülkeler arasında benzer olup aşırı yönelim göstermediği kabul edilmiştir. Bu varsayımlar, yukarıda açıklanana benzer çelişkili sonuçlarının ortaya çıkma olasılığını ortadan kaldırmaktadır.

DİKKAT



Faktör donatımının fiziki faktör miktarı ile tanımlandığı durumda teoremin “her ülkenin göreceli bol olarak sahip olduğu faktörü yoğun kullanan malları daha ucuza üretir” biçimindeki normal sonucunun ortaya çıkmayabileceğine dikkat edelim. Çünkü, ülkede halkın talebi bol faktörü yoğun olarak kullanan mallara aşırı biçimde yönelik olursa, o faktör göreceli pahalılaşır, ucuz faktör olmaktan çıkar. Böylece de fiziksel tanımlama durumunda bol faktörün ihraç edilmesi olanağı ortadan kalkar. Dolayısıyla fiziki tanımlama teoreminin yorumlanmasında daha kesin sonuçlara ulaşılır.

Faktör Yoğunluğu

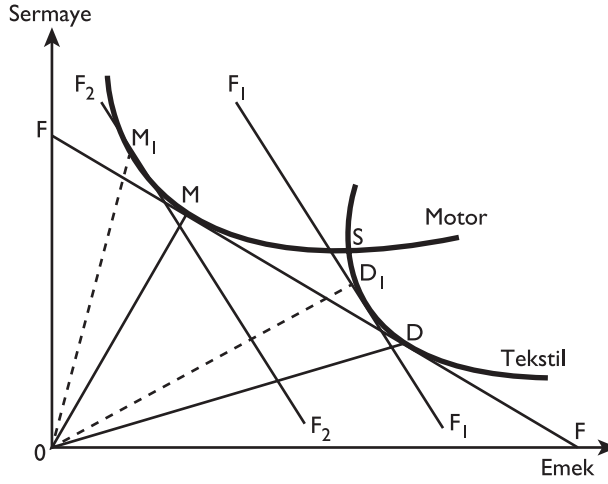
Faktör yoğunluğu malların üretiminde kullanılan göreceli sermaye/emek oranlarını ifade eder. Bir malın üretiminde kullanılan girdilerle elde edilen ürün arasındaki teknik ilişkiye üretim fonksiyonu (production function) adı verilir. Geometrik olarak üretim fonksiyonu eş ürün eğrileriyle (iso-quant curves) 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.

Şekil 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 oranından motorun tekstile göre daha sermaye-yoğun (veya tekstilin daha emek-yoğun) olduğunu ifade eder.

Faktör fiyatları değiştiğinde normal olarak, teknolojinin elverdiği ölçüde ucuzlayan faktör pahalılaşan 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, pahalılaşan emek faktörünün yerine geçmiştir.

Şekil 3.1

İki Mal Üretimi
Durumunda Faktör
Yoğunlukları

Faktör donatımı ve faktör yoğunluğu kavramlarını açıklayınız.



SIRA SİZDE

Faktör donatımının ülkelerin niteliklerini, faktör yoğunluğunun ise malların faktör kullanım özelliklerini yansıttığına dikkat ediniz.



DİKKAT

TEORİNİN GRAFİKLE 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.

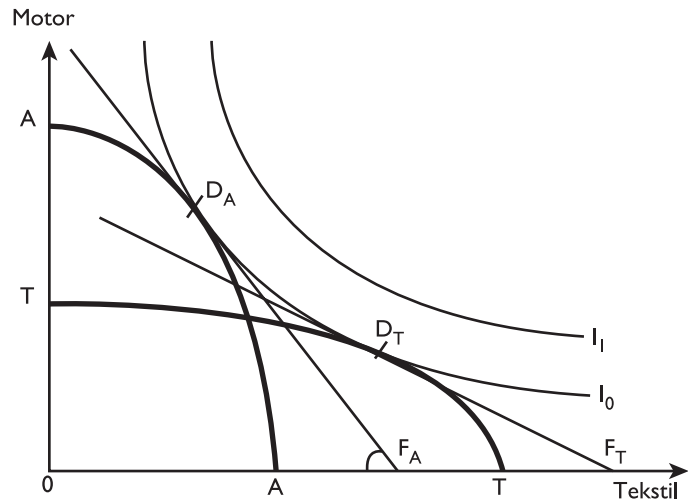
Buna göre iki ülke için çizilen üretim olanakları eğrileri Şekil 3.2 üzerinde gösterilmiştir. AA Almanya'nın, TT de Türkiye'nin dönüşüm eğrileridir. Almanya sermayeye bol olarak sahip bulunduğu ve motor üretimi de sermaye yoğun olduğu için, bu ülkenin üretim olanakları eğrisi motor ekseninde daha uzundur. Emeğe zengin biçimde sahip Türkiye'nin üretim olanakları eğrisi de tekstil yönünde dış 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, şekildeki kayıtsızlık eğrileri ailesi hem Türkiye'ye, hem de Almanya'ya ait olacaktır.

Analizin daha sonraki aşamaları şekilden açıkça görünmektedir. Dış ticarete başlamadan önce Almanya'nın denge noktası DA ve iç fiyat oranı FA, Türkiye'nin denge noktası DT ve iç fiyat oranı FT dir. Buradan görüleceği gibi, FA doğrusu FT ye göre daha dik bir konumdadır. Bu bize, Almanya'da Türkiye'ye oranla motorun daha ucuz (tekstilin pahalı) veya

Şekil 3.2

Heckscher-Ohlin Modelinin Teorik Kanıtlanması



Türkiye'de Almanya'ya göre tekstilin daha ucuz (motor pahalı) mallar olduklarını gösterir. Bu ise ticaretin yayılması için asgari bir koşuldur.

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.

SIRA SİZDE



Faktör donatını teorisinin temel sonucu nedir? Teori ne gibi kritik varsayımlara dayanır?

HECKSCHER-OHLİN MODELİNDEN ÇIKARTILAN FARKLI TEOREMLER

Heckscher-Ohlin modelinden birisi faktör fiyatları eşitliği teoremi, diğeri de Stolper-Samuelson gelir dağılımı teoremi olmak üzere, elde edilen iki önemli sonuç daha vardır. Şimdi bunlara kısaca göz atalım:

Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi

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

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

Eğer klasik 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 değinmişti. Ohlin mutlak eşitlik yerine bu yönde bir eğilimden söz ediyordu. Samuelson ise bir makalesinde analitik olarak, serbest ticaretin tam bir uluslararası faktör fiyatları eşitliğine yol açacağını kanıtlamıştır.

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, 1990 ve 2007 yıllarında Japonya'da saat başına ücretler ABD'deki ücretlerin yüzdesi olarak sırasıyla 11, 24, 51, 86 ve 95 olacak biçimde değişmiştir. İngiltere'nin ücret düzeyleri ABD'ye göre yüzde 29, 35, 53, 85 ve 113 olmuştur. Sanayileşmiş ülkeler arasında ücretlerin giderek birbirine yaklaşmasında dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve ticaret hacmindeki hızlı artışların etkisi vardır. 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.

Ülke	1959	1970	1983	1990	2007
Japonya	11	24	51	86	95
İtalya	23	42	62	79	104
Fransa	27	41	62	102	105
İngiltere	29	35	53	85	113
Almanya	29	56	84	103	142
Kanada	42	57	75	84	108
Ağırlıksız Ortalama	27	43	63	90	111
ABD	100	100	100	100	100

Tablo 3.2
ABD'deki Ücretlerin
Yüzdesi Olarak Bazı
Ülkelerin Ücretleri

Kaynak: D. Salvatore,
*International
Economics*, 2011, New
York: John Wiley, s. 142.

Serbest mal ticareti yoluyla uluslararası faktör fiyatları eşitliğinin sağlanmasını açıklayınız.



SIRA SİZDE

Mal ticareti yoluyla uluslararası faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoreminde ülkeler arasında fiziksel anlamda bir faktör hareketi olmadan bu sonucun ortaya çıkacağına dikkat ediniz. Ülkeler arasında faktör fiyatları eşitliğini sağlayan uluslararası faktör hareketi değil, serbest ticarettir.



DİKKAT

Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi

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

Buna uygun olarak, Ricardo'dan yaklaşık bir yüzyıl sonrasına kadar iktisatçılar şu görüşü benimsemişlerdi: Serbest ticaret ülkede yaşayan insanların tümünün yararına, korumacılık ise tümünün zararınadır. Oysa Stolper ve Samuelson aksi görüştedir.

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

Ülkenin bir gümrük 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 varsayıldığından, bu durumda hem toplam emek gelirleri, hem de ulusal gelir içinde emeğin payı artmış olur.

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

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

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

Böylece Stolper-Samuelson teoremini açıklamış bulunuyoruz. Özetle, normal koşullar altında (tarife koyanın büyük ülke olmaması) serbest ticaret politikası, ülkedeki bol faktörü, koruyuculuk ise kıt faktörü yararlandırır. Geçmişte 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 yarandırmış olsa da ülke ulusal gelirinin düşmesine yol açtığı sürece, bu isteklere boyun eğip koruyucu önlemler almak ülkenin yararına değil, zararındır. 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.

Stolper-Samuelson gelir dağılımı tezi ne demektir? Açıklayınız.



SIRA SİZDE

Serbest ticaretin kıt üretim faktörünün yurtiçi fiyatını düşürücü etki doğurması, uygulamada önemli çekişmelere yol açar. Sanayileşmiş ülkelerde emek, genelde kıt faktördür. O bakımdan işçi sendikaları özellikle tekstil gibi emek yoğun endüstrilerde, serbest ticareti kısıtlayıcı önlemler alması için hükümeti ve yasama organlarını etkilemek üzere yoğun lobi faaliyetine girişirler.



DİKKAT

TEORİNİN TEST EDİLMESİ: LEONTIEF PARADOKSU

Yukarıda belirtildiği gibi Heckscher-Ohlin teorisi analitik yönden büyük bir tutarlığa 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 girdi-çıktı (input-output) 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 ithalatta bir milyon dolar değerinde “temsili mal balyaları” (bileşimi ihracat ve ithalatta aynı olan örnek mal bileşimleri) düzenleyerek bunları üretmek için gerekli olan emek ve sermaye miktarlarını hesaplamıştır.

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

Leontief'in çalışması, Amerikan ekonomisinin 1947 yılı girdi-çıkış tablosu ile aynı yılın dış ticaret verilerine göre yapılmış ve 1951 yılında yayımlanmıştır (W.Leontief, "Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined," *Economia Internazionale*, Vol. VII, No. 1, February 1954). Araştırmanın sonuçları özetle aşağıdaki gibi çıkmıştır:

Tablo 3.3
Leontief Paradoksu

	İhracat Malları (Bir Milyon Dolar) (1)	İthal İkamesi Malları (Bir Milyon Dolar) (2)	(2/1)
Sermaye (dolar, 1947 yılı)	2.550.780	3.091.339	1,2
Emek (Çalışma Yılı)	182.213	170.004	0,9
Sermaye / Emek Yılı	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 ithalata rakip mallarının üretimi için gereken emekten daha fazla, aynı miktar ihracat için gerekli olan sermaye ise ithalattan daha düşüktür. Başka bir deyişle, ithalattaki sermaye/emek oranı ihracata göre 1.30 çıkmaktadır. Bu ise, Amerika'nın emek-yoğun mallar ihracat 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 ihracat edip emek-yoğun mallar ithal etmesi gerekirdi. Leontief paradoksu (çelişkisi) diye bilinen bu sonuç, iktisatçılar arasında şaşkınlık yaratmış ve teori üzerinde yoğun tartışmalara yol açmıştır.

Leontief'in bu çelişkiyi açıklamak için öne sürdüğü görüşler, vardığı sonuç kadar ilginçtir. Yazar bu konuda özetle şöyle demektedir: Amerikan toplumunun üstün girişimcilik, yöneticilik, eğitim ve üretime yönelik çalışma atmosferi gibi özellikleri dolayısıyla, Amerikan işçileri dünyanın öbür ülkelerindeki işçilere göre daha üstün niteliktedirler (yani, aynı sermaye araçları ile çalışmış olsalar bile 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 yapılırca, Amerika gerçekte sermaye değil, emek bakımından zengin bir ülke durumuna gelecektir (ve teori de çürütülmekten kurtulmuş olur!).

Leontief'in çalışmasına eleştiriler: 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 yapılmadığı öne sürülmüştür. Leontief, 1956'da bu eleştiriye cevap vermek üzere 1951 yılının dış ticaret verilerini (ve ilk çalışmadaki gibi 1947 yılının girdi-çıkış tablosunu) kullanarak araştırmasını tekrarlamıştır (1951 yılı genellikle Savaş sonrası onarım faaliyetlerinin tamamlandığı yıl olarak kabul edilir). Bu ikinci araştırma sonucunda Amerika'nın ithalatındaki göreceli yüksek sermaye yoğunluğunun biraz azaldığı, fakat çelişkinin yine de ortadan kalkmadığı görülmüştür.

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

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 ithalata-rakip endüstrilerindeki sermaye-emek katsayılarını ele aldığı için bu çelişkili sonucun ortaya çıktığı belirtilmiştir.

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

Leontief Çelişkisinin tatmin edici biçimde açıklanamamış olması Heckscher-Ohlin Teorisi'nin geçerliğine duyulan kuşku artırmış ve teorinin diğer ülkeler üzerinde de test edilmesine yönelik çalışmaları hızlandırmıştır.

Belirtmek gerekir ki, Leontief Çelişkisini çözümlmek için öne sürülen görüşlerden her birisi adeta uluslararası ticaretin farklı bir yönünü kapsayan bir hipotez durumundadır. Dolayısıyla bu açıklamalar "yeni" uluslararası ticaret teorilerinin de çekirdeğini oluştururlar.

Sonuç: Faktör Donatımı Teorisi'ni test için çok sayıda ülke üzerinde yapılan çalışmaların sonucunda, bugün teorinin daha çok vasıfsız emek zengin az gelişmiş ülkelerle sermaye zengin gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti (endüstriler-arası ticareti) açıklamakta başarılı olabileceği noktasında bir görüş birliği oluşmuş durumdadır. Gerçekten de, 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.

DİKKAT



Leontief Paradoksunun Uluslararası Ticaret Teorisi'nde adeta bir devrim yarattığına, çünkü bu çelişkiyi açıklamak için öne sürülen görüşlerin her birinin ileride ayrı bir teorem durumuna geldiğine dikkat ediniz. Böylece uluslararası ticarete yönelik açıklamalar zenginlik kazanmış ve teori alanında ilerlemeler sağlanmıştır.

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 yüzleri aşan 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.

SIRA SİZDE



6

Başlıca yeni teoriler nelerdir? Kısaca açıklayınız.

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, nitelikli emek-yoğun mallarla sermaye-yoğun mallar genellikle birbirinin aynısıdır. O yüzden bazı iktisatçılar bu ikisinin "türetilmiş" (man-made) kaynaklar adı altında birleştirilmesini önerirler. Heckscher-Ohlin teorisinin bu yönde değiştirilmiş şekline, "neo-faktör donatımı" teorisi denmektedir.

Nitekim uygulamalı çalışmalar da nitelikli emeğe kıt, toprağa bol olarak sahip az gelişmiş ülkelerin daha çok ilkel tarım ürünü; vasıflı emek bakımından göreceli zengin gelişmiş ülkelerin ise yoğun biçimde sanayi ürünü ihraç ettiklerini ortaya koymaktadır. (Bu konuda örneğin Yaşamın İçinden-3 yazısına bakılabilir).

Teknoloji Açığı Teoremi

Teknoloji açığı hipotezi 1961'de Posner tarafından ortaya atıldı. 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. Bunun en tipik örneği dokumacılık ürünleridir. Bir zamanlar İngiltere dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı idi. Fakat az gelişmiş ülkelerin tekstil üretimine başlamalarından sonra İngiltere'nin üretimi azalmış ve hatta bu ürünlerin dışarıdan ithal edilmesi gerekmiştir.

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

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

ABD dünyanın teknoloji yönünden en gelişmiş ülkesi olarak pek çok ileri teknoloji (Hi-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. Bu ise teknolojik gelişmeye dayalı teoremlere güçlü bir destek sağlar.

Ürün Dönemleri Teoremi

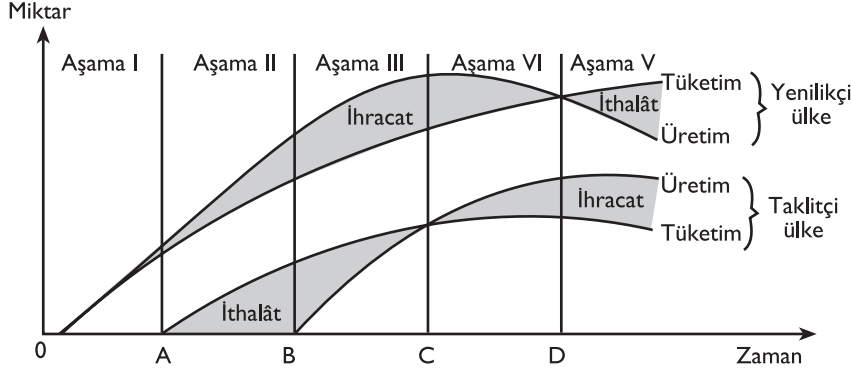
Ürün dönemleri hipotezi (product cycle model), teknoloji açığı hipotezinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş bir şeklidir. 1966'da Raymond Vernon tarafından ortaya atılmıştır.

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 coğrafı yeri de değişir. Vernon'a göre, teknolojik yenilikler ve yeni malların geliştirilmesi ileri sanayileşmiş ülkelerde, özellikle de ABD'de oluşur. Bu durum, yüksek derecede eğitilmiş işgücünün ve AR-GE'ye yapılan göreceli yüksek harcamaların bir sonucudur.

Ürün dönemleri hipotezine göre yeni malın üretimi önce ufak çapta yapılır. Üretim sürdürüldükçe üretime ilişkin sorunlar çözümlenir ve ürün geliştirilir. İlk aşamadaki ufak ölçekli üretim ihracata değil, iç piyasa talebini karşılamaya yöneliktir. Ayrıca, başlangıçta üretimin tüketiciye yakın yerde gerçekleştirilmesi gerekir. Çünkü malın geliştirilmesinde destek (feedback) sağlayan onlardır. Burada yalnızca yurtiçi firmalar yeni teknolojiye sahip olduklarından, üretim yeniliği bulan firmanın ülkesinde yapılır. Üretimin ilk aşamasındaki özellikler bunlardır. Ürün dönemi hipotezinde öngörülen aşamalar Şekil 3.3 üzerinden izlenebilir.

Şekil 3.3

Aşama da mal icat edilir. II. Aşamada icatçı tarafından ihraç edilir, taklitçi ise ithal eder. III. Aşamada icatçının ihracatı artarak sürerken, taklitçi üretime başlar, ithalatı azalır. IV. Aşamada icatçının ihracatı azalarak sona erer ve taklitçi malı ihraç etmeye başlar. V. Aşama da icatçı malı ithal etmeye başlar, ihracat tümüyle taklitçi tarafından yapılır.



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

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

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

Daha önce de değindiğimiz gibi, bunun eski bir örneği tekstil endüstrisidir. İngiltere'de XVIII. asırda ortaya çıkan sanayi devrimi bu ülkeye tekstil alanında büyük üstünlükler sağlamıştı. Yeni teknikler yayıldıkça üretim ABD'ye kaydı, sonra da özellikle Güney Doğu Asya'daki düz emek zengini az gelişmiş ülkelere yöneldi. Bu ülkeler standart teknolojiyi kullanarak tekstili çok daha ucuza mal ettiler. Tekstil endüstrisinin göçü bugün de sürüyor. Hong Kong ve Singapur gibi yerleşik tekstil merkezlerinde ücretler yükselince, üreticiler Malezya, Filipinler ve Çin gibi Asya'nın yeni merkezlerine kaymaya başladılar.

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 düşünürler.

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.

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 sonuçlar doğurur; çünkü bu etkiler dolayısıyla bazı endüstrilerde küçük ölçekli firmaların büyük ölçekli firmalarla rekabeti güçleşir. 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 varsayılıyorsa 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. Diyelim ki, yerli nüfus yılda 1.000 adet otomobil talep ediyorsa, firmalar örneğin iki çeşitten 500 adet üretme yoluna giderler, yoksa 10 çeşitten 100 birim değil.

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

DİKKAT



Bugün dünya ticaretinin büyük bölümünün endüstri-içi nitelikte olduğuna dikkat ediniz. Böylece, ülkeler aynı endüstri kapsamındaki malları hem ithal, hem de ihraç etmektedirler; hem otomobil ithal etmek, hem de otomobil ihraç etmek gibi. Bu tür ticaret ise Faktör Dönüşümü Teorisi ile açıklanamaz, yeni teorilere gerek vardır.

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 Renault 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, görünümeleri veya hiç değilse, üretici firmanın markası bakımından birbirinden farklıdır. Bazen, bir firmanın ürettiği mal, diğerlerinin ürettiği mallardan çok 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-ici ticaret (intra-industry trade) denmektedir.

Endüstri-ici 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.

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-ici 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 açıklayabileceği anlamına gelir. Tersine, monopolcü rekabet hipotezi de aynı faktör donatımına sahip sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında yoğun olarak gerçekleştirdikleri iki-yönlü ticareti açıklamada kullanılabilecek bir teodir.

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 kavuşmaktadır. 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. Diğer bir deyişle, örneğin Almanya Fransa'ya otomobil ihraç edip onlardan otomobil ithal etti; İtalya, Almanya ve Hollanda'ya daktilo satın 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.

SIRA SİZDE



Leontief paradoksu nedir? Faktör donatımı teorisinin test edilmesiyle ilgili çalışmalardan nasıl bir sonuca ulaşılabilir?

YENİ TEORİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ GENEL UZLAŞI VE SONUÇ

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 pek çok mal ve hizmet üzerinde yapılır. Ayrıca bunların 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 belirtebilir. 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. Sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticaret daha çok endüstri-içi türde olduğundan yeni teorilere göre açıklanır.

Kısaca, hangi hipotezin hangi koşullar altında uygulanacağını iyi belirlemek 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.

DİKKAT



Leontief Paradoksunun yarattığı yoğun tartışmalardan sonra, bugün uluslararası ticaretin nedenlerinin açıklanması konusunda İktisatçılar arasında belirli bir uzlaşma ortaya çıkmıştır. Buna göre, endüstriler arası ticaret ünlü Faktör Donatımı Teorisi ile, endüstri içi ticaret de Tekelci Rekabet teorisi ile açıklanabilir.

Özet

Karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre, ülkelerin yurtiçi maliyetleri (fiyatları) birbirinden farklı olduğu süre, bu ülkeler arasında kârlı dış ticaret yapma olanağı vardır. Ancak karşılaştırmalı üstünlük teorisi, ülkelerin iç maliyetlerinin neden birbirinden farklı olduğunu açıklamaz.

Ülkeler arasındaki yurtiçi maliyet farklılıklarını nasıl açıklamak gerektiği sorusuyla ilk olarak ilgilenen yazar 1919 yılında yazdığı bir makale ile Eli Heckscher olmuştur. Daha sonra öğrencisi Bertil Ohlin bu görüşleri geliştirmiş ve böylece bu iki iktisatçının isminden dolayı Heckscher-Ohlin teorisi diye de adlandırılan faktör donatımı teorisi ortaya atılmıştır.

Faktör donatımı teorisine göre, ülkeler faktör donatımı açısından farklıdır; bazıları emek zengin, bazıları sermaye zengin ülkedir. Mallar da üretim yöntemi açısından emek-yoğun ve sermaye-yoğun olmak üzere ikiye ayrılırlar.

Faktör donatımı teorisine göre, emek zengin ülkeler emek-yoğun malları, sermaye zengin ülkeler de sermaye-yoğun malları daha ucuza üretirler ve bullarda karşılaştırmalı üstünlük sağlarlar.

Teorinin başka önemli varsayımları arasında, aynı malın üretim teknolojisinin ülkeler arasında aynı olması ve teknolojiye tüm ülkelerin serbestçe erişebilmesi ile ülkeler arasında mallara yönelik talep koşullarının aynı olması varsayımları yer alır. Faktör donatımı, ülkenin sahip olduğu göreceli emek ve sermaye bolluğunu ifade eder. Bunu ölçmenin de iki yolu vardır: Fiziki tanımlama ve ekonomik tanımlama. Fiziki tanımlamada ülkenin sahip olduğu sermaye ve emek miktarları belirlenir ve birincisi, ikincisine bölünür. Ekonomik tanımlamada göreceli olarak bol faktörün bedelinin göreceli olarak düşük olacağı varsayımından hareket edilir. Bu yaklaşımda ülkelerin faiz oranı/ücret oranları birbiriyle karşılaştırılır. Bu oranın düşük olduğu ülke sermaye zengin, veya emek kıt ülke durumundadır. Faktör yoğunluğu, belirli faktör fiyatları oranında malın bir biriminin üretiminde kullanılan sermaye/emek oranlarının karşılaştırılmasıyla belirlenir. Sermaye/emek oranı, diğerinden yüksek olan mal sermaye-yoğun, diğeri de emek-yoğun mal durumundadır.

Faktör donatımından beklenen sonucun ortaya çıkması için ucuzlayan faktör, pahalılaşan faktörün yerine ikame edilirken, faktör yoğunluğunun ters dönmemesi gerekir. Faktör donatımının ters dönmesi, önce emek-yoğun olan malın sermaye-yoğun, veya sermaye-yoğun olan malın emek-yoğun duruma gelmesi olayına denir.

Konulan varsayımlardan faktör donatımı teorisinin normal sonucuna kolayca ulaşılabilir. Ancak bir teorinin geçerliliği, onun gerçek olaylar tarafından kanıtlanmasına bağlıdır.

Faktör donatımı teorisinden çıkartılan iki önemli varsayım, uluslararası faktör fiyatları eşitliği ile Stolper-Samuelson gelir dağılımı teoremidir.

Uluslararası faktör fiyatları eşitliği teoremine göre, serbest uluslararası ticaret ticaretten sonra ticaret yapan ülkelerdeki üretim faktörleri fiyatlarını hem mutlak, hem de göreceli olarak birbirine eşitler. Böylece faktör fiyatlarını eşitleme açısından serbest mal ticareti uluslararası fiziki faktör hareketleri ile aynı sonucu doğurmuş olacaktır.

Faktör donatımı teorisi ilk kez, Wassily Leontief tarafından 1947 verileri kullanılarak ABD üzerinde test edilmiştir. Varılan sonuca göre ABD dışarıya emek-yoğun mallar ihraç etmekte ve dışarıdan sermaye yoğun mallar ithal etmektedir. Faktör donatımı teorisine tamamen ters olan bu sonuca “Leontief Paradoksu” adı verilir.

Oysa MacDougall, Balassa ve Stern tarafından yapılan uygulamalı çalışmalar Ricardo modelini büyük ölçüde desteklemiştir. Leontief paradoksundan sonra bu çelişkiyi açıklamak için çeşitli görüşler öne sürülmüş, bunların her birisi daha sonra “yeni” bir teorem durumuna gelmiştir.

Nitelikli işgücü teoreminde göre, belirli türde beceri sahibi emeğe bol olarak sahip ülkeler, bu emek türünü yoğun biçimde kullanan mallarda uzmanlaşırlar.

Teknoloji açığı teoremine göre, bir malı ilk icat eden ülke, onun üretim teknolojisini elinde bulundurduğu için o malı yalnız kendisi ihraç eder. Zamanla daha az gelişmiş ülkeler o teknolojiye sahip oldukça, o malı ilk icatçı ülkeden daha ucuza üretir ve ihracatçısı olurlar.

Ürün dönemleri hipotezi de malın icadı ile onu izleyen aşamalar üzerinde durur. İlk icat edilen mal, standart değildir. Bu aşamada icatçı ülke tarafından ihraç edilir. Daha sonra malın nitelikleri ve üretim teknolojisi standartlaştıkça daha az gelişmiş ülkeler onu üretmeye başlar ve maliyetleri daha düşük olduğu için de ihraç ederler.

Tercihlerde benzerlik hipotezine göre, uluslararası ticaret kişi başına düşen gelir düzeyi yüksek ülkeler arasında yoğunlaşmıştır. Çünkü, bu ülkelerin tercihleri birbirine benzemektedir. Ölçek ekonomileri hipotezine göre, sanayi mallarının belirli türleri üzerinde uzmanlaşan ülkeler, üretim artışına paralel olarak ölçek ekonomilerinden yararlanır ve maliyetlerini düşürür, böylece bu malların ihracatçısı olurlar.

Monopolcü rekabet hipotezine göre, tüketici tercihlerindeki farklılıklar dolayısıyla firmalar farklılaştırılmış mallar üretirler. Her biri kendi farklılaştırılmış malı üzerinde ölçek ekonomisinden yararlanacağı için maliyetlerini düşürme olanağı elde eder. Aynı endüstri kapsamındaki mal türlerinin hem ithal, hem de ihraç edilmesine endüstri-içi ticaret adı verilir. Tersine, farklı endüstrilerin ürettiği malların alınıp satılmasına da endüstriler-arası ticaret adı verilmektedir.

Uluslararası ticaret teorisinde bugün varılan aşamaya göre, endüstriler-arası ticareti faktör donatımı teorisi ile, endüstri-içi ticareti de monopolcü rekabet teorisi ile açıklamak gerekir.

Kendimizi Sınyalım

1. Faktör donatımı teorisi aşğıdaki soruların hangisiyle ilgilidir?

- Devlet hangi amaçla gümrük tarifesi koyar?
- Uluslararası uzmanlaşmanın yararları nelerdir?
- Karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre üretim neden kârlıdır?
- Ülkelerin yurtiçi üretim maliyetleri neden farklıdır?
- Ülkeler arasında zevk ve tercihler neden farklıdır?

2. “Emek zengin ülkeler, emek-yoğun malları, sermaye zengin ülkeler de sermaye-yoğun malları daha ucuza üretirler.” İfadesi hangi teorelin temel sonucudur?

- Karşılaştırmalı üstünlük teorisi
- Mutlak üstünlük teorisi
- Faktör donatımı teorisi
- Karşılıklı talep teorisi
- Teklif eğrisi teorisi

3. Aşğıdakilerden hangisi Heckscher-Ohlin teorisinin temel varsayımlarından biri **değildir**?

- Ülkelerin faktör donatımı farklıdır.
- Malların faktör yoğunluğu farklıdır.
- Ülkeler arası talep koşulları benzerdir.
- Ülkeler üretim teknolojilerine serbest olarak erişebilirler.
- Üretim maliyetlerini kullanılan emek miktarları belirler.

4. A ülkesinde toplam sermaye miktarının toplam emek miktarına bölünmesiyle elde edilen oran, B ülkesinde aynı işlemin yapılmasıyla elde edilen orandan daha yüksek olduğu durumda aşğıdakilerden hangisi doğrudur?

- A ülkesi göreceli olarak sermaye zengin ülkedir.
- A ülkesi göreceli olarak emek zengin ülkedir.
- A ülkesi emek ve sermaye bakımından zengin ülkedir.
- B ülkesi emek ve sermaye bakımından zengin bir ülkedir.
- B ülkesi göreceli olarak sermaye zengin ülkedir.

5. Faktör fiyatlarının rekabetçi bir ortamda belirlendiği durumda, A ülkesinde faizler/ ücretler oranı B ülkesinden daha yüksekse aşğıdakilerden hangisi söylenebilir?

- A ülkesi göreceli olarak sermaye zengin bir ülkedir.
- A ülkesi göreceli olarak emek zengin bir ülkedir.
- B ülkesi göreceli olarak emek zengin bir ülkedir.
- A ülkesi emek ve sermaye zengin bir ülkedir.
- B ülkesi emek ve sermaye zengin bir ülkedir.

6. X malının üretiminde kullanılan sermaye/emek oranı Y malında kullanılan sermaye/emek oranından daha düşük olduğu durum için aşğıdakilerden hangisi doğrudur?

- X malı emek-yoğun maldır.
- Y malı sermaye-yoğun maldır.
- X malı sermaye-yoğun maldır.
- X malı hem emek, hem de sermaye yoğun maldır.
- Y malı hem emek, hem de sermaye yoğun maldır.

7. Dış ticaret başlamadan önce A ülkesinde ücretler düşük B ülkesinde yüksekse, faktör donatımı teorisine göre serbest ticaret sonucunda aşğıdakilerden hangisinin gerçekleşmesi beklenir?

- A ülkesinde ücretler daha da düşer, B ülkesinde daha da yükselir.
- A ülkesinde ücretler önce düşer, sonra yükselir, B ülkesinde değişmez.
- B ülkesinde ücretler düşer, A ülkesinde değişmez.
- Ücretler A ülkesinde yükselir, B ülkesinde düşer, sonunda mutlak ve göreceli eşitlik sağlanır.
- Ücretler hem A hem de B ülkesinde yükselir.

8. A ülkesi emek zengin, B ülkesi sermaye zengin bir ülke ise serbest dış ticaret, gelir dağılımını hangi faktör lehine değiştirir?

- A ülkesinde emek, B ülkesinde sermaye lehine
- B ülkesinde emek, A ülkesinde sermaye lehine
- A ve B ülkesinde emek lehine
- A ve B ülkesinde sermaye lehine
- Her iki ülkede de hem emek, hem sermaye lehine

9. ABD üzerine yapılan bir çalışmada bu ülkenin emek-yoğun mallar ihraç edip sermaye-yoğun mallar ithal ettiği sonucuna varılmıştır. Bu sonuca ne ad verilir?

- Ricardo paradoksu
- Heckscher-Ohlin paradoksu
- Smith paradoksu
- Mill paradoksu
- Leontief paradoksu

10. Aşğıdakilerden hangisi uluslararası ticareti açıklamak için öne sürülen “yeni” teorilerden biri **değildir**?

- Nitelikli işgücü teorisi
- Teknoloji açığı teorisi
- Ürün dönemleri teorisi
- Faktör donatımı teorisi
- Monopolcü rekabet teorisi

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. d Ayrıntılı bilgi için “Başlarken” konusunu inceleyiniz.
2. c Ayrıntılı bilgi için “Teoriden Çıkarılan Temel Sonuç” konusunu inceleyiniz.
3. c Ayrıntılı bilgi için “Teoriden Çıkarılan Temel Sonuç” konusunu inceleyiniz.
4. a Ayrıntılı bilgi için “Faktör Donatımı” konusunu inceleyiniz.
5. b Ayrıntılı bilgi için “Faktör Donatımı” konusunu inceleyiniz.
6. a Ayrıntılı bilgi için “Faktör Yoğunluğu” konusunu inceleyiniz.
7. d Ayrıntılı bilgi için “Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği Teorimi” konusunu inceleyiniz.
8. a Ayrıntılı bilgi için “Stolper-Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi” konusunu inceleyiniz.
9. e Ayrıntılı bilgi için “Teorinin Test Edilmesi: Leontief Paradoksu” konusunu inceleyiniz.
10. d Ayrıntılı bilgi için “Yeni Teoremler” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Faktör donatımı teorisinin yanıtlamaya çalıştığı soru, ülkeler arasında neden yurtiçi maliyetlerin (fiyatların) farklı olduğudur. Bu soru Karşılaştırmalı üstünlük teorisi tarafından açıklanmış değildir. Çünkü karşılaştırmalı üstünlük teorisi yalnızca iç maliyetler farklı olduğu sürece kârlı ticaret yapılabileceğini ortaya koyar. Oysa bu soru yanıtlanmadıkça da uluslararası ticaretin nedenleri gerçek anlamda açıklanmış sayılmaz. O bakımdan, Faktör donatımı teorisi Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin bir alternatifi olmayıp, onun tamamlayıcısı durumundadır.

Sıra Sizde 2

Faktör donatımı, ülkelerin sahip oldukları göreceli emek ve sermaye arzını ifade eder. Faktör donatımı, birisi fiziki tanımlama, diğeri ekonomik tanımlama olmak üzere iki şekilde ölçülür. Fiziki tanımlamada toplam her ülkedeki toplam emek ve sermaye miktarları bulunarak sermaye miktarı, emek miktarına bölünür ve bu oranlar ülkeler arasında karşılaştırılır. Ekonomik tanımlamada her ülkede sermayenin fiyatı (faiz oranı) emeğin fiyatına (ücret) bölünür ve bu oranlar karşılaştırılır. Buradaki varsayım, ülkenin göreceli bol olarak sahip bulunduğu faktörün bedelinin daha düşük olacağıdır.

Faktör yoğunluğu malların niteliği ile ilgili bir kavramdır. Üretim teknolojisine göre bir birim malın üretimi için gereken sermaye miktarının emek miktarına bölünmesiyle elde edilir. Sermaye/emek oranı göreceli yüksek olan mal sermaye-yoğun, düşük olan mal da emek-yoğun bir maldır.

Sıra Sizde 3

Faktör donatımı teorisine göre, emek zengin ülkeler emek-yoğun malları, sermaye zengin ülkeler de sermaye-yoğun malları daha ucuza üretirler ve bu malların üretiminde uzmanlaşırlar. Bu teoremin dört kritik öneme sahip varsayımı vardır: (a) Ülkelerin faktör donatımı farklıdır: bazı ülkeler emek zengin, bazıları da sermaye zengindir. (b) Malların faktör yoğunluğu da farklıdır: bazı mallar sermaye-yoğun, bazı mallar da emek-yoğundur. (c) Bir malın üretim teknolojisi bütün ülkelerde aynı olup serbestçe erişilebilecek şekildedir. (d) Ülkelerde mallara yönelik talep koşulları birbirinin benzeridir.

Sıra Sizde 4

Faktör donatımı teorisine göre, her ülke bol olarak sahip bulunduğu faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda uzmanlaşır ve bunları ihraç eder. Türkiye, emek zengin, Almanya sermaye zengin ülkeler; tekstil emek-yoğun mal, motor sermaye-yoğun mal olsunlar. Dış ticaret öncesi Türkiye’de ücretler düşük, faizler yüksektir. Almanya’da ise ücretler yüksek, faizler düşüktür. Dış ticaret başladıktan sonra Türkiye’de tekstil üretimi artar, motor üretimi azalır. Böylece emeğe olan talep artarken, sermayeye olan talep azalır. Bu ise ücretlerin yükselmesi ve faizlerin düşmesi demektir. Almanya’da tersi olur: Bu ülkede motor üretimi artar ve tekstil üretimi azalırken sermaye talebi artmış, emek talebi azalmış olur. Böylece de faizler yükselir ve ücretler düşer. İki ülkenin faktör fiyatlarındaki bu birbirine ters gelişmeler sonucunda ücretler ve faizler birbirine eşitlenir.

Sıra Sizde 5

Stolper-Samuelson teoremi Faktör Donatımı teorisinden çıkarılan sonuçlardan birisi olup uluslararası ticaretin gelir dağılımı üzerindeki etkilerini açıklamaktadır. Faktör donatımı teorisine göre ülkeler ucuza ürettikleri mallarda uzmanlaşırken, bir yandan da bol faktörün fiyatı yükselir, kıt faktörün fiyatı düşer. Böylece de ulusal gelir bol faktörün lehine, kıt faktörün aleyhine yeniden dağıtılmış olur. Buna daha somut bir açıklama için Sıra Sizde 4’teki örneğe bakılabilir. Buna göre Türkiye’de serbest ticaret gelir dağılımını emek lehine, sermaye aleyhine dağıtır. Almanya’da ise bunun tersi ortaya çıkar.

Sıra Sizde 6

Leontief Paradoksundan sonra bu çelişkiyi açıklamak için çok sayıda görüş ileri sürülmüştür. Bu görüşlerin çoğu daha sonra birer hipotez veya teorem şekline dönüştürülmüştür. Bunlardan başlıcaları şunlardır: Nitelikli emek teoremi, teknoloji açığı teoremi, ürün dönemleri teoremi, ölçek ekonomileri teoremi, tercihlerde benzerlik teoremi, monopolcü rekabet teoremi. Bu farklı teoremler içinde sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamada önemli bir yere sahip olan monopolcü rekabet teorisidir. Yeni teoremler konusunda daha ayrıntılı bilgi metinden edinilebilir.

Sıra Sizde 7

Faktör donatımı teorisinin ilk uygulamalı test'i 1947 yılı verilerinin kullanılması ile ABD üzerinde yapılmıştır. ABD, dünyanın en zengin sermaye stokuna sahip ülkesi olarak sermaye-yoğun mallar ihraç edip, emek-yoğun mallar ithal etmesi gerekirken tam tersine emek-yoğun mallar ihraç edip, sermaye-yoğun mallar ithal ettiği sonucuna varılmıştır. Bu sonuca Leontief paradoksu adı verilir. Diğer ülkeler üzerinde de benzer testler yapılmıştır. Bu testlerin ortaya koyduğu genel sonuç şudur ki, faktör donatımı teorisi ancak faktör donatımları birbirinden çok farklı olan az gelişmiş ülkelerle gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamakta başarılı olabilir. Gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamakta ise "yeni" hipotezler ortaya atılmıştır.

Yararlanılan Kaynaklar

- Markusen, R. Melvin, J. Kaempfer, W. and Maskus, K. (1995). **International Trade: Theory and Evidence**, McGraw-Hill.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul; Güzem Yayınları.
- Lancaster, K. (1957). "The Heckscher-Ohlin Trade Model: A Geometric Treatment," *Economica*, February.
- Samuelson, P. A. (1949). "International Factor-Price Equalization Once Again," *Economic Journal*, June.
- Samuelson, P. A. (1948). "International Trade and the Equalization of Factor Prices," *Economic Journal*, June 1948.
- Bharadwaj, R. (1962). "Factor Proportions and Structure of India-U.S. Trade," *Indian Economic Journal*, Oct.
- Leontief, W. (1954). "Domestic Production and Foreign-Trade: The American Capital Position Re-Examined", *Economia Internazionale*, Feb.

4

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Dış ticaret politikasını ve kapsamını açıklayarak, hedeflerini anlatabilecek,
- Dış ticarete müdahaleci politikaları savunanların ileri sürdüğü görüşleri açıklayabilecek,
- Az gelişmiş ülkelerde yeni kurulan seçilmiş bazı endüstrilerin neden korunması gerektiğini ifade edebilecek,
- Dünyadaki tüm az gelişmiş ülkeler açısından sanayileşmenin neden kalkınmada öncelik taşıdığını açıklayabilecek,
- Sanayileşme stratejisini ve kaçırıldığını söyleyebilecek,
- İthal ikamesi stratejisinin özelliklerini ve bu stratejiyi uygulayan ülkelerin yaşadığı sorunları anlatabilecek,
- İhracatın teşviki stratejisi kavramını açıklayarak, içe dönük sanayileşme stratejisi ile başlayan ülkelerin sonradan ihracatın teşvikine neden geçmek zorunda kaldıklarını tartışabilecek,
- Türkiye’de kalkınma ve dış ticaret rejimi ve Türkiye dış ticaretinin sektör ve ürün yapısını açıklayabilecek,
- Az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmalarıyla ilgili olarak uluslararası alanda karşılaştıkları başlıca sorunları belirleyebilecek bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Dış Ticaret Politikası
- Genel Ekonomi Politikası
- Genç Endüstriler Tezi
- Stratejik Dış Ticaret Politikası
- Sanayileşme Stratejileri
- İthalât İkamesi
- İhracatın Teşviki
- İçe Dönük Sanayileşme
- Dışa Dönük Sanayileşme
- Mali Krizler
- Dış Korumacılık
- Dış Ticaret Hadleri

İçindekiler

- GİRİŞ
- DİŞ TİCARET POLİTİKASININ KAPSAMI
- DİŞ TİCARET POLİTİKASININ BAZI ÖNEMLİ AMAÇLARI
- DİŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI: TOPLU BAKIŞ
- DİŞ TİCARET POLİTİKALARININ TARİHSEL GEÇMİŞİ
- KORUMACILIK YÖNÜNDEKİ GÖRÜŞLER
- BELİRLİ KOŞULLARDA GEÇERLİ OLABİLECEK GÖRÜŞLER
- KİŞİSEL ÇIKARLARA DAYALI GÖRÜŞLER
- SANAYİLEŞMENİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİLERİ
- SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ VE DİŞ TİCARET POLİTİKALARI
- İTHALÂT İKAMESİ
- İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME
- YENİ DÖNEMDE KÜRESELLEŞME VE SANAYİLEŞME POLİTİKALARI
- TÜRKİYE’DE KALKINMA VE DİŞ TİCARET REJİMİ
- TÜRKİYE DİŞ TİCARETİNİN SEKTÖR VE ÜRÜN YAPISI
- ULUSLARARASI KALKINMA SORUNLARI
- İHRACAT GELİRLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIKLAR
- EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUMACILIK
- AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DİŞ BORÇ YÜKÜ
- ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER
- DİŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR

Dış Ticaret Politikası ve Dış Ticaret-Kalkınma İlişkisi

GİRİŞ

Önceki bölümlerde yapılan Uluslararası Ticaret Teorisi analizlerinden çıkartılabilecek 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 hemen hemen hiç rastlanmaz. Hükümetler, çeşitli amaçları gerçekleştirmek için uluslararası ticarete müdahalelerde bulunurlar. Bu müdahalelerin altında ekonomik olduğu kadar, sosyal ve siyasal amaçlar da yatabilir.

İthalatın ulusal ekonomiye verebileceği zararlara karşı, gelişmiş sanayi ülkelerinde de büyük bir duyarlılık vardır. Bu konuda kamuoyu, hükümetler üzerinde önemli bir baskı doğurur. Oysa piyasa ekonomisine dayalı bu ülkelerde benimsenen temel ekonomik felsefeye göre serbest rekabet, ekonomik etkinliğin zorunlu koşullarından birisidir. Ancak, özellikle ithalatla rekabet edemeyen iç üretici 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 amacıyla yöneliktir. İhracata veya genel olarak döviz kazandırıcı işlemlere yönelik hükümet politikaları çoğunlukla bu faaliyetlerin özendirilmesi biçiminde olur.

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, okuryazarlık oranının düşüklüğü, ortalama ömrün kısa oluşu, vs. de az gelişmiş ülke olmanın temel özelliklerinden 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 birisidir.

Bu çerçevede aşağıda ithal ikamesi ve ihracata yönelik kalkınma stratejileri incelenecek, Türkiye'nin kalkınma deneyimlerine yer verilecek, sonra da klasik büyüme teorisinden ve kalkınmanın motoru olarak dış ticaret görüşünden söz edilecektir. Daha sonra ise uluslararası çerçevede az gelişmiş ülkelerin yaşadıkları kalkınma sorunlarına yer verilecektir. Bu amaçla, ihracat gelirlerindeki istikrarsızlıklar, artan korumacılık, ağır dış borç yükü ve dış ticaret hadlerindeki uzun vadeli değişimler ele alınacaktır. Ancak daha önce de sanayileşme ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiler üzerinde durulacaktır.

DIŞ TİCARET POLİTİKASININ KAPSAMI

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. 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.

DİKKAT



Uluslararası ekonomideki düzenli gelişmenin önemli derecede, büyük sanayileşmiş ülkelerin izledikleri dış ticaret politikalarına bağlı olduğuna dikkat edelim. Bu ülkelerin sorumlu davranıp, yalnız kendi bireysel çıkarları doğrultusunda hareket etmemeleri, diğer ülkelerin ekonomik çıkarlarıyla uyumlu hareket etmeleri gerekir.

SIRA SİZDE



1

Genel olarak bir politika nelerden oluşur? Buna göre dış ticaret politikası nasıl tanımlanır, dış ticaret politikasının amaçları ve araçları nelerdir?

DIŞ TİCARET POLİTİKASININ BAZI ÖNEMLİ 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 kritik düzeylere inebilir. 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 ulaşmaya kadar böyle bir korunmaya ihtiyaç duyabilirler. Sanayileşmiş ülke hükümetleri de özellikle az gelişmiş ülkelerin ihrac ettikleri tekstil gibi emek yoğun bir kısım sanayi mallarıyla rekabet edemeyen bazı yurtiçi endüstri dallarını koruyucu politikalar izlemektedirler.

c. Ekonomik Kalkınma

Kalkınmakta olan ülkeler, dış ticaret politikasını sanayileşme stratejilerinin bir aracı olarak kullanmaya çalışırlar. İthal ikamesi gibi içe dönük bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikasının ana amacı yerli endüstrilerin korunması iken, dışa açık politika uygulayanlarda amaç, ihracatın özendirilmesidir. İlkel tarım ürünlerini, dış piyasalardaki istikrarsızlıklardan korumak için ekonomik yapının çeşitlendirilmesi, 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 çözümleme 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 ihrac 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 birtakım 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.

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 Amaçlarına Hizmet

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.

DİKKAT

Uluslararası ticaret politikasının ülkenin genel ekonomi politikasının ayrılmaz bir parçasını oluşturduğuna dikkat edelim. Genel ekonomi politikası, para, maliye, dış ticaret, istihdam, fiyat istikrarı, vs. gibi alanlarda uygulanan ve birbirleriyle uyumlu olması gereken bir ekonomi politikaları bütünüdür.

SIRA SİZDE

Büyük ülkelerin izledikleri dış ticaret politikaları, dünya ekonomisinin istikrarı açısından neden önemlidir?

DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI: TOPLU BAKIŞ

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 işleyişi yoluyla gerçekleşir.
- 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:
- **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.
 - **Tarife benzeri faktörler:** Gümrük tarifeleri gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin kârlılığını artıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlere tarife benzerleri adı verilebilir. Örneğin çoklu kur uygulamaları, yerli katkı oranları, ithal-ikamesi endüstrilerine verilen sübvansiyonlar, vs. bu grupta yer alırlar.
 - **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.
 - **“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 ticarete (counter trade, karşı ticaret olarak da adlandırılır) başvurulabilir. Bu tür ticaret çoğunlukla ülke-rarası anlaşmalara dayanır ve taraflardan birisi devlet kuruluşu niteliğindedir. Eskiden sadece takas ve kliringden oluşan bağlı ticaret günümüzde, karşı-satın alım, geri-satın alım, 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.

DIŞ TİCARET POLİTİKALARININ TARİHSEL GEÇMİŞİ

Daha önce de sözü edildiği gibi XVI. yüzyıldan XVIII. yüzyıl ortalarına 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 kayırılmış ülke kuralı (the most favored nation clause: MFN) adı verilen bir uygulamasının önemli katkıları olmuştur.

Eğer iki ülke, aralarındaki ticaretin en çok kayırılmış 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.

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 geçmemiştir.

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 ve günümüzde ticareti serbestleştirme çabaları, Dünya Ticaret Örgütü çerçevesinde yürütülmektedir.

DİKKAT



En fazla kayırılan ülke kuralının dünya ticaretini serbestleştirmede oynadığı önemli role dikkat edelim. GATT ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) gibi uluslararası ticareti liberalleştirmekle görevli kuruluşların dayandıkları ana ilke de budur.

SIRA SİZDE



Dış ticaret politikalarının tarihsel geçmişine bakıldığında ne gibi farklı dönemler görülmektedir?

KORUMACILIK YÖNÜNDEKİ GÖRÜŞLER

Serbest ticaret politikası ile onun karşıtı olarak korumacılığı savunanlar arasındaki tartışmalar XVIII. yüzyıla incek kadar eskidir.

Serbest ticareti savunanların görüşleri uluslararası uzmanlaşmanın yararları üzerinde toplanmıştır. Buna göre fiyat mekanizmasının serbest işleyişi optimum kaynak dağılımını sağlar, dünya üretimini maksimuma ulaştırır, bu da bütün ülkeleri yararlandırır.

Korumacılık ise kaynakların etkin dağılımını bozar. Çünkü rekabet fikrini baltalar, üretimde ayrıcalıklar sağlayarak işadamlarının yenilikler peşinde koşmalarını engeller, onları tembelliğe ve durgunluğa sürükler. Korunacak sanayi dallarının seçimi de ekonomik nedenlere dayanmaz, özel çıkar grupları, siyasal ağırlıklarını kullanarak hükümet kararları üzerinde etkili olurlar. Ayrıca, bir sanayinin korunması ötekilerin aleyhine olur ve onların da koruma istemelerine yol açar. Örneğin iplik sanayiini koruyunca, dokuma sanayiinde maliyetler yükselir ve yabancı üreticilerle rekabet edemeyince, onlar da tarifelerin artırılmasını isterler. Yani, “koruma korumayı getirir”.

Korumacılık daima monopolü besler. Koruma duvarları altında bazı büyük firmalar, küçük işletmeleri endüstriden kovarak veya kendilerine katarak kolayca tekelci duruma gelebilirler. Birkaç büyük firmanın, aralarında anlaşıp iç piyasaya diledikleri fiyat ve satış koşullarını benimsetmeleri de güç değildir.

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

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

Bazıları ise ulusal çıkarlarla ilgili olmaktan çok belirli meslek gruplarının özel çıkarlarını yansıtır. Koruyucu politikalar, korunan endüstrilerde çalışanları dolaysız biçimde yararlandırır. Bu bakımdan üretici gruplar, mevcut gümrüklerin kaldırılmasına şiddetle karşı çıkar veya gönüllü ihracat kotaları ve diğer kısıtlamalarla bağlı oldukları endüstrilere karşı korumanın artırılmasını savunurlar.

Ulusal Güvenlik

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmanın önemi tartışılmaz. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek vardır. Ulusal savunma ile ilgili araç ve gereçlerin sağlanmasında dışarıya bağımlı olmanın sakıncaları konusunda her ülkenin siyasal tarihinden pek çok örnekler verilebilir.

Aslında Adam Smith bile “Savunma zenginlikten daha önemlidir.” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculuğu kabul eder. Bununla birlikte, yukarıda da belirtildiği gibi, ulusal güvenlik bakımından hiçbir ülke tam anlamıyla kendi kendine yeterli sayılamaz. Büyük ülkeler de savaş sanayii için gerekli bazı hammaddelerden yoksundurlar. Bu mallarda kendi kendine yeterli olmak, ancak savaştan önce yapılan stoklamalarla sınırlıdır. Kısacası savaşta dayanma gücünü artıran ve askeri-siyasal nedenlerle kurulmasına karar verilen endüstrilerin dış rekabetten korunmasında zorunluluk vardır.

Genç Endüstri Tezi

İktisadi kalkınma amacıyla devletin dış ticarete müdahalesini gerektiren önemli nedenlerden birisi genç endüstri tezi (infant industry argument)’dir.

Bu görüşe göre, gelişip ilerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstriler optimum üretim düzeyine ulaşınca kadar gümrük tarifeleriyle dış rekabete karşı korunmalıdır. 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.

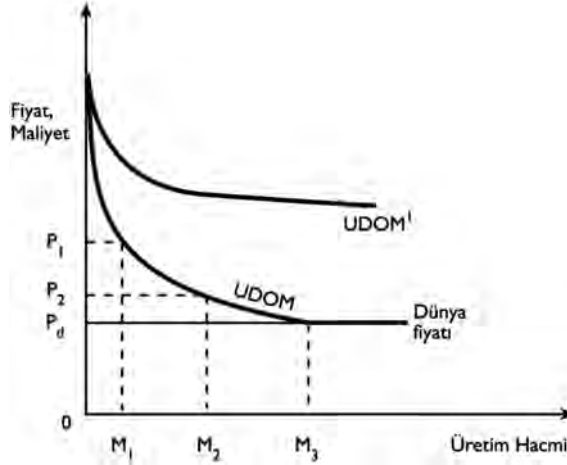
Dolayısıyla doğal kaynaklar, işgücü ve piyasa gibi özellikler yönünden kurulması ülke koşullarına en uygun olsa bile, deneyimsiz genç endüstrilerin olgunluk çağına gelinceye kadar dış rekabetten korunmaları gerekir. Bu yapılmazsa, yabancı firmaların rekabeti, daha çocukluk çağında gelişme fırsatı bulamadan 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 atlatıncaya 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.

Şekil 4.1

Genç Endüstri Tezi



DİKKAT



Genç endüstriler tezinde savunulan koruma sürekli değil, geçici süreyle sınırlıdır. Endüstri rekabetçi duruma geldikten sonra koruma kaldırılacaktır. Bu açıdan genç endüstriler tezi (dinamik) Karşılaştırmalı üstünlük teorisine aykırı değildir.

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 yararlar 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 Şekil 4.1'deki gibi bir şekil üzerinde gösterilebilir. Endüstride üretime ufak bir ölçekle başlanır ve giderek kapasite artırılır. Buna göre, ilk aşamada üretim hacminin OM1 olduğunu kabul edelim. Uzun-dönem ortalama maliyet eğrisi ise UDOM'dur; P1 ilk üretim maliyetini, P2 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 P1P2 tutarında bir gümrük vergisi koymak gerekir. Üretim hacmi ancak OM2'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. yüzyıl sonları ve XIX. yüzyıl 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.

Eleştiriler: 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. Şekil 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 düşürmüş olmakla birlikte, girişimcilerin maliyet düşüşünü fiyatlara yansıtmayıp yüksek kârlar şeklinde kendilerine alıkoymaları 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 kılabılır.

Tarifeleri kaldırmanın bir yolu da bunları önceden belirlenen oranlarda aşamalı olarak indirmek ve belirli bir süre sonunda sıfırlamaktır. Böylece, girişimciler tarifelerin gelecekte ne oranda düşürüleceğini bugünden bilecekleri için ona uygun hareket eder, yani maliyeti düşürücü yol veya yöntemleri araştırırlar. Ancak bu ele alınacak endüstrinin özelliklerine göre değişebilecek bir olaydır; bu konuda genelleştirme yapmak güçtür.

DİKKAT



Genç endüstri tezinde savunulan görüş az gelişmiş ülkelerde korumacı politikalar uygulama konusunda oldukça sağlam bir temele dayanır. Ancak hükümetlerin siyasal çıkar hesaplarıyla hareket etmeleri veya yeterli özeni göstermedikleri durumlarda korunan endüstriler ülkenin sırtında sürekli bir kambur oluşturabilirler.

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.

SIRA SİZDE



Genç endüstriler tezi nedir? Neden az gelişmiş ülkeler için önem taşımaktadır?

Stratejik Ticaret Politikası

Dış ticarete koruyuculuk lehindeki görüşlerden bir diğeri de daha 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 ileri teknoloji endüstrilerinde 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 hacimde üretim 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 gelecekteki büyüme olanakları yükselir. 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 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. Avrupada 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 yarı geçişkenler piyasasını, sonra da tüm dünya piyasalarını ele geçirdiler.

Bu tezin de bazı zayıf noktaları vardır. Önce başarılı olabilecek, yani gelecekte büyük dışsal ekonomi doğuracak olan endüstrilerin seçimi, sonra da bunları destekleyecek uygun politikalara karar verilmesiyle ilgili sorunlar bulunmaktadır. Ayrıca bir ülke stratejik ticaret politikası uygular 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.

Damping'e Karşı Korunma

Gümrük tarifelerinin konulmasını gerektiren başka bir neden de yabancı üreticilerin yaptıkları dampinge karşı yerli üreticileri korumaktır. Hemen hemen tüm ülkelerde yasalar dampingin önlenmesi için anti-damping vergilerinin konulmasını öngörür. Gelecek bölümde damping konusunda daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

BELİRLİ KOŞULLARDA GEÇERLİ OLABİLECEK GÖRÜŞLER

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 (ithalata 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 çözümleyebilme olanakları pek sınırlıdır. Çünkü bunların dışalımını kısmaları, diğer ülkelerin ihracatını azaltacak, dolayısıyla onlar da karşı önlemlere başvuracaklardır. Bu durumda ise hiçbir ülke amacına ulaşamaz. Bu politikalar özellikle 1930 Büyük Dünya Depresyonu sırasında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur.

Bununla birlikte ufak ülkeler için durum biraz daha esnektir. Dünya talebinin göreceli bakımdan önemsiz bir bölümünü karşılayan bu ülkeler, gümrük tarifeleri uyguladılar da başkaları üzerinde hissedilir bir etki yaratamazlar. Dolayısıyla bu ülkeler için dış dünyada misilleme olasılığı daha düşüktür.

b. Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi

Yukarıda incelendiği gibi, gümrük tarifeleri ticaret hadlerini ülke lehine değiştirerek ekonomik refahı olumlu yönde etkileyebilir. Ancak bu da gerçekleşme olanağı pek sınırlı bir önlemdir.

c. Ulusal Pazarlık Gücünü Artırma

Bu görüşe göre, yüksek gümrük tarifesine sahip olan ülkeler, bu avantajlarını kullanarak, kendi ihraç mallarına yabancı ülke piyasalarında sağlanacak kolaylıklar

karşılığında, tarifelerinde indirim yapma yoluna gidebilirler. Oysa tarifeleri halen düşük olan ülkeler, verecek bu tür bir ödünleri bulunmadığından gümrük pazarlığında daha zayıf bir durumda kalırlar.

Hiç kuşkusuz bu görüşün doğru olabilmesi için tarife artışlarıyla ne kazanıldığı ve ne kaybedildiğinin karşılaştırılması gerekir.

KİŞİSEL ÇIKARLARA DAYALI GÖRÜŞLER

ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri mallarla rekabet edemeyen verimsiz bazı endüstrilerin temsilcileri düşük fiyatlı ithalatın iç piyasalarını bozduğu gerekçesiyle, devletin kendilerini dış rekabete karşı koruyucu önlemler almasını isterler. Burada söz konusu olan endüstriler genellikle dokuma, ayakkabı, giyim, gıda, ve benzeri emek-yoğun üretim dallarıdır.

Gelişmiş ülkelerin çıkarları açısından en uygun politika, bu gibi zayıf endüstrilerde çalışanları ülkenin göreceli olarak yüksek karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu dallara kaydırmak ve bunun için kendilerine gerekirse geçici süre maddi destek sağlamaktır. Böylece hem reel ulusal gelirleri artar, hem de az gelişmiş ülkelerin ihracat olanakları engellenmiş olmaz. Fakat üretici gruplar dış koruma konusunda, kamuoyunun desteğini de sağlayarak, hükümetler üzerine önemli ölçüde siyasal baskıda bulunma (lobicilik yapma) yoluna gitmektedirler.

Düşük Yabancı Ücret

Sanayi ülkelerinde koruyuculuğu savunan meslek grupları, Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın az gelişmiş ülkelerinde ücretlerin çok düşük olduğunu, dolayısıyla kendilerinin bu ülkelerle rekabet etmelerine olanak bulunmadığını öne sürerek "ucuz emek ülkeleri"nden gelen ithalatın kısıtlanması için lobicilik yaparlar.

Bu görüş ekonomik bakımdan tutarlı değildir. Bugün Amerika, sayısız sanayi malında az gelişmiş ülkeleri rekabet dışı bırakıyor. Oysa ki bu alanlarda Amerika'nın ücretleri çok yüksektir. Bu görüşü savunanlar ücretlerle, emeğin marjinal verimi arasındaki ilişkiyi görmezler. Ekonomik teoriye göre, işgücünün verimliliği yüksek olan alanlarda ücretler de yüksek olur. Eğer bazı Amerikan endüstrileri yabancı mallarla rekabet olanağına sahip değilse, bunun nedeni, yabancı işgücünün ucuz olması değil, o alanlarda çalışan Amerikan işgücü verimliliğindeki göreceli düşüklüktür.

Üretim Maliyetlerini Eşitleme

Bu görüş de yukarıdakinin benzeridir. Eğer işgücü, iklim 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.

DİKKAT



Çoğunlukla sanayileşmiş ülkelerde gümrük tarifesi ve öteki önlemlerle korunmayı isteyen endüstriler tekstil ve giyim gibi endüstrilerdir. Bu endüstrilerdeki işçi ve işveren sendikaları, endüstrilerinin kamuoyu desteğini sağlamak için endüstrilerini korumanın ülkenin ulusal çıkarlarının bir gereği olduğunu söylerler. Oysa gerçekte söz konusu olan onların bireysel çıkarlarının korunmasıdır ve bu da çoğu kez ülke çıkarlarına ters düşer.

Ulusal Pazar Görüşü

Burada, ulusal pazarların ülkenin yerli üreticilerinin hakkı olduğu belirtiliyor. Eğer ithalat kısıtlanacak veya tamamen önlenemez olursa yerli üretim artacak, iktisadi faaliyetler genişleyecektir. Ancak, yerli piyasanın ihtiyaç duyduğu tüm malların ülkenin kendisi tarafından üretilmesi, kapalı ekonomilere özgü bir politikadır. Bu da uluslararası uzmanlaşmanın reddedilmesi anlamına gelir.

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

ABD gibi sanayileşmiş ülkelerde tekstil, giyim, demir ve çelik gibi emek-yoğun endüstrilerde korumacılık için yürütülen lobi faaliyetlerini nasıl açıklamak gerekir?



SIRA SİZDE

SANAYİLEŞMENİN EKONOMİK KALKINMAYA ETKİLERİ

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 plânda gelmektedir.

Az gelişmiş ülkelerde kalkınma çabalarının amacı tarıma dayalı ekonomik yapının sanayi, özellikle ileri teknoloji ve yoğun sermaye gerektiren mallar 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 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 geçerli-liğiyle ilgilidir.

Adam Smith ve David Ricardo'dan beri ekonomik düşünce, karşılaştırmalı üstünlüklerin yararlarından ve devletin uluslararası ticarete müdahaleden uzak durmasının erdemlerinden söz eder. Kitabın başlangıç bölümlerinde de ayrıntılı biçimde incelendiği gibi, serbest ticarete olan bu bağlılık hem dünya refahını, hem de uluslararası ticarete katılan bireysel ülkelerin refah düzeylerini maksimuma ulaştırır.

Korumacılıkla ilgili tezlerin birçoğu teorik açıdan yeterince sağlam temellere dayanmamaktadır. Ama az gelişmiş ülkeler, serbest ticaretin yararları konusunda tam olarak tatmin olmuş değildirler; çoğu, bu yaklaşımın kendileri için en iyi politika olduğu tezine kuşku ile bakmaktadır. Yaşadıkları ekonomik zorluklar ve içinde bulundukları aşırı yok-

sulluk nedeniyle, Smith'ten beri süregelen "bırakınız yapsınlar" biçimindeki çözümlemeleri uygun görmemektedirler.

Bu bölümde kalkınmakta olan ülkeler açısından Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi, ithal ikamesi ve ihracatın özendirilmesine dayalı sana-yileşme stratejileri, sanayileşme ile tarım ve çevre korunması ilişkileri, yeni korumacılık, Türkiye'de kalkınma ve dış ticaret politikaları ile Türkiye dış ticaretinin yapısı gibi konular üzerinde durulmaktadır.

SANAYİLEŞME STRATEJİLERİ VE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

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.

Gelişmiş ve gelişme yolundaki ülkelerde uygulanan ekonomik politikalar 1929 Büyük Dünya Depresyonu'ndan ve II. Dünya Savaşı'ndan önemli derecede etkilenmiştir. Gerek Büyük Depresyon, gerekse Savaş sırasında bazı kritik sanayi ürünleri ithalât yoluyla sağlanamayınca, Lâtin Amerika'da ve öteki yörelerde bunlar yerli üretimle ikame edilmeye çalışıldı. Bu şekilde başlayan içe-dönük sanayileşme yaygınlaşarak bir kalkınma stratejisi durumuna geldi.

İthalât ikamesi 1960'lı ve 70'li yılların sanayileşme stratejisi diye bilinir. O yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yaygın biçimde 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 yeryüzünde 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 başlandığı 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 etkilendir; 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 kapsamları 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 yükselmesidir. Başka bir deyişle, bu modelde, bir yandan ulusal gelirin 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

İthalât ikamesinin 1960'lı ve 1970'li yılların sanayileşme stratejisi olduğuna dikkat edelim. Bu stratejilerin öngördüğü dışa kapalı ekonomi modeli yerini dışa açık ihracatın teşviki politikasına bırakmıştır. 1980'lerden sonraki ekonomik küreselleşme süreci ile birlikte ithal ikamesi stratejisi uygulayan ülkelerin sayısı giderek azalmıştır.



DİKKAT

Sanayileşme stratejisi ne demektir, dış ticaretle olan ilişkileri açısın-dan sanayileşme stratejileri kaç a ayrılır?



SIRA SİZDE

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 korumacılığa 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 değerlerinin 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 elde 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 ithalat ikamesi uygulayan ülkelerde hükümet müdahaleleri dolayısıyla, bu ilişkiler genellikle kaybolur. Söz gelişi, enflasyon hızı çok yüksek iken hükümet, ulusal parayla ithal girdileri ucuzlatmak için kurlarda bu oranda bir ayarlama yapmaktan çekinebilir. Yine benzer nedenlerle içeride üretilen ara mallarının fiyatlarını dünya fiyatlarının çok altında tutabilir. Bütün bunlar ise ekonominin kaynak dengesini bozar.

Kısacası, ithalatı 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.

İthalat ikamesi uygulamalarının ilk aşamasında genellikle koruyuculuğun geçici olacağı belirtilir. Çünkü, korunan endüstrilerdeki gelişmelerle önce iç piyasanın ihtiyaçlarının karşılanacağı, sonra da ürünlerin dünya piyasalarına “boşalmaya” 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.

DİKKAT



İthal ikamesine ilk kez başlayan ülkelerde içe dönük üretimin geçici olacağı düşüncesi vardır. Çünkü iç piyasa için üretim genişledikçe mallar yurtdışında satılmaya başlanacak, böylece de ülke kendiliğinden dış piyasalara açılmış olacaktır. Ancak bu stratejiyi uygulayan ülkelerde ihracat konusundaki bu iyimse beklentiler hiçbir zaman gerçekleşmemiştir.

SIRA SİZDE



İthalat ikamesine dayalı sanayileşme ne demektir ve ne gibi özelliklere sahiptir?

Ülkelerin Öncelikli Olarak İthal İkamesine Yönelme Nedenleri

Bununla birlikte, ithalat ikamesinin kalkınmakta olan ülkelere çekici görülen 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 ithalat 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 oluşturmanın etkili bir aracı olarak gö-

rülmüştür. Yukarıda belirtildiği gibi, uygulamaya tüketim malları endüstrileri ile başlanır, fakat giderek, ara ve yatırım malları da ithalât ikamesinin kapsamına alınır. Bu yapısal değişim ile birlikte sanayinin ileri teknoloji ve daha yoğun sermaye gerektiren mallar yönünde geliştirilmesi amaçlanır.

İthalât 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.

İthalât 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 ithalât 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 ise bu ikinci yolu izlemiştir.

İthalât ikamesinin Yol Açtığı Sorunlar

Yukarıda işaret edilenlere ek olarak, ithalât ikamesine karşı yöneltilen başka önemli eleştiriler de vardır. Bunların başlıcalarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- a. **Kaynak israfı:** İthalât 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 faaliyetlerini 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. İçerde üretim kapasitesi bir kez kurulduktan sonra üretim tesislerini sürekli olarak ithal malı hammaddeleyle 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.
- d. İhracata yönelik üretimin iç piyasaya yönelik üretimden daha düşük oranlarda özendirilmesi ise, doğal olarak ihracat gelirlerinin azalmasına neden olur.
- e. **Dış borçların artışı:** Bir yandan dışa bağımlılığın artması, diğer yandan ihracatın gerilemesi dış ödeme açıklarını ülkenin en önemli sorunlarından birisi 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.

f. Artan işsizlik ve ülkeye yabancı bir sanayi yapısı: Tüketim malları endüstrilerinden başlayarak ara ve yatırım malları endüstrileriyle bütünleşmeyi amaçlayan bir ithalat ikamesi (“derinlemesine” sanayileşme), ileri teknoloji ve sermaye yoğun üretim yöntemlerini özendirir.

Hükümetlerin uyguladıkları gümrük vergisi muafiyeti, ucuz kredi ve öteki sübvansiyonlarla aşırı değerlenmiş kur politikaları sanayide bu yöndeki bir değişmeyi destekler. Sermaye yoğunluğu yüksek ve ileri teknolojiye dayalı üretim yöntemleri, emekten tasarruf edici niteliktedir. Başka bir deyişle, bu tür sanayi yatırımları çok az yeni iş olanakları yaratırlar. Bu da artan nüfusun önemli bölümünün tarımda ve geleneksel kesimlerde tutulmasını gerektirir. Dolayısıyla da ülkedeki gizli ve açık işsizlerin sayısında büyük artışlar olabilir. Modern kentsel kesimlerde yüksek ücretle iş bulma ümidi, köylerde yaşayan insanları kentlere çeker. Böylece, geçmişte birçok gelişmekte olan ülkede görüldüğü gibi, kentlerin etrafında gecekondu mahalleleri oluşur ve işsizlik patlama noktasına ulaşır. Kısacası, ithal ikamesi politikaları sonuçta işsizlik sorunlarını daha da artırmakta ve ülkedeki faktör donatımına ters, ulusal ekonomi ile uyumsuz bir sanayi yapısının ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Yapılan tahminler geçmişte uygulanan ithal ikamesi politikalarının az gelişmiş ülkelerde ortalama olarak ulusal gelirin yüzde 10’larına varan bir kaynak israfına neden olduğunu göstermiştir.

Bununla birlikte, ithal ikamesi politikalarının yine de özellikle geniş iç piyasaya sahip az gelişmiş ülkelerde, hiç değilse kalkınmanın ilk aşamalarında yararlı olduğu söylenebilir. Sonraki aşamalarda ise bu politikaların terk edilerek ihracatın teşvikine yönelmek, adeta bir zorunluluk olmaktadır. O bakımdan içe dönük sanayileşmeden başlayarak dışa açılma ile sürdürülen bu iki stratejinin bir sıra izlediğini ve birbirini tamamladığını söylemek hatalı sayılmaz.

İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME

İthalat ikamesinin karşısı ihracata dönük sanayileşme (export-oriented industrialization) veya ihracatın özendirilmesi (export promotion) stratejisidir. Buna dışa açık (outward oriented) kalkınma stratejisi de denir. Bu yaklaşım, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir sanayileşme modeline dayanır. Sanayileşmede seçicilik ana ilkedir; ithalat ikamesinin tersine, tüm endüstrilerin değil ancak gelişebilecek ve rekabet edebilecek potansiyele sahip olanların özendirilmesine ve desteklenmesine çalışılır.

Üretimde amaç, dış piyasalara yönelmek olduğundan, iç piyasa darlığı engeli ortadan kalkar, dolayısıyla üretim tesisleri optimum teknik kapasite ile kurulabilir ve ölçek ekonomilerinden yararlanma olanağı elde edilir.

İhracata yönelen bir sanayileşme modelinde, dış ticaret politikasının temel işlevi, kurulan ve ileride kurulacak olan endüstrileri dış piyasanın rekabetine hazırlamaktır. O nedenle “genç endüstriler”in bir süre dış rekabetten korunmaları gerekse de, asıl hedef, uzun dönemde liberal bir dış ticaret rejimi uygulayarak ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaktır.

İhracata yönelik sanayileşme, koruyuculuk yerine dış rekabeti temel aldığı için, üretici davranışlarında ve üretimin yapısında önemli değişimleri gerektirir. Dış rekabet monopollerini kırar, işadamlarını sürekli olarak kaliteyi iyileştirecek ve fiyatları düşürecek biçimde yeni yöntemler araştırmaya zorlar. Bu da ekonomiye daha büyük bir dinamizm kazandırır ve gelişmeyi hızlandırır. Rekabetle teknolojik gelişme arasında daima yakın bir ilişki vardır. Oysa ithalat 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 ithalat giderleri de artar. O bakımdan GSMH içinde dış ticaretin hacmi büyümekle 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.

İhracata yönelik sanayileşmede asıl amaç iç piyasa için değil, dünya piyasaları için üretim yapmaktır. Yeni kurulan bir endüstrinin geçici bir süre ile korunması bu hedefi değiştirmez.



DİKKAT

İhracata dönük sanayileşme nedir, ne gibi özelliklere sahiptir?



SIRA SİZDE

YENİ DÖNEMDE KÜRESELLEŞME VE SANAYİLEŞME POLİTİKALARI

1990'lerden sonraki dönemde dünya hızlı bir küreselleşme sürecine girmiştir. Küreselleşme çok yönlü bir gelişmedir. Bu çerçevede, ülkeler ekonomik ve mali konularda olduğu kadar, sosyal, siyasal ve kültürel alanlarda da birbirleriyle sıkı bir ilişki içinde bulunmaktadırlar. Sosyal rejimlerin de yıkılmasıyla, bu yeni dönemde artık bir iki istisna (Kuzey Kore ve Küba gibi) dışında dünyada dışa kapalı bir toplum kalmamıştır. Bu dönemde ithal ikamesi stratejisinin tarihe karıştığı açıktır. Ancak az gelişmiş ülkelerin izledikleri sanayileşme stratejilerini geçmiş dönemlerdeki biçimiyle ihracatın teşviki olarak nitelendirmek de doğru olmaz. Çünkü, dışa açılma olayı ekonomi dışı alanlar da dahil olmak üzere, toplumsal yaşamın tüm yönlerini kapsamaktadır.

Yeni dönemde az gelişmiş ülkelerin kalkınma politikaları özellikle Dünya Bankası ve IMF'nin tavsiyeleri ile liberalleşme yönünde büyük bir değişim geçirmiştir. Kredi faaliyetleri dolayısıyla bu dönemde Dünya Bankası ve IMF'nin az gelişmiş ülkeler üzerindeki nüfuzunda büyük bir artış olmuştur. G-7 Grubu diye bilinen büyük sanayileşmiş ülkelerin desteğini de arkalarına alan bu kuruluşlar, az gelişmiş ülkeleri hükümet müdahalesinden uzak, piyasa mekanizmasına ağırlık veren politikalar uygulamaya zorlamışlardır. Adeta, geçmişte kalkınma alanında yaşanan başarısızlıkları bu ülkelerdeki yoğun hükümet müdahalelerine bağlamışlardır.

Washington temelli uluslararası kuruluşların (IMF ve Dünya Bankası) liberal politika önerilerini ifade eden kalkınma stratejilerindeki bu yeni yaklaşım, Washington Uzlaşısı (Washington Consensus) olarak bilinir. Bu politika değişikliği, önceki dönemlerin yoğun devlet müdahaleciliğine dayalı kalkınma stratejilerine bir tepki olarak da düşünülebilir.

Washington Uzlaşısı terimi aslında ilk kez 1989'da Latin Amerika ülkelerine yönelik politika düzenlemeleri için kullanılmış bir kavramdı. Ama giderek diğer az gelişmiş ülkeler ve 1990'lerden sonra piyasa ekonomisine geçmeye çalışan eski sosyalist ülkeler (dönüşüm ekonomileri) için de kullanılmaya başlandı. Böylece Washington Uzlaşısı giderek, günün standart bir kalkınma modeli durumuna geldi.

Bu yeni politika düzenlemeleri önceki dönemlerdeki kalkınma model ve uygulamalarından çok farklıdır. Önceki dönemlerde kalkınma sürecinde hükümet politikalarına ve kamu sektörüne merkezi bir rol veriliyordu. Nitekim, 1970'lere kadar çoğu az gelişmiş ülkede kalkınma politikaları güçlü kamu sektörüne ve devlet müdahaleciliğine dayanmaktaydı. Birçok ülke kaynak dağılımına yön vermek üzere fiyat denetimleri ve müdahale yöntemleri benimsemişti. Bu müdahalelerle kalkınma gereklerine ve toplumdaki sosyal ve beşeri ihtiyaçlara yanıt verilmeye çalışılıyordu.

Oysa geleneksel anlayışın tersine, Washington Uzlaşması piyasa mekanizması ile kaynak dağılımında etkinlik artışı sağlamaya ağırlık veren bir yaklaşımdır. Uygulamadaki duruma bakıldığında da istatistikler dışa dönük politika izleyen ülkelerde büyüme hızının ve kişi başına düşen gelir artışının daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Bununla birlikte, kalkınma stratejisi olarak ülkeler daha fazla dışa açılırlarken, bu politikaların başarı şansını düşüren bazı önemli etkenlerin halâ ortada durmakta olduğunu da hatırlatmak gerekir. Bunlar arasında örneğin, sanayileşmiş ülkelerdeki yaygın korumacılık eğilimlerinin çok yüksek olduğu, dünya piyasalarına dönük üretimin gerektirdiği çoğu bilgi, beceri ve teknolojilerin az gelişmiş ülkelerde yeterince bulunmadığı, bu ülkelerin bazılarının dış borçlarının çok ağır olduğu, vs. belirtilebilir.

SIRA SİZDE

9

Küreselleşen dünyada sanayileşme stratejileri nasıl bir değişim geçirmiştir? Washington Uzlaşısı nedir?

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 öncülük rolü verilmiştir.

Cumhuriyet'in ilk yıllarında sanayileşme özel kesimin girişimlerine bırakılmıştı. Fakat özel kesim, gerek mali gücünün yetersizliği, gerekse deneyim yokluğu dolayısıyla bu görevi beklenen şekilde yerine getirememişti. Bu sıralar, Büyük Dünya Depresyonu'nun doğurduğu sorunlar da devletin ekonomiye müdahalesini gerektiriyordu. Böylece, 1923-1929 arasındaki kısa bir liberal politika uygulamasından sonra, 1930'ların başından itibaren yoğun bir devlet müdahaleciliği uygulanmaya başlandı. Böylece, devlet sanayileşme görevini özel kesimin yanında bizzat kendisi yüklenmiş oluyordu.

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 plânları hazırlanmıştır. Örneğin, ilk Beş Yıllık Sanayi Plânı 1931'de uygulamaya kondu. Bu planda daha çok tüketim malları endüstrilerine ağırlık veriliyordu. Birinci Planın uygulamada oldukça başarılı sonuçlar vermesi üzerine, İkinci Sanayi Planı hazırlanmışsa da bu plan, o sıralar patlak veren İkinci Dünya Savaşı dolayısıyla uygulanamadı.

İlk kalkınma planlarında sanayileşme stratejisi bakımından dikkat çeken bazı özellikler vardır: Bu planlarda iç piyasanın temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelen ve hammadde yurtiçinden 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 ve kotalarla korunmuştur. Görülüyor ki, o dönemin siyasal ve ekonomik koşulları içinde izlenmeye başlanılan bu politikalar, bugün-

kü kalkınma terminolojisiyle, ithalat ikamesine dayanır. Hammaddesi içerden karşılanan endüstrilere öncelik tanınması ise, sanayileşme politikasını dışa bağımlı olmadan sürdürme arzusunun bir ifadesidir.

Bu şekilde uygulamaya giren ithalat ikamesi politikaları, ondan sonraki dönemlerde de sanayileşmenin temel özelliğini oluşturmuştur.

1950’de liberal eğilimli hükümetin iş başına gelmesi ile, tarım ve altyapı alanlarındaki yatırımlara eskisinden daha çok önem verilmiş ve özel kesimin güçlendirilmesi için bazı önlemler alınmıştır. Ancak, kalkınma modelinin ana özellikleri değişmemiştir: Ağırılık yine sanayi üretimine verilmiş, sanayileşme ithalat ikamesi modeline dayandırılmış ve kalkınmanın karma bir ekonomik sistem içerisinde, yani özel ve kamu kesiminin işbirliğiyle gerçekleştirilmesi ilkesi benimsenmiştir.

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 Plânlı Kalkınma Dönemi’ne girildi. Bu dönemin sanayileşme stratejisi de geçmiş dönemlerdeki uygulamaların bir uzantısı olarak düşünülebilir. Ancak modern tekniklere uygun olarak hazırlanan bu plânlarda, sanayileşme amacı daha açık bir biçimde ortaya konmuş ve öteki politikalar bu doğrultuda yönlendirilmiştir. Planlarda sanayinin “sürükleyici” sektör olduğu açıklıkla belirtilmiştir. Ana strateji yine ithalat ikamesidir. Dış ticaret politikası ile sanayileşme arasında dolaysız bir bağ kurulur. Başka bir deyişle, ithalat ikamesine dayalı dış ticaret politikasının sanayileşme amacını gerçekleştirmede başlıca araç olarak kullanılması 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 ithalat ikamesi üretimini özendiriyordu. Ancak, kurulan endüstrilerin hammadde ve ara mallar yönünden dışa bağımlı olması ve karşılaşılan büyük 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 egemen olmuştu. Böylece yüksek koruyuculuk duvarları arkasında geleneksel ithalat ikamesi politikaları yoğun biçimde sürdürülmeye çalışılmıştır. Oysa bu sıralarda Türkiye, Ankara Anlaşması’nı imzalamış ve AET (bugünkü Avrupa Birliği) üyeliği için ilk adımını atmıştı.

a. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ve İhracata Yönelik Politikalar: Türkiye 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ile geleneksel ithal ikamesi stratejisini 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 edebilmektir.

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.

DİKKAT



Türk ekonomisi 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ile içe dönük sanayi-leşme stratejisini değiştirerek dışa açılmıştır. Ancak 24 Ocak Kararlarının birbirini izleyen bir dizi önlem, politika ve uygulamadan oluştuğuna dikkat edelim.

Bugünkü ihracat destekleri: Bugün de ihracata yönelik olarak çeşitli özendiriler uygulanmaktadır. Bunların bir bölümü doğrudan devlet destekleridir. Bu destekler örneğin, ihraç ürünlerinin dış pazarlaması, Ar-Ge çalışmaları, dışa açılma, dış fuarlara katılım, ürünlerin markalaşması ve çevre sağlığının korunması, vs. gibi amaçlar için verilir. Son yıllarda özellikle Türk mallarının yurt dışında markalaşması, Türk malı imajının yaygınlaştırılması ve “Turquality” markasının yerleştirilmesine büyük önem verilmektedir.

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, vs. 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 kurum ve kuruluşlarının hisseleri bu kuruluşa devredilir, sonra da hisse senetlerinin halka satışı yoluyla özelleştirme gerçekleştirilir. Özelleştirme çalışmalarını hızlandırmak üzere 1994 yılında çıkartılan bir yasa ile Özelleştirme İdaresi Başkanlığı ve Özelleştirme Yüksek Kurulu oluşturuldu. Özelleştirme ile güdülen amaçlardan biri de ilgili kamu kuruluşlarının hisse senetlerini yabancılara satarak ülkeye yabancı sermaye girişini özendirme. Bununla birlikte gerek anayasal engeller, gerekse toplumsal uzlaşmanın sağlanamamış olması dolayısıyla, geçen zamana karşın özelleştirmede istenen sonuçların alındığını söylemek güçtür.

KİT’lerin özelleştirilememiş olması, bu kuruluşların işletme zararlarının genel bütçeden karşılanmasının sürdürülmesi, bütçe açıklarının giderek büyümesine yol açmıştır. Bütçe açıklarının emisyon yoluyla, ya da borçlanarak finanse edilmesi ise Türkiye’deki kronikleşen yüksek enflasyonun başlıca nedenlerinden birisini oluşturmuştur.

Ayrıca, 2000 yılının Kasım ayında ve 2001 yılının Şubat ayında Türkiye'nin yaşamış olduğu ekonomik krizler de, temelde ülkenin bütçe açıklarından kaynaklanır. Bütçe açıklarını finanse etmek için Hazine'nin yapmış olduğu büyük borçlanmalar faizleri aşırı derecede yükselterek ülkeye kısa süreli yabancı sermaye (sıcak para) girişine neden oluyordu. Ancak bu fonların aniden ülkeyi terk etmesi krizi daha da derinleştirmiştir.

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 girilmiştir.

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 tarifelerini 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 24 Ocak Kararlarından sonra aşama aşama dış ticaret ve kambiyo rejimini serbestleştirici politikalar izlemeye koyulmuştur. 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 duyulan gerek ortadan kalkmış değildir.

Türkiye'de dış ticaret ve sanayileşme politikaları nasıl bir gelişme göstermiştir?



SIRA SİZDE

TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNİN SEKTÖR VE ÜRÜN YAPISI

Uyguladığı dışa açık kalkınma stratejisi çerçevesinde Türkiye'nin dış ticaret hacminde ve dış ticaretinin GSMH içindeki paylarında önemli artışlar olmuştur. İhracatın bünyesi tarımdan imalat sanayine doğru değişirken imalat sanayinin bünyesinde de emek yoğun mallardan sermaye ve teknoloji yoğun mallara doğru bir geçiş ortaya çıkmıştır.

Türkiye'nin 2005-2010 dönemine ait dış ticaret göstergeleri Tablo 4.1'den izlenebilir. Buna göre ihracatın ve ithalatın GSYH'ye oranları dönem başından itibaren artış göstermiş, ancak Küresel Kriz dolayısıyla 2009'da düşmüştür. Dönem ortalaması olarak alındığında GSYH içinde ihracatın payı yüzde 17.5, ithalatın payı yüzde 24.3 düzeyindedir. Türkiye dış ticaretinin toplam dünya ticaret hacmi içindeki payı da sürekli artmaktadır. Nitekim 2005'te yüzde 0.95 olan bu oran 2010'da yüzde 1.05'e yükselmiştir.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İhracat (milyar \$)	78,4	93,6	115,4	140,8	109,6	120,9
İthalat (milyar \$)	111,4	134,7	162,2	193,8	134,5	177,4
İhracat/GSYH (%)	16,2	17,7	17,8	19,3	17,9	16,4
İthalat/ GSYH (%)	23,1	25,4	25,0	26,5	21,9	24,1
Dış Ticaret hacminin Toplam Dünya Ticareti içindeki Payı (%)	0,95	0,99	1,04	1,09	1,03	1,05

Tablo 4.1
Türkiye Dış Ticaret
Hacmine İlişkin
Göstergeler (2005-2010)

Kaynak: T. C. Kalkınma Bakanlığı, Uluslararası Ekonomik Göstergeler, 2011.

Tablo 4.2 ise 2010 yılında Türkiye ihracat ve ithalatının ana sektörler ve alt kesimler itibarıyla yapısını göstermektedir. Buna göre ihracatta tarım yüzde 4.3, balıkçılık yüzde 0.4, madencilik ve taş ocaklığı yüzde 2.4 gibi bir paya sahiptir. İmalat sanayinin payı ise yüzde 92.6'dır. Geçmiş dönemlerde ihracatımızın çok ağırlıklı bölümünün sayıları birkaçı geçmeyen tarım ürünlerinden oluştuğu düşünülürse ihracat yapısında sanayi ürünleri yönünde yaşanan bu dönüşüm oldukça dikkat çekicidir.

İhracatımız içinde en büyük yeri tutan endüstri dallarının ilk beşi sırasıyla şunlardır: motorlu kara taşıtları ve römork (yüzde 13.0), ana metal sanayi (yüzde 12.7), tekstil ürünleri (yüzde 9.6), giyim eşyası (yüzde 9.3) ve makine ve teçhizat imalatı (yüzde 7.9). Tablodan Türkiye'nin elektrik, su ve gaz ile toptan ve perakende ticaretten ve çeşitli iş ev kişisel faaliyetlerden de bir miktar ihracat geliri elde ettiği, ancak bu gelirlerin oldukça düşük düzeylerde kaldığı anlaşılmaktadır.

Tablodan Türkiye'nin ithalatının yüzde 3.5'inin tarım, yüzde 14.0'ının madencilik ve taş ocakçılığı ve yüzde 78.3'ünün imalat sanayi ürünlerinden oluştuğu görülüyor. İthalatta da kimyasal madde ve ürünler (yüzde 14.5), metal ana sanayi (yüzde 10.1), motorlu kara taşıtları ve römork (yüzde 8.5), makine ve teçhizat (yüzde 8.4), kok kömürü ve petrol ürünleri (yüzde 7.4) ilk beş sırada yer almaktadır.

Tablo 4.2
Türkiye Dış Ticaretinin
Ana ve Alt Sektörlere
göre Dağılışı, 2010

Kaynak: DPT, Temel
Ekonomik Göstergeler,
Ağustos-Eylül 2011, s.
47 ve s. 57'den hesap-
landı.

Sektörler ve Alt Sektörler	İHRACAT		İTHALÂT	
	Milyon dolar	İhracatın yüzdesi	Milyon dolar	İthalâtın yüzdesi
A Tarım ve ormancılık	4.934,7	4,3	6.456,7	3,5
B Balıkçılık	156,0	0,4	33,3	0,0
C Madencilik ve taş ocakçılığı	2.687,1	2,4	25.932,6	14,0
D İmalât	105.466,7	92,6	145.367,0	78,3
Gıda ürünleri ve içecek	6.702,9	5,9	3.429,7	1,8
Tütün ürünleri	295,7	0,3	92,8	0,0
Tekstil ürünleri	10.932,3	9,6	6.058,6	3,3
Giyim eşyası	10.617,9	9,3	2.237,6	1,2
Bavul, saraçlık ve ayakkabı	656,5	0,6	1.192,3	0,6
Ağaç ve mantar ürünleri	573,0	0,5	953,4	0,5
Kâğıt ve kâğıt ürünleri	1.194,4	1,0	3.286,2	1,8
Basım ve yayım	141,4	0,1	555,7	0,3
Kok kömürü, petrol ürünleri	4.153,3	3,6	13.802,2	7,4
Kimyasal madde ve ürünler	5.705,5	5,0	27.034,2	14,5
Plastik ve kauçuk ürünleri	4.887,4	4,3	3.493,6	1,9
Metalik olmayan diğer mineraller	3.988,8	3,5	1.5278,0	8,2
Ana metal sanayii	14.426,6	12,7	18.662,9	10,1
Metal eşya sanayii. (makine, donatım hariç)	4.972,6	4,4	3.183,4	1,7
Makine ve teçhizat imalatı	9.059,4	7,9	15.533,2	8,4
Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri	133,8	0,1	3.129,6	1,7
Elektrikli makine ve cihazlar	4.863,6	4,3	8.194,4	4,4
Haberleşme teçhizatı ve cihazları	1.950,5	1,7	5.380,5	2,9
Tıbbi, hassas, optik aletler ve saat	412,2	0,4	3.847,4	2,1
Motorlu kara taşıtları ve römork	14.856,6	13,0	15.772,6	8,5
Diğer ulaşım araçları	1.659,5	1,5	5.376,7	2,9
Mobilya	3.282,9	2,9	2.522,4	1,4
E Elektrik, gaz ve su	181,4	0,2	20,5	0,0
F Toptan ve perakende ticaret	451,7	0,4	7.703,9	4,1
F Diğer iş faaliyetleri	2,0	0,0	2,3	0,0
G Sosyal ve kişisel faaliyetler	3,6	0,0	28,1	0,0
TOPLAM	113.883,2	100,0	185.544,3	100,0

Küreselleşme ve hızlı teknolojik gelişme süreci, ucuz işgücü ve doğal kaynak gibi faktörlere olan bağımlılığı azaltmış, uluslararası piyasalarda uzmanlaşma ve üretim teknolojisi geliştirme, rekabet gücü kazanmanın en önemli etkenleri olmuştur. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin iş yaşamında yaptığı değişimlerin de etkisi ile, bilgi yoğun ve yüksek katma değer yaratan mal ve hizmetler uluslararası ticarete ön plâna geçmiştir. Dolayısıyla, rekabet üstünlüğü yaratan etkenlerin hızla değiştiği bu sürece Türkiye'nin de ayak uydurması kaçınılmazdır.

Söz konusu amaç doğrultusunda Türkiye'de de, ihracat alanındaki araştırma ve geliştirme faaliyetlerine sübvansiyonlar verilerek ileri teknolojiler içeren ve yüksek katma değer yaratan malların üretimine ve ihraç olanaklarının yükseltilmesine çalışılmaktadır. Buna göre, yeni bir ihraç ürünü üretilmesi veya ürün standardının yükseltilmesine, maliyeti düşürücü yeni tekniklerin geliştirilmesine yönelik ar-ge projeleri, hükümet tarafından desteklenmektedir. Bu kapsamda örneğin, daha önce de değinildiği üzere Türk mallarının yurt dışında markalaşması ve tutundurulması, Türk malı imajının oluşturulabilmesi için “moda-marka,” “yurt dışı ofis-mağaza” ve “yurt dışı fuarlara katılım” destekleri gibi özendiriler uygulanmaktadır.

İhracatta yapısal değişim: Türkiye, 1980'lerde dışa açık bir sanayileşme stratejisi izlemeye başladıktan sonra ihracatının yapısını da emek yoğun mallardan sermaye ve teknoloji yoğun mallara doğru kaydırmak için yoğun bir çaba göstermiştir. İstatistikler, son 30 yılda Türkiye'nin ihracatı içinde geleneksel olarak ağırlığı bulunan emek-yoğun imalat sanayii ürünlerin payları azalırken teknoloji ve sermaye yoğun endüstri ürünleri payının arttığını göstermektedir. Söz gelişi, tekstil, hazır giyim ve gıda gibi emek yoğun ürünlerin ihracattaki payları on yıl önce yaklaşık yarıya iken, 2010'da bu oran dörtte bir düzeylerine düşmüştür. Kuşkusuz bu grup ürünlerin paylarındaki azalma, onların ihracatındaki gerileme sonucunda değil, öbür sanayi kesimlerinin hızlı artışı nedeniyle ortaya çıkmıştır.

Uluslararası Rekabet Gücü Endeksi: Günümüzde uluslar arası ihracat pazarlarını ele geçirebilmek, bu pazarlarda tutunabilmek veya Pazar payını artırabilmek için ülkeler arasında amansız bir yarış vardır. Bu yarışta başarılı olabilmenin temel koşulu ise yüksek bir rekabet gücüne sahip olmaktır.

Ülkeler arasında rekabet gücünü ölçmek için Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl uluslar arası rekabet gücü endeksleri hazırlanmaktadır. Bu endekslerde rekabet artışı için gerekli temel gerekler, etkinlik artırıcı önlemler, yenilikler göz önünde bulundurularak her birisi için de bir alt endeks oluşturulmaktadır. Türkiye'nin 2006-2010 döneminde rekabet sıralamasındaki yerleri Tablo 4.3'te gösterilmiştir. Buna göre örneğin 1010 yılında Türkiye küresel rekabet endeksi açısından 139 ülke arasında 61. sıradadır. Alt dallarına bakıldığında temel gerekler açısından 61., etkinlik artırıcı önlemler açısından 55. ve yenilik ve gelişme etkenleri açısından da 57. sırada yer almaktadır. Önceki yılların endeksleri de dikkate alındığında Türkiye'nin rekabet gücünde genel bir artış olduğu anlaşılmaktadır. Ancak özel temel gerekler yönünden rekabet endeksimizin göreceli düşüklüğü ciddi bir sorun oluşturmaktadır.

Gösterge	2006	2007	2008	2009	2010
Küresel rekabet endeksi	59	53	63	61	61
Temel Gerekler	67	63	72	69	68
Etkinlik Geliştiriciler	56	51	59	54	55
Yenilik ve Gelişme Etkenleri	44	48	63	58	57
Kapsanan Ülkelerin Sayısı	125	131	134	133	139

Tablo 4.3
Türkiye'nin Göreceli Rekabet Gücü, 2006-2010

Kaynak: DPT, *Yıllık Program*, 2011, s. 75

Türkiye'de ihracatın eğitim yapısı: İhracatta rekabet gücünü belirleyen en önemli etkenlerden birisi de kuşkusuz ki, ihracat endüstrilerinde çalışan işgücünün eğitim düzeyidir. Tablo 4.4'te Türkiye ve AB ihracatının eğitim yapısı gösterilmiştir. Buna göre örneğin 2010 yılında Türkiye'de ihracat endüstrilerinde çalışan işgücünün yalnızca yüzde 3.4'ü yüksek öğretim

görmüşken bu oran AB ülkelerinde ortalama yüzde 22.2'dir. Ayrıca 2002'den beri yüksek öğretim görenlerin oranının düşmesi de dikkat çekicidir. Bunun gibi ortanın üzerinde eğitim görenlerin oranı Türkiye'de yüzde 32.2, AB'de yüzde 39.7, oranın altında eğitim görenlerin oranı da bizde yüzde 31.8 iken AB'de yüzde 18.1'dir. Aynı dengesizlik düşük eğitim görenlerin bizdeki oranının AB'dekinden çok daha yüksek oluşunda da kendini göstermektedir.

Tablo 4.4
İthalât Sanayii Üretim ve İhracatının Eğitim Yapısı, (yüzde)

Kaynak: DPT, Yıllık Program 2012, s. 164.

TEKNOLOJİ YOĞUNLUĞU	TÜRKİYE						AB- İHRACAT
	ÜRETİM			İHRACAT			
	2002	2006	2010	2002	2006	2010	2010
Yüksek	5,1	4,5	4,2	6,2	5,6	3,4	22,2
Ortanın üstü	18,2	23,6	23,4	24,3	30,8	32,2	39,7
Ortanın altı	26,7	32,1	33,9	22,8	29,0	31,8	18,1
Düşük	50,0	39,8	38,5	46,6	34,6	32,6	20,0
Toplam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Türkiye'de ithalatın mal gruplarına göre yapısı: Gelişmekte olan ülkelerin ithalat yapıları da belirli özellikler taşır. Bu da ara malları ile sermaye mallarının göreceli ağırlığıyla ilgilidir. Bu ülkeler kalkınmaları için gerekli makine, donatım, ara malları ile bazı ham maddeleri yurt dışından ithal etmek zorundadırlar. Böyle bir yapı bir anlamda kalkınmanın ortaya koyduğu bir zorunluluktur.

Tablo 4.5'te 2008-2010 dönemine ait Türkiye ithalatının ana mal grupları ile alt bölümlerine göre dağılışı gösterilmiştir. Buna göre 2010 yılında ihracatımız içinde sermaye mallarının payı yüzde 15.5, ara mallarının payı yüzde 70.8 ve tüketim mallarının payı yüzde 13.3 düzeyindedir. Ortalama olarak alındığında dönem içinde sermaye malları ile tüketim mallarının paylarında hafif bir artış olurken, ara mallarının payı biraz düşmüştür.

Türkiye'de ithalatın yapısı yukarıda sözünü ettiğimiz şekilde gelişmekte olan bir ülkenin özelliklerini taşımaktadır. Bununla birlikte, tüketim malları ithalatının yüzde 10'ların üzerinde olması ve bu oranın ortalama olarak artış göstermesi, kuşkusuz ki, kalkınma açısından olumlu özellikler değildir.

Tablo 4.5
Türkiye'de İthalatın Mal Gruplarına göre Dağılışı, 2008-2010 (Yüzde ve milyon dolar)

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ağustos-Eylül 2011, s. 47'den hesaplandı.

Mal Grubu	2008	2009	2010
Sermaye malları	13.9	15.2	15.5
Sermaye malları (taşıtlar dışında)	11.5	13.0	12.5
...Sanayi ile ilgili taşıt araçları	2.3	2.2	3.0
Ara malları	75.1	70.6	70.8
İşlem görmemiş maddeler	6.8	5.7	6.6
İşlem görmüş maddeler	32.5	30.9	31.6
İşlem görmemiş yakıt ve yağ	16.0	12.6	0.6
Yatırım malları aksam ve parçaları	4.7	5.9	4.9
Taşıma araçları aksam ve parçaları	5.6	5.6	5.7
...Yiyecek ve içecek için olan maddeler	2.4	2.3	2.1
İşlenmiş yakıt ve yağlar	7.2	7.9	6.6
Tüketim malları	10.6	13.7	13.3
Binek otomobilleri	2.3	3.0	3.7
Dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları	6.7	8.2	7.7
İşlenmiş ve işlenmemiş yiyecekler ve içecekler	0.9	1.1	1.1
Motor benzini	0.6	0.8	0.7
Sanayi ile ilgili olmayan araç ve gereçler	0.1	0.4	0.1
Diğerleri	0.3	0.4	0.3
Toplam, yüzde	100.0	100.0	100.0
milyon \$	201.963,6	140.928,4	185.544,3

Türkiye'nin son yıllarda önemli ihracat artışları gerçekleştirdiği bilinen bir gerçektir. Kuşkusuz ki ülke ekonomisi açısından olumlu bir gelişmedir. Ancak ne var ki, ithalatımız bundan daha yüksek oranlarda artmış, bu da daha önce değinildiği gibi cari işlemler açıklarını ülkenin en başta gelen sorunlarından birisi durumuna getirmiştir. Bu sonucu doğuran önemli etkenlerden birisi, ihracat malı üretiminin giderek daha fazla ithal malı girdi kullanımına bağlı olmasıdır. Dolayısıyla Türkiye'nin ihracat artışını ulusal girdi kullanımı ile artırması veya yurtdışında üretimin daha fazla katma değer yaratacak biçimde yeniden yapılandırılması önemle üzerinde durulması gereken konular arasında yer alır.

ULUSLARARASI KALKINMA SORUNLARI

Yukarıda iktisadi kalkınma ve dış ticaret modellerini inceledikten sonra bu kesimde, uluslararası ekonomik alanda ortaya çıkan ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmasıyla yakından ilgili bulunan bazı önemli gelişmeler üzerinde durulacaktır.

Ele alınacak konular arasında Kuzey-Güney Diyaloğu, klasik büyüme teorisi ve büyümenin kalkınmasının motoru olma teoremi, az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerindeki istikrarsızlıklar, dış borçlar, mali krizler ve dış ticaret hadleri, gibi gelişmeler yer almaktadır. Bu incelemelerle okuyucuya, dünya ekonomisinin bugünkü ve yakın geçmişteki ekonomik sorunları hakkındaki daha somut bilgiler sunulmuş olacaktır.

Uluslararası ekonomik kalkınma sorunları hakkında daha ayrıntılı bilgi edinmek için yazdığınız kitabına bakılabilir: Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama, 17. Baskı, İstanbul, Güzem yayınları, 2009, bölüm 17 ve 18 (ss.511-568).



K İ T A P

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 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 petrol, kahve, kakao veya muz gibi yalnız bir tek maddeden sağlamaktadır. Gelirlerinin yüzde 60'ını, üçten az madde ihracatından elde eden ülkeler ise tüm az gelişmiş ülkelerin dörtte üçünü oluşturur. Çok sınırlı sayıda birkaç madde üzerinde uzmanlaşmanın, döviz gelirlerinde istikrarsızlıklara yol açması doğaldır. Çünkü, örneğin bir ürünün ihracatında ortaya çıkan düşüş diğerlerindeki artışlarla dengelenmemektedir.

İhracat gelirlerindeki dalgalanma, ülkenin ödemeler bilançosu, enflasyon oranı ve ekonomik kalkınması üzerinde önemli etkiler doğurur. Bu ülkeler, genellikle yeterli ölçüde döviz rezervlerine sahip olmadıklarından, ihracat gelirlerinde görülen herhangi bir düşme, yurtdışından makine ve donatım ithalatını azaltır ve böylece de sanayileşme programında önemli darboğazlara neden olabilir. Ayrıca, ihracat gelirlerindeki azalmalar, 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 darboğazlara sokmuştu. O yüzden daha sonraları bu politikalarda değişiklik yapılarak ihracata dönük modellere ağırlık verilmeye başlandı.

DİKKAT



Az gelişmiş ülkelerin dış ticarete yaşadıkları önemli bir sorunun ihracat gelirlerindeki istikrarsızlık olduğuna dikkat edelim. İhracatın az sayıdaki tarım ve madencilik ürünü üzerinde doğurması bu ülkelerin ihracatını istikrarsız duruma getiren etkenlerin başında gelir.

EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUMACILIK

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. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin, sanayi malları ihracatında gelişmiş ülke piyasalarına serbestçe girebilmeleri, bu ülkelerin kalkınmaları açısından büyük bir önem taşır. Dünya sanayi ürünleri ticaretine egemen olan piyasalar sanayileşmiş ülke piyasalarıdır.

Nitekim, 1970'lerden sonra sanayileşmiş ülkelerde özellikle rekabet derecesi düşük 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. Az gelişmiş ülkelerin dışa açılmaya çalıştıkları bir dönemde böylesine bir korumacılık az gelişmiş ülkelerin dış piyasalara yönelmeleri açısından kuşkusuz ki çok cesaret kırıcı olmuştur.

GATT'ın 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 göreceli açıdan yüksek alanlara aktarmaları, bu ülkelerde de refah artışına yol açacaktır.

AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DIŞ BORÇ YÜKÜ

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası alanda karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi kuşkusuz ki yüksek dış borçlardır. Çoğunun, tüketim malları ile birlikte, kalkınma için gerekli olan hammadde ve yatırım mallarını yurt dışından ithal etme zorunda olmaları, bu ülkelerin dış kaynak borçlarını artırmaktadır. Sınırlı döviz gelirleri karşısında bu durum aşırı dış borçlanmanın başlıca nedenini oluşturmaktadır.

Fakat, az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarının ortaya çıkmasında etkili olan daha birçok etken bulunmaktadır. Bunlar, ülkeden ülkeye değişebildikleri için genelleme yapmak güçtür. Ancak önemli bazılarını belirtmekte yarar vardır.

- a. **Petrol fiyatlarındaki artışlar:** 1973-74, 1979-81 ve sonraki dönemlerde petrol fiyatlarında ortaya çıkan hızlı artışlar, ithalatçı ülkelerde petrol faturalarının finansmanı için dış borçlanmaya olan ihtiyacı da artırmıştır.
- b. **Gelişmiş ülkelerde yaşanan durgunluk:** Petrol fiyatlarındaki artışlar veya küresel mali krizler nedeniyle sanayileşmiş ülkelerde yaşanan resesyonlar az gelişmiş ülkelere yapılan ithalatı azaltarak döviz gelirlerini düşürmüştür.
- c. **Reel faizlerdeki artışlar:** 1970'lerde reel faizlerin düşük, hatta negatif (gerçekleşen enflasyonun beklenen enflasyondan yüksek) olması, ödünç alımları özendirmişti. Oysa 1980'lerde sanayileşmiş ülkelerde enflasyon oranlarındaki hızlı düşüşler reel faiz oranını yükseltmiştir.
- d. **İlkel tarım ürünleri fiyatlarının düşmesi:** 1980'lerin sonlarında ilkel tarım ürünü ve ham madde fiyatları hızla düşmüştür. 1990 başlarından bu ürünlerin fiyatlarında bir artış görülmüşse de, kısa süre sonra yeniden önemli düşüşler yaşanmıştır.
- e. **Az gelişmiş ülkelerde uygulanan iç tüketime yönelik politikalar:** Alınan dış borçlar çoğu ülkede yatırımların değil, yabancı tüketim mallarının finansmanında kullanılmıştır. Bu ülkelerde hükümet bütçesinde görülen büyük açıklar ve uygulanan genişletici para politikaları dış borçların geri ödenmesini güçleştirmiş ve açıkların finansmanı için yeniden borçlanmayı zorunlu duruma getirmiştir.
- f. **Az gelişmiş ülkelerde hazırlıksız başlatılan mali liberalleşme hareketleri:** Gerekli koşullar sağlamadan mali piyasalar üzerindeki hükümet kısıtlamalarının kaldırılması, bankaları ve öteki kuruluşları gerekli titizliği göstermeden dış piyasalardan borçlanmaya yönelmiş, karşılaşılan mali krizler nedeniyle de bu borçlar geri ödenememiştir.

Paris Kulübü: İki yanlı resmi (hükümetler arası) borçların yeniden yapılandırılması (borç erteleme anlaşmaları), Paris Kulübü adı verilen ve IMF'nin de katılımıyla ödünç vericilerden oluşan gönüllü bir kuruluş aracılığıyla yapılmaktadır. Paris Kulübü çerçevesinde ödünç alıcı ülkelerle borç ertelemesi anlaşmaları yapılarak, borçları düzenli biçimde geri ödemenin sağlanmasına ve borç servisi güçlüklerinin azaltılmasına çalışılmıştır.

1970'den beri Paris Kulübü kapsamında yapılan borç erteleme anlaşmalarında koşullar geliştirilmiştir. Ama yine de aynı zaman içinde çok sayıda anlaşma yapılmış olması, bunun bir çözüm olmadığının göstergesidir.

HIPC Girişimi: 1996'da G-7 ülkelerinin devlet ve hükümet başkanlarının katılımlarıyla yapılan Lyon Zirvesi'nde, ağır borçlu yoksul ülkelerin borçlarına yönelik olarak HIPC Girişimi (Highly Indebted Poor Countries- HIPC Attempt) adı verilen bir düzenlemeye bulunuldu. (Ağır borçlu nitelendirilen ülkelerin sayısı 2007'de 38'dir. Bu grupta yer alan bazı ülkeler örneğin şunlardır: Benin, Kamerun, Çat, Kongo, Fildişi, Etiyopya, Gana, Honduras, Madagastar, Mozambik, Somali, Sudan, Togo, Uganda, Zambiya) Amaç söz konusu ülkelerin dış borçlarını ödenebilecek bir düzeye (sürdürülebilir borç) indirmek için uzun süreli çözümler bulmaktır. Bu kapsamda alacaklıların eşit koşullarla katılımına dayalı bir eşgüdüm sağlanması öngörülmekteydi. HIPC Girişimi ile ilk kez sağlanacak borç indirimlerine iki yanlı resmi dış borçların yanında çok yanlı (uluslararası mali kuruluşlarca verilen) borçlar da dahil ediliyordu. Böylece, hükümetler ve çok taraflı kuruluşlar tarafından verilen resmi borçlarda önemli indirimler yapılarak, ağır borçlu yoksul ülkelere yönelik olarak sık sık borç erteleme anlaşmaları yapma zorunluluğunun da önüne geçilmesi amaçlanıyordu.

ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde mali krizler dünyada daha sık ortaya çıkmaya başlanmıştır. 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 bazı açıklamalar yapılacaktır.

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 hızları gerçekleştirmeyi başarmıştı. Fakat 1980’lerin başında birçok az gelişmiş ülke (Türkiye ise daha 1979 yılında) dış borç ödeme yükümlülüklerini yerine getiremeyeceklerini duyurdular. Bu, bir anlamda bu ülkeler için bir mali iflas anlamına geliyordu. İlginç olan bunların arasında önemli bir petrol ihracatçısı olan ve petrol gelirlerine güvenerek aşırı dış borçlanmaya giden Meksika’nın da bulunmasıydı.

Böylece 1982 yılının ortalarında dünyada ciddi bir “dış borç krizi” ortaya çıkmış oluyordu. Bu borçların çoğunluğu uluslararası bankalardan sağlanmış olduğu için buna uluslararası bankacılık krizi de deniyordu.

DİKKAT



Dünya Enerji Krizinin doğurduğu yüksek faturayı ödemek için az gelişmiş ülkelerin, 1970 sonları ve 1980 başlarında uluslararası mali piyasalara çıkıp banka kredisi sağlamaları olumlu bir gelişme olarak karşılanmıştı. Ancak, yükselen faizler ve ağırlaşan dış borçlar bu ülkeleri, borç servislerini karşılayamamak durumunda bıraktı. Ancak yeni borç yapılanma anlaşmalarının yapılması ve bir kısım borçların faizinin silinmesi sonucu kriz atlatılmış ve bu ülkelerin çoğu borçlarını düzenli biçimde yeniden ödemeye başlamışlardır.

Borçların ödenememesi karşısında, çoğu borçlu ülkeler, IMF’nin de aracılık etmesiyle gelişmiş ülke bankalarıyla borç erteleme veya borcu yeniden yapılandırma anlaşmaları (debt restructuring agreements) imzalamışlardır. Belirtmek gerekir ki, 1980’lerin ikinci yarısı ve 1990’ların başlarında yapılan bu dış borç erteleme anlaşmaları ile orta gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkelerin (Türkiye de bunlar arasında) dış borç sorunu büyük ölçüde çözümlenmiştir. Söz konusu ülkeler daha sonra borç servislerini düzenli bir biçimde yerine getirmiş başlamış ve uluslararası piyasalara çıkarak yeni borçlar almışlardır. Bununla birlikte, en düşük gelir düzeyinde yer alan bazı az gelişmiş ülkelerin dış borç hâlâ ciddiyetini korumaktadır.

b. 1990’lardan Sonra Dünyadaki Diğer Bölgesel 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 1994 Krizi’nden sonra 2000 Kasım ve Şubat 2001 Krizleri gibi tarihinin belki de en ağır ekonomik bunalımlarını yaşamak zorunda kaldı. Türkiye’de ve dünyada yaşanan son krizlerden çıkartılabilecek bazı sonuçlar vardır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

c. 2007 Küresel Mali Krizi

2007 Küresel Mali Krizi’nin 1929 Büyük Dünya Depresyon’undan sonra dünya iktisat tarihinde yaşanan en ağır kriz olduğu kabul edilmektedir. Bu krizin diğerlerinden önemli farklılıkları vardır. Diğerleri, etkileri yönünden bölgesel nitelikte sayılırlar. Oysa 2007 Krizi küresel bir krizdir. Nedeni ise bu krizin ABD gibi dünya

ekonomisine yön veren bir ülkede ortaya çıkmış olmasıdır. Nitekim ABD'de mali kesimde baş gösteren kriz, mali kesimi de etkisi altına almış ve kısa zamanda tüm dünyaya yayılmıştır. Böylece çoğu ülkede reel gayri safi yurtiçi hasıla mutlak olarak daralmış, işsizlik artmış ve dünya ekonomisi çok ciddi bir resesyon içine girmiştir. Kısacası, ABD dışındaki ülkeler bu krizi adeta yurt dışından ithal etmişlerdir.

2007 Krizi küresel ölçekte bir kriz olduğu için çözümü için de küresel çapta önlemler almak gerekmiştir. Nitekim o güne kadar dünya ekonomisine yön veren Yediler Grubu ülkeleri şimdi yeni gelişmekte olan ülkeleri de yanlarına alarak Yirmiler Grubunu (G-20) oluşturmuşlar ve bu kapsamda dünya ekonomisini canlandırmaya yönelik, birbirleriyle uyumlu, ortak politikalar uygulamaya koymuşlardır. 2007 Küresel Krizinin etkileri 2009 sonlarından itibaren azalmaya başlamışsa da dünya ekonomisinin tam olarak canlanmaya başlamasının uzun zaman alacağı tahmin edilmektedir.

Aşağıda özellikle yöresel krizlere yönelik olarak bazı gözlemler üzerinde durulacaktır.

1. 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.

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 gitmişlerdir. 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.

Mali krizlerin ortaya çıkmasında kısa süreli yabancı sermaye akımlarının önemli bir etkisi olmuştur. Yüksek faizler nedeniyle ülkeye giren sermaye geleceğe dönük kuşkular dolayısıyla kitleler halinde ülkeyi terk etmeye başlayınca kriz kaçınılmaz olmuştur.



DİKKAT

Hangi nedenle olursa olsun, yabancı fonların aniden ülkeden kaçmaya başlaması, ev sahibi ülkenin de bu nedenle artan döviz talebini karşılayacak dış rezerve sahip bulunmaması 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 bu ülkelerin uyguladıkları makro ekonomik politikalarındaki dengesizlikler olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Bu konuda, özellikle bütçe açıklarını yüksek faizli borçlanma ile finanse etmenin ve aşırı değerlenmiş kur politikaları izlemenin etkilerini vurgulamak gerekir.

2. 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 değiştirilmeyeceğine yabancı yatırımcıların güven duymaları gerekir. Çünkü yabancı sermayenin en çok endişe ettiği nokta, yüksek faiz gelirinden yararlanırken öngörülmeyen bir kur yükselişi dolayısıyla zarara uğrama olasılığıdır. Ülkenin geleneksel olarak istikrarlı bir kur politikası sürdürmesi (ulusal 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 Teorisinde önerildiği biçimde, içerideki yüksek enflasyona paralel olarak kurların yükseltilmesi ve bununla uyumlu yüksek faiz politikasının izlenmesi kriz yaratan ortamdan büyük ölçüde uzaklaşılmasına neden olur.

DİKKAT



Geçmişteki krizlere bakıldığında, uygulanan sabit kur sisteminin ve ulusal paranın aşırı değerlendirilmiş olmasının ülkeye yoğun yabancı sermaye girişini özendirdiği ve bu sermayenin ülkeden yoğun biçimde kaçmaya başlaması ile de krizin kaçınılmaz olduğu görülmektedir.

3. Krizin Reel Ekonomiye Etkileri: Mali krizler, yalnız mali kesimle sınırlı kalsalardı doğuracakları ekonomik zararlar o derece yüksek olmayabilirdi. Oysa mali krizler ve krize karşı uygulanan yüksek faiz ve harcama daraltıcı politikalar toplam talebi düşürerek birçok firma ve işyerinin iflasına, ülkede reel üretimin düşmesine ve işsizliğin artmasına neden olabilmektedir. Ayrıca kriz ithalat daralmaları yoluyla dış dünyaya yayılmakta, dünya ticaret hacmini düşürmekte ve uluslararası ekonomide benzer sonuçların ortaya çıkmasına ortam hazırlamaktadır.

Geçen bölümde de açıklandığı gibi, Uluslararası Para Fonu'nun başlıca görevlerinden birisi de mali krizle karşılaşılmasını önlemek, kriz doğduğunda da bundan etkilenen ülkelere yardım vermek ve uluslararası mali sistemin gelişmesine katkıda bulunmaktır. Şimdi IMF'nin bu konudaki faaliyetlerinin kısa bir değerlendirilmesini yapalım.

4. IMF'nin Kriz Politikaları: Geçmiş uygulamalar geleneksel IMF politikalarının mali krizler karşısında çok başarılı olmadığını ortaya koymaktadır. Aslında IMF'nin, hem sağladığı krediler, 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 krediler sağlar. IMF kredilerinin eleştirilebilecek birçok yönleri vardır. Şöyle ki, geleneksel olarak IMF kredileri, kriz başladıktan sonra verilmektedir. Bu ise önce krizin ekonomiyi sarsıcı etkilerinin ortaya çıkmasına izin verilmesi 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 talep düşüşünü hızlandırarak içinde bulunulan 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 yönden sakıncalıdır. Önce, yabancı yatırımcılar bir kriz durumunda IMF'nin desteği ile

fonlarını geri çekebileceklerine duydukları güvenin rahatlığını yaşarlar. Böylece, verdikleri bir yatırım kararının riskini üslenmekten kurtulmuş olurlar. Bu ise onları dış yatırıma karar verirken gerekli özeni göstermemeye (moral hazard) yönleltebilir.

IMF'nin geleneksel kredi politikalarının krize düşen ülkelere yerli üreticilere fazla yararı dokunmaması, işsizliğe ve yaygın iflaslara neden olması dikkat çekicidir. Bu amaçla IMF'nin krize karşı daha etkin, yeni politikalar oluşturmada zorunluluk vardır.



DİKKAT

Ayrıca, IMF kredileri gerçekte krizden asıl zarara uğrayan yerli üreticilerin sorunlarına çare olmamaktadır. İçerdeki talep daralması ve faizlerdeki önemli yükselme dolayısıyla birçok firma zarara uğramıştır. Firmaların banka borçlarını ödeyemediği, iflâsa sürüklendiği ve üretimlerini kısıttığı bu ortamda, ülkede işsizlik de artmış ve yoksulluk yaygınlaşmış duruma gelir. O nedendir ki 2008 Küresel Mali Krizi sırasında bazı ülkeler IMF kredilerinden özel sektör işletmelerinin de yararlandırılması doğrultusunda bazı düzenlemeler yapmışlardır.

5. 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 önlenmesi, bankacılık kesiminin güçlendirilmesini, istatistik bilgilerin doğru ve zamanında sağlanabilmesi gibi uygulamaları gerektirir.

Bu konuda ayrıca krizler ortaya çıkmadan önce, krizi önceden haber verecek çeşitli değişkenlerin bir bileşkesi olan erken uyarı indeksleri hazırlanmıştır. Ekonometrik yöntemlere dayanan bu indekslerin güvenilirliği giderek artmaktadır.

Ancak, krizlerin önlenmesi ve etkileri derinleşmeden krizden çıkılabilmesi için ülkelerin ekonomik ve mali politikaları arasında etkin bir uyum sağlama olasılığı fazla yüksek değildir. Bu durumda ülkeler krize karşı politikalarını çoğu kez birbirinden bağımsız olarak belirlemektedirler. Alınabilecek önlemler arasında kısa süreli yabancı sermaye giriş ve çıkışlarını kısıtlamak da vardır. Nitekim, son küresel kriz arasında bazı Latin Amerika ülkelerinin bu tür yabancı sermaye girişlerinden bir vergi almaya başladıkları (Tobin vergisi) görülmüştür.

Ashında sermaye çıkışlarının kotalarla sınırlandırılması geçmişte sanayileşmiş ülkelere de yaygın olarak görülmüştür. Bu sayede ülkeler denetimsiz sermaye giriş ve çıkışlarının doğuracağı zararlı etkilere karşı bir ölçüde kendilerini korumuş olurlar.

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası ekonomik ve mali alanda karşılaş-tıkları bazı önemli sorunlar nelerdir?



SIRA SİZDE

DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR

Az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarıyla ilgili literatürde önemli yeri olan konulardan birisi de dış ticaret hadlerinin (terms of trade) uzun dönemde bu ülkeler aleyhine işlemekte olduğunu öne süren görüşlerdir.

Dış ticaret hadleri, bir ülkenin sattığı ve satın aldığı malların fiyatlarındaki değişmeler dolayısıyla, dış ticaretten elde ettiği kazanç ya da uğradığı kayıpları 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 değişmeleri yansıtır. Başka bir deyişle, iç ticaret hadleri, köylünün sattığı tarımsal ürünlerle satın aldığı sanayi ürünlerinin fiyatlarındaki değişmeler sonucunda refah düzeyinde ortaya çıkan düşüş veya yükselişlerin hesaplanmasında kullanılır.

Aşağıda önce dış ticaret hadlerinin tanımı gözden geçirilecek, sonra da ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine işlediğini savunan tezler üzerinde durulacaktır.

Ticaret Hadlerinin Tanımı

Dış ticaret hadlerinin en yaygın kullanılan tanımı net değişim ticaret (net barter terms of trade) hadleri tanımıdır. Buna göre net değişim ticaret hadleri ülkenin ihracat fiyat indeksinin ithalât fiyat indeksine oranıdır. Bu tanım aşağıdaki gibi bir formülle gösterilebilir:

$$N = P_x / P_m$$

N	:	Net değişim (mal) ticaret hadleri
PX	:	İhracat fiyatları indeksi
Pm	:	İthalât fiyatları indeksi

Formülden açıkça görüleceği gibi, ithalat fiyatları sabitken, ihracat fiyatlarının düşmesi veya ihracat fiyatları değişmezken ithalat 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 değişimlerden dolayı 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.

Singer-Prebisch Tezi

Tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine değişmekte olduğunu öne süren görüşe, bu görüşün 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. 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 hammadde gibi tarım ürünleri ithal etmekteydi. Dolayısıyla ticaret hadlerinin uzun dönemde bu ülkenin lehine değişmesi biçimindeki bu sonuç, tersinden ele alındığında, 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 uluslararası platformlarda özellikle UNCTAD tarafından sanayileşmiş ülkelere karşı yoğun biçimde savunulmuştur.

Singer-Prebisch tezinde savunulan görüşler, Latin Amerika'da ve dünyanın başka yörelerindeki az gelişmiş ülkelerin 1960'lı yıllarda yaygın olarak ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikası uygulamalarında önemli derecede etkili olmuştur.

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 vurgulanan belli başlı talep etkenleri 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 fazla yükselir. Tüketim yapısının bu yönde değişmesi ise ticaret hadlerinin gıda maddeleri ihraç eden ülkeler aleyhine dönmesinde etkili olan önemli 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: İhracat kesiminde ortaya çıkan yenilikler, tarımsal ürünlerin arzını bollaştırmakla 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 tekeli 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 zararlarla 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 yoğun bir tartışma başlatmış ve şiddetli 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 kehanetinde 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 hammaddelerin fiyatlarındaki düşme, bu dönemde denizasırlı yük taşımacılığın maliyetlerindeki düşüşlerin bir sonucu olabilir. Öne sürülen bu görüşe karşın yapılan uygulamalı çalışmalar bu dönemde taşıma giderlerinde bu denli önemli bir artış ortaya koymamaktadır.

Bir diğer eleştiri de az gelişmiş ülkelerin ithalat fiyatlarındaki artışların kalitedeki yükselmeyi yansıtmamasıyla ilgilidir. Bu görüşe göre sanayi mallarında kalite gelişmeleri tarımsal ürünlere göre daha önemli bir yer tutar. Dolayısıyla sanayi mallarının fiyatlarındaki göreceli artışlar söz konusu kalite iyileşmesinden ileri gelir. Sanayi ürünlerindeki kalite iyileşmelerinin tarım ürünlerinden daha fazla olduğu gerçek olmakla birlikte, bunun dış ticaret hadlerindeki bozulmayı ne ölçüde açıkladığı belirli değildir.

DİKKAT

Dış ticaret hadlerinin bozulması, ülkenin aldığı ve sattığı malların göreceli fiyat değişmesi dolayısıyla bir zarara uğraması olarak yorumlanır. Bununla birlikte, dış ticaret hadlerinde gerçekleşen uzun vadeli değişmelerin ve bunların ekonomik refah üzerinde neden olacağı etkilerin tartışılmalı bir konu olduğuna dikkat edelim.

SIRA SİZDE**12**

Singer-Prebisch Tezi nedir ve tezde hangi etkenler üzerinde durulur?

Özet

Ekonomik analizler serbest ticaretin dünyadaki kıt ekonomik kaynakların en etkin dağılımını sağlayan bir yaklaşım olduğunu gösterir. Buna karşın, hükümetlerin hiç müdahalede bulunmadıkları bir serbest dış ticaret politikası hemen hemen hiçbir ülkede uygulanmamıştır. Gerek gelişmiş, gerek az gelişmiş ülkelerde hükümetler çeşitli hedefleri gerçekleştirmek için ülkenin dış ekonomik ilişkilerine müdahalede bulunurlar.

Hükümetin, ülkenin belirli dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, tamamen önlemek, veya tersine, özendirmek amacıyla, ya da bu işlemlerin yapılış biçimlerini düzenlemek üzere uygulamış oldukları sistematik politikalara dış ticaret politikası adı verilir.

Dünya ekonomisinin istikrallı biçimde gelişmesi, önemli ölçüde büyük sanayileşmiş ülkelerin uyguladıkları dış ticaret politikalarına bağlıdır.

Hükümetler çeşitli amaçları gerçekleştirmek için ülkenin dış ekonomik ilişkilerine müdahalede bulunurlar. Bunlardan bazıları şunlardır: Dış dengenin sağlanması, ulusal ekonominin korunması, ekonomik kalkınmanın hızlandırılması, piyasa aksaklıklarının önlenmesi, liberal bir ekonomi politikası, iç ekonomik istikrar, hazineye gelir yaratma, dış piyasalarda monopol yaratma, otarşi, sosyal ve siyasal nedenler, vs.

Her politikanın hedeflerinin yanında bu hedefleri gerçekleştirecek belirli araçları bulunması gerekir. Uluslararası ticaret politikasının hedefleri gruplandırılarak şöyle belirtilebilir: Tarifeler, miktar kısıtlamaları, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları, ihracatı özendirici önlemler, bağlı ticaret uygulamaları. Bunların içinde en eski olanı gümrük tarifeleri ile miktar kısıtlamalarıdır. Diğerleri daha yeni zamanlarda ortaya çıkmıştır.

Geçmiş dönemlerde uluslararası ticaretin serbestleştirilmesinde “en fazla kayırlı ülke” ülke kuralının önemli yeri vardır. Eğer A ülkesi ile B ülkesi arasındaki ticaret anlaşmasında böyle bir hüküm yer alıyorsa, A ülkesi bir başka ülkeye (C gibi) uyguladığı düşük tarife oranlarını, anlaşmaya taraf olan B ülkesine de tanımak zorundadır. GATT anlaşmasında öngörülen temel ilkelerden birisi en fazla kayırlı ülke kuralıdır.

XIX. yüzyılda dünyada oldukça liberal dış ticaret politikaları uygulanmıştır. 1930’larda ise tüm dünyada hükümetlerin ticarete müdahaleleri aşırı boyutlarda artmıştı. İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra özellikle GATT’ın çalışmalarıyla sanayi malları ticareti üzerindeki kısıtlamalar önemli ölçüde azaltılmıştır. 1973 Dünya Enerji Krizinden sonra dünyada korumacı politikalar tekrar yaygınlaşmıştır. 1990’lardan sonra ise “soğuk savaş” dönemi bitmiş ve küreselleşme akımları etkili olmaya başlamıştır.

Devletin dış ticarete müdahale etmesini savunan görüşlerden bir bölümü haklı nedenlere dayanır. Bu grupta genç endüstrilerin korunması, ulusal savunma, stratejik ticaret politikası ve anti-damping vergisi gibi etkenler yer alır. Bir grup görüşler ise, belirli koşullar altında geçerli olabilecek niteliktedir. Bu grupta dış dengenin sağlanması, reel ürerimin büyümesi, işsizliğin azaltılması, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, vs. gibi etkenler bulunmaktadır. Bunlar, karşı ülkenin misillemede bulunmaması, tarife koyan ülkenin büyük ülke olması, vs. gibi koşullar gerektirir.

Bir grup nedenler ise, ülke çıkarlarından çok firma veya endüstri çıkarlarının korunmasıyla ilgilidir. Sanayileşmiş ülkelerde tekstil ve benzeri emek-yoğun endüstrilerde işçi ve işveren sendikalarının koruyucu önlemler alınmasını sağlamak için hükümete baskı yapmalarının temelinde bu etken yatar. Oysa ekonomik teori açısından yapılması gereken sanayileşmiş ülkelerde bu gibi verimsiz endüstrilerde çalışan kaynakları verimliliği yüksek alanlara aktarmak ve emek-yoğun alanlardaki koruyuculuğu kaldırmaktır.

Az gelişmişlik genellikle kişi başına gelirin düşüklüğü ile ölçülür. Ancak gerçekte kalkınma çok boyutlu bir olaydır. Kalkınma genellikle bir iç sorun olarak kabul edilir, fakat bu olayın aynı zamanda çok önemli uluslararası boyutları vardır. Ülkelerin kalkınma deneyimlerinde sanayileşme daima ön planda gelmiştir. Hatta çoğu kez sanayileşme kalkınma ile eşanlamlı kullanılır.

Sanayileşme stratejileri dış ticaretle olan ilişkiler açısından ithal ikamesi ve ihracatın teşviki diye ikiye ayrılır. İthalat ikamesi yoğun koruma önlemleri altında olabildiğince ithal mallarının tümünün yurtiçinde üretilmesini öngören bir modeldir. Her alanda 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.

İhracatın teşvikine dayalı sanayileşme, fiyat mekanizmasına ve dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere dayanır; üretim dünya pazarlarına yöneliktir. Uygulamada bu stratejiyi uygulayan ülkelerin diğerlerinden daha hızlı kalkındıkları görülmüştür. Türkiye’de ilk sanayileşme planını 1930’larda uygulanmıştır. Devletçilik uygulamaları da bu yıllarda başlar. Planlı döneme girilmesi ile birlikte ithalat ikamesi devletin resmi sanayileşme politikası durumuna gelmiştir. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararlarından sonra Türkiye ekonomisinde ithal ikamesinden ihracatın teşvikine geçilmiştir. 1990’lardan sonra da özelleştirmeye ağırlık verilmeye başlanmıştır.

Az gelişmiş ülkelerin uluslararası ekonomide karşılaştıkları sorunlar arasında şunlar özellikle dikkat çekicidir: İhracat gelirlerindeki istikrarsızlıklar, emek yoğun sanayi malları üzerinde artan korumacılık, ağır dış borç yükü, mali krizler ve dış ticaret hadlerinin uzun dönemde az gelişmiş ülkeler aleyhine işlemekte olduğu konusundaki görüşler.

Az gelişmiş ülkelerin ihracatının geleneksel olarak birkaç tarımsal ürün üzerinde toplanması döviz gelirlerinde büyük bir değişkenliğe yol açar.

Sanayileşmiş ülkelerde tekstil ve benzeri emek yoğun malların ithalatı üzerine konulan kısıtlamalar bu ürünleri ihraç etmeye başlayan az gelişmiş ülkeleri çok olumsuz biçimde etkiler.

Çoğu az gelişmiş ülkeler ithalata olan bağımlılıkları ve ihracatın yeterli hızla artmaması dolayısıyla ağır bir dış borç yükü altına girmişlerdir.

Günümüzde sık sık ortaya çıkan mali krizlerden en çok etkilenen ülkeler az gelişmişlerdir. Türkiye de yakın geçmişte ağır mali kriz geçirmiş ülkeler arasındadır. Krizler bu ülkelerde yoksulluk ve sefaletin artmasına neden olmaktadır.

Dış ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ve sanayi malları arasındaki seyri konusu doktrinde oldukça tartışmalıdır. Dış ticaret hadlerinin tarım ürünleri aleyhine gelişmesi bu ürünleri ihraç eden az gelişmiş ülkelerin bundan bir refah kaybına uğramaları anlamına gelir. Ancak istatistiksel göstergelerden de bu konuda kesin bir sonuca ulaşılamamaktadır.

Kendimizi Sınavalım

1. Hükümetin, belirli amaçları gerçekleştirmek üzere ülkenin dış dünya ile olan ekonomik faaliyetlerine yaptığı sistematik müdahalelere ne ad verilir?
 - a. Genel ekonomi politikası
 - b. Merkantilist ticaret politikası
 - c. Liberal ekonomi politikası
 - d. Dış ticaret politikası
 - e. Ekonomik kalkınma politikası
2. Aşağıdakilerden hangisi normal koşullarda dış ticaret politikasının hedeflerinden biri **değildir**?
 - a. Köyden kente nüfus göçünü önlemek
 - b. Dış dengeyi sağlamak
 - c. Kalkınmayı hızlandırmak
 - d. İşsizliği önlemek
 - e. Hazineye gelir sağlamak
3. Aşağıdaki uygulamalardan hangisi geçmişte dünya ticaretinin serbestleştirilmesi üzerinde önemli ölçüde etkili olmuştur?
 - a. En fazla kayırılmış ülke kuralı
 - b. Bağlı ticaret anlaşmaları
 - c. Gönüllü ihracat kısıtlamaları
 - d. İki-yanlı ticaret anlaşmaları
 - e. Takas ve kliring
4. Yeni kurulan bir endüstride maliyetlerin yüksek olduğunu, bu nedenle bu endüstrinin optimum üretim düzeyine ulaşınca kadar dış dünyanın rekabetinden korunması gerektiğini savunan görüş aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi
 - b. Mutlak üstünlük teorisi
 - c. İthalât kotaları
 - d. Gümrük tarifesi
 - e. Genç endüstri tezi
5. Genç endüstriler tezinde öngörülen korumacılığın özelliği nedir?
 - a. Geçici korumacılık
 - b. Sürekli korumacılık
 - c. Dinamik karşılaştırmalı üstünlük teorisi ile çelişkili olması
 - d. Tüm endüstrileri kapsayan korumacılık
 - e. Sanayiye sübvansiyon verilmesi
6. Aşağıdakilerden hangisi ithalât ikamesi stratejisinin bir özelliği **değildir**?
 - a. İthal mallarının benzerlerinin yurtiçinde üretilmesi
 - b. Yüksek gümrük tarifeleri ve kotaların uygulanması
 - c. Sanayileşmede seçiciliğin olmaması
 - d. Yoğun devlet müdahaleciliğinin olması
 - e. Sanayileşmenin ana hedefinin dış dünya ile bütünleşmek olması
7. İthalât ikamesi modelinin sanayileşmeye yeni başlayan ülkelere çekici görünmesinin nedeni aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Döviz gelirlerini artırması
 - b. Kaynakların etkin dağılımını sağlaması
 - c. Hazır piyasaları yabancı üreticilerden devralması
 - d. Dış dünya ile bütünleşmeyi sağlaması
 - e. Gümrük tarifeleri ve kotaları kaldırması
8. Ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ürünü ihraç eden az gelişmiş ülkeler aleyhine işlemekte olduğunu savunan görüşe ne ad verilir?
 - a. Heckscher-Ohlin teorisi
 - b. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi
 - c. Mutlak üstünlük teorisi
 - d. Singer-Prebisch tezi
 - e. Genç endüstriler tezi
9. Aşağıdakilerden hangisi Singer-Prebisch tezinin göre ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine işlemesine neden olan etkenlerden biri **değildir**?
 - a. Engel kanunu
 - b. Hurda metal toplayıcılığı
 - c. Sanayileşmiş ülkelerdeki tekelci kuruluşlar
 - d. Tarımdaki hızlı teknolojik gelişmeler
 - e. Az gelişmiş ülkelerdeki hızlı nüfus artışı
10. Az gelişmiş ülkelerin dış borçlarının artmasındaki önemli nedenlerden birisi şunlardan hangisi **değildir**?
 - a. Gelişmiş ülkelerde yaşanan durgunluk
 - b. Sanayi ürünlerinin fiyatlarındaki düşüş
 - c. İlkel tarım ürünlerinin fiyatlarındaki düşüş
 - d. Az gelişmiş ülkelerdeki iç tüketimi özendiren politikalar
 - e. Hazırlıksız başlatılan mali liberalleşme

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. d	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Politikasının Kapsamı” konusunu inceleyiniz.
2. a	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Politikasının Bazı Önemli Amaçları” konusunu inceleyiniz.
3. a	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Politikalarının Tarih-sel Geçmişi” konusunu inceleyiniz.
4. e	Ayrıntılı bilgi için “Genç Endüstri Tezi” konusunu inceleyiniz.
5. a	Ayrıntılı bilgi için “Genç Endüstri Tezi” konusunu inceleyiniz.
6. e	Ayrıntılı bilgi için “İthalât İkamesi” konusunu inceleyiniz.
7. c	Ayrıntılı bilgi için “İthalât İkamesi” konusunu inceleyiniz.
8. d	Ayrıntılı bilgi için “Dış Ticaret Hadleri Konusundaki Tartışmalar” konusunu inceleyiniz.
9. e	Ayrıntılı bilgi için “Singer-Prebisch Tezi” konusunu inceleyiniz.
10. b	Ayrıntılı bilgi için “Az Gelişmiş Ülkelerin Ağır Dış Borç Yükü” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Politika belirli hedeflere ulaşmak için, belirli araçları kullanma becerisi veya başarıdır. Buna göre bir politikada mutlaka hedefler ve araçlar bulunmalıdır. Bu kural dış ticaret politikası için de geçerlidir. Dış ticaret politikasında da gümrük tarifeleri, kotalar, görünmez engeller, vs. kullanılarak dış denge sağlanmaya, ulusal endüstriler korunmaya, kalkınma hızı yükseltilmeye, iç piyasa engelleri kırılmaya, vs. çalışılır. Amaçların ve araçların ayrıntılı listesi için metne bakılabilir.

Sıra Sizde 2

Büyük ülkelerin uyguladıkları dış ticaret politikaları dünya ekonomisini çok derinden etkiler. Örneğin ABD gibi bir ülkenin gümrük tarifi koyması, diğer ülkelerin ABD'ye ihracatını azaltır. ABD dışındaki ülkeler böylece ellerindeki malları ihraç edemeyince üretimlerini azaltırlar, bu da o ülkelerde büyüme hızının düşmesine ve işsizliğin artmasına ne den olur. Tersine olarak, ABD tarifelerini indirirse, diğer ülkelerin ihracatı, buna bağlı olarak da ulusal üretimi ve istihdamı artar, işsizliği azalır.

Sıra Sizde 3

Dünya ekonomi tarihine bakıldığında, dış ticaret politikası özellikleri yönünden farklı dönemlere rastlanır. 1870'lerden sonra I. Dünya Savaşı'na kadar genelde devlet müdahalesinin

en düşük düzeylerde olduğu liberal dış ticaret politikaları izlenmiştir. I. Dünya Savaşı ile II. Dünya Savaşı arasındaki dönem tüm dünyada kısıtlayıcı dış ticaret politikalarının en yoğun olduğu dönemdir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticareti serbestleştirmek için uluslararası işbirliği yaygınlaşmıştır. IMF ve Dünya Bankası kurulmuş ve özellikle GATT çerçevesinde çok yanlı tarife indirimi müzakereleri yapılmıştır. 1973 Dünya Enerji Buhranı korumacılığı yeniden hortlatmıştır. 1990'lardan sonra dünyada küreselleşme akımları hız kazanmış ve yeniden serbest dış ticaret politikalarına dönüş yapılmıştır.

Sıra Sizde 4

Genç endüstriler tezi az gelişmiş ülkelerde yeni kurulan endüstrilerin geçici bir süre dış piyasanın rekabetinden korunmasını savunur. Bu süre içinde endüstri optimum üretim kapasitesine ulaşır; en son teknolojiler uygulanır ve sağlanacak içsel ve dışsal ölçek ekonomileri sayesinde maliyetler düşürülür ve endüstri dünya piyasaları ile rekabetçi duruma gelir. Bu aşamada ise artık korumacılığa gerek kalmaz. Korumacılık doğru endüstrilere uygulandığı ve aşamalı olarak genç endüstriler dış rekabete açıldığı taktirde olumlu sonuçlar verebilir. Ancak uygulamaya çok özen göstermek gerekir.

Sıra Sizde 5

ABD'de geleneksel olarak tekstil, giyim, demir-çelik, vs. gibi emek-yoğun endüstrilerin temsilcileri korumacılık yönünde lobi faaliyetinde bulunmuşlardır. Amaçları kısıtlama önlemleri alınmasını sağlamak üzere hükümeti ve Kongre üyelerini etkilemektir. Bunu yaparken de sürekli biçimde ülkenin ulusal çıkarlarının korumayı gerektirdiğini ifade etmişlerdir. Oysa gerçek durum bunun tam tersidir. Bunlar emek verimliliğinin düşük olduğu endüstrilerdir. Ulusal çıkarlar açısından yapılması gereken bunları korumak yerine, bu endüstrilerdeki kaynakları emek verimliliğinin ileri olduğu öteki sektörlerle aktarmaktır. Bu, aynı zamanda az gelişmiş ülkelerin ihracatını artıracığı için bu ülkelerin sanayileşmelerine de büyük destek sağlayacaktır. Ancak hükümetler siyasal nedenlerle bu konuda radikal kararlar alamamışlar, çoğu kez sektör isteklerine boyun eğmişlerdir.

Sıra Sizde 6

Sanayileşme stratejisi, sanayileşmede izlenen genel yaklaşımları ifade eder. Strateji geniş kapsamlı bir kavramdır, birbirleriyle uyumlu çeşitli politikaları ifade eder. Dış ticaretle ilişkileri yönünden sanayileşme stratejileri ithal ikamesi ve ihracatın teşviki diye ikiye ayrılır. Bunlardan birincisine bazen içe dönük, ikincisine de dışa dönük sanayileşme stratejisi de denir.

Sıra Sizde 7

İthal ikamesi stratejisi, o güne kadar yurtdışından ithal edilmekte olan sanayi ürünlerinin uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurtiçinde üretilmesini öngören bir kalkınma modelidir. Yurtiçi piyasaların yabancı üreticilerden devralınması temel hedeftir. Bunun için de yoğun bir devlet müdahalesi gerektirir. Üretilen her malın içeride üretilmesi ilkesine dayandığı için karşılaştırmalı üstünlüklerin yol göstericiliğinden yararlanılmaz.

Sıra Sizde 8

İhracatın özendirilmesine dayalı sanayileşme stratejisi, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir sanayileşme modeline dayanır. Sanayileşmede seçicilik ana ilkedir, karşılaştırmalı üstünlüklerin öngördüğü uluslararası uzmanlaşmaya dayanır. İthalat ikamesinin tersine, tüm endüstrilerin değil ancak gelişebilecek ve rekabet edebilecek potansiyele sahip olanların özendirilmesine ve desteklenmesine çalışılır.

Sıra Sizde 9

Küreselleşen dünyada piyasaya dayalı modeller ağırlık kazanmıştır. IMF ve Dünya Bankası'nın desteklediği bu yeni yaklaşım Washington Uzlaşısı olarak bilinir.

Sıra Sizde 10

Cumhuriyet'in kuruluşunu izleyerek kısa bir liberal ekonomi döneminden sonra, 1930'larda yoğun devlet müdahaleciliği başladı. Devletçilik uygulamaları da bu sıralarda ortaya çıktı. İlk sanayi programları bu dönemde uygulandı. Sanayi daima tarıma göre ön planda tutulmuştur. 1963'de planlı kalkınma dönemine girildi. İlk beş yıllık kalkınma planları yoğun ithal ikamesine dayanıyordu. Ortaya çıkan yoğun döviz darboğazı üzerine 24 Ocak 1980 İktisadi İstikrar Kararları ile Türk ekonomisi aşama aşama dışa açılmaya başladı. 1980'lerde özelleştirme ve 1990'lardaki küreselleşme ile birlikte dışa açık ekonomi politikaları hız kazandı.

Sıra Sizde 11

Çoğu az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerinin büyük bölümü petrol, muz, kahve, kakao, vs. gibi birkaç tarım veya madencilik kaynaklı üründen elde edilir. Dolayısıyla bu ürünlerin dünya piyasalarındaki bir istikrarsızlık bu ülkelerin tüm ihracat gelirlerinin önemli biçimde dalgalanmasına neden olur. İhracat gelirlerinde ortaya çıkan beklenmedik düşüşler ise bu ülkelerin kalkınma hızı, enflasyon ve işsizlik oranları gibi temel ekonomik değişkenlerini çok olumsuz biçimde etkiler.

Sıra Sizde 12

Dış ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ve madencilik ürünleri ihraç eden az gelişmiş ülkeler aleyhine işlemekte olduğunu öne süren ve özellikle 1960'lı yıllarda yaygın olan görüşlere Singer-Prebisch Tezi adı verilmiştir. Bu da uluslararası ticarete gö-

receli fiyat ilişkileri dolayısıyla az gelişmiş ülkelerin bir refah kaybına uğramaları olarak yorumlanmıştır. Dış ticaret hadlerinde az gelişmiş ülkeler aleyhine bozulmaya neden olan etkenler arasında talep ve arzla ilgili faktörler üzerinde durulmuştur. Bunlara bir de bu ülkelerde ekonomik yapıdaki düşük esnekliği eklemek gerekir. Talep faktörleri arasında örneğin, Engel Kanunu ile gıda talebinin azalması, yapay ham madde kullanımının yaygınlaşması, gelişmiş ülke piyasalarındaki kısıtlamalar üzerinde durulmuş, arz faktörleri arasında da tarımdaki teknolojik gelişmelere, sendikalara ve öteki tekeli kuruluşlara dikkat çekilmiştir.

Yararlanılan Kaynaklar

- Salvatore, D. (2000). **International Economics**, New York:Prentice-Hall.
- Neumark, F. (1938). **Dış Ticaret Siyaseti**, çev. Sabri F. Ülgener, İstanbul: İktisat Fakültesi yayını.
- Root, F.R. (1984). **International Trade and Investment**, South Western.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Kalaycıoğlu, S. (1991). **Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon**, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Yılmaz, Ş.E. (1992). **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Ankara: Gazi Üniversitesi yayını.
- Corden, W.M. (1974). **Trade Policy and Economic Welfare**, London: Oxford University Press.
- Corden, W.M. (1971). **The Theory of Protection**, London: Oxford University Press.
- Corden, W.M. (1992). **International Trade Theory and Policy**, Brookfield: Edward Elgar.
- Krugman P. R. Obstfeld.M. (2006). **International Economics: Theory and Policy**, Ed., Pearson.
- Krueger, A. O. (1984). **"Trade Policies in Developing Countries,"** Amsterdam, North-Holland:R. W. Jones and P. B. Kenen eds., Handbook of International Economics.
- Charles A. Jones, **The North-South Dialogue: A Brief History**, St. Martin's Press, 1983.
- Chenery, H. B. (1961). **"Comparative Advantage and Development Policy,"** American Economic Review, March.
- Toprak M. ve Demir Ö. (2001). **Küreselleşen Dünyada Türkiye Ekonomisi: Serbest Piyasa Devriminin Serüveni**, Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Todaro, M. P. and Smith, S.C. (2003). **Economic Development**, London:Pearson, Addison Wesley.
- Prebisch, P. (1962). **The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems**, Economic Bulletin for Latin America.

5

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Gümrük vergisini, neden konulduğunu, spesifik ve ad valorem tarifeyi tanımlayabilecek,
 - Gümrük vergilerinin dar anlamda ve ekonominin tümü üzerinde doğurduğu etkileri anlatabilecek,
 - Optimum gümrük taifesini tanımlayabilecek,
 - Bir mal üzerine konulan gümrük tarifesinin, o malın benzerlerini üreten yerli üreticilere ne ölçüde gerçek koruma sağladığını açıklayabilecek,
 - Miktar kısıtlamasını, ithalat kotalarının ne gibi etkiler doğurduğunu, tarifelere göre olumlu ve olumsuz yönlerini açıklayabilecek,
 - İthal yasaklarının konuluşunun hangi ekonomik nedenlere dayandığını anlatabilecek,
 - Döviz kontrolünü tanımlayarak, döviz karaborsasının ortaya çıkma nedenlerini ifade edebilecek,
 - Damping kavramını ve türlerini, dampinge karşı ülkelerin nasıl davrandığını açıklayabilecek
- bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- İthalat ve İhracat Kotası
- Görünmez Engeller
- Telif Edici Vergi
- Fark Giderici Vergi
- Damping
- İthalat Yasakları
- Döviz Kontrolü
- Konvertibilite
- Anti Damping Soruşturması
- Bilimsel Tarife
- Gümrük Tarifesi
- Yasaklayıcı Tarife
- Spesifik Tarife
- Ad Valorem Tarife
- Optimum Tarife
- Etken Koruma

İçindekiler



Gümrük Tarifeleri ve Tarif Dışı Ticaret Politikası Araçları

GİRİŞ

Dış ticaret politikasının en eski ve en yaygın araçlarından birisi, kuşkusuz ki gümrük vergileridir. Bu vergiler ithal mallarının ülke sınırlarından girişi sırasında devletçe alınırlar. “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 kullanması, uygulamada 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.

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 listeler şeklinde 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.

TARİFELERİN YAYGINLIĞI

Tarifeler, malların sınırdan geçişi sırasında alınan vergilerdir. Bugün gümrük vergileri genellikle ithalata uygulanır. Ancak geçmişte, ihracattan ve transit mal geçişlerinden gümrük vergisi alınmasına da yaygın olarak rastlanmaktaydı.

Ülkeler siyasal egemenliklerine dayanarak geçmişten beri gümrük tarifesini koymuşlardır. Bu şekilde hükümetlerin tek taraflı kararı ile konulan tarifelere otonom tarife adı verilir.

Zaman içinde özellikle sanayileşmiş ülkeler, tek taraflı kararlarla konulan yüksek gümrük tarifelerinin indirilmesi doğrultusunda yoğun çabalar gösterdiler. Bu şekilde daha düşük oranlı anlaşmalı tarifeler ortaya çıkmıştır.

Gerçekten de II. Dünya Savaşı'ndan sonra GATT çerçevesinde yapılan çok-yanlı görüşmeler yoluyla özellikle sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri önemli ölçüde düşürülmüştür.

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 nispeten düşük oranlar, bazı gerçeklerin de gözden kaçmasına neden olmaktadır. Çünkü bunlar genel ortalamalardır. Oysa, bu ülkelerde halen hassas sektör (sensitive industry) olarak kabul edilen tekstil, giyim, ayakkabı, seyahat valizleri, elektrikli makinalar, vs. gibi özellikle az gelişmiş ülkelerin ihrac ettikleri mallara karşı uygulanan tarife oranları çok daha yüksektir. Ayrıca da gelecek bölümlerde görüleceği gibi, tarife oranları ham maddelerden yarı işlenmiş ve mamul mallara doğru çıkıldıkça yükselen (tarifelerin kademeleşmesi) bir eğilim göstermektedir. Bu da az gelişmiş ülkelerin mallarını mamul durumda ihrac etmelerini güçleştirici bir etkidir.

SIRA SİZDE



Sanayi malları üzerindeki tarifelerin önemli ölçüde azaltılması, dünya sanayi mallarının gerçekten serbestleştirildiği anlamına gelir mi? Özellikle az gelişmiş ülkeler yönünden yanıtlayınız.

DİKKAT



Dünya sanayi malları üzerindeki tarifelerin ortalama olarak azaltılması, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin de bu serbestlikten yararlanarak sanayileşmiş ülke piyasalarına kendi ihrac ürünlerini daha kolay ve kısıtlanmamış biçimde ihrac edebildikleri anlamına gelmemektedir.

TARİFELERİN GELENEKSEL AMAÇLARI: HAZİNEYE GELİR SAĞLAMA VE YERLİ SANAYİYİ 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 edilebilen vergidir.

Gelir sağlama amacına yönelik olan tarifeler, genellikle halkın yaygın biçimde tükettiği mallar üzerine konulur. Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek gümrükler, tüketimin kısılmasına yol açarak vergi gelirlerini önemli ölçüde düşürebilir. Bu nedenle, mali amaçlı vergilerde talep esnekliği gözden uzak tutulmamalı ve vergi oranı, toplam vergi gelirlerini maksimum yapacak bir düzeyde belirlenmelidir.

Gümrük vergileri, çok eskilere dayanan tarihi boyunca devlete gelir sağlama fonksiyonu gördü. Ortaçağlardaki Merkantilist dönemlerde tarifeler bu görevi yoğun şekilde yerine getirdikten sonra XIX. yüzyıldan itibaren nitelik değiştirmeye başladı ve koruma amacıyla da kullanılan bir araç durumuna geldi.

Günümüzde çoğu az gelişmiş ülkelerde tarife gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içinde hâlâ büyük bir yeri vardır. Oysa gelişmiş ülkelerde dolaylı vergiler değil, gelir ve kurumlar vergisi gibi dolaysız vergiler daha büyük ağırlık taşımaktadır.

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, ithalatı tümünden önler ve bu durumda söz konusu mala tam bir koruma sağlanmış olur. Bu derece yüksek olan gümrük vergilerine yasaklayıcı (prohibitive) vergi denir. Bundan daha düşük oranda bir vergi konulması durumunda ise, bir miktar ithalat yapılması sürdürüleceği için, kısmi bir koruma sağlanması söz konusudur. Burada her ne kadar asıl amaç yerli sanayiye korumak ise de, aynı zamanda yapılan ithalat ölçüsünde hazineye bir gelir sağlanmış olur. Gümrük vergilerinin çoğunluğu bu şekilde hem koruma, hem de gelir etkisi doğururlar.

Fakat bu iki amaçtan tek başına birisine hizmet eden vergiler de vardır. Örneğin, yurtiçinde üretimi hiç yapılmayan mallardan alınan vergi yalnız gelir sağlamak için konmuştur. Türkiye’de kahveden alınan gümrük vergisi gibi. İthalatı sıfıra indirecek kadar yüksek gümrük vergileri ise, tümüyle yerli sanayiye koruma amacına hizmet eder; burada gelir etkisi söz konusu değildir.

Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtlayıcı ölçüde ödemeler dengesi açığını kapayıcı etki yapar. Bazı ülkeler bu amaçla da tarife koymak yoluna gidebilirler. Gümrük vergileri, ödemeler bilançosundan başka, içte ve dışta çalışma düzeyi, reel ulusal gelir ve dış ticaret hadleri gibi bir dizi değişken üzerinde önemli etkiler doğurabilirler. Aşağıda, önce gümrük vergilerinin hangi esasa göre konulduğunu ele alalım:

Gümrük tarifelerinin serbest ticarete konulan en eski ve en yaygın bir kısıtlama olması hangi nedenle ilgilidir?



SIRA SİZDE

GÜMRÜK VERGİLERİNİN KONULUŞ ESASLARI

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 ithalatından, söz gelişi C.I.F. değerin yüzde 80'i oranında vergi alınması gibi.

Spesifik vergiler, malın fiziki birimi gibi objektif kıstaslara dayandıklarından uygulamaları 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 ithalatı, kalitesi düşük ucuz mallardan pahalı mallara doğru kaydırabilirler.

İkinci olarak, spesifik vergiler enflasyonda ad valorem vergiler kadar dış koruma sağlamazlar. Bunlar, birim başına sabit bir miktar oldukları için fiyatlar yükseldikçe verginin fiyata oranı da düşer. Oysa ad valorem vergiler, değer üzerinden alındıklarından artan fiyatlara aynı oranda uygulanırlar, yani verginin koruma gücü değişmez. Yukarıda belirtilen özelliklerden ötürü, spesifik vergiler daha çok aynı kalitedeki standart ürünlere (örneğin tarım ürünleri ve madenler), ad valorem vergiler ise kalite ve fiyat farklarının önemli olduğu mallara (ileri teknoloji içeren sanayi ürünleri) uygulanırlar.

Ad valorem vergilerin bu üstünlüklerine karşın bazı güçlükleri de vardır. Bu vergilerin uygulanabilmesi için, her şeyden önce malların değerinin belirlenmesi gerekir. İthal mallarının üretildiği fabrikada, satış yerlerinde, taşıma aracında veya sınırdan girdiği andaki fiyatları birbirinden farklılık gösterir.

Gümrük vergisi uygulanırken yukarıdakilerden hangisi temel alınacaktır? Bu konuda F.O.B. fiyat ve C.I.F. fiyat olmak üzere başlıca iki uygulama vardır. Birincisi (F.O.B.: free on board: güvertede teslim), malın ihracatçının limanında, gemiye yüklendiği andaki 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

DİKKAT



F.o.b. ve c.i.f dışında uygulamada 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).

Eğer ad valorem esas benimsemiş 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 hammadde 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.

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.

Gümrük tarifelerinin etkilerinin mikro ekonomik ve makro ekonomik olmak üzere iki değişik açıdan incelenebileceğini hatırlamak gerekir.



DİKKAT

Gümrük tarifeleri hangi esasa göre konulurlar? Bu yöntemleri karşılaştırınız.



SIRA SİZDE

Dar Anlamda Etkiler (Kısmi Denge Yaklaşımı)

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

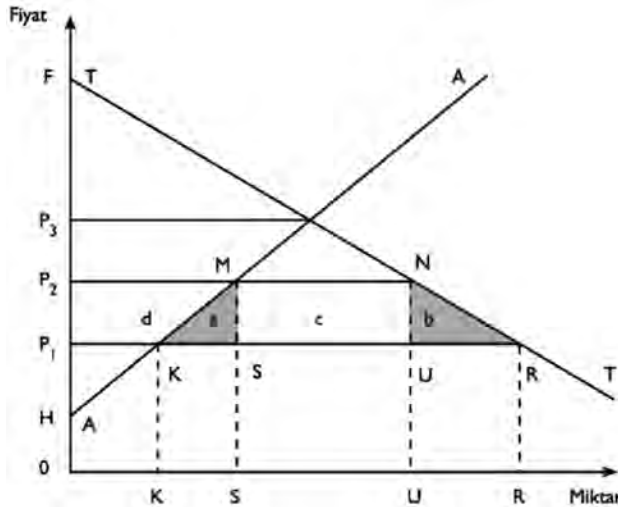
Bir mal üzerine gümrük vergisi konulması, o malın yurtiçi fiyatının yükselmesine yol açar. İç fiyatların artması ise, malın yerli üretiminin genişlemesine, tüketiminin kısıllanmasına ve milli gelirin ilgili endüstride çalışan üreticilere doğru yeniden dağıtılmasına neden olur. Ayrıca, vergiler malın ithalatını sıfıra indirecek kadar yüksek olmadığı sürece, devlet hazinesine de bir gelir sağlanır. 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.

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

Şekil 5.1'de AA ve TT ele aldığımız malın arz ve talep eğrileridir. Serbest dünya fiyatı OP_1 'dir. Bu fiyattan yurtiçi tüketim, OR ye eşittir. Bu miktarın OK kadarı yurtiçinde üretilmekte, geri kalan KR miktarı ise ithalat yoluyla dışarıdan sağlanmaktadır. Malın birimi başına P_1P_2 miktarında spesifik bir vergi (veya tutarı buna eşit bir ad valorem vergi) konulduğunda yurtiçi fiyat OP_2 ye, yurt içi üretim de KS kadar artarak OS ye yükselir. Tüketim ise UR kadar azalarak OU olur. İthalat da SU ($=MN$) ya düşer. Aşağıda göreceğimiz gibi, ithalattaki daralmanın UR kadar kısmı tüketimdeki azalmadan, KS kadar kısmı da yerli üretimin ithalatın yerine geçmesinden kaynaklanır.

Şekil 5.1

Gümrük Vergilerinin Kısmi Denge Etkileri



Serbest ticaret koşulları altında dünya fiyatı OP_1 'dir. Taşıma giderlerinin ihmal edilmesi durumunda iç fiyatlar da OP_1 olur. P_1P_2 miktarında bir tarife konulunca KS üretim etkisini, UR tüketim etkisini, $KS + UR$ dış ticaret etkisini, c alanı gelir etkisini ve d alanı gelir dağılımı etkisini gösterir. Kalan a alanı tarifelerin toplumsal üretim etkisi, b alanı da toplumsal tüketim etkisini yansıtır.

1. Üretim Etkisi

Gümrük vergilerinin ithal malının iç fiyatını yükseltmesi, ithalata rakip üreticileri dış piyasanın rekabetinden koruyarak yerli üretimin artmasına yol açar. Buna koruma etkisi de denir.

Şekilde fiyatların OP1 den OP2 ye yükselmesi ile yerli malın üretimi K den S ye çıkmıştır. Çünkü üreticiler bu yüksek fiyatlardan üretimdeki genişlemenin doğurduğu maliyet artışını karşılayabiliyorlar. Doğal olarak, söz konusu malın arz esnekliği ne kadar yüksek olursa (arz eğrisinin yatıklaşması) belirli bir fiyat artışının sağladığı üretim genişlemesi de o kadar fazla olur.

Tarifelerin koruyuculuğu altında malın yurtiçi üretimini artırmak kaynakların israf edilmesine yol açabilir. Serbest ticareti savunanlar ağırlıklı olarak bu nokta üzerinde dururlar. Çünkü, yukarıda belirttiğimiz gibi, yerli üretimdeki her birim artış daha yüksek bir reel maliyeti gerektirir. Başka bir deyişle, üretimde kullanılan her yeni birim kaynağın verimliliği bir öncekinden daha düşüktür. Ya da, her yeni üretim bir öncekinden daha fazla kaynak kullanılmasını gerektirir.

Demek oluyor ki, arz eğrisi üzerinde bulunan K noktasından M ye geçiş daha düşük bir verimlilik pahasına gerçekleşir. Tam çalışma varsayımı altında, ithalata rakip mal üretimini genişletmek için gereken kaynaklar, ihracat kesiminden çekilecektir. Oysa kaynakların bu kesimdeki marjinal verimi daha yüksektir. Dolayısıyla ülke, ithal malını doğrudan kendisi üretmek yerine, eğer kaynakların ihracat kesiminde çalıştırılmasını sürdürüp elde edilen ürünü yurtdışına 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. Şekil 5.1 de fiyatların P1P2 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. Şekilde “b” üçgeni ile temsil olunan bu alan, gümrük tarifelerinin toplum açısından tüketim kaybını (consumption deadweight loss) oluşturur. Bu kayıplar gümrük vergisi dolayısıyla 15 tüketici rantındaki düşüşü ifade eder.

3. Dış Ticaret Etkisi

Yerli üretimdeki artış ve tüketimdeki azalma ise diğer yandan ithalatta daralma sonucunu doğurur. İthalatta söz konusu olan bu azalmaya dış ticaret etkisi adı verilir. Şekilde dış ticaret etkisi KS + UR’ye eşit bulunmaktadır.

4. Gelir Etkisi

Gümrük tarifeleri, ithalat hacmini sıfıra indirecek kadar yüksek olmadıkları sürece, hazineye bir gelir sağlarlar. Bunların önemli bir amacının bütçe gelirlerini artırmak olduğunu daha önce belirtmiştik. Şekilde P1P2 miktarında bir vergi konulunca, ithalat hacmi SU’ya düşmektedir. Toplam vergi geliri, ithalat miktarı ile birim başına alınan verginin çarpımına yani, SU(P1P2’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. Şekilde 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 OP2 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 OP1 den OP2 ye yükseltmesi ile üreticilerin sağladıkları toplam rant geliri “d” yamuk alanı tutarındadır.

Önceki bölümlerde yapılan açıklamalardan hatırlanacağı gibi, serbest ticaret ihracat kesiminde, koruyuculuk ise ithalata rakip kesimlerde çalışan faktörlerin gelirini yükseltir. O bakımdan çoğulcu demokratik toplumlarda, genellikle dış piyasanın rekabetine dayanamayan endüstrilerdeki işçi ve işveren kuruluşları, hükümeti ve parlamentoyu etkileyerek ürettikleri malların gümrük tarifeleriyle korunmasını sağlamaya çalışırlar. Sahip oldukları oy potansiyeli bu konuda büyük bir baskı aracıdır.

Şekil 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 yararlattırmış olsa bile, bir bütün olarak toplumsal refahın düşmesine yol açabilir.

Makro Ekonomik Etkiler (Genel Denge Etkileri)

Gümrük tarifelerinin tümünün ekonomi üzerinde doğuracağı geniş anlamdaki etkiler, önceki bölümlerde koruyuculuk lehindeki görüşler belirtilirken açıklanmıştı. O bakımdan konu burada tekrar ayrıntılı olarak ele alınmayacak, yalnızca bazı hatırlatmalar yapılacaktır.

Bu etkilerden birisi dış ödemeler bilançosu üzerinde görülür. Gümrük tarifeleri ithalatı kısıtladığı ölçüde, ülkenin döviz giderlerinden tasarruf sağlar, yani dış ödemeler açığını kapayıcı etki yapar. Ancak, ticaret ortağı durumundaki ülkelerin buna karşı misillemede bulunmaları, ilk tarife koyan ülkenin sağlayacağı yararları engeller.

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 istihdam düzeyinin yükselmesi, yani işsizlik oranının azalması sonucunu doğurur. Ancak milli gelir ve çalışma düzeyinin artması için de karşı tarafın misillemede bulunmaması gerekir.

Diğer bir etki ise, gümrük tarifelerinin, ticaret hadlerini tarife koyan ülke lehine değiştirmesidir. Ancak aşağıda göreceğimiz gibi, bunun için karşı ülkelerin misilleme yapmaması yanında tarife koyanın büyük bir ülke olması da gerekir. Ayrıca gerek ihracatçı, gerekse ithalatçı ülkedeki arz ve talep esnekliklerinin değerleri de yeterli bir büyüklükte olmalıdır.

Gümrük savaşı özellikle 1930’larda yaşanmıştır ve ülkelerin karşılıklı olarak birbirlerinin mallarına karşı tarifeleri yükseltmelerini ifade eder. ABD’nin uyguladığı bu politika literatürde aynı zamanda “komşuyu zarara sokma politikası” olarak adlandırılmıştır.



DİKKAT

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 ihracını vergilendirmek gibi bir yola gidilir. Bu düşünceye göre, lüks malların ithaline yüksek tarife uygulamakla zengin sınıflar hazineye daha fazla vergi ödemiş olurlar. Bunun gibi, ihracat üzerindeki vergiler de malların yurtdışına 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 yurtiçinde 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.

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 ihracat mallarıdır. Serbest ticaret dengesi iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği P0 noktasında gerçekleşir. Buna göre Şekil 5.2'den görüldüğü gibi, ABD Almanya'ya 0B0 miktar bilgisayar ihracatı karşılığında bu ülkeden 0G0 miktar otomobil ithal eder. P0 noktasından geçen OP0 doğrusunun eğimi (0G0/0B0), bilgisayarın otomobil cinsinden fiyatını belirtecektir ki, bu ABD'nin dış ticaret hadlerini gösterir.

Büyük bir ülkenin gümrük tarifesini 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 tarifesidir.

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 tarifesini 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.

SIRA SİZDE



Optimum gümrük tarifesini nedir?

ETKEN DIŞ KORUMA

Bir mal üzerine belli oranda bir gümrük tarifesini 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, içindeki otomobil endüstrisini korumak için ithal otomobiller üzerine tarife konulmuşken, aynı zamanda yerli otomobil üretiminde kullanılan, motor, şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların ithalinden de belirli oranlarda vergi alınır.

Dolayısıyla yerli otomobil endüstrisine sağlanan gerçek (effective: etken) korumanın ölçüsü olarak yalnızca nihai mallar üzerindeki tarife oranını ele almak doğru değildir. Bunun için, hem nihai mal hem de onun üretiminde kullanılan girdilerin tarife oranlarını göz önünde bulundurmak gerekir. Bu iki tür tarife uygulamasına dayanarak hesaplanan gerçek koruma oranlarına etken koruma oranı (effective rate of protection) adı verilmektedir. Oysa yalnız nihai mal üzerindeki oranlara “nominal tarife oranı” (nominal tariff rates) denmektedir.

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 emek, sermaye, doğal kaynak girdileri dışındaki ara mallarının çıkartılması ile elde edilir. Bulunan fark, onun üretimine katılan üretim faktörlerinin 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 ithalata rakip endüstridir. Yani içeride üretilen otomobil lastiği dışarıdan yapılan ithalatla 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, lâstiğin birim fiyatı 5 milyon ₺ olsun, bunun yarısı ya da 2.5 milyon ₺'si ithal edilen kauçuğa ödensin. Demek oluyor ki bir birim lastik üretmekle yaratılan katma değer 2.5 milyon ₺'dir ($5 - 2.5 = 2.5$ milyon). Hiçbir tarifenin bulunmadığı bu durumda yaratılan yurtiçi katmadeger, uluslararası katma değerle özdeşir.

Şimdi, hükümetin otomobil lastiği ithalatından yüzde 50 oranında bir gümrük tarifesini 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 ₺'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 ₺'ye yükselmiş olur ($7.5 - 2.5 = 5$ milyon). Ama uluslararası fiyatlar açısından yaratılan katma değer yine eskisi gibi 2.5 milyon ₺'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 ₺'ye çıkar, yurtiçi katma değer ise 4.5 milyon ₺'ye düşer ($7.5 - 3 = 4.5$ milyon). Uluslararası fiyatlarla (serbest ticaret koşulları altındaki) lastik üretimindeki katma değer 2.5 milyon ₺ 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.

Görüleceği 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_i) şu formülle gösterilebilir:

$$Z_i = T_j - a_{ij} \cdot T_i / 1 - a_{ij}$$

T_j : j gibi bir nihai mal 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 yurtiçinde ithalata rakip endüstrilerde üretilmeleri arasında etken koruma açısından bir fark yoktur. Çünkü ikinci durumda, aynen nihai malda olduğu gibi, ithal girdiler üzerine tarife konulması, bunların yurtiçinde üretilen benzerlerinin fiyatını yükseltecektir.

Ayrıca, etken koruma üretimde tek girdi yerine, birden fazla girdi kullanılması durumunda da geçerlidir. Ancak o takdirde 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.

DİKKAT



Bir mal üzerine belirli oranda bir tarife konulması (nominal tarife), o malı üreten yurtiçi endüstrilere aynı oranda koruma sağlamaz. İç endüstrilerin gerçekte ne oranda korunmakta olduğu etken koruma oranına bağlıdır.

SIRA SİZDE



Etken koruma nedir ve nelere bağlıdır?

MİKTAR KISITLAMALARI

Geleneksel olarak tarife dışı araçların ağırlıklı bir bölümünü miktar kısıtlamaları oluşturur. Bunlar gümrük tarifelerinden farklı olarak ithalat hacmini dolaysız biçimde sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları arasında ithalat kotaları ve ithalat yasakları önemli bir yer tutmaktadır. Aşağıda, bu araçlar üzerinde durulmaktadır.

DİKKAT



İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gümrük tarifeleri azar azar indirilirken tarife dışı kısıtlama araçlarının tür ve kapsamında büyük artışlar olduğuna dikkat ediniz. Bu ise tarife indirimlerinin gerçekte dünya ticaretinin serbestleştirildiği anlamına gelmediğini ifade eder.

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, altı ay veya bir yıl içinde ithal edilecek yabancı otomobillerin sayısını bin adet veya değerini bir milyon dolar olarak belirlemek gibi. İthalatı kotaya bağlı mallardan ayrıca gümrük vergisi de alınmakta olabilir.

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

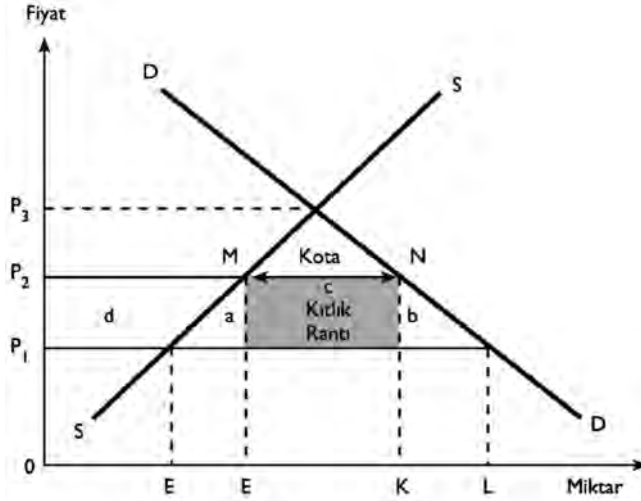
a. İthal Kotalarının Ekonomik Etkileri

Kotaların ilk etkisi, ithal mallarının yurtiçinde arzını kısırak fiyatlarını yükseltmektir. Fiyat artışları ise diğer yandan gümrük tarifelerine benzer etkiler doğurur. Bu bakımdan her kotaya denk bir gümrük tarifesine oranı belirlenebilir ve kotalar tarife oranlarının eşdeğeri olarak incelenebilirler. Aşağıda bu etkiler gümrük tarifelerinde olduğu gibi kısmi denge analizleri ile gösterilecektir.

Şekil 5.3'de DD ve SS kotaya tabi bir malın talep ve arz eğrileridir. Bu malın serbest dünya fiyatı P1 ile gösterilmiştir (söz konusu malın gümrük vergisine tabi olması durumunda $P1 = \text{dünya fiyatı} + \text{gümrük vergisi}$). P1 fiyatından tüketim OL ye, üretim OE ye, dolayısıyla ithalat hacmi de EL ye eşittir.

Şekil 5.3

İthalat Kotalarının Etkileri



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 $0E$ den $0F$ ye yükselir (üretim etkisi). Tüketim ise $0L$ den $0K$ 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. Şekilde 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 ithalatla emek harcanmadan cazip kârlar sağlanabildiği için ithalat lisanslarını elde etme amacıyla rüşvet ve yolsuzluklar artar.

Fakat kıtlık rantının her koşulda ithalatçılara gideceği varsayımı da 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 alıkoymazlar. Tersine, eğer ithalatçılar örgütlenmiş (monopsoncu) ve ihracatçılar dağınıksa, kıtlık rantı ithalatçılara gider. Belirtmek gerekir ki, ithalatın lisansa bağlı olması, ithalatçıların monopsoncu duruma gelmelerinde baş etkindir.

Diğer bir yol da hükümetin “açık artırma” (auction) ile lisansları en yüksek fiyat öne- ren ithalatçılara satmasıdır. Bu durumda kıtlık rantı gümrük vergilerinde olduğu gibi dev- let hazinesine gider. Fakat gerek uygulamayla ilgili sorunlar, gerek ithalatçıların politik baskıları, hükümetlerin bu yöneme başvurmalarını güçleştirmektedir. Nitekim gerçekte bu yöntemi yürürlüğe koyan pek az ülke görülmüştür.

Uygulamada en yaygın olan durum, kota kârlarından ithalatçıların yararlanmaları- dır. Bunun tersi bir uygulama Türkiye’nin geçmişte Sosyalist ülkelerle kliring esasına göre yürüttüğü ticarete görülmüştür. Türkiye, pahalı ve düşük kaliteli mallarını dünya piyasa- larında serbest dövizle satamayınca anlaşmalı ülkelere yönelmek zorunda kalıyordu. Bu ülkelerin dış ticareti devlet tekelinde toplanmıştı. O nedenle devlet kuruluşu durumunda- ki ihracat firmaları, sattıkları mallara, bu malların Türkiye’deki iç satış fiyatlarına yakın bir fiyat koyarak kıtlık rantını kendilerine alıkoymak yoluna gidiyorlardı.

SIRA SİZDE



6

Analitik yönden ithalât kotaları ile gümrük tarifelerinin etkileri arasında ne fark vardır?

b. Gümrük Tarifeleri ile İthalat Kotalarının Karşılaştırılması

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

K İ T A P



Kotalarla gümrük tarifelerinin etkilerinin karşılaştırılması konusunda daha ayrıntılı bilgi için şu kaynağa bakılabilir: Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygula- ma, 17. Baskı, İstanbul, Güzem yayınları, 2009, bölüm 7, ss. 186-211.

Kotalar tarifelere göre çok daha katı uygulamalardır. Kotaya tabi mala karşı yüksek bir yurtiçi talep bulunsu da bu malın ithalatını izin verilen sınırın ötesinde artırma olanağı yoktur (gümrük tarife kotaları hariç). Oysa gümrük tarifeleri durumunda, yüksek fiyat- lardan da olsa ilgili yabancı mal talep edildiği sürece bu malın dışarıdan yapılacak ithalatla karşılanma olanağı vardır.

Kotaya tabi bir malın talebi resmi ithalat 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 kaçakçılığını teşvik etmiş olur. Ama iç talep artışları hiç değilse yüksek fiyatlardan karşılanabildiği için, bu eğilim kota- lardaki 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.

Şekil 5.4’de DD ve AA malın yurtiçi talep ve arz eğrilerini gösterir. P1 malın dün- ya fiyatıdır. MN miktarında bir kota veya buna eşdeğer olarak P1P2 ölçüsünde bir tarife konulması durumunda iç fiyatlar P2 düzeyinde oluşur. Şimdi, herhangi bir nedenle bu malın yurtiçi talep eğrisi D’D’ biçiminde sağa doğru kayacak olursa kota uygulaması du- rumunda ithalât miktarı sabit kalır ve fiyatlar P3’e yükselir. Oysa kota yerine eş değer bir

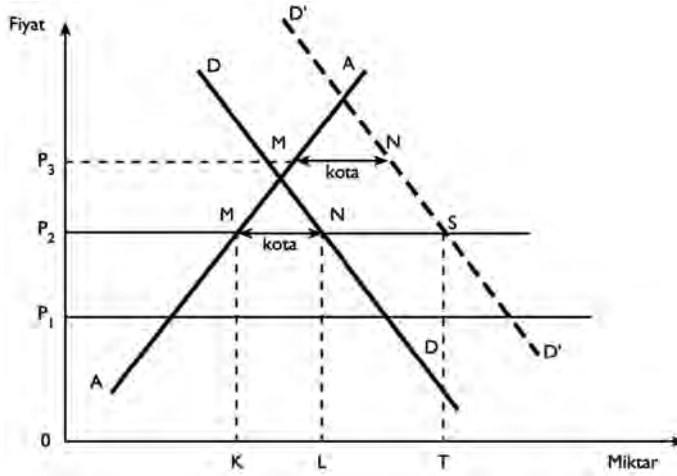
tarife uygulanmış olsaydı fiyatlar P_2 düzeyinde ($P_1 + \text{tarife}$) kalacak, ithalat hacmi ise $MN (=KL)$ 'den $MS (=KT)$ 'ye yükselecekti.

Ayrıca kotalarda saydamlık yoktur. İhracatçı, malı yabancı ülkenin giriş kapılarına ulaşmaya 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.

Şekil 5.4

Bir Talep Artışı Durumunda Kotalarla Tarifelerin Etkileri



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 ithalat kotaları konulması GATT ilkeleri ile bağdaşmaz. Korumacılığın zorunlu olduğu durumlarda GATT'ın tercihi, gümrük tarifelerinden yanadır. Ancak az gelişmiş ülkelere kalkınma amacıyla, gelişmiş ülkelere de yoğun sermaye çıkışını önleme gibi özel amaçlar için kota izni verilmiştir.

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

Ayrıca kotaların uygulandığı durumda ithalatın ne miktar kısıtlanacağı konusunda bir belirsizlik yoktur. Oysa tarifelerin ithalatı kısıcı etkisi tam olarak belirli değildir. Bunun bir nedeni ithalatı kısıtlanacak malın yurtiçi talep ve arz esnekliklerinin genellikle bilinmemesi, dolayısıyla ithalatı 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 ithalatı kısıcı olmayabilir.

İthalatı 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.

DİKKAT



Kotaların tarifelere göre çok daha katı uygulamalar olduğuna dikkat ediniz. Çünkü tarifeler piyasa mekanizmasına müdahale sayılırken, kotalar piyasa mekanizmasının işleyişinin yerine hükümet yetkililerinin kararlarının geçmesi demektir. GATT ve Dünya Ticaret Örgütü her iki kısıtlamaya da karşı olmakla birlikte, aralarında bir tercih yapma durumunda tarifeleri önermektedir.

SIRA SİZDE



Hangi yönlerden tarifeler kotalardan, hangi yönlerden de kotalar tarifelerden üstündür?

İthal Yasakları

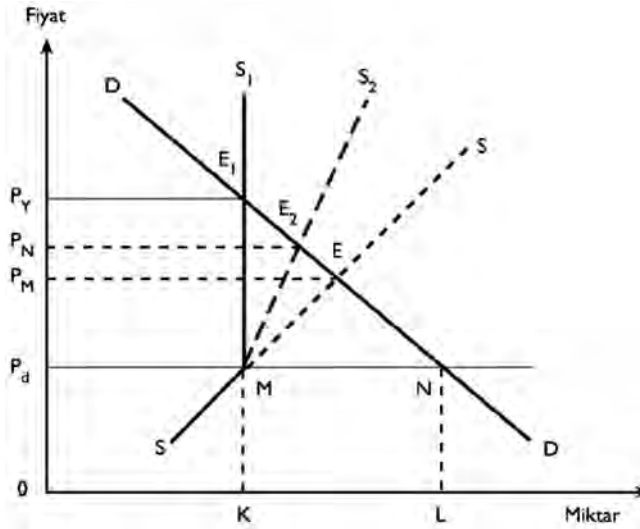
İthalat yasakları, ithalatı kotalarla kısıtlamanın en son şeklidir. Burada yasaklanan malın ülkeye girişi tamamen önlenmektedir. İthalat yasaklarına örneğin şu gibi nedenlerle başvurulabilir: (a) Ekonomi için önemsiz veya lüks sayılan malların ithaline izin verilmeyecek şekilde döviz kaynaklarından tasarruf sağlanır. (b) Yerli sanayi dış rekabetten tam olarak korunur. (c) Dış açıkların kapatılmasına katkı sağlar.

İthalat yasaklarının konulmasında ekonomi-dışı faktörler de etken olabilir. Örneğin halk sağlığına, genel ahlaka 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 şekil üzerinde gösterebiliriz. Şekil 5.5'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 ithalâtlarla karşılanmakta ve OK miktarı yurt içinde üretilmektedir.

Şekil 5.5

İthalat Yasakları



Bu durumda, hükümetin aldığı bir kararla ithalatı yasakladığı (ithalâtın KL miktarından sifra 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, ithalat yasaklanınca, ilk aşamada SS1 ile DD eğrilerinin kesişme noktası olan Py den de görüleceği gibi, iç fiyatlar şiddetle yükselir. Oysa ithalat yasağı yerine sınırlı da olsa bir kota konulmuş olsaydı, fiyatlar bu derece artmayacaktı. Uzun dönemde arz esnekliği arttıkça (arz eğrilerinin S2 ve S3 olacak biçimde yatıklaşması), iç fiyatların da giderek düşmesi (PN, PM, vs. gibi) beklenebilir.

İthal yasakları durumunda koruyucu, tüketimi kısıcı ve gelir dağılımı etkileri çok daha şiddetli olmaktadır. İthalat 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 ithalat 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 yılında son verildi. İthali yasak olan malların sayısı da giderek azaltıldı ve 1990 ithalat rejimi ile tamamen (kanunen ithali yasak olanlar dışında) kaldırıldı.

İthalat kotaları ve yasaklamalar aşırı koruma duvarları oluşturarak ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlarlar. Böylece iç fiyatların dünya fiyatlarıyla bağlantısı kalmaz, kaynak dağılımında etkinlik bozulur ve ihracat geriler. Aslında bu tür araçlar yukarıda değinildiği gibi ithal ikamesine dayalı sanayileşmenin doğal özellikleridir. İhracata dönük sanayileşme stratejileri ise dış ticarete liberalleşmeye dayanır.

Ekonomik nedenlerle ithal yasaklarının konulması hangi nedenlere bağlıdır? Neden kotaların ve ithal yasaklarının toplumsal maliyetleri tarifelerden daha yüksektir?



SIRA SİZDE

Türkiye’de geçmişte yerli sanayileri korumak için kotalar ve yasaklamalar yaygın olarak kullanılmıştır. Hatta o derece ki, iç piyasa üretiminin iç tüketimi karşılamaya yeterli olmadığı mallarda bu açığı karşılayacak ölçüde ithalat kotası belirlenmiş, ithalatın daha fazlası ise yasaklanmıştır. Bu ise çok katı bir koruma sağlanması demektir.



DİKKAT

DÖVİZ KONTROLÜ

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

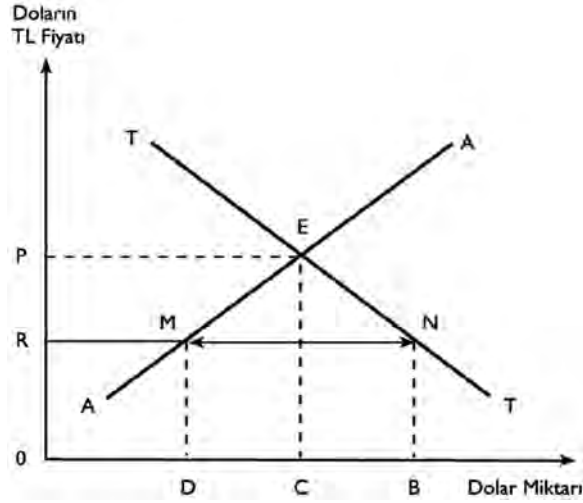
Genel olarak dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, diğer bir deyişle, döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine döviz kontrolü adı verilir. En katı döviz kontrolü uygulamalarında serbest bir döviz piyasası yoktur, her türlü döviz işlemleri hükümet tekeli altındadır. 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.

Şekil 5.6’da TT döviz işlemlerinin serbest olması durumunda dolar talep (₺ Larz) eğrisini, AA da dolar arz (₺ talep) eğrisini gösterir. İkisnin 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.

Şekil 5.6

Kambiyo Denetimi



Şekilde 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 ithalat lisansı çıkartarak ithalâtçılar arasında dağıtırlar. Böylece aşırı değeriyle resmi kurdan ancak sınırlı sayıda kimsenin talebi karşılanmış olur. Diğer bir grup insan, daha yüksek bir fiyat ödemeye razı olsalar bile, resmi kanallardan döviz alma olanağı bulamazlar. Kısacası resmi döviz kurundan ortada karşılanmamış bir döviz talebi vardır. Dolayısıyla döviz kontrol sistemlerinin doğal sonucu bir döviz karaborsasının ortaya çıkmasıdır.

Hangi alanda olursa olsun, resmi bir serbest döviz piyasasının oluşumuna izin verilmeyen durumlarda, bu piyasanın yerini daima gayri resmi serbest piyasa adı verilen karaborsa alacaktır. Döviz alanında da durum böyledir. Resmi kurdan ortada karşılanmamış bir talep bulunduğu sürece bireyler, yasal engelleri aşip ihtiyaçlarını serbest piyasada sağlama yoluna giderler. Karaborsa bu şekilde türer. İhracatçılar veya döviz geliri elde edenler de kazandıkları dövizleri düşük resmi kurdan bozdurmak yerine bunları kambiyo yetkililerinin denetiminden kaçırarak, yüksek fiyat elde edebildikleri serbest piyasada satarlar. Bu fonlar karaborsa döviz arzını oluşturur. Böylece yasal olmayan yollardan döviz arz ve talebinin karşılaştığı bir döviz karaborsası ortaya çıkar.

Yakın tarihe kadar döviz karaborsası (Tahtakale piyasası) Türkiye’de de önemli bir olay durumunda idi. Ancak, 1981’den sonra esnek kur sistemlerinin uygulanması ve döviz kontrolünün yumuşatılması ile birlikte, serbest döviz piyasasının “karaborsa” niteliği ortadan kalkmıştır.

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 dağıtılabilemesidir. Liberal bir dış ticaret rejiminin kıt döviz kaynaklarının israfına yol açabileceği bazı durumlar söz konusu olabilir. Örneğin ülkede temel ihtiyaç maddelerinin yokluğu çekilirken, yüksek gelir grupları için lüks tüketim mallarının ithaline ağırlık verilmesi gibi.

Oysa kambiyo denetimi, hükümete eldeki kıt döviz kaynaklarının dağıtımında, sermaye malları ve donatımı gibi kalkınmayla doğrudan ilişkili alanlara veya gıda maddeleri ve ilaç gibi temel tüketim maddelerine öncelik verme olanağı sağlar.

Kambiyo denetimi üçüncü olarak, ülkeden sermaye ihracını doğrudan önleyen bir araçtır. Bir ülkeden sermaye çıkışı, o ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz şekilde etkiler. O bakımdan sanayileşmiş ülkeler bile zaman zaman sermaye ihracını engellemek için kambiyo denetimine başvurmuşlardır. Nitekim Büyük Dünya Depresyonu sırasında sistemin ilk kez uygulanmaya başlanması böyle bir nedene dayanıyordu. Uluslararası Para Fonu da sermaye ihracının engellenmesi amacıyla kambiyo denetimine izin vermektedir.

Bununla birlikte, kambiyo denetimi gibi araçlar yoğun müdahaleci sistemlere özgüdür. Bu sistemlerde döviz kontrolü, diğer dış ticaret kısıtlamaları ile birlikte uygulanarak ulusal ekonomi, dış piyasanın rekabetine karşı korunmaya çalışılır. Yoğun koruma duvarları ise ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlar.

Türkiye 1930'lardan, 1985'lere kadar çok katı döviz kontrolü uygulayan bir ülkedir. İzinsiz olarak Merkez Bankası'nın dışında döviz alım ve satımı, döviz ihraç ve ithali yasaklanmıştır. Bunun sonucunda ise yaygın bir döviz karaborsasının ortaya çıkmıştır. Döviz karaborsasının merkezi de Tahtakale olmuştur. Tahtakale piyasası bugün de vardır, ancak bugün bu piyasada yapılan işlemler yasal nitelik kazanmıştır.



DİKKAT

Döviz kontrolünün döviz karaborsası yaratması nasıl açıklanabilir?



SIRA SİZDE

PETROL KRİZİ VE 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 baş gösteren “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:

Dünya İktisat Tarihinde 1930'larda dünyayı etkisi altına alan korumacılık birinci korumacılık dönemi olarak bilinir. Dünya Enerji Buhranı'ndan sonra yeniden hortlayan korumacılık akımlarına da “yeni” korumacılık adı verilmiştir. Bu ikinci korumacılık döneminde kullanılan araçlar da eskisinden farklıdır.



DİKKAT

Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan “yeni korumacılık” akımları kapsamında en çok kullanılan araçlardan birisi gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır (voluntary export restrictions)

olmuştur. Genellikle ithalatçı durumdaki sanayi ülkesi ile ihracatçı durumda ve çoğunlukla emeğe dayalı az gelişmiş ülke arasındaki anlaşmalar sonucunda, az gelişmiş ülkelerin ihracatı üzerine konulan bir kota niteliğindedirler. O nedenle bunlara ihracat kotaları (export quotas) da denir.

Aynı tip kısıtlamalar ayrıca “pazar payı düzenleme anlaşmaları” (orderly marketing agreements) veya “organize serbest ticaret anlaşmaları” biçiminde de adlandırılmaktadır. Tüm bu uygulamalarda amaç, az gelişmiş ülkenin ihracatını sınırlandırarak onunla rekabet edemeyen sanayileşmiş ülkedeki yerli üreticileri korumaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalat kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalatçı değil, ihracatçı yerine getirir. Bu tür kısıtlamalar ithalatçı durumdaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı durumdaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan ikili veya çok yanlı anlaşmalara dayanırlar. Burada ithalatçı durumdaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Anlaşma gereği örneğin Hindistan AB’ye çelik veya Türkiye ABD’ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile 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 alanlarda da yaygınlaştırmışlardır.

İhracat kotaları mal arzını kısıtlayarak ithalatçı ülkede malların satış fiyatlarının yükselmesine neden olur. Bu ise ithalatçı ülkedeki tüketicilerin adı geçen mallara yüksek fiyat ödemeleri dolayısıyla bir refah kaybına uğramaları ve aynı zamanda tüketicilerden yurtiçi üreticilere doğru bir gelir transferi yapılması demektir.

Diğer yandan, yüksek fiyatlardan ihracat yapmakta olan yabancı ülkelerdeki firmalar da bir rant geliri elde ederler. Bu, bir anlamda daha önce ithalat kotalarıyla ilgili olarak incelediğimiz “kıtlık rantı”na benzer. Ancak ithalat kotalarında kıtlık rantını normal olarak ithalatçılar alırken, şimdi bu rant gelirleri 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, gelişmiş ülkelerin bu gibi önlemlerle iç piyasalarını yeni sanayileşen ülkelerin ihracatına kapamaları sanayileşme açısından gelişmekte olan ülkeler üzerinde 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 dağılışından sonra endüstriye yeni girenlerin bu pazardan pay almaları oldukça güçleşebilir. Bu da ihracatçı ülke piyasalarında da rekabet eşitliğinin bozulması demek olur.

Uygulama açısından da gönüllü ihracat kısıtlamaları ithalat kotalarından daha az etkili olmuştur. Çünkü ihracatçı firmaların, hedef alınan dış piyasalara girme konusunda başvurabilecekleri 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-Elyafıllar Anlaşması (Multi-Fiber Ag-reement: MFA) yapıldı. MFA Anlaşması başlıca tekstil ithalatçısı sanayileşmiş ülkelerle ihracatçı durumdaki sanayileşme yolundaki ülkeler arasında yapılmış bir çerçeve anlaşması idi. Bu anlaşma ile sanayileşmiş ülkeler, her az gelişmiş ülkenin 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.

GATT'ın Uruguay toplantısında alınan karar uyarınca MFA anlaşması ve ona bağlı olarak da tekstil kotaları 2005 yılı başından itibaren uygulamadan kaldırılmıştır.

Tekstil kotalarının kaldırılması, dünya ticaretinde gönüllü ihracat kısıtlamalarının tü-müyle son bulması demek de değildir. Çünkü çelik, makine parçaları, televizyon, kaliteli çelik vs. gibi ürünler konusunda da ithalatçı ülkelerle ihracatçı ülkeler arasında imzalanan pek çok benzer anlaşma vardır.

Tekstil konusunda ithalatçı sanayileşmiş ülkelerin her bir ihracatçı ülke için kota belirlemesine olanak veren Çok Elyafıllar Anlaşması 2005 yılı başında son bulmuştur. Ancak tekstil kotalarının kalkması ihracatçı ülkeler açısından bu kez de “Çin tehlikesinin” ortaya çıkmasına neden olmuştur. Çin, ücretlerin düşüklüğü ve devletin sağladığı desteklerle çok düşük maliyetle üretim yapmaktadır. Böylece kota sınırı olmadan bu ülkenin ithalat yapması dünya piyasalarını ele geçirmesi anlamına gelebilir. Türkiye bu tehlikeye karşılık çeşitli tekstil ürünleri üzerinde Çin’e karşı özel tekstil kotaları koymuştur.



DİKKAT

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 yönergeler 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 bazen gizli birer dış ticaret engeli gibi etki yapabilir; diğer bir deyişle, yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturabilirler.

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 yağandan 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 sürdürülmesi 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 ülkelerden 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 baş gösterebilecek 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 satın alma zorunluluğu yüklemektedir. Hatta bu ülkede Savunma Bakanlığı ihalelerinde yerli mallara sağlanan bu fiyat ayrıcalığı yüzde 50'lere kadar çıkmaktadır. Böyle bir politika, kamu kuruluşlarının satın alım 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 israfa 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 Satın Alma 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 ya da 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.

Yeni korumacılık ne demektir? Koruma aracı olarak daha çok hangi kısıtlayıcı araçlar kullanılmıştır?



SIRA SİZDE

Tarifeler saydam uygulamalardır. Oysa görünmez engeller saydamlıktan uzaktır; her an yenileri konulabilir veya değiştirilebilirler. O bakımdan görünmez engellerle mücadele çok daha güçtür. Günümüzde Dünya Ticaret Örgütü'ne verilen sorumlulukların başında bu güç görevin yerine getirilmesi gelmektedir.



DİKKAT

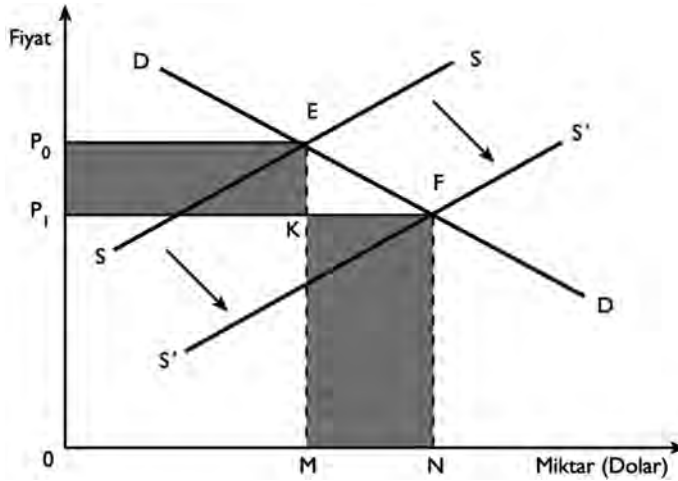
İHRACAT SÜBVANSİYONLARI

Devletin dış ticarete müdahalesinde amaç her zaman ithalatın kısıtlanması olmayıp bazen de ihracatın özendirilmesidir. Bu amaçla alınabilecek önlemler çok çeşitlidir. Bunlar arasında örneğin ihracatçıya vergi iadesi, dolaysız prim ödemesi, ihracata dönük üretim yapan sanayicilere düşük faizli kredi ve ucuz girdi sağlanması, ihraç malını satın alacak yabancı ithalatçılara uygun koşullu kredi verilmesi, vs. yer alır.

Bütün bu uygulamalarla, ihracatçıya veya ihracata dönük mal üreten sanayicilere ihracatın karşılığı olarak ulusal para cinsinden daha fazla ödeme yapılmış ya da malın birim üretim maliyeti düşürülmüş olur. Her ikisi de ihracatta kârlılığı yükseltir. İhracatı özendiren önlemlerindeki farklılıklara karşın, ortak yönleri bu noktada toplanmaktadır.

Şekil 5.7

İhracat Sübvansiyonları



Ekonomik analiz açısından ihracat sübvansiyonları döviz gelirleri üzerinde birbirine ters yönlü iki etki doğururlar. Bunlar, ticaret hadleri etkisi ile döviz kazandırıcı etkidir. Eğer sübvansiyonlar, ihraç mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatıyorsa, dış ticaret hadleri (ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı) ülke aleyhinde değişir. Ancak, ihraç 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 şekil yardımıyla da açıklayabiliriz. Şekil 5.7'de 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.

Şekle göre, denge E noktasında sağlanmıştır. Yani Türkiye, P0 fiyatından OM miktar tekstil ihraç ederek OP0EM alanı ölçüsünde bir döviz geliri elde etmektedir. Şimdi Türk Hükümetinin, ihracatı özendirme önlemleri ile ihracatçıya dolaysız veya dolaylı sübvansiyonlar sağlayarak (genellikle ₺ 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 ₺ geliri elde edildiğinden) dolar cinsinden fiyatlar P1'e düşer. İhracat hacmi de talep eğrisinin eğimine bağlı olarak ON düzeyine çıkar.

Bu yeni durumda toplam ihracat dövizleri ONFP1 alanına eşit olur. Sübvansiyonun ihracat gelirlerini artırıp artırmadığı söz konusu alanın bir öncekinden daha büyük ya da daha küçük oluşuna bağlıdır. Bu ise büyük ölçüde ihraç malının dolar cinsinden fiyatındaki düşmeyle birlikte, ithalatçı ülke talep eğrisinin esnekliğine bağlı bir sorundur. İthalatın talep esnekliği ne derece büyükse döviz gelirlerindeki artma olasılığı da o kadar yüksek olur.

Sübvansiyonların ihracatçılara ve ihracat endüstrilerine sağladığı yararlar karşın bu tür uygulamalar, iç tüketicileri olumsuz yönde etkiler. Çünkü yerli tüketiciler sübvansiyonlu mallara, dışarıda yabancıların bunlara ödediklerine göre daha yüksek fiyat öderler. Yüksek fiyatla tükettikleri bu mallar üzerindeki sübvansiyonların maliyetini de ödedikleri yüksek vergilerle yine kendileri yüklenmiş olurlar.

İhracat sübvansiyonları, ithalatçı ülke üzerindeki etkileri bakımından bir tür dumping niteliğindedir. O bakımdan dünya kamuoyu sübvansiyonlu ihracata karşı çok duyarlıdır. Kotalar gibi sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları da GATT tarafından yasaklanmıştır.

İthalatçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerinden korunmak için, bu tür malların ithalatı üzerine ek bir vergi koyarlar. GATT'ın Sübvansiyonlar Kodu ile düzenlenmiş olan bu vergiye telâfi edici vergi (counter-vailing tax) adı verilir. Bu bir anti-dumping vergisi niteliğindedir ve onun gibi verginin konulabilmesi için önce ithalatçı ülkede usulüne uygun biçimde bir soruşturmanın yapılmış olması gerekir.

İhracatın özendirilmesi, günümüzde gelişmiş, az gelişmiş olsunlar tüm ülkelerin yoğun olarak çaba gösterdikleri bir konudur. Hemen tüm ülkeler Amerika'nın Eximbank'ına benzer kuruluşları aracılığıyla, dışsatım 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 kamuoyunun 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.

İhracat sübvansiyonları ihracatçının dış piyasalarda maliyetin altında satış yapmasına olanak vereceğinden bir tür dumping uygulaması gibidir. Sonuç olarak da ihracat sübvansiyonlarına rakip ülkeler büyük tepki gösterirler. O nedenle ülkeler, ihracatı dolaysız parasal ödemelerle desteklemek yerine, girdi sübvansiyonu, düşük faizli kredi, vergi indirimi gibi dolaylı yollarla destekleme yoluna giderler.



DİKKAT

Toplumsal maliyet açısından iç piyasaya dönük endüstrilerin neden tarifeler yerine sübvansiyonla korunması tercih edilir?



SIRA SİZDE

İTHALÂT VE İHRACAT VERGİLERİ

Hükümetler zaman zaman ithalattan ve ihracattan çeşitli mekanizmalarla ve çeşitli adlar altında vergiler alırlar. Bunlarla ilgili olarak aşağıda ithalâtta fark giderici vergi ve ihracat vergileri ele alınacaktır.

İthalâtta Fark Giderici Vergiler

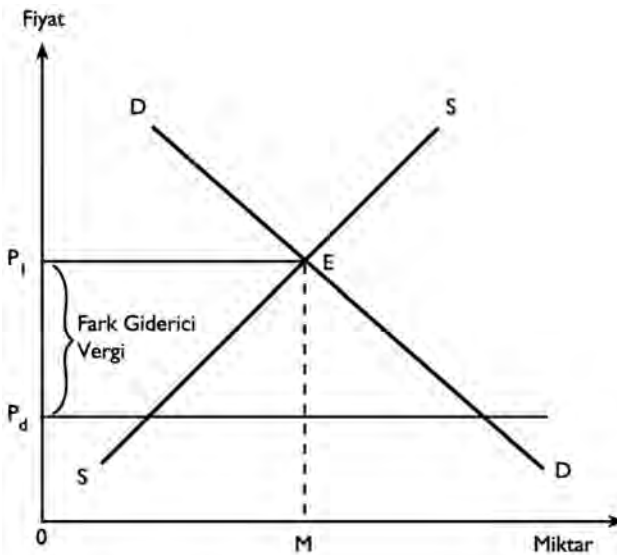
İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvurulacak yollardan birisi de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Doğurdukları sonuçlar bakımından ithal kotalarına benzerler. Bunlar daha çok tarım kesimi için kullanılırlar. Burada, hükümetler korumak istedikleri sektördeki üreticiler için 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 ithalata 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 ithalatı kısıtlayıcı etkisi kesindir. Diyelim ki yabancı ihracatçılar, dış piyasa paylarını artırmak için satış fiyatlarını indirmiş olsunlar. İhracatçıların bu yola gitmeleri karşısında ithalatçı ülke, fiyatlardaki düşüş ölçüsünde fark giderici bir vergi koyarsa, düşük fiyatlı ithal mallarının ülkeye girişi kesinlikle önlenmiş olur.

Şekil 5.8

Fark Giderici Vergiler



Fark giderici vergiler Şekil 5.8 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 $P_d P_i$ ye eşittir. Böylece ithalat tamamıyla önlenmiş olacaktır. Dikkat edilirse, söz konusu uygulamalar vergi mekanizmasına dayanmakla birlikte, çok katı sonuçlar doğurmaktadır. O nedenle bunlar ithalat kotaları veya 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 uygulamasına başvurur. Bu önlemler dolayısıyla ucuz fiyatlı yabancı malların Birliğe girişi kesinlikle önlenir. Bu aşırı korumacı sistemin yumuşatılarak tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi için GATT'ın Uruguay görüşmelerinde ABD ile AB arasında zorlu pazarlıklar yapılmıştır.

SIRA SİZDE



İthalatta fark giderici vergi uygulamasının amaçları nelerdir? Neden bu yöntem tarife ile korumaya tercih edilir?

DİKKAT



Fark giderici vergiler ithalatı engellemede çok katı uygulamalardır, ithalat kotalarına benzetilebilirler. AB ülkeleri ortak tarım politikası kapsamında ucuz yabancı tarım ürünlerinin bölgeye girmesini önlemek için prelevman adı verilen bu tür vergiler koyarlar. AB'nin koyduğu bu vergilere tabi olan mallar gerçekte ABD'nin AB ülkelerine ihraç etmek istediği tarım ürünleridir.

İhracat Vergileri

Çeşitli isimler altında malların ihracatından alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bunlar ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Sanayileşmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelere oldukça yaygındır. 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 sayılabilir.

İhracattan vergi alınması hazineye gelir sağlamak, ham maddelerin yurt içinde işlenmelerini özendirmek, doğal hammaddeyi 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 yükseltildince 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.

İhracat vergilerinin amacı nedir?



SIRA SİZDE

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.

a. 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 birikimler 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 piyasaları ele geçirebilmek için başvururlar.

Ayrıca uygulamada zararlı ve zararsız damping türlerini birbirinden ayırmak da çok zordur. O nedenle ülkelerin dış ticaret rejimlerinde, aralarında bir ayırım gözetmeksizin tüm damping uygulamalarına karşı sıkı bir biçimde koruyucu önlem almaları öngörülür.

SIRA SİZDE



Damping nedir? Dampingle karşılaşan ülke nasıl hareket eder?

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 dampingle 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 telâafi 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 dampinge 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.

Söz konusu edilen bu düzenlemelere göre, her ülkede anti-damping soruşturmalarını yapmakla görevli kuruluşlar vardır. Bir damping iddiası karşısında bu kuruluşlar, dampingle 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 görüşmelerinde konu yeniden ele alınmış, bu vergilerin amaç dışında kullanılmasını önlemek üzere yeni bazı tanımlamalar ve açıklamalar getirilmiştir.

SIRA SİZDE



Uluslararası fiyat farklılaştırması neden yapılır? İç ve dış piyasalara uygulanacak fiyatlar nasıl belirlenir?

Damping, ne türde olursa olsun, piyasasında satış yapılan ülke için yıkıcı sonuçlar doğurur. O nedenle ülkeler dampinge karşı çok duyarlıdır. Kendi üreticilerini korumak için anti damping vergisi koymakta tereddüt etmezler. Ancak bir soruşturma açtırarak gerçekte damping yapıp yapılmadığını belirlemek zorundadırlar. Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bu bölgeden ve Asya Krizi'nden sonra Uzak Doğu ülkelerinden Türkiye'ye giren mallar hakkında çok sayıda damping soruşturması açılmış ve anti damping vergileri konulmuştur.



DİKKAT

Karteller

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik uygulamaların bir diğeri de kartellerdir. Karteller, benzer mal veya hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, piyasaları bölüşmek veya yeni teknolojilerin uygulamaya konmasını sınırlandırmak gibi amaçlarla aralarında yapmış oldukları anlaşmalardır. Böyle bir anlaşmanın, farklı ülkelere ait firmalar arasında yapılması durumunda uluslararası karteller söz konusu olur. Karteller geçici 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 çokuluslu 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 karteğe giren her firma için bir ihracat kotası belirlenir. Kartelin başarısı için her firmanın kendisi için ayrılan bu kota sınırlarının dışına çıkmaması gerekir. Bununla birlikte, firmalar yüksek kartel fiyatından fazla mal satarak kârlarını artırabilecekleri için her firma için gizlice de olsa kota sınırlarının ötesinde ihracat yapma eğilimi söz konusu olabilir. Dolayısıyla kartelin başarısı büyük ölçüde bu gibi kota ihlallerinin önlenmesine bağlıdır.

Özetle, anlaşmada öngörülen yasal önlemler sürdürülemezse kartelin varlığı daima tehlikeydedir. Bireysel firmalarda hile yapma eğilimi vardır. Birkaçi 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 Örgütüdür (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.) anlaşırlar.

Kartellere karşı hükümet politikaları her zaman olumsuz yönde olmamıştır. Örneğin Japonya'da sanayileşme politikalarının şekillenmesinde ve Nazi Almanya'sında savaş hazırlıklarının sürdürülmesinde karteller önemli rol oynamışlardır. Bugün de özellikle ihracat alanındaki karteller hükümetler tarafından destek görmektedir.

DİKKAT



Dikkat etmek gerekir ki, kartelin bünyesinde kartelin dağılması yönünde işleyen güçler vardır. Şöyle ki, kartelin belirlediği resmi fiyat yüksek bir fiyattır. Dolayısıyla bu yüksek fiyatlar her üye ülkeyi, gizlice kota sınırlarının üzerinde satış yapmaya yöneltebilir. Her ülkenin, diğerlerinin duymayacağı varsayımından hareket ederek kendine ayrılan miktarın üzerinde satış yapması ise dünya mal arzının bollaşmasına ve dolayısıyla da fiyatların düşmesine neden olabilir.

SIRA SİZDE



17

Karteller neden ve nasıl kurulurlar, ne gibi zararlı etkileri vardır?

Özet

Gümrük vergileri, malların sınırdan geçişi sırasında alınan vergilerdir. Genellikle ithalattan, bazen da ihracattan alınır. Gümrük vergilerine tarifeler de denir. Tarife uygulanacak vergi listesi demektir.

Ülkelerin siyasal bağımsızlıklarının gereği olarak koydukları tarifelere otonom tarife adı verilir. Ancak tarifeler, bugün büyük ölçüde uluslararası iki veya çok-yanlı anlaşmalarla belirlenmiş durumdadır.

Tarifelerin çok eski ve çok yaygın kullanılan araçlar olması, bunların hazine için önemli bir gelir kaynağı oluşturmalarıyla (gelir etkisi) ilgilidir. Daha yakın zamanlarda tarifeler iç sanayiye dış rekabetten korumak için (koruma etkisi) de yaygın biçimde kullanılmaya başlanmıştır.

Gümrük vergileri spesifik esasa veya ad valorem esasa göre konulurlar. Spesifik vergiler, malın birimi başına alınan sabit miktardaki vergilerdir. Ad valorem vergiler, malın değerinin bir yüzdesi biçiminde alınırlar. Spesifik vergiler uygulaması kolay, ancak adaletsiz vergilerdir. Ad valorem vergiler, adalet ilkesine uygun, fakat uygulaması daha güç vergilerdir.

Gümrük verilerinin etkileri dar anlamda (mikro ekonomik) etkiler ve geniş anlamda (makro ekonomik) etkiler diye iki değişik açıdan incelenebilir. Dar anlamda beş etki vardır: üretim, tüketim, dış ticaret, gelir ve gelir dağılımı etkileri.

Bir mal üzerine konulan tarife iç fiyatları yükselterek malın iç üretimini artırır (üretim etkisi), tüketimini azaltır (tüketim etkisi) ve böylece ithalatını da daraltmış olur (dış ticaret etkisi). İthalat sıfıra inmediği sürece tarifeler hazineye bir vergi geliri sağlar (gelir etkisi). Ayrıca geliri de yurtiçi tüketicilerden yurtiçi üreticilere doğru yeniden dağıtır (gelir dağılımı) etkisi. Yurtiçi üreticilere aktarılan bu gelir aslında bir üretici rantıdır. Bir büyük ülke gümrük tarifesini koyarak dış ticaret hadlerini lehine değiştirebiliyorsa, bu tarife artışlarının bir sınırı olacaktır. Bu da optimum tarife oranı olarak adlandırılır. Optimum tarife ticaret hadlerindeki iyileşme ile dış ticaret hacmindeki daralma karşısında ülke refahını maksimum yapan tarife oranıdır.

Tarifelerin yurtiçi endüstriye ne oranda koruma sağlandığı etken koruma oranı ile ölçülür. Etken koruma oranı, tarifeler dolayısıyla yurtiçinde yaratılan katma değer in uluslararası katma değerden ne ölçüde büyük olduğunu ifade eder ve nihai mal üzerindeki tarife ile doğru, girdiler üzerindeki tarife ile ters orantılıdır. Bazen etken koruma oranı negatif olabilir. Dış ticarete müdahale amacıyla kullanılan, gümrük tarifelerini kapsamayan kısıtlamaların tümüne tarife-dışı araçlar adı verilebilir. Zamanla gümrük tarifeleri azaltılırken tarife-dışı kısıtlamaların sayısı ve kapsamı artırılmıştır.

Miktar kısıtlamalarından en önemlisi kotalardır. Kota, belirli bir süre içinde ithaline izin verilen mal miktarının hükümet tarafından fiziki miktar veya değer olarak belirlenmesidir.

Kotaların etkisi gümrük tarifelerine benzer biçimde incelenebilir. Ancak, kotalarda hükümetin gelir sağlama etkisi yoktur. Bunun yerini şimdi kıtlık rantı veya kota kârları alır. Kota kârları normal koşullar altında ithalâtcılara gider. Devlet lisansları açık artırma yoluyla en yüksek fiyatı verene dağıtarak bu kârları kendisi de alabilir.

İthal yasaklanan bir malın ülkeye girişi kesin olarak önlenir. İthal yasakları ekonomik veya ekonomik olmayan nedenlerle konulur. Ekonomik nedenleri başında yurtiçi sanayiye mutlak koruma sağlama arzusu yer alır.

Gerek kotalar, gerek ithal yasakları toplumsal maliyeti kotalardan çok yüksek olan araçlardır.

Döviz kontrolünün en aşırı şeklinde, ülkenin tüm döviz gelirleri merkez bankasında bir fonda toplanır ve dış ödemeler de izne tabi olarak bu fondan yapılır. Ancak döviz işlemlerine hükümetin koyduğu kısıtlamalar bundan daha yumuşak olabilir. Kam-biyo kontrolü uygulayan bir ülkenin parası konvertibilitesini yitirir ve yumuşak para olur. Döviz kontrolünün doğal sonucu döviz karaborsasının oluşmasıdır. Karaborsa konulan kısıtlamaların sonucunda oluşan gayri resmi serbest piyasa demektir.

İhracatı özendirmek için ihracatçıya, ihracat için mal üreten sanayici veya yan sanayicilere verilen sübvansiyonlar, yabancı para cinsinden ihracatı ucuzlatır. Fakat dış talep esnekliğine bağlı olarak ihracat hacmini daha büyük ölçüde genişlettiği sürece, ihracat dövizlerini artırıcı etki yapar. İhracata dolaysız ödeme biçiminde yapılan ihracat sübvansiyonları bir tür damping kabul edilir. O nedenle ihracat sübvansiyonları genellikle faiz indirimi, düşük fiyatlı girdi sağlama gibi dolaylı yollardan yapılır.

Bir ihracatta monopolcü bir firmanın mallarını yabancı piyasalarda üretim maliyetinin altındaki fiyatlardan satmasına damping denir. Damping arada sırada yapılan damping, yıkıcı damping ve kâr maksimizasyonuna bağlı damping diye üçe ayrılır. Ne şekilde olursa olsun, piyasasında damping yapılan ülkedeki üreticiler bundan büyük zarara uğrarlar. Hatta endüstriyi terk ederek piyasayı tamamen yabancı üreticilere bırakabilirler. Hükümetler damping karşısında yerli üreticileri korumak için anti-damping vergisi koyma hakkına sahiptirler. Ancak bunun için GATT'ın belirlediği ilkelere uygun bir anti-damping soruşturması yaptırmak zorundadırlar.

Benzer mal veya hizmet üreten az sayıdaki dev firmanın aşırı kâr sağlamaya yönelik olarak fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, yeni teknolojileri sınırlandırmak üzere aralarında yapmış oldukları gizli veya açık anlaşmalara kartel adı verilir. Lisans anlaşmaları ve patent değiş tokuşu kartellerin kurulmasındaki en yaygın yollardır. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) ve Uluslararası Hava Taşıma Birliği (IATA) günümüzün en etkili iki kartel örneğidir.

Kendimizi Sınavalım

1. Gümrük tarife anlaşmaları ile ortak gümrük tarifesini uygulaması aşağıdakilerden hangisinin uygulama alanını daraltmaktadır?

- Anlaşmalı tarife
- Gümrük tarife kotaları
- Otonom tarife
- Spesifik tarife
- Ad valorem tarife

2. Spesifik vergiler daha çok hangi nitelikteki mallar için uygundur?

- İleri teknoloji ürünleri
- Sanayi ürünleri
- Otomobil
- Standart mallar
- Bilgisayarlar

3. Aşağıdakilerden hangisi gümrük tarifelerinin dar anlamdaki etkilerinden biri **değildir**?

- Üretim etkisi
- Tüketim etkisi
- Dış ticaret etkisi
- Gelir etkisi
- Faiz etkisi

4. Aşağıdakilerden hangisi gümrük savaşını tanımlar?

- İki ülkenin tarifelerini karşılıklı olarak yükseltmesi
- Gümrükleri yükseltmek için ülkelerin savaşa girmesi
- Birisi gümrük koyarken diğerinin gümrüklerini azaltması
- İki ülkenin birden gümrüklerini düşürmesi
- İki ülkenin tarifelerde kademeleşmeye gitmesi

5. Malın üretiminde kullanılan girdiler üzerine konulan tarifelerin artırılması, nihai mala sağlanan yurtiçi koruma açısından nasıl bir sonuç doğurur?

- Etken korumayı etkilemez.
- Etken korumayı azaltır.
- Etken korumayı artırır.
- Etken korumayı nominal tarife ile aynı oranda artırır.
- Etken korumayı önce artırır, sonra azaltır.

6. İthalât kotaları hangi amaca hizmet **etmezler**?

- Dış ödeme açıklarını baskı altına alma
- Sermaye çıkışlarını sınırlandırma
- Yurtiçi endüstrilere etkin bir koruma sağlama
- Tarım kesimini koruma
- Hazineye gelir sağlama

7. Aşağıdakilerden hangisi döviz kontrolünün doğal sonuçlarından biridir?

- Serbest piyasada arz ve talep dengesinin sağlanması
- Döviz talebindeki artışın resmi döviz kurunu otomatik biçimde yükseltmesi
- Döviz karaborsasının oluşması
- Ülkenin ulusal parasının konvertibilite kazanması
- Döviz piyasası üzerinde hiçbir kısıtlamanın bulunmaması

8. Daha çok tekstil gibi emek-yoğun malların sanayileşmiş ülkelere ihracatı üzerine konulan ve ithalâtçı ülke ile ihracatçı ülke arasındaki anlaşmanın sonucu olan kısıtlamalara ne ad verilir?

- İthalât kotası
- Kambiyo kontrolü
- Gönüllü ihracat kısıtlaması
- İhracat sübvansiyonu
- İhracat yasağı

9. İthalât üzerindeki etkileri açısından fark giderici vergilere en yakın kısıtlama aşağıdakilerden hangisidir?

- İthalât kotaları
- Gümrük tarifeleri
- İthalât yasakları
- İhracat sübvansiyonları
- Kambiyo denetimi

10. Aşağıdakilerden hangisi ihracat vergilerinin konulması amacıyla ilgili **değildir**?

- Hazineye gelir sağlama
- Yurtiçi mal darlıklarını önleme
- Dış ticaret hadlerini iyileştirme
- İhracatı kısıtlama
- Yerli sanayiye koruma

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. c Ayrıntılı bilgi için “Giriş” konusunu inceleyiniz.
2. d Ayrıntılı bilgi için “Gümrük Vergilerinin Konuluş Esasları” konusunu inceleyiniz.
3. e Ayrıntılı bilgi için “Dar Anlamda Etkiler (Kısmi Denge Yaklaşımı)” konusunu inceleyiniz.
4. a Ayrıntılı bilgi için “Ticaret Hadleri ve Optimum Gümrük Tarifesi” konusunu inceleyiniz.
5. b Ayrıntılı bilgi için “Etken Dış Koruma” konusunu inceleyiniz.
6. e Ayrıntılı bilgi için “İthalât Kotaları” konusunu inceleyiniz.
7. c Ayrıntılı bilgi için “Döviz Kontrolü” konusunu inceleyiniz.
8. c Ayrıntılı bilgi için “Gönüllü İhracat Kısıtlamaları” konusunu inceleyiniz.
9. a Ayrıntılı bilgi için “Fark Giderici Vergiler” konusunu inceleyiniz.
10. e Ayrıntılı bilgi için “İhracat Vergileri” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Sanayi malları üzerindeki tarifelerin ortalama olarak düşürülmüş olmasına karşın, halâ özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri tekstil, giyim, oyuncak, vs. gibi az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilen emek-yoğun sanayi malları üzerindeki tarifeler çok yüksektir. Bu da az gelişmiş ülkelerin sanayileşme çabalarını çok olumsuz etkiler.

Sıra Sizde 2

Gümrük tarifelerinin çok eski ve çok yaygın müdahale aracı olmasının temel nedeni, bunların gelir etkisiyle ilgilidir. Günümüzde de özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi gelirlerinin önemli bir bölümü tarife gelirlerinden sağlanmaktadır.

Sıra Sizde 3

Gümrük tarifeleri spesifik veya ad valorem esasa göre konulur. Spesifik esasta ithal malının fiziki birimi başına sabit miktarda bir vergi alınır. Ad valorem esasta malın değerinin belirli bir oranı kadar vergi alınır. Spesifik vergiler uygulaması kolay, ancak adil olmayan vergilerdir; enflasyon ortamında da yeterli bir koruma sağlamazlar. Ad valorem vergiler ise, daha adil ve enflasyonda daha fazla koruma sağlayan vergilerdir. Ancak, bunların uygulaması güçtür.

Sıra Sizde 4

Büyük bir ülke tarife koyarak dış ticaret hadlerini kendi lehine değiştirmeyi başarsa bile, bunun bir de olumsuz sonucu

vardır. O da tarifelerin dış ticaret hacmindeki daralmanın refahı düşürücü etkidir. Nu iki ters etki karşısında ülke o şekilde bir vergi oranı uygulayacaktır ki, vergideki artışın neden olduğu dış ticaret haddini iyileştirici etki, ticaret hacmindeki daralmanın nende olduğu refah düşüşüne eşit olsun. Bu orandaki bir vergiye optimum gümrük vergisi adı verilir.

Sıra Sizde 5

Etken koruma, bir mal üzerine konulan tarifenin (nominal tarife), o malın benzerlerini üreten yurtiçi endüstrilere sağlamış olduğu gerçek korumayı ifade eder. Bu da tarifeler nedeniyle yaratılan yurt içi katma değer, tarife konulmadan önceki katma değerden ne oranda yüksek olduğuna bağlıdır. Etken koruma nihai mal üzerine konulan tarife oranı ile doğru, o malın üretiminde kullanılan girdiler üzerindeki tarife oranları ile ters orantılıdır.

Sıra Sizde 6

Kotaların etkileri ile tarifelerin etkileri birbirinin benzeridir. Ancak, tarifeler etkilerini piyasa mekanizmasının işleyişi ile yerine getirirler, kotalar ise piyasa mekanizması yerine bürokratik mekanizmaya dayalı uygulamalardır. Ne miktar mal ithal edileceğini hükümet kararları belirler. Kotalarda tarifelerde olduğu gibi hazineye gelir sağlama etkisi yoktur. Kıtık rantı ithalâtçılara, ihracatçılara, bazen da devlete gitmiş olabilir.

Sıra Sizde 7

Tarifeler kotalara göre daha esnek uygulamalardır. Piyasa mekanizmasını ortadan kaldırmazlar. Toplumsal maliyetleri kotalardan düşüktür. Tarife konulan malın iç piyasada satışının bir üst sınırı vardır. Talep artsa da fiyat bu sınırın üzerine çıkmaz. Kotalarda talep artışının belirli bir üst sınırı yoktur. Bu malın talep esnekliğine bağlıdır. Tarifeye tabi bir mala olan talep artarsa tarifeli fiyattan istenildiği kadar mal ithal edilebilir. Kotalarda belirlenen miktarın ötesinde ithalât yapılamaz. Kotalar daha fazla bürokratik mekanizma gerektirir. Daha yaygın biçimde rüşvet ve kaçakçılığa neden olurlar. Bunların yanında kotaların üstün oldukları yönler de şunlardır: Kotaya tabi maldan yapılacak ithalât hacmi önceden belirlidir. Tarifelerde ise bunu önceden tam olarak tahmin etme olanağı bulunmayabilir. Kotalar, ithalâtı kısma, sermaye ihracını önleme ve böylece de dış dengeyi sağlama açısından daha etkili araçlardır. Ayrıca yerli sanayiye daha sıkı bir koruma sağlarlar.

Sıra Sizde 8

İthal yasakları yerli sanayilere tam bir koruma sağlama, ödemeler bilançosu açıklarına radikal bir çözüm getirme, döviz tasarrufu sağlama gibi nedenlerle konulurlar. Kotaların ve it-

hal yasaklarının maliyeti tarifelerden daha yüksektir. Bunun nedeni bu önlemlerin uygulanması durumunda iç fiyat artışlarının belirli bir üst sınırının bulunmamasıdır. Bu tamamen yurtiçi talep esnekliğine bağlıdır. Bu esneklik ne derece düşükse içerideki fiyat artışları o derece yüksek olur ve kotaların veya yasaklamaların topluma yüklediği üretim ve tüketim maliyetleri de o derece artar.

Sıra Sizde 9

Hükümetin belirlediği resmi kurlar piyasa dengesini sağlayan kurların altında kaldığı için herkese talep ettiği miktarda döviz satışı yapılmamaktadır. Ancak talep fazlası karşısında resmi kurda yükselmeye de izin verilmez. Böyle olunca resmi kurdan talep ettikleri döviz satın alamayan insanlar, yasalara aykırı olduğunu bile bile resmi makamların dışında yüksek fiyat ödeyerek döviz satın alma yoluna giderler. Ellerinde döviz bulunan bazı kimseler de, riski göze alarak bu dövizleri düşük resmi kurdan satmak yerine yasal olmayan serbest piyasada arz ederler. Kısıtlamanın bulunduğu her yerde bu şekilde yasa dışı serbest piyasalar (karaborsa) ortaya çıkar.

Sıra Sizde 10

1973 Dünya Enerji Buhranından sonra sanayileşmiş ülkelerde artan işsizlik sonucu bu ülkeler yerli sanayilerini özellikle az gelişmiş ülkelere ithal edilen tekstil gibi emek-yoğun ürünlerin rekabetinden korumaya yönelik önlemler almışlardır. Böylece 1930'lara benzer biçimde dünyada korumacılık yaygınlaşmıştır. Ancak bu daha çok teknik standartlar, çevre korunması, halk sağlığı, kamu düzenine ilişkin yönetmelikler ve idari kararlar biçimde uygulanmıştır.

Sıra Sizde 11

İhracat sübvansiyonları ihracatı özendirerek ülkenin döviz gelirlerini artırmak amacıyla konulur. Sübvansiyonlar bir yandan sübvansiyonlu malı döviz olarak ucuzlatırken, diğer yandan ihracat hacmini genişletir. İhracat gelirlerinin net olarak artması için hacimdeki genişlemenin fiyattaki düşüşten daha yüksek oranda olması gerekir.

Sıra Sizde 12

Sübvansiyonla koruma durumunda mal iç piyasada eskisi gibi dünya fiyatından satılır. Üreticiye maliyet artışını karşılayacak biçimde sübvansiyon ödenir. Ancak tüketicilerin malın serbest dünya fiyatından tüketimini sürdürmeleri nedeniyle tüketici rantında bir düşme olmaz.

Sıra Sizde 13

İthalatta fark giderici veri konulmasındaki amaç yurtiçi üreticilere belirli düzeyde bir fiyat desteği sağlamaktır. Bunun için yabancı malların ucuz fiyatla satışının engellenmesi gerekir.

Bu amaçla fark giderici vergi uygulamasına başvurulursa, ithal mallarından yüksek iç destekleme fiyatı ile düşük yabancı mal fiyatları arasındaki fark ölçüsünde bir vergi alınır. Bunların etkisi çok katıdır. O yüzden tarifelerden çok ithal kotalarına benzetilebilirler. Örneğin, yabancı üreticiler söz konusu piyasaya girmek için ihracat malının fiyatını düşürmeyi deneseler bile, bu yalnızca ödenecek fark giderici verginin artırılması ile sonuçlanır, ihracat hacminde bir artış doğurmaz.

Sıra Sizde 14

İhracat vergileri hazineye gelir sağlamak, malın ihracatını caydırarak iç piyasa arzının daralmasının önüne geçmek veya dış piyasalarda satış fiyatını yükselterek dış ticaret hadlerindeki yükselmeden yararlanmak gibi nedenlerle konulurlar.

Sıra Sizde 15

Bir yabancı firmanın hedef alınan bir piyasada malını üretim maliyetlerinin altındaki fiyatlardan satmasına dumping adı verilir. Arada bir yapılan dumping, yıkıcı dumping veya sürekli dumping biçiminde olabilir. Ne şekilde yapılsa yapılsın, iç piyasasında dumping yapılan ülkedeki üreticiler bundan büyük zarara uğrarlar. Şikâyetlerini ilgili hükümet makamlarına bildirirler. Hükümet de bir usulleri önceden belirlenmiş olan bir dumping soruşturması başlatır. Eğer gerçekte maliyetin altında bir satış olayı belirlenirse, yerli üreticiyi korumak için en az bu oranda bir anti-dumping vergisi konur.

Sıra Sizde 16

Monopolcü bir firma kârını artırmak için iç ve dış piyasalara göre bir fiyat farklılaştırması yapma yoluna gidebilir. Bunun için iç ve dış piyasaların birbirinden kesin biçimde ayrılmış ve farklı piyasalarda talep esnekliklerinin birbirinden farklı olması gerekir. Bu durumda talep esnekliği düşük piyasalara göreceli olarak yüksek, talep esnekliği yüksek piyasalara da göreceli olarak düşük fiyatlar uygulanır.

Sıra Sizde 17

Karteller piyasaları bölüştürmek, anlaşma ile fiyat rekabetini ortadan kaldırmak veya yeni tekniklerin uygulamaya konmasını geciktirmek, vs. gibi nedenlerle yapılan firmalar arası anlaşmalardır. Lisana anlaşmaları, patent değiş tokuşu başlıca kurulma yöntemleridir. Nihai amaçları tüketicinin sömürülmesidir. Onun için de hemen her ülkede bu şirketler arası bu tip anlaşmaları yasaklayıcı düzenlemeler vardır. Ancak çoğu kez firmalar arasındaki anlaşma gizlidir. Bununla birlikte, eğer firmalar kartelin belirlemiş olduğu üretim kotalarına uymayacak olurlarsa anlaşmanın bir etkinliği kalmaz. Günümüzde önemli bir kartel örneği OPEC'tir. Diğer bir örnek de Uluslararası Hava Taşımacılık Birliği (IATA)'dır.

Yararlanılan Kaynaklar

- Balassa B. et al. (1971). **The Structure of Protection in Developing Countries**, John Hopkins University Press.
- Rodrik, D. (1995). “**Political Economy of Trade Policy**,” G. M. Grossman and K. Rogoff, eds., Handbook of International Economics, Vol. III, Amsterdam, Elsevier, 1995, ss. 1457-1495.
- Salvatore, D. (2002). **International Economics**, New York: Prentice-Hall.
- Grubel, H. G. and Johnson, H. G. (1971) **Effective Tariff Protection**, Geneva: United Nations.
- Bhagwati, J. N. (1988). **Protectionism**, Cambridge Mass.: M.I.T. Pres.
- Corden, W. M. (1974). **Trade Policy and Economic Welfare**, London: Oxford University Press.
- Laird, S. and Yeats, A. (1990). **Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis**, New York: New York University Press.
- Husted, S. and Melvin, M. (1990). **International Economics**, New York: Harper and Row.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Carbaugh, R.J. (1989). **International Economics**, Wadsworth Publishing.
- Brander, J. A. (1995). “**Strategic Trade Policy**,” Amsterdam: Delsevier.
- Grossman, G. M. and Rogoff, K. (1995). **Handbook of International Economics**, , Amsterdam: Delsevier.
- Laird S., and Yeats, A. (1990). **Trends in Nontariff Barriers of Developed and Developing Countries, 1965-1986**,” Weltwirtschaftliches Archiv.
- Kruger, A. O. (1974). “**The Political Economy of the Rent-Seeking Society**,” American Economic Review, Vol. 64, No. 3. June.
- Krueger, A. O. (1996). **The Political Economy of American Trade Policy**, Chicago: University of Chicago Press.

6

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Dünya ticaretini serbestleştirmenin genel yaklaşımlarını açıklayabilecek,
- GATT ve WTO'nun dünya ticareti üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması için ne tür çalışmalar yapmakta olduğunu ifade edebilecek,
- Bölgesel düzeyde ülkelerin ne tür ekonomik gruplaşmalar yaptığını ve bu gibi ekonomik birleşmelerin dünya refahını nasıl etkilediğini açıklayabilecek,
- Az gelişmiş ülkelerin, iktisadi birleşmelerin daha çok hangi yönüyle ilgilendiğini anlatabilecek,
- İkinci en iyi teorisini açıklayabilecek,
- İktisadi birleşme hareketlerinin neden az çok aynı ekonomik gelişme düzeyinde yer alan ülkeler arasında kurulması gerektiğini açıklayabilecek bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Küreselleşme
- GATT
- Dünya Ticaret Örgütü (WTO)
- En Fazla Kayrılan Ülke Kuralı
- Ulusal İşlem Kuralı
- Haksız Rekabet
- Çevre Korunması
- Uruguay Görüşmeleri
- Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları
- İktisadi Birleşmeler Teorisi
- Serbest Ticaret Bölgesi
- Gümrük Birliği
- Ticaret Yaratıcı Etki
- Ticareti Saptırıcı Etki
- İkinci En İyi Teorisi
- Dinamik Etkiler
- İktisadi Birlik
- Kutuplaşma Teorisi

İçindekiler



Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi: Küreselleşme ve Ekonomik Birleşmeler

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkan dünya ticaretini serbestleştirme eğilimleri günümüzde de hızlı bir biçimde sürmektedir. Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi doğrultusundaki bu süreç iki ayrı doğrultuda gelişme göstermiştir. Birisi, GATT çerçevesindeki çok yanlı görüşmelerle ticaretin serbestleştirilmesine dayanan evrensel yaklaşımdır. Bu aynı zamanda bugün küreselleşme adı verilen gelişmenin de başlangıcını oluşturur.

İkincisi 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 iktisadi gruplaşmaların oluşturulması söz konusudur. Bu tür gruplaşmalar değişik biçimlerde olabilir, ama ana amaçları üye ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesidir. Günümüzde bölgesel iktisadi birleşmelerin sayısı ve kapsamında çok büyük artışlar ortaya çıkmıştır.

Bölgesel yaklaşım aslında evrensel yaklaşımla çelişkili olmayıp onu destekleyici niteliktedir. Kendi aralarında iktisadi birlik oluşturan ülkelerin çoğu aynı zamanda Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'ne de üyedir. Dolayısıyla bu kuruluşun aldığı kararlar doğrultusunda tarifelerini ve tarife dışı engellerini çok yanlı biçimde azaltmakla yükümlüdürler. Ancak bu ülkeler kendi aralarındaki ticarete WTO'dan daha ileri, hatta tam bir serbesti sağlamayı amaçlarlar.

KÜRESELLEŞME

Evrensel boyutlarda dünya ticaretini serbestleştirme çabalarına küreselleşme denebilir. Küreselleşme, özellikle 1980 sonları ve 1990 başlarından itibaren dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlanan bir kavramdır. Küreselleşme aslında yalnızca ekonomik bir kavram olmayıp sosyal, siyasal, kültürel yönleri bulunan çok boyutlu bir gelişmedir.

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-WTO (World Trade Organization) geçmiş bulunmaktadır. WTO, 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 (Batı ve Doğu Bloku) 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 dünya piyasaları ile bütünleştirmelerinin bir sonucudur. Bu gelişmeler dolayısıyla sermayenin uluslararası dolaşımında büyük artışlar olmuş ve dünya adeta 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 çokuluslu işletmeler tarafından ana ülke sınırları dışında gerçekleştirilmektedir. Aslında bu anlamdaki küreselleşme de çok yeni olmayıp İkinci Dünya Savaşı sonrası döneme kadar inmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen WTO, Uruguay Görüşmeleri'nde oluşturuldu ve dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını sürdürmek üzere GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi bünyesine aldı. Başka bir deyişle, aşağıda belirteceğimiz gibi, WTO'nun 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 WTO, 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 WTO'ya bağlandı. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla GATT'ın yerine kurulan WTO, 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 üyesidirler. Eski Doğu Bloku ülkeleri ile Sovyetler Birliği'nin yıkılmasından sonra bağımsızlığına kavuşan ülkelerin çoğunluğu da WTO'ya üye olmuşlardır. Bugün üye sayısı 150'nin üzerindedir. Önemli ülkeler arasında Rusya henüz üye olmamıştır.

WTO'nun geniş anlamda dünya ticaretini serbestleştirme amacına ulaşılabilmesi için, üye ülkelerin ortak çıkar ve karşılıklı olma ilkeleri doğrultusunda hareket ederek, dış ticarette "her türlü engeli" ve "farklı işlemleri" kaldırmaları öngörülür. Ticareti daraltan her türlü engelin kaldırılmasından, ithalat ve ihracata uygulanan tüm vergi dışı engeli önce tarifeye dönüştürmek, sonra da bu tarifeleri kaldırmak anlaşılır.

Yukarıda genel olarak değindiğimiz WTO'nun 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 sınavi ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda da çalışmalar yapması öngörülür.

3. Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkili biçimde çözmek üzere bir arabuluculuk mekanizması kurma: Anlaşmazlıkların çözümü mekanizması GATT 47 kapsamında da yer almakla birlikte, oldukça etkisiz kalmakta idi. WTO'da 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 Mekanizması" (Trade Policy Review Mechanism-TPRM) ve bu mekanizma çerçevesinde çalışacak olan Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı'na yer verilmiştir. Sözü geçen organ üye ülkelerin dış ticaret politikalarını, iki veya dört yıl gibi belirli aralıklarla incelemeye tabi tutar.
5. Sürekli bir kurumsal yapı olarak IMF, Dünya Bankası ve bunlara bağlı kuruluşlarla yakın işbirliği yapma: Örgütün böylece global ekonomik politikaların oluşturulmasında daha etkin bir rol oynaması amaçlanmıştır.
6. Uluslararası ticaret sisteminin faydalarından yararlanmaları için gelişmekte olan ülkelere ve dönüşüm ekonomilerine yardımcı olma.
7. Uluslararası ticarete ayrımcılığın kaldırılması için GATT'tan devralınan iki önemli kural vardır: En çok kayırılan ülke kuralı ve ulusal işlem kuralı.

En fazla kayırılan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin diğerinin mallarının ithalatıyla ilgili olarak ona verilen bir ödün (tarife indirimi gibi) veya sağlanan bir kolaylık, ayırım yapmadan diğer bütün ülkelere de aynen geçerli kılınmalıdır. Serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birlikleri bu kuralın dışındadır.

İkincisi ise, ulusal işlem kuralıdır ve yurt içinde uygulanan vergi ve öteki müdahalelerde yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeden hepsine aynı işlem yapılmasını ifade eder.

Sonuç olarak, ticaretteki bütün bu engellerin ve ayrımcılığın kaldırılması ile uluslararası ticarete serbestleşme sağlanacak ve bütün ülkelerin yararına olarak uluslararası ticaret hacmi genişlemiş olacaktır.

WTO'nun dayandığı yönetim yapısı şöyledir: Üye ülkelerin ilgili bakanlarından oluşan bir Bakanlar Konferansı (Ministerial Conference) vardır, en az 2 yılda bir toplanır. Ayrıca daha sık toplanan ve tüm üye ülke temsilcilerinden oluşan bir Genel Konsey'e (General Council) sahiptir. Nihayet örgütü temsil eden ve ilgili Bakanların atadığı bir Genel Direktör'ü bulunur, örgütün merkezi Cenevre'dedir.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) nasıl ve hangi amaçlarla kurulmuştur?



SIRA SİZDE

GATT, dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla yapılan çok yanlı bir geçici anlaşmadır. 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kurulmuş ve GATT anlaşması bu örgütün kapsamına alınmıştır.



DİKKAT

GATT'ın Politika ve Uygulamaları

Temel işlevi dünya ticaretinin serbestleştirmek olan GATT bu görevini, düzenli aralıklarla yaptığı çok yanlı görüşmeler yoluyla gerçekleştirmeye çalışmıştır. 1947 yılında Cenevre'deki ilk toplantısından 1994 yılındaki son toplantısı olan Uruguay Toplantılarına kadar toplam sekiz kez toplantı yapmış ondan sonra yerini Dünya Ticaret Örgütü'ne bırakmıştır. Bu toplantıların listesi Tablo 6.1'de görülebilir.

Tablo 6.1
GATT ve WTO
Konferansları

Toplantı	Tarihi
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
8. Doha Görüşmeleri, Doha, (Katar)	2001-

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.

En kapsamlı görüşme aşağıda da belirteceğimiz gibi, Uruguay Görüşmeleridir. 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.

Dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla kurulan GATT'ın çeşitli ekonomik konularda benimsediği tutum, politika ve uygulamalar vardır. Bunların başlıcalarının gözden geçirilmesi WTO'nun bugünkü uygulamalarının 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 damping yapması karşısında, 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 benimsemiştir. 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 (egzozlara 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 ithalattan ek bir vergi alması savunulmuştur ki, bu da GATT ilkelerine uygun düşmez.

Bunun gibi GATT, arzı tükenmekte olan doğal kaynakları korumak üzere, bu kaynakları yoğun biçimde kullanan malların 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 WTO'nun gelecekte yapacağı çalışmalara kalmış durumdadır.

d. GATT ve Yeni Korumacılık Akımı: GATT 47 sözleşmesine göre, bir üye ülkenin ihracatı, ithalatçı üye ülkede ciddi bir zarara (serious injury) yol açıyor veya böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir. Özellikle 1973'lerdeki Dünya Enerji Buhranı'ndan sonra sanayileşmiş ülkelere başlatılan yeni bir koruyuculuk akımı bu maddeye dayanmaktaydı.

Yeni koruyuculuk adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihrac 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 uygulanmalarıyla 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 "zenginler kulübü" olarak görmüşlerdi.

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

DİKKAT



GATT'ın izlediği serbest ticaret felsefesi maliyetleri düşürmek üzere firmaların çevre kirliliği yaratan üretim yöntemleri benimsemelerine neden olabilir. O nedenle çevreciler GATT'ı ve onun yerine geçen Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'yu eleştirirler.

Uruguay Görüşmeleri ve WTO Sonrası

GATT toplantıları içinde gerek konu, gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsam-lısı 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 ül-kenin 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 serbestleştiril-mesi 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, öteki yeni konu-lar arasında yer alır.

Uruguay Görüşmeleri'nin bir diğer sonucu da WTO'nün kurulmasıdır. Görüşmelerde GATT 47 sözleşmesinde değişiklikler yapılmış ve bu şekilde oluşan GATT 94 WTO'nün kapsamına alınmıştır. Başka bir deyişle, adı geçen kuruluş bir anlamda GATT'ın geliştiril-miş ve örgütsel yapıya kavuşturulmuş bir şeklidir.

Uruguay Görüşmelerinin sonuçlanmasından sonraki birkaç yıl, ülkeler alınan ön-lemlerin uygulanması konusuna yoğunlaştılar. Ama birçok sorun ortada durmaktaydı. 1990'ların sonlarına doğru çok-yanlı yeni bir görüşme başlatılması doğrultusunda istekler ortaya çıktı.

Yeni toplantıya gerekçe olarak gösterilen nedenler arasında, birçok ülkenin tarım ürünleri ve hizmetler ticareti üzerindeki kısıtlamaların azaltılmasını arzulamaları, sanayi malları alanında kalan tarifelerin de indirilmesini, anti-damping ve fikri mülkiyet hakla-rına ilişkin birçok noktanın açıklığa kavuşturulmasını istemeleri vs. bulunuyordu. Sanayi-leşmiş ülkeler ayrıca "çalışma standartları" (labor standards) adı verilen (az gelişmiş ülke-lerin kesinlikle karşı oldukları) konuların, uluslararası ticaretin çevre üzerinde etkilerinin ve firmaların üretim yerlerini uluslararası alanda kaydırmaları gibi sorunların tartışılması yönünde de isteklerde bulunuyorlardı.

Uluslararası ticarete ilişkin sorunları görüşmek ve bununla ilgili bir gündem belir-lemek üzere WTO üyesi 134 ülkenin bakanları 1999 yılı Aralık ayında ABD'de, Seattle kentinde toplandılar. Bu toplantılara Yeni Binyıl Görüşmeleri (The Millenium Round) adı verilmişti. Ama toplantılarda küreselleşme karşıtlarının yoğun protesto gösterileri ile kar-şılaşıldı. Küreselleşme karşıtları arasında çeşitli gruplar bulunuyordu. Örneğin, az geliş-miş ülkelerden mal ithalinin artmasıyla işlerini kaybetmekten korkan sendikalar, serbest ticareti geliştirmenin çevreye vereceği zararlardan endişe duyan "yeşiller", çocuk işçi kar-şıtları, vs. bunlar arasında yer almaktaydı. Sözü edilen gruplara ayrıca milliyetçi çevreleri de eklemek gerekir. Bunlar da WTO'yu ülkeler üstü bir kuruluş, yani kurallar koyup bu kuralları ulusal devletlere zorla uygulatan bir örgüt olarak görmekte-dirler.

Bir yandan gündem üzerinde üyeler arasında başgösteren anlaşmazlıklar, diğer yan-dan küreselleşme karşıtlarının yoğun gösterileri nedeniyle Seattle Toplantısı bir gündem belirlenmeden dağıldı.

WTO'nun daha sonraki toplantısı 2001 yılının Kasım ayında Katar'ın başkenti Doha'da başladı. Bu görüşmelere de Doha Görüşmeleri (Doha Round) adı verilmiştir. Gündeme

alınan konular arasında örneğin, sanayi ürünleri ile birlikte tarım ürünleri ve hizmetler alanında daha ileri bir liberalleşme, anti-dampingle ilgili kuralların daha da sıklaştırılması, uluslararası yatırım ve rekabet politikalarının geliştirilmesi, vs. yer almaktadır.

Doha Görüşmeleri'nde karşılaşılan pek çok engel ortaya çıkmıştır. Az gelişmiş ülkeler de Uruguay Görüşmeleri'nin kendilerine fazla bir yarar sağlamadığını görerek, bu toplantılara kuşku ile bakmakta ve yeni ödünler vermekte isteksiz davranmaktadırlar. Bugüne kadar toplantılardan somut bir sonuç çıkmamıştır.

Özellikle çok-uluslu şirketlerin kendi marka ve ürünlerinin yaygın olarak taklit edilmesi dolayısıyla sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunmasına büyük önem verirler. Konu, daha çok bu şirketlerin isteği sonucu Uruguay gündemine alınmıştır.



DİKKAT

Az gelişmiş ülkeler GATT çerçevesinde sağlanan tarife indirimlerinden ne ölçüde yararlanabilmişlerdir?



SIRA SİZDE

Dünya Ticaretinde Büyüme ve Dünya Üretimine Artış Hızı

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. Nitekim istatistikler 1992 ile 2011 arasındaki on dokuz yıllık dönemde dünya üretiminin yıllık ortalama yüzde 3.5 oranında, dünya ticaret hacminin ise yüzde 5.6 gibi bundan çok daha yüksek bir oranda arttığını gösteriyor. Dünya ticaretindeki hızlı artışları bir yandan ulaştırma ve haberleşme alanındaki yoğun teknolojik gelişmelerle, diğer yandan da hükümetlerin izlemeye başladıkları liberal dış ticaret politikaları ile açıklayabiliriz. Dünya ticareti ile dünya üretiminin karşılaştırılması hakkında daha ayrıntılı bilgi edinmek isteyen okuyuculara, Tablo 6.2'yi incelemeleri önerilir.

Yıllar	Dünya Üretimi	Dünya Ticareti (Hacim)
1992-2001	3.2	6.8
2002	2.9	3.5
2003	3.6	5.4
2004	4.9	10.8
2005	4.6	7.8
2006	5.2	8.9
2007	5.3	7.4
2008	2.8	2.9
2009	-0.6	-11.0
2010	4.8	11.4
2011	4.2	7.0

Tablo 6.2

Dünya Üretimi ve Dünya Ticaret Hacminin Büyüme Oranları (yüzde)

Kaynak: İMF, *World Economic Outlook*, Sept. 2010, ss. 175-192.

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 yüksekliğini ve tarife listelerindeki oranların malların işlenmişlik derecesine göre artış gösterdiği gerçeğini (tarifelerin kademeleşmesi) gölgelememektedir.



Dünya ticaret hacminin dünya üretim hacminden daha hızlı biçimde artması hangi nedenlerle ilgilidir?

İKTİSADİ BİRLEŞMELER TEORİSİ

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 birleşmeler teorisi (economic integration theory) 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.



Dünya ticaretini serbestleştirmede evrensel ve bölgesel yaklaşımlar arasında çelişki bulunmayıp birbirini desteklerler. Böylece ülkeler bölgeselleşerek küreselleşmiş olmaktadır.

Türleri

Ülkeler arasındaki iktisadi işbirliği hareketleri, sınırlı sayıdaki mallar üzerinde tarife indirimlerinden, kapsamlı iktisadi birliklerin kurulmasına kadar değişebilmektedir. Bazı birleşme hareketlerinde yalnızca ülkelerin aralarındaki mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmeleri, bazılarında buna ek olarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımı, nihayet diğer bir kısmında ise bunlarla birlikte para, maliye ve ekonomi politikası alanlarında da uyum ve işbirliğinin sağlanması söz konusudur.

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 uygularken, emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin de bölge içinde serbest dolaşımı sağlanmaktadır.

e. İktisadi Birlik (Economic Union): İktisadi birleşme hareketlerinin en ileri şeklidir. İktisadi birlikler ortak pazarın ötesinde ekonomik, 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 kuruluşa (ülkeler-üstü) devredilmesidir. Fakat bazen, 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.

Uygulamada iktisadi birleşme hareketleri daha çok hangi türlerde kendini gösterir? Aralarında ne gibi farklar vardır?



SIRA SİZDE

Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri

Tercihli ticaret anlaşmaları birer uluslararası iktisadi işbirliği örnekleridir. Ancak bunlar örgütsel bir yapıya sahip değildir. Günümüzde iktisadi birleşme hareketleri içinde en sık rastlananlar gümrük birliği ile serbest ticaret bölgeleridir. Bunların her ikisinde de üye ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması söz konusudur. Ancak, gümrük birliklerinde dışa karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanırken, serbest ticaret bölgelerinde her ülke kendi özel tarifelerini sürdürmektedir.

Bu özellikleri dolayısıyla gümrük birliklerinin daha ileri bir hareket olduklarına kuşku yoktur. Ayrıca serbest ticaret bölgeleri, üyelerin dışa karşı farklı tarifeler uygulamaları dolayısıyla, uluslararası ticareti dolambaçlı yollara saptırabilir (trade deflection). Çünkü,

daha önce de belirtildiği gibi, birlik dışındaki 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 reeksport yaparlar. Böyle dolambaçlı yollara başvurulması uluslararası ticaret akımlarının normal gelişmesini bozabilir. Bunu önlemek için ithalatın kaynağını araştırmak gerekir. Bu ise yerli katkı payını kanıtlayan belgelerin veya menşe şahadetnamelerinin kullanılmasını gerektirir ki, bu da bir anlamda bürokrasiyi artırmaktan başka bir şey 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.

Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri

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:

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 tarifesine uygulanması bölge içi ticareti geliştirirken, bölge dışı ticareti olumsuz biçimde etkileyebilir. Böylece bölge içi ticaret, bölge dışı ticaret aleyhine genişlemiş olur. Ticaret yaratıcı etkiler gümrük birliklerinin kurulmasından sonra bölge içi ticaretteki gelişmeleri ifade etmektedir. Bölge dışından yapılan ticaretteki daralmaya da ticareti saptırıcı etki (trade diversion) denir.

Ticaret yaratıcı etki gümrük birliği, dolayısıyla üye ülkelerdeki yüksek maliyetli üretimin yerine birlik içindeki daha verimli ülkenin üretiminin geçmesi dolayısıyla ortaya çıkar. Başka bir deyişle bu etki, birlik içerisinde karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uzmanlaşmanın sonucudur. Ticaret yaratıcı etkinin büyüklüğü gümrük birliği sonucunda birliğe katılan ülkelerin refah artışının da yüksek olacağına bir işaret sayılabilir. Bununla birlikte, refah üzerindeki net değişimin belirlenebilmesi için ticareti saptırıcı etkinin de göz önünde bulundurulması gerekir. Çünkü ticareti saptırıcı etki refahı olumsuz yönde etkiler.

Ticareti saptırıcı etki, gümrük birliğinin kurulması ile en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve birlik ülkelerinin bu ülkeden yapmakta oldukları ithalatın sona ermesi dolayısıyla ortaya çıkar. Böylece ithalat en verimli ülkeden birliğe üye daha az verimli ülkelere kaymış olur. Bu durumda kaynakların verimliliği göreceli biçimde azalmış olacağından refah değişimleri olumsuz yöndedir.

O halde gümrük birliklerinin dünya refahına net etkisi, doğurduğu ticaret yaratıcı ve ticareti saptırıcı etkilerin göreceli büyüklüğüne bağlıdır. Eğer ticaret yaratıcı etki, ticareti saptırma etkisinden daha büyükse birlikler ortalama kaynak verimliliğini yükseltecek ve dünya refahını yükseltecektir. Tersine, ticaret saptırıcı etkinin ticaret yaratıcı etkiden büyük olduğu durumlarda dünya kaynaklarının ortalama verimliliği azalacak ve dünya refahı düşecektir.

Burada belirtilen dünya refahı ve dünya kaynak verimliliği üzerindeki etkiler, doğaldır ki ilgili ülkelerdeki değişimler kanalıyla ortaya çıkacaktır. Yani örneğin ticaret yaratıcı etkinin göreceli olarak büyük olduğu durumda birlik üyesi ülkelerin kaynak verimliliği ve refah düzeyleri yükselecek ve bu da ithalat artışlarıyla diğer dünya ülkelerine yayılacaktır.

Şimdi, gümrük birliklerinin bu iki statik etkisine daha yakından bir göz atalım: Ticaret yaratıcı etkinin refah kazançları iki bölümden oluşur. Birisi yüksek maliyetli ülkede yerli üretimin azalması, dolayısıyla ortaya çıkan üretim kazançlarıdır. Diğeri de, düşük fiyattan tüketici rantındaki artışı gösteren tüketim kazançlarıdır. Bu iki etkinin toplamı ticaret yaratıcı etkinin doğurduğu refah artışını ifade eder.

Ticareti saptırıcı etki, en verimli üreticinin birlik dışında kalması ve mallarının ortak gümrük tarifesine tabi olması nedeniyle, birliğin bu ülkeden yaptığı ithalatın durmasından kaynaklanır. Dolayısıyla eğer birlik kurulduktan sonra, 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.

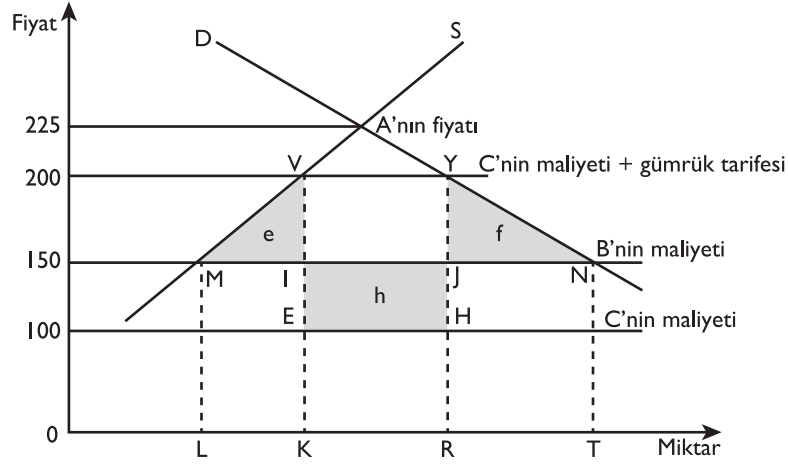
Bu anlatılanları bir örnekle gösterelim. A, B, C diye üç ülke ve bir mal ele alalım: Bu malın söz konusu ülkelerdeki fiyatları sırasıyla 225, 150 ve 100 lira olsun. Demek oluyor ki, söz konusu malın en verimli üreticisi C'dir, ikinci sırada B ülkesi yer alır. Verimliliği en düşük (maliyeti en yüksek) 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 olduğunu varsayalım. Böylece bu ülkede B'nin malının fiyatı 300, C'nin malının fiyatı ise 200 liraya yükselir. Dola-

yısıyla A ülkesi B'den hiç ithalat yapmaz; tüketiminin bir bölümünü kendi üretimi ile, bir bölümünü de en verimli ülke durumundaki C'den yaptığı ithalatla karşılar.

Şekil 6.1

Gümrük Birliğinin
Statik Etkileri



Buna göre, Şekil 6.1'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 görülmektedir.

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 ithalatı LT (veya MN)'ye yükselir ve bu ithalat tümüyle B'den yapılır. İthalattaki 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 ithalattaki 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 EI_JH dikdörtgeninin alanına (EI_EH) eşit olduğu anlaşılır. O halde, gümrük birliğinin refah üzerindeki net etkisi bu alanların karşılaştırılmasına bağlıdır. Ancak $MVI+JYN > EI_JH$ olduğu durumda, gümrük birlikleri birliğe katılan ülkeler, dolayısıyla da dünya ekonomisi için net bir refah artışı sağlar, tersi durumda ise bir refah düşüşü vardır.

Refahtaki 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 değişme 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 EIJJ dikdörtgen alanı kalır. MVI+JYN alanı refah kazançlarıdır (tarife konulduğu durumundaki üretici rantı ile kaybedilen tüketici rantı toplamı) ifade eder. Oysa tarife gelirlerindeki azalmanın EIJJ 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 oluşturur. 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:

- 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.
- En az maliyetli ülkenin birliğe girmediği durumda bile, ortak gümrük tarifesini yeterince düşük tutulursa ticareti saptırıcı etki önlenir. Söz gelişi, yukarıdaki örnekte ortak gümrük tarifesini yüzde 50’den daha düşük oranda belirlenirse, C ülkesi yine de birliğe mal ihracını sürdürebilir.
- 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.
- 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.
- Üye ülkeler coğrafi olarak ne kadar yakın olurlarsa, taşıma giderleri azalacağından ticaret yaratıcı etki o derece artar.
- 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 etkileyecek sonuçlar doğurur. Diğer yandan, gümrük birliklerinin, üçüncü ülkelere ithalatı ve o ülkelere ihracat arzını azaltması da ticaret hadlerini birlik lehine değiştirebilir.

Bu konuyu bitirmeden değinmek istediğimiz bir nokta da şudur: Gümrük birliği kurulduktan sonra bölge içinde verimli üreticilerle rekabet edemeyen bazı firmalar endüstriyi terk etme zorunluluğu ile karşılaşır. 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.

SIRA SİZDE



6

Statik etki ne demektir? Gümrük birliklerinin statik etkileri nelerdir? Gümrük birliklerinin dünya refahını artırıcı etki doğurabilmesi için gereken koşullar nelerdir?

DİKKAT



En verimli ülke birlik içinde yer alırsa gümrük birliklerinin ticareti saptırıcı bir etkisi olmaz. Birliğe üye ülkelerin sayısı ne kadar artarsa en birliğin en verimli ülkeyi kapsama olasılığı da o kadar artar.

Dinamik Etkiler

Statik etkiler ekonomik yapıda bir değişiklik olmadan, tarifelerin kaldırılması dolayısıyla dış ticaret hacmi ve refah düzeyinde ortaya çıkan değişimlerle 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 değişimlerdir. 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, planlama, 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.

c. 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.

d. 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.

e. 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.

Dinamik etki ne demektir? Gümrük birlikleri ne gibi dinamik etkiler doğurur?



SIRA SİZDE

İktisadi Birlik

Ekonomik bütünleşme hareketlerinin son aşaması iktisadi birliklerdir (economic union). İktisadi birlik, uygulanacak ekonomik, parasal, mali ve sosyal politikaların birlik tarafından ortak biçimde belirlenmesini gerektirir. Bunun için de ülkelerin politika belirleme ve uygulama yetkilerinin bir bölümü birlik düzeyinde oluşturulan (ülkeler üstü) bir kuruluşa devredilir. Ekonomik birlik bazen 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, ekonomik 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 satın alım işlemleri: Kamu ihalelerinde de sınır ötesi rekabet sağlanmalıdır. Diğer bir deyişle, bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm topluluk üyeleri katılabilmelidir.

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

Ortak rekabet kuralları: 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 Euro’nun 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 öngörülür.

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.

Gümrük birliklerinde nihai hedef çoğunlukla siyasal birleşmedir. Alman siyasal birliği de böyle bir gümrük birliği (Zollverein) sayesinde sağlanmıştır.



DİKKAT

İktisadi birlik için ne gibi somut koşullar gerekir?



SIRA SİZDE

“İkinci En İyi” Teorisi

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.

Kıscası, 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 getirtilenler 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 değişme 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 (The Customs Union Issue) sonra teori, Meade tarafından geliştirildi ve 1957'de Lipsey ve Lancaster tarafından genelleştirildi. İkinci en iyi teorisi bugün yalnız uluslararası ekonomi için değil, genel ekonomi için de büyük önem taşımaktadır.

Bununla beraber, ikinci en iyi teorisinin koruyuculuğu savunmaya yönelik olarak ortaya atılan bir görüş olduğu da söylenemez. Çünkü teoriye göre, belirli koşullar altında (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.

Gerçek dünyada olduğu gibi, halen dış ticaret üzerinde yaygın kısıtlamalar bulunuyorsa bu ortamda bazı engelleri kaldırma doğrultusunda alınacak önlemler yerine yeni engellerin konulması dünya refahına daha fazla katkı yapabilir. Ancak ikinci en iyi teorisini korumacılık doğrultusunda bir gerekçe olarak yorumlamak doğru değildir.



DİKKAT

Kutuplaşma Teorisi

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.

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 girmeleri, 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 istemeleiridir. Göç eden bu faktörler, gittikleri ülkede üretime olumlu katkı yaparlarken ayrıldıkları ülkenin kalkınma hızını olumsuz biçimde etkilerler. O nedenle iktisadi grupların benzer gelişme düzeyindeki ülkeler arasında kurulmasında zorunluluk vardır.

Kutuplaşma Teorisi yalnız ülkeler arası serbest ticarete değil, aynı ülkenin farklı bölgeleri arasında, gelişme farklarının bulunması durumunda da kendini gösterir. Birçok ülkede bölgeler arasında önemli gelişme farkları vardır. Türkiye'deki Doğu-Batı, İtalya'daki Kuzey-Güney sorunları bunun örnekleridir. 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 uygulatırlar. Uluslararası alanda ise sorunun çözümü çok daha güçtür; çünkü böyle bir mekanizma kurulmuş değildir.

Kutuplaşma teorisi nedir? Az gelişmiş ülkelerin iktisadi birlik kurmaları daha çok hangi amaçlarla ilgilidir? Bu ülkelerin daha çok birlikler kurmaları kendileri için yararlı olur?



SIRA SİZDE

10

İktisadi Birleşmeler Teorisi ve Az Gelişmiş Ülkeler

Az gelişmiş ülkeler de iktisadi birleşmeler teorisine yoğun bir ilgi duymuşlardır. Nitekim gerek Latin Amerika'da, gerek Orta Doğu, Asya ve Afrika'daki az gelişmiş ülkeler arasında çok sayıda iktisadi birleşme hareketi ortaya çıkmıştır. Fakat bu ülkelerin iktisadi birlikler kurmalarındaki ana etken sanayileşmelerini hızlandırma konusundaki istek ve çabalarıdır. 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 ülkeler-üstü bir kuruluşa devretmekte isteksiz davranmaktadırlar. Ülkeler arasında mesafelerin genellikle uzak oluşu, etkin ulaştırma ve haberleşme olanaklarının bulunmaması ve tarım ürünlerinin ihracatı için aynı piyasalarda rekabet etmeleri, vs. de çoğu durumda başarısızlığa neden olan öteki faktörler arasındadır.

DÜNYADAKİ EKONOMİK BİRLEŞMELER

Halen dünyadaki gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında oluşturulan çok sayıda iktisadi birleşme hareketi vardır. Bunların içinde kuşkusuz en başarılı olanı Avrupa Birliği'dir. Avrupa Birliği ve Türkiye'nin AB ile olan ilişkileri gelecek bölümde ayrıntılı olarak incelenecektir.

AB'den başka sanayileşmiş ülkeler arasında geliştirilen başka birleşmeler de vardır. Avrupa Kıtasında Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Amerika Kıtasında da Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) bunlara örnek olarak gösterilebilir. Az gelişmiş ülkeler arasında ise çok sayıda iktisadi birleşme hareketi ortaya çıkmıştır. Aşağıdaki Tablo 6.3'de dünya ticaretinin ekonomik gruplara göre dağılışını inceleye bilirsiniz.

Tablo 6.3
Dünya Ticaretinin Ekonomik Gruplara Göre Dağılışı, 2006

Ülke Grupları	İhracat		İthalat	
	Milyon Dolar	Yüzde	Milyon Dolar	Yüzde
DÜNYA	11.982.932	100,00	12.203.386	100,00
Gelişmiş Ülkeler	7.085.021	59,13	7.913.821	64,85
Az Gelişmiş Ülkeler	4.408.951	36,79	3.915.401	32,09
Dönüşüm Ekonomileri	488.960	4,08	374.164	3,07
AVRUPA				
Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)	266.742	2,23	202.521	1,66
Avrupa Birliği (EU 25)	4.538.050	37,87	4.646.380	38,07
Euro Sahası	3.480.738	29,05	3.413.303	27,97
AMERİKA				
And Topluluğu (ANCOM)	129.634	1,08	90.847	0,74
Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM)	16.685	0,14	36.716	0,30
Karayip Topluluğu (CARICOM)	19.972	0,17	22.518	0,18
Amerika Kitası Serbest Ticaret Bölgesi (FTAA)	2.114.845	17,65	2.870.829	23,52
Lâtin Amerika Entegrasyon Bölgesi (LAIA)	631.761	5,27	530.870	4,35
Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR)	190.081	1,59	136.326	1,12
Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)	1.692.403	14,12	2.533.112	20,76
Doğu Karayip Devletleri Örgütü (OECS)	277	0,00	1.956	0,02
AFRİKA				
Büyük Göller Ülkeleri Ekonomik Topluluğu (CEPGL)	2.359	0,02	3.151	0,03
Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA)	68.407	0,57	69.507	0,57
Merkezi Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECCAS)	61.154	0,51	24.587	0,20
Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS)	64.976	0,54	46.329	0,38
Mano Nehri Birliği (MRU)	1.267	0,01	1.557	0,01
Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC)	108.245	0,90	108.961	0,89
Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Topluluğu (CEMAC)	27.637	0,23	10.094	0,08
Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA)	13.478	0,11	14.966	0,12
Arap Magreb Birliği (UMA)	106.828	0,89	69.530	0,57
ASYA				
Güney Doğu Asya Ülkeleri Topluluğu (ASEAN)	759.071	6,33	677.883	5,47
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO)	220.955	1,84	248.582	2,04
Körfez İşbirliği Konseyi (GCC)	421.704	3,52	236.932	1,94
Güney Asya Bölgesel İşbirliği Topluluğu (SAARC)	157.716	1,32	228.640	1,87
OKYANUSYA				
Malenezya Spearhead Grubu (MSG)	4.883	0,04	4.188	0,03
BÖLGELERARASI GRUPLAR				
Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC)	5.464.719	45,60	5.764.461	47,24
Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC)	501.379	4,18	474.241	3,89
Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS)	420.107	3,51	253.152	2,07

Özet

İkinci Dünya savaşı'ndan sonra dünya ticaretini serbestleştirme çalışmaları hız kazanmıştır. Bu çabalar iki doğrultuda gelişmiştir. Birisi, GATT'ın çalışmalarıyla dünya ticaretinin çok yanlı olarak serbestleştirilmesine dayanan evrensel yaklaşım, diğeri de iktisadi grupların kurulması biçimindeki bölgesel yaklaşımdır. Evrensel yaklaşım ticari küreselleşme olarak da adlandırılabilir.

Bugün dünya ticaretini çok yanlı biçimde denkleştirme görevi Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'ne aittir. WTO, GATT'ın yerine kurulmuş ve 1995 yılında faaliyete geçmiştir. Görev alanı GATT'inkinden daha geniştir. Örneğin GATT'ın ilgi alanının dışında kalan tarım ürünleri ticareti, hizmetler ticareti, sınai ve fikri mülkiyet hakları, vs. gibi konularda WTO'un kapsamına girmektedir.

WTO'nun dayandığı iki temel ilkedен birisi en fazla kayırılan ülke, diğeri de ulusal işlem kuralıdır.

GATT koruma aracı olarak tarifeleri kotalara tercih etmiştir. Çevreci kuruluşlar GATT ve WTO'nun serbest ticaret ilkesini çevrenin korunması hedefi ile çelişkili bulurlar.

Az gelişmiş ülkeler önceleri GATT çerçevesinde anlaşmaya varılan düşük tarifelerden bir karşı ödün vermeden yararlandırırlardı. Uruguay toplantılarından sonra bu ülkeler de karşı ödün vermeye zorlanmışlardır.

Uruguay Toplantıları en geniş kapsamlı konuların görüşüldüğü, aynı zamanda GATT'ın son toplantısıdır. Bu toplantıda sanayi malları üzerinde tarifeler daha da düşürülmüş, tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda kararlar alınmış, tekstil kotalarını düzenleyen Çok Elyafıllar Anlaşmasının aşamalı olarak kaldırılması benimsenmiştir. Ayrıca bir ticaret politikalarını denetleme mekanizması ile hizmetler ticaretini serbestleştirme amacıyla Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) kurulmuştur.

Dünya ticaretini serbestleştirme çalışmalarının bir sonucu olarak son on yıl içinde dünya ticareti, dünya üretiminin yaklaşık 2,5 katı ölçüsünde artmıştır.

İktisadi birleşmeler bir grup ülke arasında ticaretin serbestleştirilerek iktisadi gruplar oluşturulması konusunu inceler. Bu gruplaşmalar serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, iktisadi birlik ve parasal birlik biçimlerinde oluşmaktadır. Serbest ticaret bölgesinde üye ülkeler kendi aralarındaki ticareti serbestleştirir, ancak üye olmayanlara karşı kendi özel tarifelerini uygularlar. Gümrük birliğinde hem bölge içi ticaretin serbestleştirilmesi, hem de dışarıya karşı ortak bir gümrük tarifesinin uygulanması söz konusudur. Ortak pazarda ise üretim faktörlerinin bölge içindeki dolaşımı da serbestleştirilmesidir. En ileri iktisadi birleşme şekli iktisadi birliklerin oluşturulmasıdır. Burada ortak iktisadi, sosyal ve mali politikalar uygulanır. İktisadi birliği kuran ülkelerin nihai amacı genellikle buradan siyasal birlik aşamasına ulaşmaktır.

Parasal birlik bir grup ülke tarafından tek para sisteminin uygulanmasıdır. Parasal birlik iktisadi birlik içinde veya ondan bağımsız biçimde uygulanır.

Gümrük birliklerinin statik etkileri ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkidir. Ticaret yaratıcı etkinin diğerinden büyük olması durumunda dünya refahı üzerindeki net etki olumludur. Gümrük birliklerinin dinamik etkileri, geniş bir piyasanın oluşturulması dolayısıyla ortaya çıkan etkilerdir. Bunlar ülkelerin ekonomik büyüme hızlarını doğrudan etkiler.

Serbest ticaretin geçerli olmadığı bir dünyada ticareti serbestleştirme yönünde alınacak bazı bireysel önlemler yerine, mevcutları dengeleyici yeni kısıtlamaların konulması dünya refahı açısından daha doğru olur. Bu teoriye "ikinci en iyi teori" adı verilmektedir.

Bir az gelişmiş ülkenin gelişmiş ülkelerin oluşturdukları bir gümrük birliğine girmeleri durumunda az gelişmiş ülke daha da yoksullaşabilir. Buna kutuplaşma teorisi adı verilir.

Kendimizi Sınavalım

1. Aşağıdakilerden hangisi günümüzde doğrudan dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla kurulmuş bir örgüttür?
 - a. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)
 - b. Uluslararası Para Fonu (IMF)
 - c. Dünya Bankası (IBRD)
 - d. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı (OECD)
 - e. Avrupa Birliği (AB)
2. Aşağıdakilerden hangisinin temel amacı dünya hizmetler ticaretini serbestleştirmektir?
 - a. GATT
 - b. EFTA
 - c. NAFTA
 - d. GATS
 - e. LAFTA
3. GATT'ın dayandığı temel ilke aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Şarhlılık ilkesi
 - b. En fazla kayırlmış ülke
 - c. Tarımda serbest ticaret
 - d. Serbest hizmetler ticareti
 - e. Gümrük tarife kotaları
4. Gümrük Birliği'nin Serbest Ticaret Bölgesi'nden en önemli farkı nedir?
 - a. Gümrük tarifelerinin kaldırılmış olması
 - b. Kotaların kaldırılmış olması
 - c. Tek para sisteminin kurulmuş olması
 - d. Her ülkenin dışa karşı kendi özel tarifelerini uygulaması
 - e. Dışa karşı ortak gümrük tarifesinin uygulanması
5. Gümrük birliklerinin dünya refahı üzerinde net olarak olumlu etki doğurabilmesi için gerekli koşul nedir?
 - a. Ticaret yaratıcı etkinin ticareti saptırıcı etkiden büyük olması
 - b. Ticaret yaratıcı etkinin ticareti saptırıcı etkiden küçük olması
 - c. Ticaret yaratıcı etkinin ticareti saptırıcı etkiye eşit olması
 - d. Ticaret yaratıcı etki ortaya çıkması
 - e. Ticareti saptırıcı etki doğurması
6. Bir malın en verimli üreticisinin kurulan gümrük birliğinin içinde yer alması durumuyla ilgili aşağıdakilerden hangisi doğrudur?
 - a. Ticaret yaratıcı etki yoktur.
 - b. Ticareti saptırıcı etki yoktur.
 - c. Hem ticaret yaratıcı, hem de ticareti saptırıcı etki yoktur.
 - d. Hem ticaret yaratıcı etki, hem de ticareti saptırıcı etki vardır.
 - e. Birlik içinde kaynak verimliliği azalır.
7. Aşağıdakilerden hangisi gümrük birliklerinin dinamik etkileri arasında **yer almaz**?
 - a. Ölçek ekonomileri,
 - b. Rekabet etkisi
 - c. Teknolojik ilerleme
 - d. Ticareti saptırıcı etki
 - e. Yatırımları özendirme
8. Bir az gelişmiş ülkenin, ileri derecede sanayileşmiş ülkelerden oluşan bir iktisadi birleşme hareketine girdiğinde daha fazla yoksullaşabileceğini öne süren teori aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Tek pazar görüşü
 - b. Bölgesel kalkınma
 - c. Gümrük birliği
 - d. Kutuplaşma teorisi
 - e. İkinci en iyi teorisi
9. Az gelişmiş ülkelerin gümrük birlikleri kurmalarındaki temel neden aşağıdakilerden hangisidir?
 - a. Statik etkilerden yararlanma
 - b. Yerli sanayiye koruma
 - c. Sanayileşmeyi hızlandırma
 - d. Hazineye gelir sağlama
 - e. Dış borç alma
10. Gümrük birliği teorisine göre, özellikle hangi özellikteki ülkeler arasında kurulacak gümrük birliklerinin doğuracağı refah artırıcı etkiler daha yüksektir?
 - a. Rekabetçi ekonomiler
 - b. Tamamlayıcı ekonomiler
 - c. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler
 - d. Yarı sanayileşmiş ülkeler
 - e. Sanayileşmiş ülkeler

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. a	Ayrıntılı bilgi için “Dünya Ticaret Örgütü (WTO)” konusunu inceleyiniz.
2. d	Ayrıntılı bilgi için “GATT’ın Uruguay Toplantıları” konusunu inceleyiniz.
3. b	Ayrıntılı bilgi için “Dünya Ticaret Örgütü (WTO)” konusunu inceleyiniz.
4. e	Ayrıntılı bilgi için “Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri” konusunu inceleyiniz.
5. a	Ayrıntılı bilgi için “Gümrük Birliklerinin Statik Etkileri” konusunu inceleyiniz.
6. b	Ayrıntılı bilgi için “Gümrük Birliklerinin Statik Etkileri” konusunu inceleyiniz.
7. d	Ayrıntılı bilgi için “Dinamik Etkiler” konusunu inceleyiniz.
8. d	Ayrıntılı bilgi için “Kutuplaşma Teorisi” konusunu inceleyiniz.
9. c	Ayrıntılı bilgi için “İktisadi Birleşmeler ve Az Gelişmiş Ülkeler” konusunu inceleyiniz.
10. a	Ayrıntılı bilgi için “Gümrük Birliklerinin Statik Etkileri” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Dünya Ticaret Örgütü (WTO), Uruguay toplantılarında GATT anlaşmasında öngörülen hedefleri gerçekleştirmek üzere kurulan bir örgüttür. GATT ise örgüt değil, bir anlaşma idi. WTO kurulurken daha geniş kapsamlı olarak dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için GATT anlaşmasında değişiklikler yapılmış ve yeni şekliyle GATT anlaşması WTO’nun kapsamına alınmıştır.

Sıra Sizde 2

Uruguay toplantısı GATT’ın son toplantısıdır. Bundan sonra GATT, WTO’nun kapsamına alınmıştır. Bu toplantıda öncelikle göre dünya ticaretinin daha kapsamlı bir biçimde serbestleştirilmesi öngörülmüştür. Örneğin tarım ürünleri ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, görünmez engellerin ve tekstil kotalarının kaldırılması, sınai ve fikri mülkiyet haklarının korunması, bir ticaret politikasını gözden geçirme mekanizmasının kurulması ilk kez tartışılmıştır.

Sıra Sizde 3

Az gelişmiş ülkeler, GATT çerçevesinde sağlanan tarife indirimlerinden çok sınırlı ölçüde yararlanabilmiştir. Çünkü bu ülkelerin yoğun korumacılık şemsiyesi altında sanayileşmeye çalıştıkları bir dönemde serbest ticaret onların ekonomik kalkınma hamlesine uygun düşmüyordu. 1965 yılında GATT, sözleşmesinde bir değişiklik yapılmış ve az gelişmiş ülkelere, bir karşı ödün verme zorunluluğu olmadan tarife indirimlerinden yararlanma olanağı sağlanmıştı. Ancak tarifeleri indirilen mallar genellikle onların ihraç edemedikleri ileri derecede işlenmiş sanayi ürünleri idi. Onların ihracatçısı oldukları tekstil, giyim, gıda ve benzeri örnek yoğun sanayi ürünleri ise, sanayileşmiş ülke piyasalarında çok çeşitli ve yüksek ölçülerde kısıtlayıcı önlemlere tabi tutulmuştu. Bu gibi “görünmez engel”lerin veya “gönüllü ihracat kısıtlamaları”nın kaldırılmasında ise GATT (2005 yılı başında Çok Elyafılar Anlaşması-MFA’nın kaldırılmasından önce) fazla etkili olmamıştı.

Sıra Sizde 4

Son birkaç on yıldır dünya ticaret hacmi, dünya üretim hacmine göre 2-3 kat daha hızlı artmaktadır. Bunda, haberleşme ve ulaştırma teknolojisindeki gelişmeler kadar, dünya ticaretini serbestleştirme doğrultusunda yürütülen çalışmaların da önemli katkısı vardır.

Sıra Sizde 5

İktisadi birleşme hareketleri en gevşek ilişkilere dayalı olandan en sıkı ilişki kurmayı öngörenlere doğru şöyle sıralanabilir: Tercihli ticaret anlaşmalı ülkeler grubu, serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar ve iktisadi birlik. Birincisinde ülkeler birbirlerine düşük gümrük tarifesi uygularlar. Serbest ticaret bölgesinde, gruba üye ülkeler kendi aralarındaki ticarete tarifeleri sıfırlar, dışa karşı özel tarifelerini uygular. Gümrük birliğinde ayrıca dışa karşı ortak gümrük tarifesi uygulanır. Ortak pazarda buna ek olarak serbest faktör dolaşımı gerçekleştirilir. İktisadi birlikte, ortak ekonomi, para, maliye ve sosyal politikalar izlenir. Bu alanlardaki yetkiler, ülkeler üstü bir birlik organına devredilir.

Sıra Sizde 6

Statik etkiler gümrük birliği dolayısıyla üretimde gerçekleşen değişikliklerin kaynakların etkinliği üzerindeki etkilerini ifade eder. Bunlar bir defalık etkilerdir. Ticaret yaratıcı etki ve ticareti saptırıcı etki diye ikiye ayrılır. Ticaret yaratıcı etki birlik içinde üretimin göreceli verimsiz üreticilerden görece- li verimli üreticilere doğru el değiştirmesi dolayısıyla ortaya çıkar. Ticareti saptırıcı etki ise üretimin dışarıda kalan en verimli üreticilerden birlik içindeki daha az verimli üreticilere doğru aktarılmasını ifade eder. Eğer ticaret yaratıcı etki, ticareti saptırıcı etkiden daha büyükse gümrük birlikleri dünya refahı üzerinde olumlu, aksi halde olumsuz etkide bulunur.

Sıra Sizde 7

Dinamik etkiler ufak ulusal piyasaların yerine birleşik ve geniş hacimli piyasalar geçmesinin sonucu olan etkilerdir. Bunlar rekabeti ve verimliliği artıran, ölçek ekonomisi sağlayan, teknolojik gelişmeyi ve yatırım artışını hızlandıran etkilerdir.

Sıra Sizde 8

İktisadi birlik, iktisadi birleşme hareketlerinin son aşamasıdır. Bölge içi serbest mal ve hizmet ticareti ile serbest faktör dolaşımının gerçekleştirilmiş olmasını, ekonomik, mali ve sosyal politikalardan birlik düzeyinde belirlenmesini ve uygulanmasını, ülkelerin bu konudaki bireysel egemenlik haklarını birlik düzeyinde bir organa devretmiş olmalarını gerektirir.

Sıra Sizde 9

İkinci en iyi teorisi, Uluslararası İktisat'ın Genel Ekonomi'ye yaptığı önemli bir katkıdır. Buna göre, Ticaret kısıtlamalarının halen yaygın olduğu bir dünyada mevcut kısıtlamalardan bazılarının kaldırılması, serbest ticaret yönünde atılan bir adım olmakla birlikte, dünya refahını yükseltmeyebilir. Bu durumda dünya refahının artışı, yeni kısıtlamalar konulmasını gerektirebilir.

Sıra Sizde 10

Az gelişmiş ülkeler için gümrük birliklerinin statik etkilerinden çok dinamik etkileri önemlidir. Bunlar dar bir ulusal piyasa yerine daha geniş hacimli birleşik bir piyasa geçmesinin doğuracağı etkilerdir ve bunlar kalkınma ile doğrudan ilişkilidir. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkeler sanayileşme hızlarını yükseltmek için iktisadi birleşmelere ilgi duyarlar. Böylece, tek başlarına başaramadıklarını birlikte gerçekleştirmeye çalışırlar.

Yararlanılan Kaynaklar

- Krueger, A. O. (1996). **The Political Economy of American Trade Policy**, Chicago: University of Chicago Press.
- Balassa, B. (1974). **“Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence,”** The Manchester School.
- Er Türk, E. (1993). **Ekonomik Entegrasyon Teorisi**, Bursa: Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Johnson, H. G. (1958). **“The Gains from Freer Trade with Europe: An Estimate”**, Manchester School of Economics and Social Studies, September.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Meade, J. (1955). **The Theory of Customs Unions**, Amsterdam: North-Holland.
- Viner, J. (1953). **The Customs Union Issue**, New York: The Carnegie Endowment for International Peace.
- Kreinin, M.E. (1985). **International Economics; A Policy Approach**, New York: Harcourt Brace Jovanovich..
- Kreinin, , M.E. (1974). **Trade Relations of The EEC: An Empirical Investigation**, New York: Praeger.
- Carbaugh, R.J. (1989). **International Economics**, Wadsworth Publishing.
- Soyak, A. (der.). (2002). **Küreselleşme: İktisadi Yönelimler ve Sosyo-politik Karşıtlıklar**, İstanbul: OM yayınları.

7

Amaçlarımız

- Bu üniteyi tamamladıktan sonra;
- Ödemeler bilançosunu, ödemeler bilançosuna ne tür işlemlerin nasıl kaydedildiğini ve dış denge-
sizliklerin ekonomi üzerinde ne gibi etkiler doğurduğunu anlatabilecek,
 - Ödemeler bilançosunun temel hesap grupları ve alt bilançolarını tanımlayarak, her hesap içine han-
gi işlemlerin kaydedildiğini ifade edebilecek,
 - Bir dış açık veya dış fazlanın nasıl hesaplandığını ve dış dengesizliklere neden olan etkenlerin neler
olduğunu söyleyebilecek,
 - Bir dış açık (fazla) karşısında ülkelerin ne gibi genel politikalar izleyeceğini tartışabilecek,
 - Ödemeler bilançosun neleri göstermediğini ifade edebilecek,
 - Türkiye'nin dış ödemeler bilançosunun zaman içinde ne gibi gelişmeler gösterdiğini açıklayabi-
lecek,
 - Dış dengeyi sağlamada otomatik mekanizmalar ve dış denkleme politikalarını tanımlayabilecek,
 - Otomatik denkleme mekanizmalarının nelerden oluştuğunu ve harcama değiştirici politikaları
açıklayabilecek,
 - Harcama kaydırıcı politikaların neleri kapsadığını anlatabilecek,
 - Devalüasyon (ve revalüasyon) kavramını ve başarı koşullarını açıklayabilecek
bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Ödemeler Bilançosu
- Uluslararası Ekonomik İşlem
- Ülkede Yerleşik Olma
- Alacaklı İşlem
- Borçlu İşlem
- Otonom İşlemler
- Resmi Rezervler Hesabı
- İstatistik Farklar Hesabı
- Dış Açık Politikaları
- Potansiyel Açık
- Fiili Açık
- Uluslararası Borçluluk
- Denge
- Otomatik Denkleme
- Harcama Değiştirici Politikalar
- Harcama Kaydırıcı Politikalar
- Devalüasyon
- Denkleştirici İşlemler
- Cari İşlemler Bilançosu
- Dış Ticaret Bilançosu
- Görünmez Ticaret
- Sermaye Hesabı

İçindekiler



Dış Ödemeler Bilançosu ve Ödemeler Bilançosunun Denkleşmesi

GİRİŞ

Parasal uluslararası iktisat teorisinin en temel konularından birisi, dış ödemeler bilançosudur. Ülkenin uluslararası ekonomik ve mali işlemlerinin gruplandırılarak incelenmesi, ödemeler bilançosu açık ve fazlaları, dış dengesizliklerin giderilmesi, iç ve dış dengenin birlikte sağlanması bu çerçevede ele alınan başlıca konulardır. Bu bölümde dış ödemeler dengesi kavramı, ödemeler bilançosunun yapısı, etkileri, yararları ve taşıdığı sınırlandırmalar gibi alanlarda açıklamalarda bulunulacaktır.

Ödemeler bilançosundaki açık veya fazlalıkların belirli bir süre içinde giderilmesi ve dış dengenin sağlanması gerekir. Çünkü, dış açıklar er veya geç ülkenin sınırlı döviz rezervlerinin tükenmesine ve dış kredi itibarının yitirilmesine yol açabilir. Dış ödeme fazlalarının kronikleşmesi de bu durumdaki ülkelerde enflasyon hızını yükseltici etkide bulunabilir. Ayrıca bazı ülkelerin biriktirdikleri dış ödeme fazlaları, onların ticaret ortaklarının dış ödeme açığı vermeleri demek olduğundan, genel anlamda uluslararası ticaret ve ödeme sistemini yayıflatıcı rol oynarlar. Ödemeler bilançosu genel olarak incelendikten sonra bu bölümde dış ödemeler dengesinin nasıl sağlanacağını ele alacağız.

DIŞ ÖDEME DENGESİZLİKLERİNİN ÖNEMİ VE ETKİLERİ

Dış ödemeler bilançosu, (balance of payments) ülkelerin belirli bir dönem içerisindeki dış ekonomik ve mali ilişkilerinin durumunu gözler önüne serer. Ülkenin mal, hizmet ve sermaye akımları gibi işlemler dolayısıyla dış dünyadan sağladığı gelirlerin dışarıya yaptığı ödemelere eşit olup olmadığını ortaya koyar. Bir ülkenin dış ödemeler bilançosundaki denge ya da dengesizlik, o ülkenin uluslararası ödeme gücündeki iyileşme ya da bozulmaları yansıtır, dolayısıyla da çoğu kez o ülkenin uluslararası alandaki ekonomik ve mali itibarının bir göstergesi olarak yorumlanır. Dış ödemeler dengesi, uygulanan ekonomik ve mali politikaların bir sonucudur. O bakımdan hükümetlerin ekonomik politika uygulamalarındaki başarılarının bir göstergesi olarak değerlendirilmesi doğaldır.

Dış ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazla ülke ekonomisi üzerinde oldukça geniş kapsamlı etkiler doğurur. Örneğin ülkedeki milli gelir ve çalışma düzeyi, kalkınma hızı, döviz kurları, enflasyon oranı, ücret artışları, gelir dağılımı ve dış borçlar gibi temel ekonomik değişkenler dış ödemeler dengesinden doğrudan etkilenir. Dolayısıyla, ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin sağlıklı bir yolda olup olmadığının belirlenmesi, bir sorun varsa gerekli önlemlerinin zamanında alınması ve politika düzenlemelerinin yapılması için, ödemeler bilançosu istatistiklerinin sürekli olarak izlenmesi gerekir.

Taşıdığı büyük önem dolayısıyla ülkenin ticari, mali ve parasal politikalarını belirleyen veya uygulayan kuruluşlar (örneğin, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Merkez Bankası, Ticaret Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, 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 bankasının 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 bilançosu hükümet yetkilileri açısından olduğu kadar, dış ticaret ve yatırımlarla ilgili tüm kişi, firma ve kuruluşlar bakımından da önemli bir göstergedir. İthalatçı ve ihracatçı firmaların ulusal para cinsinden gelir ve gider hesapları kur değişimlerinin dolaysız etkisi altındadır. Ayrıca, ana ülkenin veya onun ticaret ortaklarının bir döviz darboğazı içinde bulunmaları, dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarını gündeme getirebilir. Bu ise iş adamlarının maliyet, kâr hesaplamaları ve yatırım planları üzerinde beklenmedik etkiler doğurur.

Bunun gibi, yabancı tahvil, hisse senedi, hazine 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 ilgilendirler. 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 değişmelerle (döviz fiyatlarının tersi) onun gerçekleştirdiği uluslararası ticaret akımları arasında sıkı bir ilişki vardır. Dış ticaret fazlası veren ülkelerin paraları döviz piyasalarında değer kazanır, ticaret bilançosu açık veren ülkelerin paraları da değer kaybeder. Bugün ise, ulusal paranın dış değerindeki değişmeler açısından ülkenin uluslararası ticaret akımlarının yanında sermaye akımlarının da büyük önem taşıdığı görülmektedir. Bu alandaki gelişmeleri de yine ödemeler bilançosundan izlemek gerekir.

Verilen bu örnekler, çeşitli ülkelerde kamuoyunun, iş çevrelerinin ve hükümetlerin en son yayımlanan ödemeler bilançosu istatistiklerine neden büyük bir duyarlılık gösterdiklerini ortaya koymaya yeterlidir. Ama bunların da ötesinde konunun bir de uluslararası ekonomik ve mali örgütlerle ilgili yönü vardır. Dünya Bankası veya Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi kuruluşlara kredi için başvuran ülkelerin, dış ödeme bilançoları ve genel olarak izledikleri iç ve dış ekonomik politikalar, bu kuruluşların uzmanları tarafından ayrıntılı olarak incelenir, gereğinde kendilerine iç ve dış dengeyi sağlamaya yönelik politika düzenlemeleri 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. yüzyıllarda 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.

Bu genel açıklamalardan sonra aşağıda ödemeler bilançosunun temel niteliklerine, ana hesap gruplarına, ödemeler bilançosu muhasebesine, dış açık ve dış fazla kavramlarına daha yakından bakacağız. Ödemeler bilançosunun denkleme mekanizmaları ise gelecek bölümlerde incelenecektir.

Ülkenin ödemeler bilançosu durumu kimleri ve hangi nedenlerle ilgilendirir?

SIRA SİZDE

ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN TEMEL YAPISI

Ödemeler bilançosu genellikle, bir ülkede yerleşik kişilerin (gerçek kişi veya firma) belirli bir dönem boyunca yabancı ülkede yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemlerin sonucunu gösteren sistematik bir kayıt biçiminde tanımlanır. Ödemeler bilançosu kayıtları genellikle bir yıllıktır. Ancak bu tabloları daha kısa süreler için hazırlayan ülkeler de vardır. Örneğin, ABD’de ve diğer bazı ülkelerde ödemeler bilançosu üç aylık (mevsimlik) olarak da yayımlanmaktadır.

Ödemeler bilançosunun belirli bir dönem boyunca gerçekleştirilen işlemleri göstermesi, bunun bir stok değil, akım kavramı olmasını ifade eder. Örneğin, ödemeler bilançosu, ülkenin birikmiş dış borç veya varlıklarının tutarını göstermez, ama bunlardaki yıllık değişimleri göz önüne serer. Diğer bir deyişle örneğin, bir yıla ait dış ödeme açıkları o yıl sonunda ülkenin dış borçlarının artmasına ya da dış fazlalarının azalmasına neden olur. O bakımdan dış ödemeler bilançosu kavramı ticari işletmelerin bilançolarına değil, kâr zarar hesaplarına benzerler.

Şimdi ödemeler bilançosu ile ilgili bazı kavramların açıklamalarına göz atalım: Bu amaçla aşağıda ekonomik işlem, ülkede yerleşik olma, alacaklı işlem ve borçlu işlemler tanıtılacaktır.

Ödemeler bilançosu nasıl tanımlanır? Alacaklı ve borçlu işlem ne demektir? Çift girişli muhasebe sisteminin ana özelliği nedir?

SIRA SİZDE

Ödemeler bilançosu işletmelerdeki bilanço kavramına benzetilebilirse de bir stok değil, bir akım kavramı olması ile ondan ayrılır.

DİKKAT

a. Ekonomik işlem ve ülkede yerleşik olma: Ödemeler bilançosu 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 teknoloji den 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 şu gibi örneklerde herhangi bir parasal ödeme söz konusu değildir: Ülkede faaliyet gösteren bir yabancı sermaye şirketinin, yatırımda kullanacağı makineleri dışarıdaki ana şirketinden getirtmesi, yabancı şirketin faaliyette bulunduğu ülkedeki kârlarını kullanarak o ülkede yaptığı yatırımlar, diyelim ki deprem veya açlık sorunları dolayısıyla devletin veya halkın yabancı ülkelere yaptıkları yardımlar, takas veya kliring yoluyla ticaret, vs.

Oysa ödemeler bilançosunun tanımına göre, dış dünya ile yapılan ekonomik işlemler ister parasal bir ödeme gerektirsin, isterse gerektirmesin, ödemeler bilançosuna kaydedilmelidirler. Bu açıklama bize, dış ödemeler bilançosu deyiminin kullanım amacına çok da uygun düşmediğini gösteriyor. Bu deyim yerine örneğin, uluslararası ekonomik işlemler dengesi (statement of international economic transactions) kavramının kullanılması ama- ca daha uygun olabilirdi.

Ödemeler bilançosu tanımındaki ülkede yerleşik olma (ülke sakini) deyiminden normal olarak ekonomik faaliyetlerini o ülkede yürüten kişiler, firmalar ve kamu kuruluşları anlaşılır. Hatırlatmak gerekir ki, uluslararası ekonomik ilişkiler açısından ülkede yerleşik olma kavramının, sahip olunan yurttaşlıkla aynı olması gerekmez. Farklı bir ülkenin yurttaşı olsalar da, genel olarak 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 bilançosuna kaydedilir.

Bununla birlikte, ülkede yerleşik olma ilkesinin istisnaları da vardır. Örneğin, ülkede sürekli oturan yabancı ülke temsilcileri (yabancı elçilik ve konsolosluk görevlileri, diplomatlar gibi), yabancı silahlı kuvvetler mensupları, vb. oturdukları değil, yurttaşı 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 yerleşik kişi (tüzel kişi) kabul edilir. Buna göre, söz gelişi Türkiye'de kurulu Amerikan şirketleri, ödemeler bilançosu açısından yerli şirketlerle aynı işlemi görürler; söz gelişi bunların iç piyasadaki satışları, hammadde veya ara malı alımları Türkiye'nin dış ticaretine girmez. Ancak bunların ana ülkelerine transfer ettikleri dövizler veya yurt dışına yaptıkları satışlar, Türkiye'nin ödemeler bilançosuna kaydedilir.

SIRA SİZDE



Bir ülkede yerleşmiş olan ve o ülkede faaliyet gösteren bir yabancı sermaye şirketi tarafından yapılan uluslararası ekonomik ve mali işlemler o ülkenin ödemeler bilançosuna kaydedilir mi, neden?

DİKKAT



Ülkede faaliyet gösteren yabancı sermaye şirketleri, ödemeler bilançosu açısından ulusal şirketlerle aynı işleme tabi tutulurlar. Onların da sınır ötesi ekonomik işlemler ülkenin ödemeler bilançosuna kaydedilir.

b. Alacaklı ve borçlu işlemler: Yukarıda belirtildiği gibi, bir ülkenin dış dünya ile yaptığı her türlü ekonomik işlem ödemeler bilançosuna kaydedilir. Fakat mal, hizmet, sermaye, emek ve teknoloji akımları üzerindeki bu işlemler sayıca binleri, hatta on binleri bulmaktadır.

Ancak bu dağınıklığa karşılık, 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 bilançosunun aktif kısmına kaydedilirler. Diğerleri ise borçlu işlemler (debit items) olup ödemeler bilançosunun pasif yanında yer alırlar.

Genel olarak alacaklı işlemler ülkeye bir döviz girişi sağlarlar, örneğin mal veya hizmet ihracı veya yabancı sermayedarların ülkede menkul değer satın almaları durumunda olduğu gibi. Bazen de alacaklı bir işlem yapıldığı halde, ülkeye döviz yerine bir mal girmesi veya ülkede yerleşik kişilerin dışarıda vadeli bir alacak hakkı (yabancılar 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 hesap görünümündedir.

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 ulusal 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 bilançosu Çift Kayıtlı Muhasebe Sistemi’ne (double entry book keeping) göre tutulur. Bu yöntemde, ikilik özelliğine uygun olarak örneğin bir borçlu işlem, ilgili hesabın borçlu yanına kaydedildikten sonra, başka bir hesabın da alacaklı yanına kaydedilir. Bir alacaklı işlem de ilgili hesabın alacaklı, başka bir hesabın da borçlu kısmında gösterilir. Böylece aynı işlemin iki ayrı hesabın ters yanlarına kaydedilmesi bunların denkleştirilmesi sonucunu doğurur.

Aşağıda işlemlerin ödemeler bilançosuna kaydedilişi konusunda örnekler verilecektir. Fakat özet olarak belirtmek gerekirse, çift kayıtlı muhasebe tekniğinin bir özelliği olarak ödemeler bilançosunun alacaklı yanının toplamı, daima borçlu yanının toplamına eşit çıkmalıdır. Bu ise ödemeler bilançosunun muhasebe kayıtları anlamında her zaman denk olması demektir. Ama elbette bu, ekonomik anlamda dış dengenin sağlanmış olduğu anlamına gelmez. Ekonomik anlamda ödemeler bilançosundaki bir açık veya fazlanın bulunabilmesi için, bazı teknik işlemler yapmak gerekir. Bu konu daha sonra aşağıda ele alınacaktır.

Uluslararası ekonomik ilişkilerdeki ikilik (düalite) özelliği ne demektir? Karşılıksız transferlerin ödemeler bilançosuna kaydedilişinde bir ayrıcalık var mıdır?



SIRA SİZDE

Ülkenin uluslararası ekonomik işlemlerinin “ikilik” özelliğine dikkat etmek gerekir. Karşılıksız transferler bu özelliğe sahip değildir. Ancak onlar da çift kayıtlı muhasebe uygulamasına göre bu sisteme uydurulurlar.



DİKKAT

d. Otonom ve denkleştirici işlemler: Aşağıda ayrıntılı biçimde inceleneceği gibi, ödemeler bilançosunun temel hesap grupları şunlardır: Cari işlemler hesabı, sermaye hesabı ve resmi rezervler hesabı. Bir de istatistik farklar veya net hata ve unutmalar diye bilinen tek kalemlik bir hesap vardır. Aşağıda ayrıntılı biçimde değineceğimiz gibi bu kayıt, hesaplar arasında denklik sağlamak amacıyla kullanılır.

Cari işlemlere mal ve hizmet akımlarıyla ilgili işlemler ve sermaye hesabına da sınırlı ötesi sermaye işlemleri kaydedilir. Resmi rezervler hesabı ise merkez bankasının piyasaya müdahalede bulunarak yaptığı döviz alım ve satımları sonucu ülkenin resmi uluslararası rezervlerindeki net değişmeyi gösterir.

Bu açıklamalara göre cari işlemler ve sermaye hesabına kaydedilen işlemler otonom niteliktedir. Çünkü bunların yapılış nedenleri ödemeler bilançosu dengesini sağlamakla ilgili değildir. Bunlar ekonomik hayatın normal işleyişine göre yapılan işlemlerdir. Ödemeler bilançosunda ekonomik anlamda bir açık veya fazla doğuran işlemler bunlardır. O bakımdan bunlara otonom işlemler (auto-nomous transactions) adı verilir; bazan da dengesizlik 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 yükselmeye 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 dönüştürülmesi gerekir.

O halde özet olarak, merkez bankası müdahaleleri, piyasada bağımsız biçimde yürütülen otonom işlemlerin doğurduğu dengesizlikleri karşılamak için yapılır. O nedenle, bu tür döviz işlemlerine denkleştirici veya dengesizlik giderici (gap-filling) işlemler adı verilmektedir. Ödemeler bilançosunda bu çok sayıdaki müdahaleler teker teker değil, bunların net sonucu resmi rezervlerde bir artış veya azalış biçiminde gösterilir.

Ödemeler bilançosu hesaplarında bazan işlemlerin nitelik farklarını göstermek için otonom ve denkleştirici işlemler arasına bir çizgi çizildiği varsayılır ve otonom işlemler bu çizginin üstüne, denkleştirici olanlar da bunun altına kaydedildiği kabul edilir. O nedenle otonom olanlar için çizgi üstü (above the line) işlemleri, denkleştirici olanlar için çizgi altı (below the line) işlemleri de kullanılabilir.

Daha sonra de belirtileceği gibi, ödemeler dengesi işlemlerinin otonom (veya çizgi üstü) ve denkleştirici (çizgi altı) diye gruplandırılması dış açık ve dış fazlaların belirlenmesi bakımından büyük önem taşır. Çünkü bir dengesizlik doğuranlar otonom işlemlerdir. Denkleştirici olanlar ise bu dengesizliklere bağlı olarak merkez bankasının gerçekleştirdiği dış rezervleri doğrudan etkilerler. Şimdi ödemeler bilançosunun ana hesap gruplarını daha yakından incelemeye geçebiliriz.

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.

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 ithalat ve ihracatı çoğu ülkelerin uluslararası ekonomik işlemleri içinde en büyük yeri tutar. 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 ithalatı yabancılar lehine alacak hakkı doğurması dolayısıyla borçlu bir işlem olarak kaydedilir.

Toplam mal ithalatı ile toplam mal ihracatı arasındaki farka, dış ticaret bilânçosu (balance of trade) adı verilir. Bu kavram dış ödemeler bilançosu ile karıştırılmamalıdır. Ödemeler bilânçosu ülkenin tüm uluslararası gelir ve giderlerini, dış ticaret dengesi (bilânçosu) ise yalnızca dar anlamda mal ithal ve ihracatını kapsar.

Dış ticaret bilânçosu kavramının dış ödemeler bilânçosu kavramı ile aynı olmadığına dikkat edelim.



DİKKAT

Dış ticaret bilânçosu ile dış ödemeler bilânçosu arasında nasıl bir ilişki vardır?



SIRA SİZDE

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 ülkelere yapmış oldukları geziler de mal ithalatı gibi cari işlemler bilânçosunun borçlu işlemleri arasında yer alırlar.

Uluslararası taşımacılık: Kara, deniz ve hava yolu araçlarıyla yabancı ülkelere yolcu ve yük taşımacılığından kazanılan dövizler veya yabancılara yaptırılan 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.

Lisans bedelleri, kiralar, komisyonlar, vs.: Yurtdışındaki çeşitli şirket ve kuruluşlara, sağlanan özel hizmetler karşılığında yapılan ödemeleri kapsar. Örneğin, royalty’ler, lisans ödemeleri, leasing bedelleri, danışmanlık ve mühendislik ücretleri, yabancı filmlerin kiraları, mümessillik ve banka komisyonları, uydu kiraları, 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.

Dış yatırım 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. Aşağıda da belirtileceği gibi, uluslararası dolaysız yatırımlar ve portfolyo yatırımları, ödemeler bilançosunda sermaye hesabına kaydedilirler. Oysa bu yatırımların gelirleri (kâr, faiz veya temettülerin transferi) sermaye faktörünün hizmetlerinden yararlanmanın bedeli sayılır. O nedenle de cari işlemler bilançosunda yer alırlar.

Yurtdışı işçi gelirleri: Yurtdışında çalışan işçilerin anayurda gönderdikleri paralar (remittances) da emek hizmetleri ihraç etmenin karşılığıdır. Dolayısıyla işçi gelirleri alacaklı işlem olarak cari işlemlerin hizmetler bölümünde gösterilirler.

Bazı uygulamalarda hizmetler bilançosu içinde yer alan emek ve sermaye gelirleri, gelirler bilançosu adı verilen ayrı bir alt bilançosuda gösterilir. Böylece cari işlemler hesabındaki alt bilançoların sayısı dörde çıkmış olur. Gelirler bilançosuna dış dünyaya yapılan faiz ve kâr gibi sermaye giderleri ile dış dünyadan sağlanan faiz ve kâr gelirleri kaydedilir. Ayrıca sınır ötesinden sağlanan emek gelirleri ile yabancılara, emekleri karşılığı yapılan ödemeler de bu kesimde gösterilir.

Toplam uluslararası hizmet gelir ve gideri arasındaki farka hizmetler (görünmez işlemler) bilançosu adı verilir. Bazan mal ve hizmet işlemleri bir arada ele alınmakta ve ikisini birden kapsayacak biçimde mal ve hizmetler bilançosu terimi kullanılmaktadır.

c. Tek Yanlı Transferler

Ülkeler arasında bağış ve hibe şeklinde yapılan işlemler bu gruba girer. Karşılığında hiçbir ödemede bulunmak gerekmediği için, bu tür işlemlere tek yanlı veya karşılıksız transfer (unilateral transfer) denmiştir. Bağışta bulunanın kişiliğine göre tek-yanlı transferler resmi ve özel nitelikte olabilirler.

Örneğin hükümetlerin hibe şeklindeki parasal yardımları, gıda ve ilaç gibi ayni (mal) yardımları, eğitim, sağlık, kültür gibi ticaret dışı alanlarda faaliyet gösteren uluslararası kuruluşlara ödedikleri aidatlar, bütçelerine yaptıkları katkılar, vb. resmi tek-yanlı transferler grubuna girerler.

Benzer şekilde, özel kişi veya işletmelerin yabancı ülkelerdeki kişi veya kuruluşlara yaptıkları bağışlar veya gönderdikleri hediyeler de özel tek-yanlı transfer işlemleridir. Ülkemizde ise yurtdışında 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 bilançosunun önemli hesap gruplarından birisi olan cari işlemler hesabını gözden geçirmiş bulunuyoruz. Cari işlemlerin alacaklı ve borçlu kısımları toplamı arasındaki farka cari işlemler bilançosu (current transactions balance) adı verilir. İki taraf toplamının birbirine eşit çıkması cari işlemler bilançosunun dengede olmasını, alacaklı kısım toplamının borçlu kısımdan büyük olması cari işlemler bilançosunun fazla vermesini, tersi de cari işlemler açığını ifade eder.

Alt bilançolar açısından ele alacak olursak, cari işlemler dengesi net mal ve hizmetler bilançosu ile tek-yanlı transferler bilançosu toplamına eşittir. Daha da ayrıntıya inilecek olursa, Tablo 16-1'de görüldüğü gibi, cari işlemler bilançosu dış ticaret bilançosu ile, uluslararası hizmetler bilançosu ve karşılıksız transferler bilançolarını kapsar.

Cari işlemler hesabı, cari yılda üretilen mal ve hizmetlerin ithal ve ihracı ile yatırım gelirlerini ve tek yanlı transferleri kapsadığı için, ülkenin uluslararası işlemleri ile milli geliri arasında doğrudan bir ilişki kurmaktadır. Diğer bir deyişle, ülkede üretilip yabancılara satılan mallar, ülkenin Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GSYİH)'nın bir bölümü durumundadır.

Açık ekonomilerde milli gelirin (gayri safi yurt içi hasıla: GSYİH) oluşumu açısından cari işlemler bilançosunun önemli bir yeri vardır. Milli gelir hesaplamalarında ihracat (X) toplam harcama akımına bir katılım, ithalat (M) ise toplam harcamalardan ayrılan bir sızıntı durumundadır. Buna göre net ihracat da denilen ihracat ve ithalat 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 ithalat farkını, yani dar anlamda dış ticaret, geniş anlamda cari işlemler bilançosunu gösterir. Buna göre, ihracatın ithalattan büyük olması ekonomide toplam harcamaların genişlemesine ve dolayısıyla çalışma düzeyinin artmasına (işsizliğin azalması) katkıda bulunur. Tersine, ithalatın ihracattan büyük olması da toplam talebi azaltarak milli geliri ve çalışma düzeyini düşürücü etkide bulunur. O nedenle cari işlemler bilançosunda ve özellikle dış ticaret bilançosunda ortaya çıkan bir gelişme gerek hükümet çevrelerinde, gerekse iş dünyası ve ülke kamuoyunda önemli yankılar uyandırır.

Bunun diğer bir nedeni de ödemeler dengesinin çeşitli alt bilançoları içinde diğer ülkelerle en iyi karşılaştırma yapılabilenin cari işlemler ve dış ticaret bilançoları olmasıdır. Dolayısıyla ülkenin yıllık (veya mevsimlik) olarak yayımlanan mal ve hizmet bilançoları, öteki ülkelerin benzer dengeleri ile karşılaştırılarak ülkedeki temel ekonomik gelişmelerin ne yönde olduğu, örneğin ülkenin verimlilik, teknolojik gelişme ve dış rekabet alanlarında diğer ülkelerden ne ölçüde ileri veya geri durumda bulunduğu belirlenmeye çalışılır.

Sermaye Hesabı

Ülkenin dış dünya ile gerçekleştirdiği sermaye giriş ve çıkışları sermaye hesabına kaydedilir. 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 bilançosu açısından, yurtdışından ülkeye sermaye girişi bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir. Buna göre sermaye girişi ya ele alına ülkede yabancı sermaye varlıklarındaki bir artış, ya da ana ülkenin yurt dışındaki sermaye varlıklarındaki bir azalma biçiminde kendini gösterebilir. Söz gelişi, bir Amerikalı yatırımcının bir Türk şirketi tarafından çıkartılan tahvili satın alması, bu yatırımcının Türk şirketine borç para vermesi, başka bir deyişle Türkiye'ye portfolyo (portföy) yatırımı biçiminde yabancı sermaye girmesi demektir. Dolayısıyla da işlem Türkiye'nin ödemeler bilançosuna alacaklı olarak kaydedilir.

Bunun tersine, sermaye çıkışı da ülkenin yurt dışındaki sermaye varlıklarının artması veya ülkedeki yabancı sermaye varlıklarının azalması biçiminde oluşur. Dikkat edilirse her iki durumda da ana ülkeden dışarıya ödeme yapılması söz konusudur.

Tablo 7.1

Ödemeler Bilançosunun Ana Hesap Grupları ve Alt Bilançolar		
	Alacak	Borç
A. CARİ İŞLEMLER HESABI		
Mal ihracatı	(+)	
Mal ithalatı		(-)
Dış Ticaret Bilançosu		
Hizmetler ihracatı	(+)	
Hizmetler ithalatı		(-)
Hizmetler Bilançosu		
Karşılıksız transferler		
Giriş	(+)	
Çıkış		(-)
Karşılıksız transferler bilançosu		
CARİ İŞLEMLER DENGESİ		
B. SERMAYE HESABI		
Uzun vadeli sermaye hareketleri		
Doğrudan yatırımlar		
Yurtiçinde	(+)	
Yurtdışında		(-)
Portfolyo yatırımları		
Varlıklar		(-)
Yükümlülükler	(+)	
Uzun vadeli krediler		
Kullanılan krediler	(+)	
Geri ödenen krediler		(-)
Kısa vadeli sermaye hareketleri		
Varlıklar		(-)
Verilen krediler		(-)
Bankaların döviz varlıkları		(-)
Yükümlülükler		
Krediler	(+)	
Mevduatlar	(+)	
SERMAYE İŞLEMLERİ BİLÂNÇOSU		
C. İSTATİSTİK FARKLAR HESABI		
ÖDEMELER BİLÂNÇOSU GENEL DENGESİ		
D. RESMİ REZERVLER HESABI		
Döviz rezervleri		
Altın rezervleri		
Menkul değerler		
MF nezdindeki varlıklar		
RESMİ REZERVLER BİLÂNÇOSU		

Örnek olarak, bir Türk işadamlarının yurtdışında bir fabrika satın alması, ya da elinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından çıkartılmış bono bulunan Amerikalı yatırımcının bu bonoyu satarak nakde dönüştürmesi ve parayı kendi ülkesine geri göndermesi gibi. Tüm bu durumlarda Türkiye'den bir sermaye çıkışı söz konusudur ve işlemler Türkiye'nin ödemlere bilançosuna borçlu işlem olarak kaydedilirler.

Dikkat edilirse, ödemeler bilançosuna kaydedilişi yönünden sermaye giriş ve çıkışı, mal giriş ve çıkışının tersidir. 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.

Özet olarak belirtmek gerekirse, ülkenin uluslararası sermaye hareketleri hem yurtiçinde yabancılara ait sermaye yatırımlarında, hem de ülkede yerleşik kişilerin yurtdışında edindikleri sermaye varlıklarındaki değişimlerle ilgilidir. Bu ise sermaye işlemlerinin bu farkı yansıtacak biçimde ödemeler bilançosuna kaydedilmesini gerektirir. Nitekim ileride de belirteceğimiz gibi, Türkiye'deki uygulamaya göre doğrudan yatırımlar ödemeler bilançosuna yurtdışında ve yurtiçinde olmak üzere ayrı ayrı kaydedilir. Yurtdışındaki doğrudan yatırımlar Türkiye'de yerleşik kişilerin (gerçek kişi ve işletmeler) dışarıda yaptıkları yatırımlardır, o bakımdan da bu kalemdeki bir artış ödemeler bilançosu açısından borçlu bir işlemdir. Yabancıların Türkiye'de yaptıkları fiziki yatırımlar da ödemeler bilançosuna yurtiçinde yapılan doğrudan yatırımlar olarak kaydedilir. Dolayısıyla bu kalemdeki bir artış da bilançosunun alacaklı işlemleri arasında yer alır.

Portfolyo yatırımlarında ve kısa süreli sermaye hareketlerinde ise söz konusu edilen bu fark, varlıklar ve yükümlülükler olarak gösterilmiştir. Varlıklar, Türkiye'de yerleşik kimşelerin edinmiş oldukları yabancılara ait uzun ve kısa vadeli yabancı mali varlıklardır. Bunlarda bir artış, yurtdışına döviz çıkışı demek olduğundan negatif işaretli (borçlu), azalış da, tersine pozitif işaretli (alacaklı) bir işlem oluşturacaktır. Sermaye işlemleriyle ilgili yükümlülükler ise, Türkiye'deki özel ve resmi kişi ve kuruluşların yurtdışından edindikleri sermaye fonlarını yansıtır. Bunlardaki bir artış, ülkeye döviz girecek olmasından ötürü pozitif işaretli, azalış da döviz çıkışına yol açmasından dolayı negatif işaretlidir. Bu anlatılanlar şematik olarak Tablo 7.1 üzerinde gösterilmiştir. Ancak Türkiye ile ilgili gerçek uygulama ise daha sonra daha sonra açıklanacak olan Tablo 7.2'den izlenebilir.

Günümüzde uluslararası sermaye işlemleri oldukça çeşitlenmiş ve çok karmaşık bir nitelik almıştır. Bunun önemli bir nedeni mali tekniklerde, mali kurum ve faaliyetlerde ortaya çıkan hızlı gelişmelerdir. Bilgisayar teknolojisindeki ilerlemeler ve hükümetlerin mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaları önemli ölçüde kaldırmaları uluslararası sermaye işlemlerinin çeşitlenmesini ve gelişmesini destekleyici etki yapmıştır. Tüm bu karmaşıklıklara karşın, sermaye işlemleri de belirli özellikleri yönünden bazı gruplara ayrılabilir. Örneğin işlemler vadelerine göre kısa ve uzun süreli, işlemi yapanın kişiliğine göre özel ve resmi nitelikte olabilirler.

Uzun vadeli sermaye: Bir yıldan daha uzun vadeli olarak gerçekleştirilen tüm sınır ötesi sermaye işlemleri bu bölümde yer alır. Bunlar arasında, örneğin yabancıların 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 grupta ele alınır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, bu tür sermaye işlemleri ödemeler bilançosunun sermaye hesabı bölümünde gösterilirken, bunların karşılığında yapılan faiz, kâr ve temettü (dividend) ödemelerine cari işlemlerin hizmetler bölümünde yer verilir.

Kısa süreli sermaye: Vadesi bir yıla kadar olan özel veya 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 mevduat hesapları, ihracat kredileri, prefinansman kredileri, muhabir açıkları, vs.

Daha önce de değinildiği gibi, kısa vadeli sermaye işlemlerinin bir bölümü yabancı piyasalarda bir kâr veya faiz geliri elde etmek için yapılırken ticari kredilerde olduğu gibi, bir bölümü de ihracatı artırmak amacıyla ithalâtçıya verilen krediler niteliğindedir.

Sermaye işlemlerinin uzun ve kısa-süreli olarak gruplandırılması, aslında bunların paraya dönüştürülebilme (likidite) özelliklerinden kaynaklanır. Kısa-süreli mali araçlar (banka mevduatı, hazine bonusu, mevduat sertifikası, ticari bonolar, vs.) oldukça likit varlıklardır. Buna karşılık günümüzde sermaye piyasalarında yaşanan gelişmelerin sonucunda bazı uzun vadeli tahviller ve hisse senetleri de istenildiği anda kolayca paraya dönüştürülebilmektedir. Dolayısıyla belirli türdeki yatırım araçları için bu vade ayırımının büyük bir önemi yoktur.

DİKKAT



Ödemeler bilançosu açısından, yurt dışından ülkeye sermaye girişi bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir. Buna göre sermaye girişinin ya ele alına ülkede yabancı sermaye varlıklarındaki bir artış, ya da ana ülkenin yurt dışındaki sermaye varlıklarındaki bir azalma biçiminde kendini göstereceğine dikkat edelim.

Sermaye hesabındaki toplam alacaklı ve borçlu işlemlerin net bakiyesine uluslararası 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 ihraç ettiğinden daha fazla yabancı sermayeyi ülkeye çekebildiğini ifade eder.

Sermaye hesabı da bazı alt bilançolara ayrılabilir. Örneğin dolaysız sermaye yatırımları dengesi, portfolyo (portföy) yatırımları dengesi, kısa-süreli sermaye dengesi, vs. gibi. Bu gibi alt bilançolar belirli türdeki sermaye akımlarından doğan sonuçları izlemeye yarar.

Sermaye hesabını bitirmeden önce son olarak yurtiçi bankaların yurtdışındaki muhabirleri üzerinde tuttıkları mevduat hesaplarındaki değişmelerle ilgili bir noktaya işaret edelim. Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi, bu hesaplardaki değişmeler, kısa süreli sermaye akımının kapsamına girer. Örneğin muhabir hesaplarındaki bir azalma kısa süreli sermaye çıkışı, artma da sermaye girişi niteliğindedir.

Portfolyo sermayesi ile kısa süreli sermayenin varlıklar ve yükümlülükler biçiminde iki bölüm halinde gösterilmesine dikkat edelim. Aynı şekilde doğrudan yatırımlar da yurtiçinde ve yurtdışında diye belirtilmiştir. Bunun nedeni sermaye işlemlerinin hem ülkede yerleşiklerin dışarıdaki sermaye varlıklarında, hem de yabancıların ele alınan ülkedeki sermaye varlıklarında ortaya çıkan değişmeleri yansıtmasıdır.

SIRA SİZDE



Hangi işlemler sermaye hesabına alacaklı (borçlu) işlem olarak kaydedilir?

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 piya-

sadan döviz satın alınarak resmi rezervlere eklenir. Merkez bankasının yaptığı bu işlemler dolayısıyla, ülkenin uluslararası rezervlerindeki değişmelerin net sonucu ödemeler bilançosunun resmi rezervler hesabında (official reserves account) gösterilir.

İleride ayrıntılı olarak göreceğimiz gibi, bir ülkenin uluslararası rezervleri, döviz (uluslararası ödemelerde kullanılan yabancı ülke paraları), altın, IMF nezdindeki kaynaklar (net alacaklı rezerv pozisyonları ve Özel Çekme Hakları-SDR gibi) ve yabancı ülke kuruluşları tarafından çıkartılan, her an nakde dönüştürülebilen nitelikteki menkul kıymetlerden oluşur. Çoğu ülkeler bakımından bunlar içinde en önemli yeri tutan döviz rezervleri, özellikle de Amerikan doları, euro, İsviçre frankı, sterlin ve Japon yeni gibi paralardır.

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 değişimin tümüyle önlenmesidir. Bu da ancak merkez bankasının piyasada dış açık miktarında döviz satması ile gerçekleşebilir. Dış fazla durumunda ise bunun tersi söz konusudur. O halde, resmi rezervlerdeki değişme (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 hâlâ 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 hammaddesidir. 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 gibidir. Dış ödeme amacına bağlı altın işlemleri ise resmi rezervler hesabında yer alır. Buna göre, merkez bankasının altın ihracı resmi rezervler hesabının alacaklı yanına, altın ithali de borçlu yanına kaydedilir.

Yeri gelmişken belirtelim ki “altın hareketleri” deyiminden fiziki anlamda bir hareket anlaşılmamalıdır. Çünkü günümüzde, geçen asırda olduğu gibi, altının gemilere yüklenip bir ülkeden diğerine gönderilmesi, sanayideki bazı kullanım 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.



Serbest değişken ve sabit kur sistemlerinde resmi rezervlerdeki değişmelerle dış açık (dış fazla) arasında nasıl bir ilişki vardır?

İstatistik Farklar (Net Hatalar ve Unutmalar)

İstatistik farklar (statistical discrepancy), ödemeler bilançosu istatistiklerini muhasebe kayıtları anlamında denkleştirmek amacıyla kullanılır ve bir tek kalemden ibaret bir kayıttır. Buna bazan net hatalar ve unutmalar hesabı da denir.

Bilindiği üzere, ödemeler bilançosunun otonom veya çizgi-üstü işlemlerinin net bakiyesi ile denkleştirici ya da çizgi-altı işlemlerin ters yönlü (işareti ters) bakiyesi birbirine eşit olmalıdır. Bununla birlikte, uygulamada çoğu kez cari işlemlerle sermaye işlemlerinin kaydedilişindeki hata, eksik, gecikme ve unutma gibi nedenler dolayısıyla bu eşitlik kendiliğinden sağlanmamaktadır.

İthalat ve ihracatla ilgili bilgiler, mallar sınırdan geçerken ilgililer tarafından doldurulup Gümrük İdareleri'ne verilen mal bildirim formlarından sağlanır. Bu formların düzenlenişi sırasında malların değer ve miktarlarıyla ilgili bilgiler yanlış kaydedilmiş olabilir. Bazı durumlarda da ithalatçı ve ihracatçılar kasıtlı olarak yanlış bilgi verebilirler. Örneğin kambiyo rejiminin koyduğu kısıtlamalardan kurtulmak için malın değeri, ihracat faturasında olduğundan düşük, ithalatta ise olduğundan daha yüksek gösterilmiş olabilir.

Bir kısım işlemler de döviz piyasasında arz ve talep yarattıkları halde, ödemeler bilançosuna kaydedilmezler. Bu, özellikle mal veya sermaye kaçakçılığı durumlarında söz konusudur. Kaçakçılık (smuggling), resmi makamların bilgisi ve izni olmadan, yasadışı biçimde yapılan ekonomik işlemlerdir. Böylece yasal ve idari engeller aşılar ve örneğin ithalatta 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 bilanço 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 sevkini gelecek yıllarda gerçekleştirebilir.

Ayrıca, sermaye giriş ve çıkışının serbest olduğu ülkelerde ülkeye giren ve ülkeden çıkan özellikle kısa süreli sermayenin (sıcak para fonları) tam olarak belirlenmesi kolay olmayabilir. Bu tür sermayenin de bir kaydı bulunmadığı için, tahmin yoluyla bir sonuca ulaşılmaya çalışılır. Bunda da yukarıda değinildiği gibi, yanlış payı yüksektir.

Yukarıda değinilen veya benzeri nedenler dolayısıyla ödemeler bilançosu kayıtlarından elde edilen otonom işlemlerin net bakiyesi, denkleştirici işlemler hesabının bakiyesine (işareti ters yönde) tam olarak eşit çıkmamaktadır. İşte, aradaki bu farkı denkleştirmek için kullanılan tek kalem hesaba istatistik farklar adı verilir. Bazen istatistik farklar yerine, net hatalar ve unutmalar (net errors and omissions) deyimini de kullanılmaktadır.

Yapılan açıklamaların ışığı altında, bir dış açık veya dış fazla şu iki yoldan birisi ile belirlenebilir: Ya otonom işlemlerin net bakiyesinin hesaplanması ile, ya da resmi rezervler hesabının bakiyesi ile. Eğer ödemeler bilançosu kayıtlarında hiçbir hata, eksik veya unutmama 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 bilançosu dengesizliği (B), cari işlemler bilançosu (Bc) ile sermaye hesabı bilançosunun (Bk) toplamından oluşur. Yani matematiksel olarak:

$$B = Bc + Bk = \Delta R$$

Genellikle ülkelerin resmi rezerv değişmelerine (ΔR) ilişkin istatistikleri oldukça güvenilir niteliktedir. Çünkü bunlar merkez bankasına ait verilerdir. Oysa cari işlemler bilançosu (Bc) ve sermaye hesabı bilançosuna (Bk) 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 bilançosuna ait verileri, ödemeler bilançosundaki açık veya fazlaların göstergesi olarak kabul etmek daha doğru olur. Bu varsayım yapıldığında da cari işlemler bilançosu ile sermaye hesabı bilançoları toplamını, resmi rezervlerin bakiyesine eşitlemek üzere çizgi üstüne bir kalem eklemek gerekir ki, bu da istatistik farklar hesabıdır.

Bunu bir örnekle gösterelim. Yıl sonunda ödemeler bilançosu düzenlemeleri yapılırken resmi rezervlerdeki azalmanın 200 milyon dolar ($\Delta R = +200$) bulunduğunu varsayalım. Bunun yanında cari işlemlerde 25 milyon dolar tutarında bir açık ($B_c = (25)$), sermaye bilançosunda da 100 milyon dolarlık bir açık ($B_k = (100)$) görülmekte olsun.

Demek oluyor ki, otonom işlemlere göre hesaplanacak dış açık 125 milyon dolar iken resmi rezervlere göre açık 200 milyon dolardır. Yukarıdaki düşünce ile, gerçek açığın 200 milyon dolar olduğu kabul edilirse, dengeyi sağlamak için, çizgi üstü işlemlerine 75 milyon dolarlık bir kayıt (istatistik farklar) eklemek gerekecektir. Demek ki, eğer işaret farkını göz önünde bulundurmazsak, $200 = 25 + 100 + 75$ olacaktır.

SIRA SİZDE



İstatistik farklar kaleminin görevi nedir? Çizgi üstü ve çizgi altı işlemlerinin net bakiyeleri (işaretleri ters yönlü olmak üzere) neden her zaman eşit çıkmayabilir?

Belirtmek gerekir ki eşitliğin iki yanı arasındaki farklar bazen 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.

Eğer gerçekte olduğu gibi, sermaye işlemlerinin bir bölümünün, denkleştirici kısa süreli ticari kredilerden oluştuğu kabul edilirse, o takdirde çizgi altı işlemleri resmi rezerv değişimleri ile birlikte bu tür sermaye işlemlerini de kapsar. Söz gelişi, yukarıdaki örneğe göre eğer resmi rezervlerdeki 200 milyon dolarlık azalmanın yanında yabancılara 10 milyon dolar da ticari kredi açılmışsa, gerçek dış açık tutarı 210 milyon dolar olur. O takdirde çizgi üstü işlemleri bu miktara eşitlemek için çizgi üstü işlemlerine eklenmesi gereken istatistiksel fark tutarı 85 milyon dolar olacaktır.

Burada Türkiye’de kısa süreli otonom sermayeyi hesaplamada zaman zaman başvuru bir yöntemden söz edelim. Yukarıda belirttiğimiz gibi, bu tür sermayenin güvenilir kayıtları bulunmamaktadır. O bakımdan çizgi altı işlemleri ile çizgi üstü işlemleri eşitlemek için kullanılan istatistiksel farklar hesabının bu konuda bir gösterge oluşturacağına inanılmaktadır. Bu hesabın tamamının olmasa bile, önemli bölümünün kısa süreli sermaye giriş ve çıkışından kaynaklandığı düşünülmekte, dolayısıyla bu farkın büyümesi Türkiye’ye yönelik kısa süreli sermaye akımlarının da arttığı biçiminde yorumlanmaktadır.

Gözlemler Türkiye’de yaşanan mali krizlerle özellikle kısa süreli yabancı sermaye hareketleri arasında yakın bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Bu tür sermayenin ülkeye girişi döviz rezervlerini rahatlatıcı geçici bir etki doğursa da, çok ani biçimde ülkeyi terk etmesi bir mali krizin doğmasına çok uygun bir ortam hazırlamaktadır. O bakımdan, kaba bir gösterge biçiminde de olsa, ödemeler bilançomuzda “net hatalar ve eksikler” başlığı altında yayımlanmakta olan istatistikler farklar hesabının sürekli izlenmesi bu konuda ilgililere bir fikir verebilecek niteliktedir.

SIRA SİZDE



Ödemeler bilançosunun ana hesap grupları ve her bir hesabı oluşturan alt bilançolar nelerdir?

DIŞ ÖDEMELER DENGESİNİN AÇIK VEYA FAZLA VERMESİ

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 ithalatçıya açtığı kredi durumunda olduğu gibi) denkleştirici nitelik taşır.

Resmi rezervlerdeki artış veya azalışlar ise, merkez bankasının piyasada döviz alım ve satımlarının bir sonucudur. Bu da dış ödemelerdeki bir dengesizlik dolayısıyla döviz kurlarında ortaya çıkacak değişimleri sınırlandırmak amacına yönelik olduğundan, denkleştirici niteliktedir.

Unutmamak gerekir ki uluslararası ekonomik işlemler çok sayıda firma, işadama ve yatırımcı kuruluşlar tarafından ve farklı nedenlere dayalı olarak yapılır. O bakımdan, ödemeler bilançosunun her an dengede olmasını bekleyemeyiz. Hatta bir an için dengede olduğunu varsaysak bile, bu dengenin sürüp gitmesi beklenemez. Çünkü, işlemlerin yapılmasını 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 sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu konuda asıl güçlük doğuran etken işlemlerin niteliğiyle ilgilidir. Başka bir deyişle, bir dış dengesizlik otonom işlemlerin sonucuna bağlı olduğuna göre, öncelikle hangi işlemlerin otonom, hangilerinin de denkleştirici olduğunu bilmek gerekir. Bu konuda da işlemlerin içinde toplandıkları ana hesap grupları fikir verici niteliktedir. Şöyle ki, cari işlemler hesabı otonom işlemlerden oluşur. Resmi rezervler hesabında da bir sorun yoktur; çünkü bu bir denkleştirici hesaptır. Sermaye hesabına gelince, yukarıda belirtildiği üzere, buradaki işlemlerin bir bölümü otonom, bir bölümü ise denkleştiricidir. Daha doğrusu, ihracatçının ithalatçıya açtığı kısa vadeli kredi biçimindeki ticari krediler denkleştirici, onun dışındakiler otonom niteliktedir.

Özetle, ödemeler bilançosundaki bir dengenin, açık veya fazlanın belirlenebilmesi bir ölçüde uzmanlık isteyen bir iştir. Bunun için ödemeler bilançosundaki hesapların ana niteliğinin iyi bilinmesi gerekir.

Ödemeler bilançosunun dengede olması ile bu dengenin her an sağlanmış olmasının gerekmediğine dikkat edelim.



DİKKAT

Bir dış ödeme açığı (fazlası) nasıl hesaplanır?



SIRA SİZDE

DIŞ ÖDEME AÇIKLARININ NEDENLERİ

Ödemeler bilançosu dengesizliklerinin uygulanan döviz kuru politikası ile yakın ilişkisi vardır. Serbest dalgalanan kur politikası altında, döviz arz ve talebi arasındaki denge kur değişimleri ile otomatik biçimde sağlanır. Böylece bu sistemde uluslararası rezervlere de gerek kalmaz. Sabit kur sistemlerinde ise kur değişmelerine izin verilmediği için dış dengesizlikler oluşmakta, bu da rezerv değişmelerini zorunlu duruma getirmektedir.

Bu ifadeler genellikle doğru olmakla birlikte, bazı düzeltmeler gerektirir. Bunun bir nedeni ödemeler bilançosu ile döviz piyasasının tam olarak birbiri ile uyumu olmamasıdır. Ülkenin dış ekonomik ilişkileri arasında yer alan bir grup işlem bir döviz giriş ve çıkışıyla ilgili bulunmadığı halde ödemeler bilançosuna kaydedilirler. Takas, kliring, hediye eşya alış-verişi, vs. gibi. Dolayısıyla ülkenin döviz piyasasında denge sağlanmış olsa da ödemeler bilançosunda yine de bir dengesizlik görülebilir.

Bu nokta göz önüne alınmasa bile, dış dengesizliğin kur değişimleriyle tamamen giderilebilmesi olanağını sınırlandıran bazı nedenler vardır. Bu da kısa ve uzun dönem farklılığıyla ilgilidir. Kur değişimleri yeterince uzun bir dönemde arz ve talep değişimlerini uyurarak bu dış dengesizliği giderici etki doğurabilir. Oysa kısa dönemlerde bu olanak da sınırlıdır. Döviz arz ve talebinin kurlara karşı esnekliğinin düşük olduğu (Marshall-Lerner Koşulunun sağlanamadığı) bu durumlarda mevcut bir dış dengesizlik uzun sürede ortadan kalkmayabilir.

Görüleceği 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 bilançosundaki sürekli açıklar ülkenin birikmiş rezervlerinin ve sağlayabileceği dış kaynakların tükenmesine yol açabilir. O nedenle, köklü etkenlere dayalı dış açıkları giderici önlemlerin alınmasında bir zorunluluk vardır. Oysa rezerv biriktirmenin bir üst sınırı bulunmaz. O bakımdan ödemeler fazlası veren ülkeler, dış fazlaların giderilmesinde bu derece önemli bir baskı ile karşı karşıya değildiler.

Sık sık vurguladığımız gibi, ödemeler bilançosu açıkları ülkenin otonom dış dünya giderlerinin otonom dış dünya gelirlerinden daha büyük olması demektir. Cari işlemler ve sermaye işlemlerinin bir bölümü otonom niteliktedir. Bu işlemlerin yapılışı çeşitli nedenlere dayanır. Örneğin ithalat ve ihracat 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 bilançosu başlangıçta dengede olsa bile, zamanla bu denge sürüp gidemez. Normal olanı zaman içinde bir dış açık veya fazlanın ortaya çıkmasıdır.

Şu noktayı hemen belirtmek gerekir ki, ödemeler bilançosunun her gün, her hafta ya da her ay dengede olması gerekmez. Gerçekte üretimin ve dış piyasaların özellikleri dolayısıyla, yıl içinde belirli dönemlerde gelirlerle giderler arasında mevsimlik dengesizlikler bulunabilir. Örneğin Türkiye’de ihracat, genellikle güz ve kış aylarında yapılmakta, dolayısıyla döviz gelirlerinde bu aylarda göreceli bir artış ortaya çıkmaktadır.

Dış denge bakımından önemli olan, belirli bir dönem boyunca (tercihen bir yıl içinde) toplam gelir ve giderlerin birbirine eşitlenmesidir. Bazen dış dengenin sağlanması bir

yıldan daha uzun, örneğin iki, ya da üç yıllık dönemleri kapsayabilir. Bu, özellikle konjonktür dalgalanmaları durumunda görülür. Konjonktürün genişleme aşamasında ödemeler bilançosunda bir açık, daralma aşamasında ise bir fazla ortaya çıkar. Fakat dönem içerisinde ortalama olarak dış fazlalıklarla dış açıklar birbirini karşılıyorsa, yine de ciddi bir dış açık veya fazla sorunu yaşanmaz.

Dış dengesizlik doğuran faktörler bazı genel gruplara ayrılabilir: 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 değerlenmesiyle ilgilidir.

Ulusal ekonomide uygulanan harcama genişletici politikalar (tüketim ve yatırım harcamalarının artırılması), hem ihraç mallarına, hem de ithal mallarına olan iç talebin yükselmesine neden olur. Bu da dış ödeme açıklarına yol açar veya mevcut açıkları daha da büyütür. Ayrıca, içeride fiyatlar artarken merkez bankası müdahaleleriyle kurların yeterince yükselmesine izin verilmemesi, ulusal paranın aşırı değerlenmesiyle sonuçlanır. Aşırı değerlenme ise yabancı para cinsinden ihracatı pahalılaştırdığından ihracat gelirlerini azaltıcı, ulusal para cinsinden yabancı malları göreceli olarak ucuzlattığından da ithalat talebini uyarıcı etki doğurur.

Kalkınma hızı da dış dengeyi etkiler. Az gelişmiş ülkeler genellikle, yeterli bir kalkınma hızını gerçekleştirebilmek için, önemli hacimlerde makine, donatım ve ara malları ithal etmek zorundadırlar. Oysa bu ülkelerin döviz gelirleri, genellikle ihtiyaçlarına oranla oldukça sınırlıdır. Dolayısıyla kalkınma hızının göreceli olarak yükseltilmesi dış ödeme açıklarının ve dış borçların büyümesine yol açabilir.

Ekonomik verimlilikteki değişimler de önemli bir etkidir. Teknolojideki gerilik ve ekonomi yönetimindeki beceriksizlikler, uluslararası rekabeti güçleştirerek ihracat gelirlerinin düşmesine neden olur. Teknolojik gelişme hızı yüksek ve üretim yönetiminde çağdaş yöntemleri uygulayan ülkeler ise, dış rekabet güçlerini yükselterek dış denge durumlarını olumlu yönde etkileyebilirler.

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 ithalatçısı durumundaki az gelişmiş ülkelerin büyük dış açık ve dış borç sorunlarına saplanmaları bunun açık bir örneğidir.

Halkın tercihlerindeki kaymalar da bu grupta ele alınabilir. Tercihlerde yabancı mallar yönünde bir değişiklik olursa, dış denge bundan olumsuz yönde etkilenir.

İktisadi dalgalanma: İktisadi dalgalanmalar (economic cycles), ilgili ülkelerin dış denge durumları bakımından önemli sonuçlar doğurabilir. Ulusal ekonomiden kaynaklanan bir dalgalanmanın genişleme aşamasında gelir ve harcamalar artıp fiyatlar yükselceğinden ödemeler bilançosu açık verir. Daralma aşamasına girildiğinde, bu faktörlerde tersine bir gelişme görülür ve bir dış fazlalık ortaya çıkar. Eğer dalgalanma boyunca görülen bu açık ve fazlalar birbirine eşitlenmiyorsa ülke ciddi dış ödeme sorunları içine sürüklenebilir.

Bir ülkenin dış dengesi, yabancı ülkelerdeki dalgalanmalardan da etkilenebilir. Şöyle ki, karşı ülkenin yüksek konjonktür içinde bulunması, onun ticaret ortağının dış denge durumunu olumlu, karşı ülkenin durgunluk veya gerileme içinde bulunması ise olumsuz yönde etkiler. Kuşkusuz iki ülkenin, konjonktürün aynı veya değişik aşamalarından geçmeleri her birinin ödemeler bilançosunu farklı şekillerde etkileyecektir.

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 yükseltmiştir.

Ayrıca bir yıl kötü hava koşulları, su baskını, kuraklık, deprem 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.

Yoğun 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 değişimi 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.



Dış açık (fazla) doğuran etkenler nelerdir?

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 açıklar durumunda izlenebilecek diğer bir yöntem de dış ticaret ve kambiyo politikası araçlarını harekete geçirmektir. Yani, hükümetler gümrük vergileri, kotalar ve yasaklamalarla ithalatı kısıtlamaya çalışırlarken, 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 bilançosundaki 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 tedâavisi ya da düzeltilmesidir. Bu yol en güç, fakat en güvenilir olanıdır. Açıkların tedâavisi, önce uygulanan kur politikasının gözden geçirilmesini gerektirir. Dış dengesizliklerin önemli bir nedeni, çoğu kez uygulanan kur politikasıdır. Merkez bankasının kur istikrarını sağlamak gerekçesiyle piyasaya yaptığı müdahaleler, ulusal paranın aşırı değerlenmesi (döviz kurunun düşük tutulması) sonucunu doğurmuş olabilir. Dolayısıyla eğer ortada böyle bir durum varsa, merkez bankası döviz kurunun piyasada denge değerini bulacak 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 üstünlüklere göre dağıtımını, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesini ve uluslararası işbölümüne gidilerek ekonominin dünya piyasası ile bütünleştirilmesini gerektirebilir.

Bir dış ödeme açığı karşısında ülkeler ne gibi genel politikalar izleyebilirler?



SIRA SİZDE

ÖDEMELER BİLÂNÇOSUNUN İÇERDİĞİ SINIRLANDIRMALAR

Ödemeler bilançosu bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin çok yararlı bir göstergesidir. Şöyle ki, ülke, ithalatını dış dünya gelirleriyle karşılayabilmekte midir, yoksa borçlanmakta veya döviz rezervlerinden mi ödeme yapmaktadır? Sanayileşmeyle birlikte dış ticaretin bünyesi nasıl değişmektedir? Dış ticaret hacmindeki yıllık büyüme oranı ne olmaktadır? Ülkeye ne kadar yabancı sermaye girmekte, turizm, dış yatırım ve yurtdışında çalışan işçilerden yılda ne miktar gelir sağlanmaktadır? Bu ve bunlara benzer daha birçok önemli soru, ancak ödemeler bilançosundaki bilgilerle cevaplandırılabilir.

Bununla birlikte, ödemeler bilançosu bilgilerinin taşıdığı bazı sorunlar vardır. Önce, bütün diğer istatistiklerde olduğu gibi ödemeler bilançosu istatistiklerinde de verilerin doğruluğu konusu ile karşılaşılır. Mallar sınırdan geçerken bunların kaydını tutmak oldukça kolaydır. Fakat örneğin, hizmet hareketlerini, portfolyo ve dolaysız sermaye yatırımlarını izleyebilmek önemli güçlükler doğurabilir.

Ayrıca bu sakıncadan arındırılmış olsa bile, ödemeler bilançosu tekniğinden ileri gelen diğer bazı sınırlandırmalar bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

Ödemeler bilançosu, belirli bir ana kadar ülkenin birikmiş dış borç veya dış alacaklarını göstermez. Ödemeler dengesi bir akım kavramıdır, ancak bir yıl içindeki ekonomik ve mali işlemlerin doğurduğu net açık veya fazlayı ortaya koyar.

Bir ülkenin o güne kadar birikmiş dış borç ve dış alacaklarını gösteren tablo uluslararası yatırım pozisyonu (balance of indebtedness) adını alır. Uluslararası yatırım pozisyonu, 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 bilançosu istatistiklerinden elde edilemez. Bunun için ülkenin uluslararası yatırım pozisyonu göstergesini oluşturmak gerekir.

Ödemeler dengesi açık ve fazlaları dış ekonomik ilişkilerdeki “gerçek” bir dengesizliği de göstermemektedir. Ülkeler gümrük tarifeleri, kotalar ve kambiyo denetimi gibi kısıtlamalarla uluslararası mal ve sermaye akımlarını sınırlandırır. Dolayısıyla ödemeler

dengesinin gösterdiği açıklar fiili (görünür) açıklardır. Potansiyel açıkların saptanabilmesi için ödemeler dengesi kayıtlarının ötesine geçilip, uygulanan ticaret ve kambiyo politikalarının kısıtlayıcı etkilerini tahmin etmek gerekir.

Ödemeler bilançosu dış ticaretin bileşimi ve ülkelere göre dağılışı konusunda da bilgi vermez. Oysa bir ülke, bölge veya para alanlarıyla yapılan ticaretin incelenmesinde büyük yararlar olabilir. Bunun gibi, ödemeler bilançosundan 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.

DIŞ Dengeyi Sağlama Mekanizmaları

Dış ödemeler dengesini sağlayıcı mekanizmaları iki ana grupta toplayabiliriz: Otomatik denkleştirme mekanizmaları ve dış denkleştirme politikaları. Otomatik denkleştirme mekanizmaları bir dış açık veya fazlanın ortaya çıkması durumunda kendiliğinden işlemeye başlar. Dış denkleştirme politikaları durumunda ise hükümetlerin karar ve uygulamaları ile dış dengenin sağlanmasına çalışılır. Birincisinde hükümet müdahalesi yokken, ikincide hükümet müdahaleleri dış dengenin sağlanması söz konusudur.

Günümüz ekonomilerinde otomatik dış denkleştirme mekanizmalarından birisi serbest dalgalanan kur sistemi, diğeri de dış dengesizliklere bağlı olarak ortaya çıkan ulusal gelir değişimleridir.

SIRA SİZDE



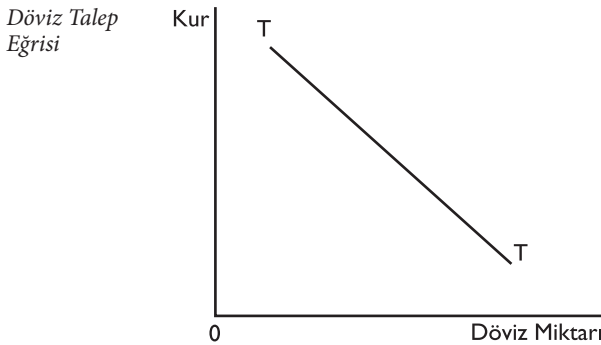
Dış dengeyi sağlama mekanizmaları kaç gruba ayrılır ve her grupta ne gibi önlem veya araçlar yer alır?

DEĞİŞKEN KUR SİSTEMİNDE DIŞ DENKLEŞME

Önceki bölümlerde de açıklandığı gibi, serbest değişken kur sistemlerinde döviz kurları piyasaya 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, ödemeler bilançosunda bir açık ortaya çıkmış olur. Bu durumda döviz kurları kendiliğinden yükselir ve bu yüksek kurlardan arz talep eşitliği ve dolayısıyla da dış denge yeniden sağlanır. Ya da tersine, döviz arzı talebinin üzerine çıkarsa (dış ödemeler fazlası), bu kez kurlar düşer ve bu düşük kur düzeyinde döviz piyasasında ve ödemeler bilançosunda yeni bir dengeye ulaşır.

Serbest değişken kur sistemi altında dış denkleştirme mekanizmasının ana özelliği yukarıda açıklandığı gibidir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken bazı noktalar vardır. Arz ve talep eğrilerini ele alarak bunları belirtmeye çalışalım:

Şekil 7.1



Döviz talebi eğrisi: İthalâtçıların mal ve hizmet ithali için talep ettikleri döviz miktarı normal koşullar altında döviz kuru ile ters ilişkilidir. Yani kur yükseldikçe, yabancı malların ulusal para fiyatları yükseleceği için talep azalır, kur düştükçe de yabancı mallar ucuzlamış olacağından talep artar. Kurlardaki bir değişimin döviz talebini ne ölçüde etkileyeceği, doğal olarak tüketicilerin gösterecekleri tepkinin derecesine, yani yabancı malların yurtiçi talep esnekliğine bağlıdır. Bu esneklik yüksek (düşük) oldukça döviz talebi eğrisi de esnek (düşük esneklikte) olur, yani geometrik olarak eğrinin şekli daha yatık (dik) bir pozisyon alır.

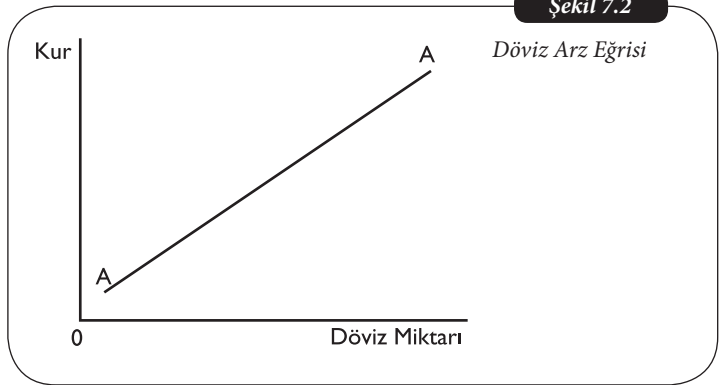
Ama döviz talebi yalnız yabancı mal ve hizmet talebinden ibaret değildir. Dış yatırım amacıyla talep edilen döviz de buna eklemek gerekir. Yurt dışında yatırım amacıyla satın alınmak istenen döviz kurlardan da etkilenenbilir; fakat daha çok dış yatırımın getiri oranı, faiz oranı, gelecek hakkındaki beklentiler, ekonomik ve siyasal istikrar gibi başka etkenlere bağlıdır. O bakımdan dış yatırıma bağlı döviz talebini kurlardan bağımsız olarak kabul etmek fazla gerçek dışı bir varsayım değildir. Bu varsayım yapıldığında ise toplam döviz talebi eğrisini bulmak için mal ve hizmet ithali amaçlı döviz talebi eğrisine dış yatırımdan kaynaklanan döviz talebi eklendiğinde, bu eğri paralel olarak dışa doğru kayar. Yani eğrinin şekli değişmez, yalnızca daha yüksek miktarları temsil eder. Nitekim Şekil 7.1'de görülen döviz talebi eğrisi bu şekilde elde edilmiş bir toplam döviz talebi eğrisidir.

Negatif eğimli döviz talebi eğrisi, döviz kuru ile talep edilen döviz miktarı arasında negatif bir ilişki olduğunu ifade eder. Ancak bu ilişkinin mal ticaretinden kaynaklanan döviz için geçerli olduğuna, uluslararası sermaye hareketleri için kâr, faiz, ekonomik ve siyasal istikrar, vs. gibi başka faktörlerin de etkili olacağına dikkat ediniz.

Döviz arzı eğrisi: Mal ve hizmet ihraç ederek döviz elde eden ihracatçı ve iş adamlarının bu dövizleri ulusal paraya dönüştürmek üzere döviz piyasasına sunmaları da döviz arzının bir bölümünü oluşturur. Diğer bölüm de ana ülkede yatırım yapmak isteyen dış yatırımcıların ulusal para elde etmek üzere satmak isteyecekleri döviz miktarından oluşur. Mal ve hizmet ihracına dayalı döviz arzının normal koşullarda döviz kuru ile doğru orantılı olacağı kabul edilir; yani kur yükseldikçe döviz arzı artar, kur düştükçe döviz arzı azalır. Bunun nedeni de kur yükselirken (düşerken) yerli malların yabancılar açısından ucuzlaması (pahalılaşması), dolayısıyla da ana ülke ihracat hacminin artması (azalması) ile ilgilidir.

Yukarıda belirtildiği şekilde, ülkede yatırım yapacak yabancılar da yatırımın getiri oranı, faiz oranı, ekonomik ve siyasal istikrar, vs. gibi etkenlerle ilgilenirler. Dolayısıyla yabancı sermaye yatırımı amaçlı döviz arzı, kurlardan bağımsız olarak düşünülebilir. Bu varsayım altında toplam döviz arzı eğrisini elde etmek üzere dış yatırıma bağlı döviz arzı eklendiğinde, mal ve hizmet ihracına dayalı döviz arzı eğrisi ilk şekline paralel olarak dışa doğru kayar. Şekil 7.2'deki AA eğrisi de bu şekilde elde edilen toplam döviz arzını temsil etmektedir.

Döviz piyasasının dengede olduğu durumlarda ödemeler bilançosunun da dengede olacağı biçimindeki bir ifadenin biraz katı olduğuna dikkat edelim. Çünkü, bir döviz gelir ve gideri gerektirmeyen bazı ekonomik işlemler de ödemeler bilançosuna kaydedilirler. Bu işlemler döviz piyasasına yansımaları halde, ödemeler bilançosu istatistiklerinde yer aldıkları için, döviz piyasası dengesi, her zaman ödemeler bilançosunun dengede olmasını gerektirebilir.



Toplam döviz talebi ve toplam döviz arzı ne tür işlemlerden kaynaklanır?



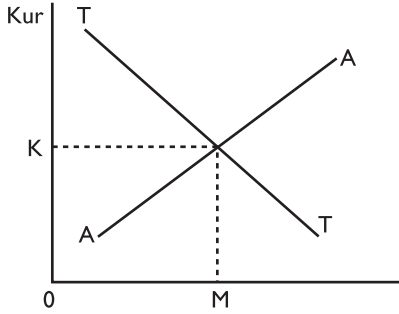
SIRA SİZDE

14

Döviz piyasası dengesi ve ödemeler bilançosu dengesi: Döviz arz ve talebinin eşitlendiği kur düzeyinde hem döviz piyasası dengesi, hem de ödemeler bilançosu dengesi sağlanır. Nitekim Şekil 7.3'de TT ve AA eğrilerinin kesiştiği noktaya rastlayan kur düzeyinde bu iki denge birlikte sağlanmış olmaktadır. Başka bir deyişle, OK denge kurunda toplam döviz ta-

Şekil 7.3

Döviz Piyasası ve
Ödemeler Bilançosu
Dengesi



lebi OM olup, bu miktar toplam döviz arzına eşittir. Dolayısıyla da ödemeler bilançosunda ne bir açık, ne de bir fazla vardır.

O halde hükümetin piyasaya müdahale etmediği serbest dalgalanan kur sistemlerinde ödemeler bilançosu dengesi kendiliğinden, sağlanmış olmaktadır. Böyle bir sistemde döviz piyasasını etkileyen bir değişme aynı zamanda ödemeler bilançosunu da etkiler. Bununla ilgili olarak aşağıda bazı etkenler üzerinde durulacaktır.

OTOMATİK GELİR DEĞİŞMELERİYLE DIŞ DENGENİN SAĞLANMASI

Yukarıda ithalat fonksiyonundan söz edildi. İthalatın pozitif yönlü olarak milli gelire bağlılığı, ödemeler bilançosu dengesinin sağlanmasında ulusal gelir değişmelerinin oynayabileceği kritik rolü ortaya koyar.

Otomatik gelir denkleştirme mekanizmasına göre, ülkenin ithalatındaki bir artış dolayısıyla dış ticaret bilançosunda baş gösteren bir açık, kendi kendini giderici bir mekanizmayı harekete geçirir. Ulusal gelirin oluşumuna ilişkin açıklamalar doğrultusunda bunu aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

İthalattaki bir artış, yerli malı üreten endüstrilere olan talebin azalması demek olduğundan, bu da çoğaltan mekanizmasının işleyişi ile daha büyük ölçülerde ulusal gelir düşüşlerine neden olur. Bunu Keynes'in temel ulusal gelir eşitliğinden de görebiliriz.

$$Y = C + I + (X - M)$$

Denklemden M'nin büyümesi X-M ifadesinin negatif olarak artmasına (dış ticaret bilançosu açığının büyümesine), böylece de Y'nin küçülmesine yol açar. Böylece küçülen Y, ithalat fonksiyonu ilişkisi dolayısıyla sonraki aşamada M'yi azaltır. Kuşkusuz marjinal ithal eğilimi ne kadar yüksekse Y'deki azalmanın M'de neden olacağı düşme de o kadar fazla olur. Oysa ithalatta bu gelişmeler olurken ihracat sabit kalır; çünkü ihracat ele alınan ülkenin ulusal gelir değişmelerinden bağımsızdır. Böylece, X sabit kalırken ithalattaki düşme dış ticaret bilançosundaki açığın küçülmesi (X-M'nin negatif değerinin azalması) ile sonuçlanır.

Bununla birlikte, yukarıda açıklanan otomatik mekanizma dolayısıyla ülkenin dış ticaret bilançosundaki bir dengesizliğin tam olarak giderilmesi her zaman gerçekleşmeyebilir. Bunun bir nedeni ithalatta ve ihracatta beklenen değişmelerin bozulan dış dengeyi sağlayacak düzeyde olmamasıdır. Diğer nedenler arasında da bu mekanizmaların işleyişinin uzun zaman alması, bir dış açığın işsizlik sorunlarını artırarak acil çözüm gerektirmesi, vs. yer alabilir. O bakımdan hükümetler dış dengesizlik sorunlarının çözümünü tamamen otomatik mekanizmaların işleyişine bırakmak yerine, bir yandan da doğrudan müdahalede bulunarak dış dengeyi sağlamaya çalışırlar.

Böylece otomatik denkleştirme mekanizmalarını görmüş olduk. Sıra denkleştirme politikalarının incelenmesine geldi.

SIRA SİZDE



15

Otomatik gelir değişmeleriyle denkleştirme mekanizması nasıl işler?

DIŞ DENKLEŞTİRME POLİTİKALARI

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 başgösterdiğinde, 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 ülkede sabit kur sistemi veya değişik ölçülerde istikrarlı kur politikaları izleniyorsa, dış dengesizliği giderecek ölçüde serbest kur değişikliklerine izin verilmeyecektir.

Serbest kur mekanizmasıyla denkleşmeye izin verilmeyince, geriye Keynes'in gelir değişimleri mekanizması kalmaktadır. Yukarıda belirtildiği gibi, bunun da arzu edildiği üzere, kısa bir süre içinde dış dengeyi sağlayıcı sonuçlar doğurma olanağı sınırlıdır.

Özetle, otomatik denkleşme mekanizmaları etkin bir biçimde işlemeyince hükümetler dış dengeyi sağlamaya yönelik önlemler alma zorunluluğu ile karşı karşıya kalırlar. İşte dış dengeyi sağlamaya yönelik olarak hükümetlerin uyguladığı politikalara denkleştirme politikaları adı verilir.

Denkleştirici politikalarda, harcama kaydırıcı (expenditure-switching) politikalarda, harcama değiştirici (expenditure-changing) politikalarda ve döviz gelirlerini artırmaya yönelik politikalarda 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.

Harcama Değiştirici Politikalar

Harcama-değiştirici politikalarda, 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 kısılr, dış ödeme fazlası durumunda ise bu politikalarda toplam harcamaları genişletici yönde uygulanır.

Para Politikası

Para politikası araçları, merkez bankasının uyguladığı açık piyasa işlemleri ile bankaların kredi karşılıkları ve reeskont oranlarından oluşmaktadır.

Bir dış açık durumunda merkez bankası bu araçları daraltıcı yönde işletir. 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 likidite sağlamak için merkez bankasından borçlanırken kendilerine uygulanan iskonto faizi (veya ellerindeki senetleri yeniden iskonto için merkez bankası'na sunduklarındaki reeskont faizi) artırılır. Böylece, bankaların reeskont yoluna başvurmadan caydırılmış olmaları, kredi verirken kullanabilecekleri fon miktarlarının (parasal taban) azalmasına yol açar.

Günümüzde en yaygın olarak kullanılan araç ise açık piyasa işlemleri (open market operations)'dir. Buna göre, merkez bankası para arzını kısmak istediği zaman doğrudan para ve sermaye piyasalarına girer, bankalara veya halka 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 yatırımlarına ve bir kısım tüketim mallarına (özellikle dayanıklı tüketim mallarına) yapılan 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 ithalâtı azaltır (ithalât fonksiyonu), diğer yandan iç tüketimin azalması nedeniyle üretimden ihracata daha fazla pay ayrılmasına neden olur. Bütün bu gelişmeler ülkenin dış ticaret bilançosundaki açığın giderilmesi yönünde etkide bulunur.

Bir dış ödeme fazlası durumunda para politikası araçlarını yukarıda açıklanan ters yönde uygulamak gerekir. Başka bir deyişle, banka karşılıkları ile merkez bankasının iskonto (ve reeskont) oranları düşürülür ve merkez bankası açık piyasa işlemlerine başvurarak sermaye piyasasında menkul kıymet satın alır. Böylece ödünç verilebilir fon arzı artar ve faiz oranları düşer. Bu da yatırımları ve diğer harcamaları artırır ve çoğaltan mekanizması ile milli geliri yükseltir. Artan milli gelir sonucu ithalât genişler, ihracat azalır ve böylece dış ticaret bilançosunda görülen 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.

SIRA SİZDE



Bir dış açık durumunda dış dengeyi sağlamak için nasıl bir para politikası izlemek gerekir?

Maliye Politikası

Maliye politikasının araçları da vergi gelirleri ile kamu harcamalarıdır. Bir dış ödeme açığı durumunda hükümet, vergileri artırıp harcamaları kısarak “bütçe fazlası” oluşturur (veya mevcut açığı azaltır). Toplam harcamaların bu şekilde daraltılması da milli gelir ve çalışma düzeyini düşürür. Bu da ithalâtı 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 ithalâtın 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 yükseltile de toplam harcamalar daralmayabilir. Çünkü işadamları, örneğin ekonomik hayattaki canlılık dolayısıyla kâr olanaklarını yüksek görmekte iseler, faizlerdeki artışa karşın yatırımları kısma gereğini duymayabilirler.

Para ve Maliye Politikaları ve Sermaye Hareketleri

Yukarıdaki analizlerde, para ve maliye politikalarının dış denge üzerindeki etkileri mal akımları yönünden, yani dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri açısından ele alındı. Oysa buna, söz konusu politikaların faiz oranları, dolayısıyla da yabancı sermaye giriş ve çıkışları üzerindeki etkilerini de eklemek gerekir. Bu açıdan maliye politikasından çok para politikasının oynayabileceği önemli roller vardır.

Nitekim, günümüzde faiz politikaları özellikle mali güvenirliliği yüksek, dış dünya ile bütünleşmiş ülkelere dış dengeyi sağlama açısından özel bir kolaylık sağlamaktadır. Söz gelişi, dış açık içinde olan bir ülke, yukarıda açıklandığı gibi, daraltıcı maliye ve sıkı para politikasıyla toplam harcamalarını kısar. Fakat para arzındaki daralmanın (sıkı para politikası) faizlerde yol açtığı yükselme, diğer yandan ülkenin sermaye bilançosunu da olumlu

yönde etkiler. Başka bir deyişle, ülkedeki yüksek faiz oranları, hem yurt dışından ülkeye kısa süreli yabancı sermaye girişini özendirir, hem de ülkeden dışarıya çıkması söz konusu olan sermayeyi caydırıcı etki yapar. Böylece de ödemeler bilançosunun sermaye hesabında bir fazlalık oluşur. Sermaye bilançosundaki bu fazlalık ise dış ticaret bilançosundaki açığı kapayıcı etki yapar, dolayısıyla sonuçta ödemeler bilançosu dengesi üzerine olumlu etki sağlanmış olur.

Ülkelerin enflasyonla mücadele, işsizliği önleme veya ekonomik büyüme gibi yurtiçi amaçlarla izleyecekleri para ve maliye politikalarının bu ülkelerin dış ödemeler dengesini de etkileyebileceğine dikkat edelim.



DİKKAT

Bir dış fazla durumunda bu politikalar ters yönde uygulanır. Genişletici maliye ve gevşek para politikası ile toplam harcamalar genişletilir. Bu ise yukarıda açıklandığı gibi, dış ticaret bilançosundaki fazlanın eritilmesine neden olurken, diğer yandan düşük faiz oranları yabancı sermayenin ülkeden ayrılmasına yol açar. Böylece sermaye bilançosu da açık vermeye başlar. Sonuç ise, dış ticaret bilançosundan ve sermaye bilançosundan kaynaklanan etkilerle ödemeler bilançosu fazlasının giderilmesi ve dış dengenin sağlanması biçiminde kendini gösterir.

Harcama Kaydırıcı Politikalar

Toplam harcamaların hacminden çok bileşimini etkilemeye yönelik harcama kaydırıcı politikalar arasında dış ticaret kısıtlamaları, döviz kontrolü ve kur ayarlamaları gibi önlemler yer alır.

Dış ticaret kısıtlamaları: Hükümetlerin ithalatı engellemek için uygulamaya koydukları gümrük tarifeleri, ithal kotaları ve yasaklamalar gibi önlemleri kapsar. Bunlar yabancı mal ve hizmetlerin ülkeye girişini caydırıcı veya tümünden önleyici etki yaparak döviz giderlerini azaltır ve böylece de dış ticaret açığının giderilmesine katkıda bulunurlar. 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, yurtdışına 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 mekanizmasına ters düşen uygulamalardır. 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 değildirler.

Benzer sorunlar kambiyo denetimi için de söz konusudur. Ayrıca, kambiyo denetimi, ülkenin ulusal parasının konvertibil olma özelliğinin zayıflaması 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 değindiklerimizin dışındaki bir politika aracı da kur ayarlamaları (exchange rate adjustments)'dır. 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 sürdürmeye çalışırlar.

Ancak uzun vadeli dış açıklar durumunda, piyasada sınırsız biçimde 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 kurunu düşürerek ulusal paralarını revalüe ederler.

Devalüasyon

Geleneksel tanımlamaya göre sabit kur rejimlerinde hükümet kararı ile resmi döviz kurunun yükseltilmesine (veya ulusal paranın dış değerinin düşürülmesine) devalüasyon; tersine, yani resmi kurun yükseltilmesine (veya ulusal parasın dış değerinin yükseltilmesine) de revalüasyon adı verilir.

Bu tanımlamalar konusunda belirtilmesi gereken bir nokta, uygulanan kur sistemiyle ilgilidir. Devalüasyon veya revalüasyon terimleri asıl olarak sabit kur sistemlerinde, 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) durumlarında devalüasyon ve revalüasyon terimlerini kullanmak doğru değildir.

DİKKAT



Devalüasyon veya revalüasyon gibi kavramların sabit veya merkez bankası müdahaleleriyle kurların istikrarlı tutulduğu ülkeler hükümet kararları ile yapılan kur ayarlamalarını ifade ettiğine, serbest değişken kur sistemlerinde arz ve talebe bağlı olarak kurlarda ortaya çıkan değişimler için bu kavramları kullanmanın doğru olmadığına dikkat edelim.

Bununla birlikte, kurların piyasanın işleyişine bırakıldığı sistemlerde de devalüasyon benzeri uygulamalarla karşılaşılabilir. Şöyle bir uygulamayı ele alalım: Kurlar ilke olarak piyasa tarafından belirlenmektedir, ancak merkez bankası sürekli müdahalelerde bulunarak piyasa kurunu denge değerinin altında tutmaktadır. Bu tür uygulamalara aşırı değerlendirilmiş kur politikası denildiğini biliyoruz. Yakın geçmişte, örneğin Türkiye'de ve Güney Doğu Asya ülkelerinde kısa süreli yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için bu tür düşük kur politikaları, yüksek faiz politikaları ile birlikte uygulanmıştır.

Fakat aşırı değerlendirilmiş kur politikaları ihracatı gerileyerek ilgili ülkelerin dış ödeme açığı sorunlarını daha da ciddileştirmekte ve bazen da söz konusu ülkelerin ekonomik krize sürüklenmelerine neden olmaktadır. Krize giren ülkelerde ise genellikle ilk olarak, ulusal paralar devalüe edilir.

Kısacası devalüasyon uygulamaları temelde sabit kur sistemine özgü olmakla birlikte, kurlarını piyasaya bırakan, fakat piyasaya yoğun müdahalelerde bulunan ülkelerde de devalüasyon benzeri uygulamaların örnekleri görülmektedir. Oysa normalde kurların serbest piyasa ortamında arz ve talep güçlerine bağlı olarak değişmesi devalüasyon veya revalüasyon olarak nitelendirilmemelidir.

Devalüasyon ve Dış Ticaret Bilânçosu

Devalüasyonun dış ticaret bilançosu üzerindeki etkilerinin incelenmesinde esneklik yaklaşımı (elasticity approach) adı verilen bir yöntem uygulanır. Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun başarı koşullarını formülle göstermeden önce sözlü olarak açıklayalım:

İthalatı kısıcı etki: Devalüasyon ulusal para olarak ülkedeki ithal mallarının fiyatını yükseltir, döviz olarak da ülkenin ihraç mallarını yabancılara karşı ucuzlatır. Dolayısıyla esneklik yaklaşımına göre, ithalat giderleri açısından, devalüasyondan beklenen etki, ithal mallarının yurtiçi talebini kıskarak ülkenin döviz giderlerini azaltmasıdır. Buna döviz tasarrufu sağlayıcı etki de denebilir. Belirli orandaki bir devalüasyonun ne ölçüde döviz tasarrufu sağlayacağı, ithal mallarında ortaya çıkan fiyat artışları karşısında halkın yabancı mal talebini ne oranda kısacağına, yani ithal malları talebinin esnekliğine bağlıdır. Ya da geometrik olarak, talep eğrisi ne derece yatık (dik) bir eğri konumunda ise devalüasyonun ithalatı kısıcı ve döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi de o kadar yüksek (düşük) olur.

İhracat gelirleri üzerindeki etki: Esneklik yaklaşımına göre devalüasyonun döviz gelirlerini artırması, ihraç mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatması dolayısıyla, yabancı tüketicilerin bu malların talebini artırmalarının sonucu olarak ortaya çıkar. Buna da döviz kazandırıcı etki denebilir. Devalüasyonun ne ölçüde döviz kazandıracağı yine ülkenin ihraç mallarına karşı yabancı tüketicilerin talep esnekliğine bağlı bir konudur. Devalüasyonun sağladığı belirli bir ucuzluk (yabancı para ile) karşısında, yabancı ülkedeki tüketiciler talep ettikleri miktarı ne kadar fazla (az) artırıyorsa, yani talep esnekliği ne kadar yüksekse (düşükse) döviz kazandırıcı etki de o kadar yüksek (düşük) olacaktır.

Burada devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi ile döviz kazandırıcı etkisi arasındaki bir farka işaret edelim: Normal koşullar altında, ithal mallarının talep eğrisi negatif eğimli (işaret dikkate alınmadığında talep esnekliği sıfırdan büyük) olduğu için, devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi kesindir. Oysa aynı şey döviz kazandırıcı etki için söylenemez. Çünkü ihracat geliri kazandırma açısından, devalüasyon birbirine ters iki etki doğuruyor: Birisi döviz cinsinden ihraç mallarını ucuzlatmasıdır ki, bu olumsuz yöndür. Diğeri ise ucuzlama dolayısıyla yabancı tüketicilerin talep hacimlerini artırmaları olup bu da olumlu etkiyi temsil eder. Dolayısıyla, devalüasyonun ihracat gelirlerini net olarak artırıp artırmayacağı bu iki etkinin karşılıklı ağırlıklarına bağlıdır. Eğer hacimdeki genişleme etkisi, fiyattaki düşüş etkisinden daha büyük ise ihracat gelirleri artacak, tersi durumda ise ihracat gelirleri net olarak düşecektir. İkisinin birbirine eşit olması durumunda ise ihracat gelirleri değişmeyecektir. Bununla ilgili olarak somut bir örnek verelim:

Diyelim ki devalüasyon dolayısıyla ihraç mallarının fiyatları döviz cinsinden % 50 ucuzlamışken 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 olmuştusa (talep esnekliğinin 1/2, veya düşük olması), 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 ihraç mallarına olan dış talebin esnekliğine bağlıdır.

Döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı etkilerini ayrı ayrı gördükten sonra sıra dış ticaret bilançosu üzerindeki genel etkiye gelmiştir. Devalüasyonun dış ticaret bilançosuna etkisi söz konusu 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.

Marshall-Lerner Koşulu: Devalüasyonun dış ticaret dengesini iyileştirici bir sonuç doğurması Marshall-Lerner Koşulu adı verilen bir formülle ortaya konulmuştur. Arz esnekliklerinin (ihraç ettiğimiz malların yurtiçi, ithal ettiğimiz malların yurtdışı arz esneklikleri) sonsuz olması varsayımı altında, bu koşul ithal mallarının yurtiçi talep esnekliği (em) ile ihraç malları dış talep esnekliği (ex) toplamının 1'e eşit veya 1'den büyük olması şeklinde ifade edilir:

$$em + ex \geq 1$$

Yukarıdaki ifadeyi dar anlamda ele almak yerine, esneklikler toplamı ne ölçüde 1'den büyük olursa, devalüasyonun dış ticaret bilançosu açığını giderici etkisi o kadar güçlü olur biçiminde yorumlamak gerekir

Uygulamada esnekliklerin değeri: Esneklik yaklaşımında devalüasyonun başarısı için esneklikler kritik bir önem taşıdığına göre, acaba gerçek yaşamda söz konusu 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. Ama söz konusu yazarların hiçbirisi bu sonucu uygulamalı araştırmalarla destekleyebilmiş değillerdi.

DİKKAT



Devalüasyonun dış ticaret bilançosu üzerindeki etkilerinin döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı olmak üzere iki bölüme ayrıldığına ve dış açık üzerindeki net etkinin olumlu olabilmesi için talep esneklikleri toplamının bir'den büyük olması gerektiğine dikkat edelim.

1940'lerden sonra uluslararası ticarete talep esnekliklerinin değerini ölçmek için bir dizi ekonomik araştırma yapıldı (özellikle Chiang tarafından). 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 yapılan çalışmalar esnekliklerin değerini ölçmek için kullanılan ekonometrik tekniklerin, tahminleri düşük gösterdiğini ortaya koydu; yani, buna göre Marshall'ın varsayımı genel olarak doğru idi. İkinci olarak 1940'lardaki araştırmalar kısa dönem esnekliklerine dayanıyordu; yani fiyat değişimleri karşısındaki bir yıl ve daha kısa süreli talep tepkilerini esas alıyordu. Oysa uzun zaman dönemde, esnekliklerin değerinin daha yüksek olduğu görüldü. Kısacası, ekonometrik araştırmalarla da desteklenen bugünkü anlayış esnekliklerin değerinin göreceli biçimde yüksek olduğu yönündedir.

SIRA SİZDE



17

Esneklik yaklaşımıyla devalüasyonun başarı koşulları nelerdir?

Döviz Gelirlerini Artırmaya Yönelik Politikalar

Yukarıda incelediğimiz harcama-kaydırıcı ve harcama-değiştirici politikalar, genelde ithalat giderlerini etkileyerek dış dengenin sağlanmasına dayanır. Oysa dış açık içinde bulunan ülkeler bakımından dış dengeyi sağlamanın diğer bir yolu da ülkeye döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesidir.

Döviz kazandırıcı işlemler, mal ve hizmet ihracı ile yabancı 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, ihraç mallarının çeşitli vergi, resim ve harçların dışında tutulması, ihracat gelirlerine vergi muafiyeti, ihraç mallarının üretiminde kullanılan girdilere gümrük vergisi ayrıcalıkları gibi vergi önlemleri önemli yer tutar. Ayrıca ihracatçılara ve ihraç mallarını üreten sanayicilere düşük faizli kredi

sağlama, bunların ithal edecekleri ara malları ve ambalaj maddeleri için transfer önceliği taşıyan döviz tahsisinde bulunma, ihracatçının eğitimi ve dış piyasa gelişmeleri konusunda aydınlatılması, bürokratik engellerin azaltılması, vs. gibi önlemlerin de özellikle belirtilmesi gerekir.

İhracatı özendirme önlemleri, ekonomik koşullara ve ihtiyaçlara göre ülkeden ülkeye farklılık göstermekte ve zaman içinde sık sık değiştirilmektedir. Bu önlemlerin asıl amacı 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

Ödemeler bilançosu istatistikleri hükümet yetkililerini, dış ticaret firmalarını, uluslararası finans işlemcilerini ve genel olarak kamuoyunu çok yakından ilgilendirir.

Ödemeler bilançosu genellikle ülkede yerleşik kişilerin belirli bir dönem boyunca yabancı ülkelerde yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemlerin sonucunu gösteren sistematik bir tablo biçiminde tanımlanır. Bu tablolar yıllıktır, ancak daha kısa dönemler için de hazırlanabilir.

Ödemeler bilançosu çift kayıtlı muhasebe sistemine göre düzenlenir. Ülkenin dış dünya ile gerçekleştirdiği işlemler ya alacaklı, ya da borçlu işlemlerdir. Alacaklı işlemler genellikle ülkeye döviz girişine, borçlu işlemler de döviz çıkışına neden olurlar.

Ödemeler bilançosu işlemleri otonom ve denkleştirici diye iki gruba ayrılır. Piyasa mekanizmasının işleyişi ile kendiliğinden ortaya çıkan, yapılaş nedeni ödemeler bilançosu dengesini sağlamakla ilgili bulunmayan işlemlere otonom işlem denir. Otonom işlemler çizgi üstü işlemleri olarak da adlandırılırlar.

Otonom işlemlerin sonucunda ortaya çıkan dengesizliğin neden olduğu işlemlere de denkleştirici işlemler veya diğer bir deyişle çizgi altı işlemleri adı verilir.

Ödemeler bilançosunun ana hesapları, cari işlemler, sermaye ve resmi rezervler hesabıdır. Bir de denkleştirme amaçlı istatistik farklar hesabı vardır, buna net hata ve eksikler adı da verilir. Cari işlemler bilançosu dış ticaret bilançosu, hizmetler bilançosu ve karşılıksız transferler bilançosundan oluşur, ödemeler bilançosunun ulusal gelirle doğrudan ilişkili bölümüdür. Ülkedeki yabancı sermaye varlıklarının artmasına neden olan veya ülkenin yurtdışındaki sermaye varlıklarını azaltan işlemler sermaye hesabına alacaklı işlem olarak kaydedilir. Çünkü bunlar ülkeye döviz girişi sonucunu doğurur. Tersine, ülkenin yurtdışındaki sermaye varlıklarını artıran veya yabancıların ana ülkedeki sermaye varlıklarını azaltan işlemler de ülkeden sermaye çıkışı niteliğinde oldukları için sermaye bilançosunun borçlu işlemleridir.

Resmi rezerv değişimleri merkez bankasının döviz piyasasına yaptığı müdahalelerin sonucudur. Bu değişimler net olarak tek bir kalem biçiminde kaydedilir. Resmi rezervlerdeki bir artış negatif, azalış da pozitif işaretli bir işlemdir. Sabit kur sistemlerinde resmi rezervlerdeki değişme (işareti ters yönlü olarak) ödemeler bilançosu dengesizliğine eşittir. Serbest değişken kur sistemlerinde ise tüm değişme kurlarda olur, rezervlerde hiçbir değişme olmaz.

Ödemeler bilançosu açık veya fazlaları otonom gelir ve otonom giderlerin sonucuna göre belirlenir. Cari işlemler hesabı ile kısa vadeli ticari krediler dışındaki sermaye hesabı işlemleri otonom, resmi rezerv değişimleri ise denkleştirici niteliktedir. Eğer çizgi üstü işlemlerinin net bakiyesi (işareti ters yönlü

olmak üzere) çizgi altı işlemlerinin bakiyesine eşit çıkmazsa, birincisini ikinciye eklemek için buna bir ayarlama yapılır. Bu amaçla kullanılan kalem istatistik farklar olarak adlandırılır.

Dış açıklaın önemli bir nedeni ulusal paranın aşırı değerlendirilmesine izin verilmesidir. Ayrıca, teknolojik gerilik, üretim faktörlerinin, dolayısıyla ürün fiyatlarının pahalılığı, ülkenin hızlı kalkınması için yoğun ithalat yapması, genişleyici ekonomik konjonktür ve arızı nedenler de açık nedenini oluşturabilirler.

Dış açık veren bir ülke ya bu açıkları finanse etmekle yetinir, ya bunları dış ticaret, kambiyo kısıtlamaları ve vergilerle baskı altına alır, ya da tedavi edici önlemler alma yoluna gider.

Her türlü dış ticaret ve kambiyo kısıtlamaları kaldırıldıktan sonra ortaya çıkacak açıklara potansiyel açık denir. Ödemeler bilançosunda gerçekleşen açıklar ise görünür açık veya fiili açıklardır. Ödemeler bilançosu bir akım kavramıdır, yıl içinde yürütülen dış ekonomik ilişkilerin sonucunu ortaya koyar, ülkenin birikmiş dış borç veya alacaklarını göstermez. Ayrıca, ülkenin bölge veya ülke gruplarına göre dış ticaretini de yansıtmaz.

Türkiye'nin dış ticaret bilançosu sürekli açık vermektedir. Bunun bir nedeni Türkiye'nin kalkınmakta olan bir ülke durumunda olması ve serbest dış ticaret politikası izlemesidir. Diğer yandan ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi, teknolojik gerilik, genel olarak işletmelerin etkin yönetilmemesi, ham madde ve ürün maliyetlerinin yüksekliği gibi nedenlerin de bu açıkların ortaya çıkmasında önemli etkisi vardır.

Ödemeler bilançosunda denge sağlamaya yönelik mekanizmalar önce iki ana gruba ayrılır: Otomatik denkleştirme mekanizmaları ve dış denkleştirme politikaları.

Otomatik denkleştirme mekanizmaları, hükümet müdahalesi gerektirmeden ödemeler bilançosunda bir açık veya fazla belirdiğinde kendiliğinden işlemeye başlar. Bunlardan birisi serbest değişken kur sistemidir. Bir dış açık durumunda döviz talebi, döviz arzını aşınca kur yükselişe geçer ve bu yükseliş, dış açık giderilinceye kadar sürer. Dış fazla durumunda da tersine, kurlarda otomatik düşüş söz konusudur.

Otomatik denkleştirme mekanizmalarının ikincisi de otomatik gelir değişimleridir. Örneğin ihracattaki bir azalma, dolayısıyla ortaya çıkan bir dış ticaret açığı kendi kendini giderici etkide bulunur. Çünkü ihracattaki azalma ulusal geliri düşürür, o da ithalatı azaltır, böylece mekanizma açığı azaltıcı yönde işler.

Ulusal geliri azaltan bir ulusal politika uygulaması ülkenin ithalatını, dolayısıyla onun ticaret ortaklarının da ihracatını azaltır. Onların ihracatının azalması birinci yeniden ülkenin ulusal gelirini düşürür ve onun işsizlik oranını yükseltir. Böylece uygulanan iç politikaların etkilerinin dış dünyaya yayıldıktan sonra ülkeye geri dönmesine dış yansıma adı verilir.

Denkleştirme politikaları hükümetlerin dış açık veya fazlaları gidermek üzere aldıkları önlemleri ifade eder. Bunlar da harcama değiştirici ve harcama kaydırıcı diye iki gruba ayrılırlar. Birincisi toplam harcamaların hacmini, ikincisi yerli ve yabancı mallar arasında dağılışını etkileyerek denkleştirici etki doğurur. Harcama değiştirici politikalar arasında para ve maliye politikası önlemleri yer alır. Harcama kaydırıcı politika önlemleri arasında da dış ticaret ve kambiyo kısıtlamaları ile hükümet kararları ile yapılan kur ayarlamaları belirtilebilir.

Bir dış açık durumunda hükümetin aldığı bir kararla ulusal paranın değerini düşürmesine devalüasyon adı verilir. Dış fazla veren ülkeler de paralarını revalüe ederler. Devalüasyondan, ithalat giderlerinden tasarruf sağlayıcı ve ihracat hacmini artırıp döviz geliri yaratıcı etkileri ile dış ticaret bilançosu açığını giderici sonuç doğurması beklenir. Esneklikler yaklaşımına göre devalüasyonun başarı koşulu iç ve dış talep esneklikleri toplamının bir'den büyük (arz esneklikleri sonsuz iken) olmasına bağlıdır. Buna Marsahall-Lerner Koşulu adı verilir. Devalüasyonun başarısı için talep esnekliklerinin yüksekliği kadar, devalüasyondan sonra iç fiyatların sabit tutulması da büyük önem taşır.

Dış açıkları gidermenin en sağlıklı yollarından birisi, ülkeye döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesidir. Bunun için de başta ihracatın teşviki olmak üzere, turizm gelirlerini ve yabancı sermaye girişlerini özendirici önlemlere ağırlık vermek gerekir.

Kendimizi Sınavalım

1. Ödemeler bilançosu ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?

- Ödemeler bilançosunun durumu ile ülkenin ekonomik büyüme hızı arasında yakın ilişki vardır.
- Ödemeler bilançoları genellikle yıllık olarak düzenlenir.
- Ödemeler bilançosu bir akım kavramıdır.
- İşlemler ödemeler bilançosuna ya alacaklı, ya da borçlu olarak kaydedilir.
- Ülkede faaliyet gösteren yabancı şirketlerin o ülke de yaptıkları yurtiçi nitelikleri işlemler, ülkenin ödemeler bilançosuna kaydedilir.

2. Serbest değişken kur sistemlerinde dış ticaret dengesi aşağıdakilerden hangisi ile sağlanır?

- Yabancı kısa süreli sermaye girişiyle
- Döviz rezervlerinin kullanılışıyla
- Döviz kurlarındaki otomatik değişimle
- Hükümetin gümrük tarifesini koymasıyla
- Hükümetin maliye politikası uygulamasıyla

3. Çift kayıtlı muhasebe sisteminin temel özelliği aşağıdakilerden hangisidir?

- Bir işlem iki ayrı hesabın alacaklı kısmına kaydedilir.
- Bir işlem iki ayrı hesabın borçlu kısmına kaydedilir.
- Bir işlem bir hesabın alacaklı kısmına kaydedilmişse başka bir hesabın borçlu kısmına kaydedilir.
- Bir işlem cari işlemler hesabına, diğer işlem de sermaye hesabına kaydedilir.
- İki işlem de sermaye hesabına kaydedilir.

4. Ödemeler bilançosunda ekonomik anlamda bir denge-
sizlik hangi işlemlerin sonucuna bağlıdır?

- Denkleştirici
- İhracat
- Sermaye
- Dış ticaret
- Otonom

5. Dış dengenin belirlenmesinde aşağıdaki işlemlerden hangilerinin net bakiyesinin birbirine eşit olması (işareti ters yönlü olarak) gerekir?

- İhracat ve ithalat
- Mal ve hizmet
- Otonom ve denkleştirici
- Döviz ve sermaye
- İhracat ve resmi rezervler

6. Marshall-Lerner koşuluna göre devalüasyonun başarı koşulu neye bağlıdır?

- Talep esneklikleri toplamının bir'den büyük olması
- Talep esneklikleri toplamının bir'den küçük olması
- Talep ve arz esneklikleri toplamının bir'e eşit olması
- Talep ve arz esneklikleri toplamının bir'den küçük olması
- Talep ve tüketim esneklikleri toplamının bir'den büyük olması

7. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret bilançosudur?

- Otonom gelir ve gider farkı
- Hizmet ihracat ve ithalatı
- Mal ve hizmet ihracat ve ithalatı
- Mal ihracat ve mal ithalatı dengesi
- Sermaye ihracat ve ithalatı dengesi

8. Ülkenin dış borçlarını ödemesi, ödemeler bilançosu açısından nasıl bir işlemdir?

- Cari işlem
- Hizmet ithali
- Alacaklı bir işlem
- Borçlu bir işlem
- Resmi rezerv işlemi

9. Yönetimli dalgalanma adı verilen sistemlerde, dış ödeme açığı aşağıdakilerden hangisine neden olur?

- Resmi rezervlerde erime ve kur değişmesine
- Yalnız resmi rezerv değişmelerine
- Yalnız kur değişmelerine
- Dış borçlarda artmaya
- Dış rezervlerde artışa

10. İstatistik farklar hesabının görevi aşağıdakilerden hangisidir?

- İthalatla ihracat arasında denge sağlama
- Yabancı sermaye girişi ile çıkışı arasında denge sağlama
- Hizmet ihracı ile hizmet ithali arasında denge sağlama
- Yabancı portfolyo sermayesi girişi ile çıkışı arasında denge sağlama
- Otonom işlemler bakiyesi ile denkleştirici işlemler bakiyesi arasında denge sağlama

Kendimizi Sınyalım Yanıt Anahtarı

1. e Ayrıntılı bilgi için “Ödemeler Bilançonun Temel Yapısı” konusunu inceleyiniz.
2. c Ayrıntılı bilgi için “Değişen Kur Sisteminde Dış Denkleşme” konusunu inceleyiniz.
3. c Ayrıntılı bilgi için “Ödemeler Bilançonun Temel Yapısı” konusunu inceleyiniz.
4. e Ayrıntılı bilgi için “Ödemeler Bilançonun Temel Yapısı” konusunu inceleyiniz.
5. c Ayrıntılı bilgi için “Ödemeler Bilançonun Temel Yapısı” konusunu inceleyiniz.
6. a Ayrıntılı bilgi için “Devalüasyon ve Dış Ticaret Bilançosu” konusunu inceleyiniz.
7. d Ayrıntılı bilgi için “Cari İşlemler Bilançosu” konusunu inceleyiniz.
8. d Ayrıntılı bilgi için “Sermaye Hesabı” konusunu inceleyiniz.
9. a Ayrıntılı bilgi için “Resmi Rezervler Hesabı” konusunu inceleyiniz.
10. e Ayrıntılı bilgi için “İstatistik Farklar (Net Hatalar ve Unutmalar)” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Ödemeler bilançosunun gösterdiği gelişmeler ithalâtçı, ihracatçı, dış yatırımcı ve kredi kullanıcıları ile döviz ticareti yapan işlemcileri, doğurabileceği risk ve kâr fırsatları dolaısıyla doğrudan ilgilendirir. Hükümet yetkilileri de bu bilgiler olmadan ekonomik ve mali politikaları belirleyemezler. Ancak enflasyon, ekonomik büyüme ve işsizlikle olan bağlantıları dolayısıyla sokaktaki insan da ödemeler bilançosu istatistiklerine yakın ilgi duyar.

Sıra Sizde 2

Ödemeler bilançosu genellikle, bir ülkede yerleşik kişilerin bir yıl veya daha kısa bir dönem boyunca yabancı ülkelerde yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemlerin sonucunu gösteren sistematik bir kayıt biçiminde tanımlanır. Ödemeler bilançosunun aktif yanına kaydedilen ve ülkede yerleşik kişiler lehine yabancılar üzerinde bir alacak hakkı doğuran işlemler alacaklı işlemlerdir. Borçlu işlemler bunun tersi niteliktedir. Çift kayıtlı muhasebe sistemine göre alacaklı (borçlu) bir işlem ait olduğu hesabın aktif (pasif) kısmına kaydedildikten sonra, başka bir hesabın pasif (aktif) yanına kaydedilerek denkleştirilir. Böylece aktiflerin toplamı pasiflerin toplamına eşit çıkar.

Sıra Sizde 3

Evet kaydedilir; çünkü söz konusu şirket ana merkezi yurt dışında bulunan bir çok uluslu şirket de olsa, şube ele alınan ülke açısından o ülkede “yerleşik” sayılır. Bu açıdan o ülkenin ulusal şirketleriyle aynı işleme tabi tutulur.

Sıra Sizde 4

Uluslararası ekonomik işlemlerin ters yöndeki akımları ifade eden bir fiziki, bir de parasal yönü vardır. Örneğin mal A'dan B'ye, karşılığı olan ödeme de B'den A'ya doğru gider. Karşılıksız transferler için bu özellik yoktur. Ancak onlar da çift kayıtlı muhasebe sistemine uygun olarak karşılıksız transferler hesabına kaydedildikten sonra başka bir hesabın ters yanına kaydedilerek denkleştirilirler.

Sıra Sizde 5

Dış ticaret bilançosunun kapsamı dardır, yalnızca mal ihracat ve ithalâtı arasındaki farkı içerir. Oysa dış ödemeler bilançosu ülkenin tüm uluslararası ekonomik ve parasal ilişkilerinden doğan sonucu ortaya koyar. Dış ticaret bilançosu dış ödemeler bilançosunun bir alt bölümüdür.

Sıra Sizde 6

Ödemeler bilançosu açısından, yurt dışından ülkeye sermaye girişi bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir. Buna göre sermaye girişi, ya ele alına ülkede yabancı sermaye varlıklarındaki bir artış, ya da ana ülkenin yurt dışındaki sermaye varlıklarındaki bir azalma biçiminde ortaya çıkar. Borçlu işlemler için bunun tersi geçerlidir.

Sıra Sizde 7

Sabit kur sistemlerinde, bir dış açık (fazla) durumunda kurdaki yükselişi (düşüşü) önlemek için merkez bankası açık (fazla) tutarı kadar piyasada döviz satar (satın alır); yani resmi döviz rezervleri dış açık ölçüsünde azalır (artar).

Sıra Sizde 8

Dış ödemeler dengesi otonom işlemlerin (çizgi-üstü işlemlerinin) sonucuna göre belirlenir. Otonom işlem gelirlerinin, giderlerinden küçük (büyük) olması durumunda açık (fazla) vardır.

Sıra Sizde 9

Ödemeler bilançosunun temel hesap grupları cari işlemler, sermaye ve resmi rezerv değişimleri hesaplarıdır. Her birinin ayrıntıları ve alt bilançolar için metne bakınız.

Sıra Sizde 10

Dış açığa neden olan önemli bir etken döviz kurunun denge değerinin altında tutulması (ulusal paranın aşırı değerlenmesi)'dir. Bunun gibi, ülkenin yüksek bir büyüme hızı gerçekleştirmeye çalışması, ekonomik konjonktürün genişleme aşamasında bulunma, arızı etkenler, para ve sermaye piyasalarındaki spekülâtif faaliyetler de dış ödeme açıklarını büyültür.

Sıra Sizde 11

Bir önceki yanıtta üzerinde durulan etkenlerin tersi de dış ödeme fazlası için geçerlidir.

Sıra Sizde 12

Bir dış ödeme açığı karşısında hükümetler, ya yalnızca açığın finansmanı ile yetinir, başka bir işlem yapmaz, ya açıkları baskı altına alır, ya da tedavi edici önlemler alma yönünde politikalar izlerler. Geçici açıklar durumunda yalnızca finansman yeterli olabilir. Baskı altına alıcı önlemler tedavi önlemlerinden sonuç alınıncaya kadar geçecek sürede ülkeye zaman kazandırır.

Sıra Sizde 13

Dış dengeyi sağlama mekanizmaları otomatik denkleştirme mekanizmaları ve dış denkleştirme politikaları diye ikiye ayrılır. Otomatik dış denkleştirme mekanizmalarından birisi değişken kur sistemlerinde denkleştirme, diğeri de otomatik gelir mekanizmasıyla dış denkleştirme. Dış denge politikalarının da harcama değiştirici ve harcama kaydırıcı politikalar diye iki alt grubu vardır. Para politikası ve maliye politikası önlemleri birinci alt gruba, dış ticaret kısıtlamaları, kambiyo denetimi ve kur ayarlamaları da ikinci alt gruba girer.

Sıra Sizde 14

Serbest değişken kur sistemlerinde dış denge döviz kurlarındaki değişmelerle otomatik biçimde sağlanır. Döviz talebinin döviz arzını aşmasıyla kur otomatik biçimde yükselir; böylece ithalat düşer ve ihracat artar. Döviz talebindeki bir düşme durumunda ise kur düşer, ithalat artar, ihracat azalır.

Sıra Sizde 15

Otomatik gelir denkleştirme mekanizmaları Keynes'in makro-ekonomik modeline uygun biçimde işler. Şöyle ki, örneğin ithalatın ihracatı aşmasından kaynaklanan bir dış ödeme açığı durumunda, ikinci aşamada ithalat arışı nedeniyle ulusal gelir düşer (çarpan mekanizmasının tersine işleyişi ile) böylece de ulusal gelir daralır, bu da ithalat fonksiyonu ide adlandırılan ilişki sonucu ithalatı azaltır, sonuçta dış açık giderilmiş olur.

Sıra Sizde 16

Harcama kaydırıcı politikaları kapsamında özellikle, dış ticaret kısıtlamaları, kambiyo kontrolü ve kur ayarlamalarından söz edilebilir. Birincisinde hükümet gümrük tarifeleri, kotalar ve ithal yasakları ile ithalat hacmini azaltmaya çalışır. İkincisinde de benzer biçimde, yurt dışından mal ve hizmet ithali veya dışarıya sermaye ihraç etmek için izin verilen döviz miktarına bir sınır konulur. Kur ayarlamaları ise açık veren ülkede döviz kurunun yükseltilmesi, fazla veren ülkede de kurun düşürülmesi biçiminde yapılır.

Sıra Sizde 17

Esneklikler yaklaşımına göre devalüasyonun başarı koşulları Marshall-Lerner koşulu olarak formüle edilmiştir. Buna göre (arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı altında) ithal malların yurtiçi ve ihraç mallarının yurt dışı talep esneklikleri toplamı bir'den ne ölçüde büyükse devalüasyonun ticaret bilançosu açıklarını giderici etkisi o kadar güçlüdür.

Yararlanılan Kaynaklar

- Yarbrough B. V. and Yarbrough R. M.(1994). **The World Economy: Trade and Finance**, Dryden Press.
- Kemp D. C. (1987). **“Balance of Payments Concepts-What Do They Really Mean?”** Federal reserve Bank of Chicago, Reading in International Finance, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Salvatore, D. (2001). **International Economics**, Prentice-Hall.
- Ertürk, E. (1991). **Türkiye Ekonomisinde Yeni Bir Boyut: Para İkamesi**, Bursa: Uludağ Üniversitesi yayını.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Ulbrich, H. (1983). **International Trade and Finance: Theory and Policy**, Prentice-Hall.
- International Monetary Fund (IMF). (1993). **Balance of Payments Manual**, Washington. D. C.
- Meade, J. E. (1951). **The Balance of Payments**, Oxford University Press.
- Niehans, J.(1984). **International Monetary Economics**, John Hopkins.
- Husted,S. and Melvin M.(1990). **International Economics**, New York:Harper and Row.
- Krueger,A. (1974). **Foreign Trade Regimes and Economic Development: Turkey**, New York:Columbia University Press.
- Clement, Pfister, Rothwell, Theoretical Issues in International Economics, Houghton Mifflin, Boston, 1967, ss. 120-158.
- Machlup, F. (1943). **International Trade and the National Income Multiplier**, Phidelphia:The Blakiston.
- Haberler, G.(1949). **“The Market for Foreign Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis,”** Kyklos.
- Orkutt, G. (1950). **“Measurement of price elasticities in international trade,”** Review of Economics and Statistics.
- Mordechaqi Kreinin, E. (1967). **“Price Elasticities in International Trade,”** Review of Economics and Statistics.
- Krugman P.R. and Obstfeld M. (2000). **International Economics: Theory and Policy**, Harper Collins.
- Carbaugh, R. J. (1985). **International Economics**, Wadsworth Publishing.

8

Amaçlarımız

Bu üniteyi tamamladıktan sonra;

- Döviz arz ve talebinin nasıl oluştuğunu açıklayabilecek,
- Döviz işlemlerinin türlerini ifade edebilecek,
- Döviz piyasasında kurların nasıl oluştuğunu anlatabilecek,
- Alış ve satış kurları marjını etkileyen faktörleri belirleyebilecek,
- Dolaysız kur, çapraz kur, nominal kur ve reel kur kavramlarını tanımlayabilecek,
- Döviz arbitraj ve spekülasyonunu ve aralarındaki farkları açıklayabilecek,
- Bankaların döviz pozisyonlarını nasıl denkleştirdiklerini açıklayabilecek,
- Döviz piyasasının temel özellikleri ve görevlerini belirleyebilecek,
- Kur Risklerinden Korunma (Hedging) Yöntemlerini açıklayabilecek,
- Döviz kuru değişimlerini açıklamaya yönelik teorileri tanımlayabilecek,
- Dış ticaret akımları yaklaşımında kurun nasıl oluştuğunu anlatabilecek,
- Satın alma gücü paritesi yaklaşımında kurun nasıl oluştuğunu anlatabilecek bilgi ve becerilere sahip olabilirsiniz.

Anahtar Kavramlar

- Döviz Piyasası
- Döviz Talebi
- Döviz Arzı
- Anında Teslim Döviz İşlemi
- Vadeli Döviz İşlemi
- Gelecek İşlemleri
- Döviz Swapı
- Kotasyon
- Çapraz Kur
- Kur Marjı
- Satın Alma Gücü
- Reel Kur
- Nominal Kur
- Döviz Arbitrajı
- Döviz Spekülasyonu
- Konvertibilite
- Parasalcı Yaklaşım
- Portfolya Yaklaşımı

İçindekiler



Döviz Piyasası Analizleri ve Döviz Kuru Değişmelerini Açıklamaya Yönelik Teoriler

GİRİŞ

Kitabın bundan önceki bölümlerinde ağırlıklı olarak uluslararası mal ve hizmet ticareti incelendi. Bunlar uluslararası ekonomik ilişkilerin fiziki yönünü oluşturur. Bu konular Uluslararası Ticaret Teorisi ve Uluslararası Ticaret Politikası olarak iki gruba ayrılmıştı. Bu ve izleyen bölümde ise uluslararası ekonomik işlemlerin ödemelerle ilgili yönü ve uluslararası ticaretle ilgili olmayan sınır ötesi para ve sermaye akımları ele alınacaktır. Uluslararası ticaret işlemlerine karşılık olarak bu tür işlemlere de uluslararası parasal işlem adı verilir. Uluslararası İktisat'ın bu konuları inceleyen bölümüne Parasal Uluslararası Parasal İktisat Teorisi veya Uluslararası Finans gibi isimler verilir. Uluslararası parasal teoriye bu bölümde döviz piyasasının incelenmesiyle başlayacağız.

Genellikle esnek kur sistemlerinin uygulanmakta olduğu günümüzde kur değişmelerinin nedenlerinin açıklanması Uluslararası Parasal Ekonominin önemli ilgi konularından biri durumuna gelmiştir. Bu ilgi aslında yalnızca kur değişmelerini açıklamaya yönelik olmayıp aynı zamanda döviz kurlarıyla genel fiyatlar, faiz oranları, çalışma düzeyi ve ulusal hasıla arasındaki ilişkilerin aydınlatılmasını da amaçlamaktadır.

Esnek kur uygulamalarına geçilmeden önceki dönemlerde döviz kurlarının sabit tutulması ana ilke idi. Oysa yeni girilen dönemde kurlar her an değişebilmekte, hem de bu değişimler normal ticaret akımlarına göre beklenenden çok fazla olabilmektedirler. Daha da ilginç, dış ticaret bilançosu açık veren bir ülkenin parasında bir değer kaybı beklenirken, tam tersine bu ülkenin parasının değeri yükselbilmektedir.

O halde, döviz kurlarındaki değişimleri nasıl açıklamak gerekir? Döviz kurlarının oluşumunu açıklayan geleneksel teoriler dış ticaret akımları yaklaşımı ile satın alma gücü paritesi teorisidir. Günümüzde ise bu iki yaklaşıma ek olarak modern teoriler diye adlandıracağımız iki teori daha vardır. Bunlar; parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımıdır.

DÖVİZ

Uluslararası ekonomik ve mali işlemlerin yurtiçi işlemlere göre başlıca farklılığı bunların en az iki farklı ülkenin ulusal parası ile ilgili olmalarıdır. Genel bir tanımlamayla yabancı ülke paralarına veya paraya bağlı likiditesi yüksek ödeme araçlarına döviz (foreign exchange) denmektedir.

Bazı istisnalar dışında, her ülke kendine özgü bir para birimine sahiptir. Geleneksel olarak bu uygulama siyasal egemenliğin bir sonucudur. Ülkeler, geçmişteki deneyim ve uygulamalarına, kullanılan madenin cinsine, ağırlığına, biçimine, vs.'ye göre ulusal para birimlerine farklı isimler vermişlerdir. Bu konuda ilginç örnekler

Döviz piyasaları yabancı paraların alınıp satıldığı ya da bir ulusal paranın başka bir paraya dönüştürülmesine olanak veren ortamlardır. Döviz piyasalarında yapılan işlemlerin büyük bölümü ulusal para ile yabancı paraların birbirine dönüştürülmesi biçimindedir. Ancak doğal olarak bazı tür işlemler de doğrudan veya dolaylı olarak bir yabancı paranın başka bir yabancı paraya dönüştürülmesi biçiminde olabilir.

Bu açıklamalara göre, eğer dünyada tek bir para birimi kullanılmakta olsaydı (örneğin altın standardındaki gibi), döviz piyasalarına da gerek kalmazdı. Günümüzde, örneğin altın standardında olduğu gibi, ulusal paraların birbirine dönüşümünde kullanılabilecek ortak bir payda yoktur, çoğunlukla ülkelerin farklı farklı para birimleri vardır. Bütün bunlar ulusal paraların birbirine dönüşümü için ayrı bir mekanizmanın oluşturulmasını gerektirmektedir ki, bu da döviz piyasasıdır.

Önce, teknik açıdan şu ayırıma 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 masraf karşılığında ilgili oldukları yabancı ulusal paralara dönüştürülebilirler. Döviz piyasalarında bu iki tip ödeme aracı arasında bir ayırım yapılır. Ülkemizde doğrudan nakit şeklinde olanlara efektif, kolayca nakde dönüştürülebilen (likiditesi yüksek) araçlar biçiminde olanlara da “döviz” işlemi denmektedir.

Sanıldığı gibi tersine, döviz piyasalarında asıl ağırlığı oluşturan bölüm efektif paraların alım satımı değil, banka havaleleri, kısa vadeli bonolar, vs. gibi “döviz” biçimindeki paralar üzerinden yapılan işlemlerdir. Fiili olarak nakit kullananlar, örneğin gezi amacıyla yurt dışına çıkma, küçük tasarruflarını enflasyona karşı koruma veya dövizdeki değer artışlarından spekülasyon kârı sağlama amacıyla hareket eden kimselerdir. Oysa ihracat veya ithalat bedellerinin ödenmesi, 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.

PIYASADAKİ İŞLEMCİLER

Aşağıda daha ayrıntılı olarak belirtileceği gibi, döviz piyasasının iki temel ayağı vardır; birisi interbank piyasası veya toptan piyasa, diğeri de müşteriler piyasası veya perakende piyasasıdır. Interbank piyasasındaki işlemlerin hacmi milyon dolarlarla ölçülür. Oysa banka ile müşterileri arasındaki perakende piyasada işlemler genellikle küçük miktardır; alınıp satılan miktarın yalnızca bir dolar olmasında bile 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 birey veya firmalar, spekülasyon ve arbitrajcular, merkez bankası ve hazine, döviz brokerleri ve enflasyona karşı korunmak isteyen küçük tasarruflar.

Bankalar ve Banka-Dışı İşlemciler

Döviz piyasasının temel aracı kurumları bankalardır. Ticari bankalar genellikle hem döviz alım satımıyla, hem de sınırların ötesine döviz transferi yapma ve akreditif açmak gibi dış ticaret işlemleriyle uğraşırlar. Ticari bankalar döviz işlemleri genellikle bankanın ayrı bir servisi durumundaki kambiyo departmanlarından yürütürler. 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 sağlanmasına katkıda bulunur.

Çoğunlukla büyük bankaların ana merkezlerindeki döviz departmanlarında görev yapan mali işlemciler (dealer), piyasa yapımcısı (market maker) olarak faaliyet gösterirler. Bunlar belirli yabancı paraların alım satımı üzerinde uzmanlaşmış kişilerden oluşur. Alım satımları gerçekleştirmek için de her an söz konusu yabancı paralardan oluşan bir stok bulundurulur.

Piyasa yapımcısı olan bankalar, gerek kendi para piyasalarında, gerekse dünyanın başka yörelerindeki piyasalarda öteki bankalarla döviz alışverişi yaparak, stoklarını banka politikası uyarınca belirlenmiş olan işlem hacmi sınırları içinde sürdürmeye çalışırlar. Burada işlem sınırları (trading limits)'nın önemini vurgulamak gerekir; çünkü çoğu bankaların kambiyo departmanları bir tür kâr merkezi durumundadır; buralarda dealer olarak görev yapan kimseler 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 iflasa süründükleri biçimindeki haberler zaman zaman kamuoyunda izlenmektedir.

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 olmayabilirler. 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.

Dış Ticaret ve Dış Yatırım İşlemleri Yapan Kişiler ve Firmalar

İthalâtçılar ve ihracatçılar bu piyasanın temel işlemcileridir. Bunun gibi, dış portfolyo ve dolaysız sermaye yatırımcıları, çok uluslu şirketler ve turistler de ticari veya yatırım faaliyetlerini gerçekleştirmek üzere döviz piyasasının kullanıcıları arasında yer alır. Bunların döviz piyasalarını kullanmaları gerekli olmakla birlikte, ana ticaret ve yatırım faaliyetleri bakımından döviz işlemleri arızı niteliktedir.

Spekülâtörler ve Arbitrajcılar

Spekülâtörler ve arbitrajcılar piyasada doğrudan işlem yaparak kazanç sağlamaya çalışırlar. Yukarıda değinilen döviz ticaretiyle uğraşan kurumlar alış ve satış kurları farkından yararlanarak (bazen de buna kurlarda bekledikleri değişmelerden) kâr sağlama amacındadır. Arbitrajcılar da ileride ayrıntılı biçimde görüleceği üzere, risk üslenmeden aynı dövizin fiyat farklarından kâr elde etmek için alım ve satım işlemleri yaparlar.

Spekülâtörler ise kurlarda bekledikleri değişmelerden kazanç sağlamak üzere alım satım yaparlar. Başka bir deyişle risk üslenerek kazanç sağlamaya çalışırlar.

Uygulamada spekülasyon ve arbitraj faaliyetlerinin ağırlıklı bölümü büyük bankalar ve mali kurumlar tarafından, bu kurumlar adına çalışan işlemciler kanalıyla gerçekleştirilir. Bu ise bankaların hem döviz işlemci (dealer), hem de spekülâtör ve arbitrajcı olarak faaliyet göstermesi demektir.

Merkez Bankaları ve Hazine

Merkez bankası (bazen de Hazine), döviz piyasasını kâr amacıyla değil, ülkenin döviz rezervlerini belirli düzeyde tutmak (eksikleri piyasadan tamamlamak ve fazlayı piyasada satmak) ve ulusal parası değerini istenen doğrultuda ve ölçüde etkilemek için kullanırlar. Merkez bankasının yaptığı müdahaleler izlenen 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 bazen 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.

Döviz Brokerleri

Broker, kendisi işleme taraf olmadan alıcı ve satıcıyı bir araya getiren, diğer bir deyişle aracılık görevi yapan kişi (firma)'dir. Hizmetinin karşılığında da taraflardan bir komisyon alır. Anında haberleşmeyi sağlamak üzere broker dünya etrafında yüzlerce banka veya öteki mali temsilcilerle açık telefon bağlantısı kurabilir.

Yakın geçmişten başlayarak, brokerler arasındaki yoğun telefon hatlarının yerini bilgisayarlı otomatik işlem sistemlerinin (automated trading systems) almakta olduğu görülür. İleride daha ayrıntılı olarak değinileceği gibi, Reuters ve benzeri bilgisayarlı sistemlerde, ilgili taraflar brokerin aracılığına gerek kalmadan fiyat teklif ve taleplerini doğrudan ve anonim biçimde sisteme 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.

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 dönüştürdükleri görülmektedir. 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.

DÖVİZ TALEBİ VE DÖVİZ ARZI

Döviz piyasasının müşterileri, yani alıcı ve satıcı durumunda olanlar uluslararası ticari, mali işlem yapan veya spekülatif faaliyette bulunan gerçek kişilerle firmalar veya öteki ticari ve mali kurumlardır. Bankalar, esas fonksiyonları alım ve satıma aracılık etmekle birlikte, bazen 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 veya öteki mali kurumlara satmak isteyebilirler; bunlar da döviz arzının kapsamına girer.

Döviz piyasasında döviz talep edenlerin amaçları, uluslararası mal ve hizmet ticaretinde bulunmak, sınır ötesine sermaye çıkartmak, ulusal para tasarruflarını enflasyona karşı korumak ve arbitraj ile spekülasyon yapmak 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 arz etmiş olurlar.

Günümüzde döviz piyasasında yapılan işlemlerin yalnızca mal ve hizmet ticaretinden kaynaklanmayıp, önemli bir bölümünün sınır ötesi sermaye akımlarıyla ilgili olduğuna dikkat ediniz.



DİKKAT

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, bu piyasalarda yapılan işlemler 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.

PIYASADAKİ İŞLEM TÜRLERİ

Döviz piyasasında işlemler üç türlü olabilir: anında teslim işlemleri, vadeli teslim işlemleri ve swap işlemleri.

Anında Teslim İşlemleri

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.

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.

Uluslararası Denkleştirme Bankası tarafından yapılan bir anketin sonuçlarına göre uluslararası piyasalardaki anında işlemlerin günlük ortalama hacmi 2007 yılı Nisan ayı itibarıyla 1.005 milyar dolardır. Anında işlemler hacim olarak swaplardan sonra ikinci sırada gelmektedir. Bu konuda daha ayrıntılı bilgi edinmek isteyen öğrencilerin Yaşamın İçinden 9.1 yazısını okumaları önerilir.

Vadeli Teslim İşlemleri

Vadeli teslim işlemlerine yalnızca vadeli işlem de denmektedir. Bunlar gelecekte bir tarihte belirli miktar ulusal para ödenerek (sabit bir kurdan) belirli miktarda yabancı paranın satın alınması veya satılması için yapılan sözleşmelerdir. Vadeli alım veya satım sözleşmeleri de, dolaysız (outright forward) veya dolaylı biçimde yapılabilirler. Dolaylı vadeli işlemler yaygın kullanılan ismiyle gelecek işlemleri (futures) olarak adlandırılırlar. Çoğunlukla vadeli döviz işlemi dendiğinde bundan dolaysız işlemlerini anlamak gerekir.

Vadeli döviz alım veya satım işlemleri müşteri ile çoğunlukla bir banka arasında imzalanan sözleşmeler biçiminde yapılır. Sözleşmede alınacak veya satılacak dövizin cinsi, miktarı, uygulanacak kur, ödeme ve dövizin teslim tarihine ilişkin bilgiler yer alır. İlke olarak bugünden yalnız sözleşme yapılır, ulusal paranın ödenmesi ve dövizin teslim edilmesi ise sözleşmede öngörülen ilerideki bir tarihte gerçekleştirilir. Bu vadeler de çoğunlukla 30, 60 veya 90 gün gibi süreleri kapsar. Ancak ana ilke gerek miktar, gerek süre açısından bu sözleşmeler müşterilerin ihtiyaçlarına uygun biçimde düzenlenirler.

SIRA SİZDE



Anında teslim işlemi ve vadeli teslim işlemi ne demektir? Bu iki piyasa arasında kurların farklı oluşu hangi nedenlerle açıklanabilir?

Vadeli sözleşmelerin yapılmalarındaki en önemli neden; gelecekte döviz cinsinden ödeme yapınca veya sağlanacak döviz gelirlerini piyasada ulusal paraya dönüştürünceye kadar geçecek sürede kurlarda ortaya çıkacak olumsuz bir gelişmeden, müşterilerin (ithalatçı, ihracatçı, dış yatırımcı veya dış kredi kullanıcıları) korunma arzularıdır. Örneğin ithalatçı 90 gün sonra yapacağı bir ödeme ile ilgili olarak piyasada bir banka ile ödeyeceği döviz miktarına eşit bir döviz alım sözleşmesi yapmışsa, kurlarda beklenmedik bir artışın yaratacağı kur riskini ortadan kaldırmış olur. İhracatçı da diyelim ki 90 gün sonra elde edeceği dövizleri bugünden sabitleştirilen kur üzerinden satmak üzere banka ile anlaşmışsa riskini gidermiş olur. Kuşkusuz bu tür işlemlere uygulanacak kur, anında işlemlere uygulanacak kur ile aynı olmaz.

DİKKAT



Anında teslim kurları ile vadeli teslim kurları arasındaki farkı etkileyen birçok faktör vardır. Bunların içinde en önemlisi, ilgili iki ülkedeki kısa sürteli faiz oranlarıdır. Başka bir deyişle kısa süreli faiz oranı düşük olan bir ülkenin parası, yüksek faizli ülkenin ulusal parası karşısında bu faiz farkı ölçüsünde vadeli piyasada yüksek kurdan (primli) satılır. Veya tersine, faiz oranı yüksek ülkenin parası vadeli piyasada bu kur farkı ölçüsünde düşük fiyattan işlem görür (iskonto yapar).

Burada vadeli sözleşme yapan müşteriler, bu sözleşmelerle kur riskini bankaya aktarmış olurlar. Bankalar da alım ve satım sözleşmelerini vade ve miktar yönünden denkleştirerek bu risklerden kurtulurlar. Bankaların riskleri nasıl giderdikleri konusunda aşağıda daha ayrıntılı bilgi verilecektir.

Dövizin gelecek (dolaylı vadeli teslim) sözleşmeleri de temelde yukarıdakine benzer niteliktedir. Yine bugünden belirli kur üzerinden bir alım veya satım sözleşmesi edinilmesi, sözleşmenin içerdiği dövizin ve karşılığındaki belirli ulusal para miktarının ise vade sonunda ödenmesi söz konusudur. Bununla birlikte, gelecek sözleşmelerinin vadeli teslim işlemlerinden oldukça farklı yönleri vardır. Şöyle ki, bu sözleşmeler dağınık veya serbest bir biçimde bir banka ile değil, ancak bu amaçla kurulan, belirli yeri, yönetimi, çalışma düzeni olan döviz borsalarında alınıp satılırlar. Gelecek işlemleri borsaları dünyada yalnızca büyük mali merkezlerde bulunur ve bunlar çoğunlukla mal borsalarının veya menkul değer borsalarının bir bölümü durumundadırlar. Ayrıca borsadan alınıp satılan bu tür sözleşmelerin edinilebilmesi için önemli miktarda bir teminat parası yatırmak gerekir. Bunlar daha çok spekülörlerin faaliyet gösterdikleri piyasalardır. O bakımdan sözleşmenin nihai teslimle sonuçlanması da çok enderdir. Bunun yerine sözleşme sahipleri ellerindeki sözleşmeyi satarak borsaya karşı pozisyonlarını denkleştirirler.

Döviz işleminin türü	2001	2004	2007	2010
Anında teslim işlemleri (spot transactions)	386	631	1,005	1.490
Vadeli işlemler (Outright forwards)	130	209	362	475
Vadesi 7 güne kadar	51	92	154	219
Vadesi 7 günden fazla	80	116	208	256
Döviz swapları (Foreign Exchange Swaps)	656	954	1,714	1.765
7 güne kadar	451	700	1.329	1.304
7 günden fazla	204	252	382	459
Faiz oranı swapları (Currency Swaps)	7	21	31	43
Opsiyonlar (Options)	60	119	212	207
Toplam işlem hacmi (Cari Kurlarla)	1.239	1.934	3,324	3.981
Toplam İşlem Hacmi (2010 Nisan Ayı Kurları ile)	1.505	2.040	3,370	3.981

Tablo 8.1

Küresel Döviz Piyasalarında Anında Teslim ve Türev İşlemleri Günlük Hacmi, milyar dolar (Nisan ayı günlük ortalaması)

Kaynak: BIS, *Trennial Central Bank Survey* 2010, s. 7.

Uluslararası Denkleştirme Bankası (BIS) tarafından döviz piyasaları üzerine uygulanan anketlerin sonuçları görülmektedir. Buna göre 2010 yılında uluslar arası piyasalarda gerçekleştirilen vadeli işlemlerin günlük hacmi (bankalarla yapılanlarla birlikte borsadaki vadeli sözleşmeler) 475 milyar dolardır. Bunun yarıya yakın kısmı 7 gün ve daha kısa vadeli, kalanı ise 7 günden daha uzun vadeli. Tablodan ayrıca zaman içinde bu piyasalardaki gelişmeleri izlemek olanağı da vardır.

Döviz kuru riski ne demektir? Vadeli teslim döviz piyasalarının kur riskini önleme işlevini bir örnek üzerinde açıklayınız.



SIRA SİZDE

Döviz Piyasalarında Swap Biçiminde Yapılan (Geri Dönüşümlü) İşlemler

Döviz piyasasında gerçekleştirilen işlemlerin bir bölümü de swap biçiminde yapılır. Swap bir yabancı paranın, belirli miktarının teslim tarihleri (valör) farklı olmak üzere, aynı anda alınması ve satılması biçiminde yapılan işlemlere verilen addır. Bunlara geri dönüşümlü işlem de denebilir. Alım ve satım işlemleri aynı karşı taraf, yani banka veya bir broker ile yapılır. İki işlem birbirine bağlı olarak gerçekleştirilir. Anlaşma aynı karşı taraf ile tek işlem biçiminde yapıldığı, başka bir deyişle araya bir zaman farkı girmediği için kur riski söz konusu olmaz.

Bir anında döviz işlemi ile karşılığında bir vadeli işlem yapılması biçimindeki döviz swaplarına “vadeli karşılığı 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 uygulamalarının 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 swap edilen döviz işlemleri vadeli-vadeli (forward-forward) 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 söz gelişi 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.

İstatistiklerin gösterdiğine göre, swapları uluslararası döviz piyasalarında en büyük işlem hacmini oluşturmaktadır. Nitekim Uluslararası Denkleştirme verilerine göre, 2007 yılı Nisan ayı ortalaması olarak yapılan günlük döviz swaplarının değeri 1.714 milyar dolar düzeyindedir.

Hatırlatmak gerekir ki, döviz piyasasında swap (değiş tokuş) biçiminde işlem yapılması ile döviz swapı olarak adlandırılan işlemler birbirinden farklıdır. Döviz swapı bir kredi işlemidir. Başka bir deyişle, bir firmanın belirli bir yabancı para üzerinden bulmuş olduğu kredinin yine o yabancı para ile ödenecek olan faizinin, başka bir firmanın ondan farklı bir yabancı para ile elde etmiş olduğu kredinin faizi ile değiştirilmesi işlemidir. Örneğin dolar cinsinden ödenecek bir kredi faizinin euro cinsinden ödenecek bir kredi faizi ile değiş tokuş edilmesi gibi. Bu tür borçlarda farklı paralar üzerinden borçlanılan kredilerin ana parası genellikle aynıdır. Dolayısıyla swap edilecek olan farklı paralarla ödenecek olan faizlerdir. Bu sayede firma bulabildiği bir paraya bağlı kredinin faizini, asıl istediği yabancı para ile ödeme olanağı elde etmiş olur.

Kredi swaplarının bir diğer türü de faiz swaplarıdır. Burada iki firma aynı yabancı para ile borçlanmıştır. Borcun ana parası da aynıdır. Fakat birisi sabit faizli borçtur (tahvil borçları gibi), diğeri ise değişken faizli bir kredi (banka kredileri gibi)'dir. Dolayısıyla firmalar aralarında bir swap işlemi yapmakla sabit faizle borçlanan değişken faizi, değişken faizle borçlanan da karşı tarafının sabit faizini öder. Bu işlemi yapmaktaki amaç firmaların en uygun faizle borçlanabildikleri ulusal para ile borçlanıp borçlanma maliyetini daha da düşürebilmeleridir.

SIRA SİZDE



Swap biçiminde yapılan döviz işlemlerinin döviz swaplarından farkı nedir?

DİKKAT



Swap biçiminde yapılan döviz işlemleriyle döviz swapları farklı kavramlardır. Döviz swapları, faiz oranı swapları gibi, firmalar arasında sağlanan kredilerin faiz ödemelerinin değiş tokuş edilmesine dayanır.

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.

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 (direct quotation) denmektedir. Bu yöntemle ayrıca "Avrupa yöntemi" (European terms) de denir. Örnek ₺2,00/\$, (dolar başına ₺2,00 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 verilir. Bu sistem bir öncekinin tersidir. Yukarıdaki örnek buna göre ifade edilirse ₺2.00/\$ = ₺1/2.00 \$ (₺ başına 1/2,00 dolar) olur.

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.



DİKKAT

Uluslararası piyasalarda kurlar, ilke olarak dolaysız kotasyon (Avrupa yöntemi) biçiminde belirlenir. Bunun iki önemli istisnası Avrupa para birimi euro ve İngiliz sterlinidir. Bu paraların kurları bunların bir birimi başına öteki paralar cinsinden ifade edilir. Bunun gibi, İrlanda poundu ve Yeni Zelanda doları için de dolaylı kotasyon kullanılır.

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.

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 kuruyla daha düşük olur ve aradaki fark işlem giderleriyle bankanın kârını kapsar.

Hatırlatmak gerekir ki, bir paranın satış kuru öbür paranın alış kuruyla karşılanır. 1 dolar almak isteyen bir kimse aynı zamanda dolar karşılığı 1 TL arz etmiş olmaktadır.

Alış ve satış fiyatları arasındaki farka marj (spread) adı verilir. Yukarıda belirttiğimiz gibi, alım ve satım marjı içinde bankanın kârı bulunmakla birlikte, bunun tümü kâr değildir; işleme aracılık eden kurumun masrafları da bu marjdan karşılanır.

Kur marjının piyasada faiz, kâr veya benzeri oranlarla karşılaştırılabilmesi için bunun, yüzde oranlara dönüştürülüp yıllık olarak ifade edilmesinde yarar vardır. Bu işlem şu formüle göre yapılabilir:

$$\text{Kur Marjı} = \frac{P_S \times P_A}{P_S} \times \frac{360}{\text{Gün Sayısı}} \times 100$$

Burada PS ve PA sırasıyla bankanın satış ve alış kurlarını ifade eder. Belirtmek gerekir ki, bir dövizin satın alınması ile satılması arasında geçecek süre çok kısadır; o bakımdan marjlar yıllık yüzdelere dönüştürüldüklerinde oldukça yüksek oranlara ulaşabilirler. Bir örnek verelim: Bankanın uyguladığı alış kuru 2.1510/\$, satış kuru 2.1590/\$ olsun ve dövizin satın alınması ile müşteriye satılması arasında 20 günlük bir süre geçsin. Buna göre yıllık yüzde kur marjı:

$$\text{Kur marjı (yıllık yüzde)} = (2.1590 - 2.1510) / [2.1590 \times (360/20)] \times 100 = \% 6.67 \text{ olur.}$$

Döviz kuru nasıl tanımlanır? Alış ve satış kurları marjı neyi gösterir, marjın büyüklüğü nelerden etkilenir?



SIRA SİZDE

4

Kur Marjını Etkileyen Faktörler

Genellikle piyasada yoğun biçimde 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 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 hiçbir 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.

DİKKAT



Gazetelerde yayınlanan kur tablolarında efektif yabancı paralardaki alış ve satış kurlarının döviz üzerindeki alış ve satış kurlarından genellikle farklı olduğuna dikkat ediniz.

Burada bir noktayı daha hatırlatmakta yarar vardır: 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 farklı olacaktır. 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.

İki Para Arasındaki Dolaysız Kur 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\$: ₺3.75'dir. Aynı anda Frankfurt piyasasındaki kur ise 1\$: 1.50 olsun. O takdirde buradan, $1) = ₺2.50$ 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.

ABD doları ile çeşitli ulusal paralar arasındaki çapraz kurlar hakkında ayrıntılı bilgi edinmek isteyen okuyucuya Yaşamın İçinden 9.3 yazısında verilen tabloyu incelemesini öneririz.

Çeşitli ülkelerin döviz piyasalarında doların esas alınması, dolar dışı ulusal paralar arasındaki kurların, bunların her birinin dolar kuruna göre hesaplanması, döviz piyasalarındaki 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.

Dolaysız ve çapraz kur nedir? Çoğu ülkelerin paralarının değerinin dolar gibi bir ulusal para cinsinden tanımlanması döviz piyasası işlemlerinde ne gibi bir kolaylık sağlar?



SIRA SİZDE

DÖVİZ ARBİTRAJİ

Döviz, menkul değer, ticari mal veya üretim faktörü gibi bir ekonomik varlığın aynı andaki fiyat farklılıklarından kazanç 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.

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 ₺/\$ kurları aşağıdaki gibi olsun:

İstanbul Piyasası	New York Piyasası
1\$: ₺2.10	1\$: ₺2.25

Görüldüğü gibi, dolar o anda ₺ cinsinden İstanbul'da ucuz, New York'ta pahalı satılmaktadır. Bu fiyat farklılığından kâr sağlamak düşüncesi, arbitrajcını derhal harekete geçirir. Bunun için arbitrajcı, İstanbul piyasasında ₺ karşılığı dolar satın alacak ve bu dolarları New York piyasasında yeniden ₺'ye dönüştürecektir. Böyle bir yol izlediği taktirde, işlem masrafı bulunmadığına göre, dolar başına kazancı ₺0.15 olacaktır.

Kârlılık olanaklarının belirlediği durumlarda arbitrajın temel ilkesi, bir ulusal para ile başlanıp sonunda yine aynı ulusal paraya dönüşmesidir. Dolayısıyla yukarıdaki örnekte arbitraja dolarla da başlanabilir. Bunun için arbitrajcı doların pahalı olduğu (₺'nin ucuz) New York'ta dolar satıp, ₺ satın alır ve bu ₺'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 çokuluslu 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 ₺ karşılığı dolar satın aldıkça, bu piyasada doların fiyatı yükselir (₺ fiyatı düşer); tersine, New York piyasasında ₺ karşılığı dolar satıldıkça da dolar fiyatında düşme (₺ 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 yansıtabilecek kadar bir farklılık olacaktır.

Ayrıca belirtmek gerekir ki, kurlar arasında dengenin bozulması ve arbitraj olanaklarının ortaya çıkması çok kısa vadeli bir durumdur. Arbitraj faaliyeti anında bu boşluğu doldurur ve uyum yeniden sağlanır.

DÖVİZ SPEKÜLASYONU

Döviz piyasasındaki işlemlerin bir bölümü spekülasyon amacıyla yapılır. Spekülasyon, yalnızca dövizle ilgili bir faaliyet de 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 spekülâtör, 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 taktirde 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 girer. Kuşkusuz, doğru tahmin yapanlar kazanır, diğerleri hatalarının cezasını uğradıkları zararlar 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

spekültörler bunu deneyebilirler. Ama profesyonel spekülörler, geleceğe yönelik piyasalarda “oynamayı” tercih ederler. Çünkü bu yol daha pratik ve masrafsız olmaktadır. Bu konuda ise gelecek bölümlerde ayrıntılı bilgi verilecektir.

Arbitraj nedir, ne gibi yollarla yapılabilir? Spekülasyonla arasında ne gibi farklar vardır? Arbitraj fiyatlarla ilgili nasıl bir sonuç doğurur?



SIRA SİZDE

Arbitraj ve spekülasyon birbirinden farklı işlemlerdir. Arbitrajcı hiç risk üslenmezken, spekülörün tüm faaliyeti riskle oynamaktır.



DİKKAT

PERAKENDE VE TOPTAN (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. Bankaların döviz piyasasında oynadıkları bu vazgeçilmez rol dolayısıyla, bu konu üzerinde biraz daha durmakta yarar vardır.

Aşağıda önce bankalar aracılığıyla uluslararası ödeme işlemlerinin yapılış mekanizması üzerinde durulacak, sonra da interbank piyasası hakkında bilgi verilecektir.

Bankalar ve Uluslararası Ödeme İşlemleri

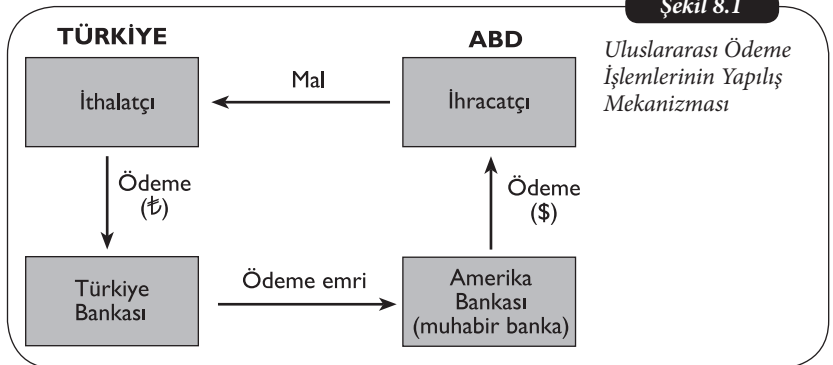
Uluslararası ödeme işlemleri döviz piyasasında faaliyet gösteren bankalar aracılığıyla yürütülür. Günümüzde bankaların aracılığından yararlanmadan sınırların ötesine fon gönderilmesi olağan değildir.

Bazı büyük bankalar, özellikle dış ticaretin finansmanı ve uluslararası mali işlemler konularında uzmanlaşmışlardır. Uluslararası ödeme konularında faaliyet gösteren bankaların, yurtdışındaki işlerini gördürebilmeleri için o ülkelerdeki belirli bankalarla ilişki kurmaları zorunludur. 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 bazen, çokuluslu 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 bulundururlar. Karşı banka adına bir ödeme yapılırken onun hesabı borçlandırılır, bir gelir tahsili durumunda da bu hesap alacaklandırılır.

Bu işlemler ilgili bankaların döviz pozisyonlarını da etkiler. Eğer başka bir işlem yapılmadığını varsayarsak, Türk bankasının

da bir eksik dolar pozisyonu, Amerikan bankasında da bir ₺ 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.



DİKKAT



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.

Perakende ve Interbank Döviz İşlemleri

Yukarıda da değinildiği gibi, bankalarla (ve döviz ticareti yapan banka dışı mali kurumlar) müşteriler arasındaki işlemler perakende döviz piyasası (retail market)'ni oluşturur. Döviz piyasasının 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. Döviz piyasasının en büyük bölümünün, interbank piyasasından oluştuğunu göz önüne alarak, döviz piyasasının görünmez yönünü oluşturan bu ikinci tür piyasa üzerinde biraz daha duralım.

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 ile onlara yaptığı satışlar (veya alım ve satım yükümlülükleri) birbirine eşitse, bankanın söz konusu döviz üzerindeki pozisyonunda bir değişim olmaz; dolayısıyla bir döviz riski ile de karşılaşmaz. Oysa, eğer satın alınan (veya satın alma yükümlülüğü altına girilen) döviz miktarı satış (veya üslenilen satış yükümlülüğü) 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.

Bankaların Döviz Riski Yönetimi

Bankalar normalde spekülatif kuruluşlar değildir; o bakımdan döviz işlemlerinde güvenli 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 dövizini 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.

DİKKAT



Firmalar vadeli işlem yapmakla riski bankaya devretmiş, kendilerini riskten korumuş olurlar. Fakat bankalar da yükledikleri bu riskten kendilerini korumak üzere risk yönetimi işlemleri yapmak zorundadırlar.

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.

Interbank piyasasında yapılan işlemlerin hacmi, genellikle milyon dolarlarla ifade edilir. 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. 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 isteyen 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 başvurup 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, bazen brokerlere başvurmaktansa, ilgili bankayı doğrudan kendileri arayıp bulmayı tercih ederler.

İster doğrudan, ister brokerler aracılığıyla olsun, bankalar arasında yapılan döviz işlemleri döviz interbankı kapsamına girer. Hacimlerinin büyük olması dolayısıyla interbank işlemlerine uygulanan döviz kurları 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 girmeleri de gerekli değildir. Doğal olarak 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 İşlemlere Dayalı Sistemler: 1980'lerden sonra interbank piyasasında doğrudan bir karşı taraf bulma alanında büyük ilerlemeler sağlandı. Daha önce de değindiğimiz gibi, "otomatik alım ve satım 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. Elektronik sistemlerin en tanınmış olanlarından birisi ABD'de 1992'de faaliyete geçen Reuters'tir. Ertesi yıl onu MINEX adlı sistemin oluşturulması izledi. Japon bankaları ile Dow Jones'a hizmet sunmak için de 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 gözüktür. Bankaların girdiği bu fiyat öneri ve talepleri örtüşünce, işlem gerçekleştirilir. 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 gerçekleşebilir, bu da zaman uzadıkça kaçırılacak 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.

SIRA SİZDE



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?

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 ihraç ve ithalinin serbest olmasıdır.

Konvertibilite ülkede ulusal yasaların serbest döviz işlemi yapılmasına izin vermesi demektir. Hükümet döviz işlemleri üzerindeki serbestiyi sınırlandırdığı ölçüde ulusal para konvertibiliteden uzaklaşır, yumuşak para özelliğine sahip olur.



DİKKAT

Bu konuda bir başka yanlış anlayışa değinmek gerekir: Çoğu kez sanıldığı gibi tersine, konvertibil paraların ille de uluslararası ödemelerde kullanılan paralar olması gerekmez. Çünkü uluslararası ödemeler, ancak sınırlı sayıda ulusal para üzerinden yapılır. Bunlar geleneksel olarak Amerikan doları ve daha sınırlı ölçüde İngiliz sterlini, Alman markı ve Japon yeni gibi paralardır. Bu paraların uluslararası ödeme aracı olarak kullanılmaları, o ülkelerin dünya ekonomisindeki ağırlıklarıyla ilgilidir. Daha birçok sanayileşmiş ülkenin parası konvertibil olmasına karşın, uluslararası ödemelerde yaygın biçimde kullanılmaz.

Konvertibilite, liberal ekonomik sistemin doğal bir sonucu sayılır. İç ve dış ekonomik ve mali ilişkilerinde serbest piyasa ekonomisi modelini uygulayan ülkelerin, aynı zamanda paralarına konvertibilite tanımaları yani serbest rekabet koşullarına göre işleyen bir döviz piyasasına sahip olmaları gerekir. Ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesi bu şekilde gerçekleşir.

Konvertibilite, uluslararası ödeme ve denkleştirme işlemlerini bürokrasiden kurtarması, dış ticareti ve dış mali ilişkileri geliştirmesi ve dünya ekonomisinin karşılaştırmalı üstünlük modeline uygun biçimde gelişmesine katkıda bulunması gibi yönlerden önemli yararlar sağlamaktadır.

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 (incon- vertible) paralar veya **yumuşak paralar** (soft currency) adı verilir.

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 döviz yaratabilecek bir kapasiteye sahip olmasına bağlıdır. En sağlam döviz kazanma yolları ise, gelişmiş bir sanayiye sahip olmak ve dünya piyasalarında ileri ölçüde rekabetçi güç elde etmektir. Bununla birlikte, ülke döviz gelirlerini başka kaynaklarla da destekleyebilir. Örneğin, dış turizm, önemli bir hammadde ihracatçısı olmak veya ülkenin önemli miktarlarda yabancı sermaye çekebilmesi, vs. 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 yurtdışına çıkışlarda belirli miktarın üzerinde döviz satın alımına 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 döviz çevirterek yurtdışına çıkarabiliyorlardı. Bu olanak sağlanmadığı takdirde 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” uygulamışlardır.

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.

SIRA SİZDE



Hangi paralar konvertibildir? Konvertibilitenin koşulları ve yararları nelerdir? 8’nin konvertibilitesi yolunda nasıl bir gelişme olmuştur?

DÖVİZ PİYASASININ DİĞER PİYASALARDAN FARKLARI

Açıklamaların bu aşamasında döviz piyasalarının diğer piyasalara göre önemli bazı farklılıkları üzerinde durulacaktır. Bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

a. Döviz piyasaları döviz arz ve talep edenlerin doğrudan karşılaştıkları piyasalar değildir: Bu piyasalarda örneğin mal piyasalarından farklı olarak arz ve talep edenler genellikle hiç yüz yüze gelmezler. Çünkü asıl alıcı ve satıcılar işlemleri birbirleriyle 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 demokrasisinin 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 (Uluslararası Denkleştirme Bankası-BIS) 10.000 dolayındadır. Bunların çalışma saatleri arasında da farklılıklar vardır. Bir işlemci, bu kadar çok sayıdaki karşı taraf arasında en uygun fiyatın nerede olduğunu nasıl bulabilsin?

Gerçi bu bankaların, her birindeki kur kotasyonlarının elektronik ekranlarda yayımlandığı düşünülebilir. Ama ekranlarda yer alan bu fiyatlar yalnızca gösterge olarak kullanılma veya 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: Daha önce de belirtildiği gibi, döviz piyasasında faaliyet gösteren bazı büyük bankalar çoğunlukla piyasa yapıcısı (market-maker) durumundadır. Bu bankalar döviz ticareti için belirli fon bütçeleri 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 iflasa 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 küresel 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 telefon, faks, telex 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. Yeryüzünde 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 saat gibi kısa bir ortak çalışma süresi vardır; bu süre içinde iki piyasada da iş hacmi aşırı boyutlara ulaşır.

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.

DİKKAT



Döviz piyasalarının küresel özelliği dolayısıyla bir piyasada sabah işlemler başladığında geçerli olan kur, akşamki kurdan farklı olabilir. Çünkü orada gece iken açık olan piyasalardaki gelişmeler tüm dünya piyasalarındaki kurları değiştirmiş olabilir.

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 girişi 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.

SIRA SİZDE



9

Döviz piyasalarının başlıca özellikleri nelerdir?

SIRA SİZDE



10

Neden döviz piyasaları tam rekabet piyasalarına oldukça yakın piyasalar olarak kabul edilir?

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 ticarette 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.

DİKKAT



Eğer döviz piyasaları olmasaydı, bir ulusal paraya bağlı olarak insanlar ne kadar büyük servet sahibi olsalar da, bu diğer ülkeler bakımından fazla bir değer taşımazdı. Çünkü, bu servetleri yurtdışına çıkarmada büyük güçlüklerle karşılaşılır. Hatta bazen mümkün bile olmayabilir. Çünkü bu durumda yapılabilecek olan şey, servetleri mal olarak (örneğin altın cinsinden) yurtdışına çıkartmaktır. Ana ülke buna da izin vermeyebilir. Verse bile bunun da kendine özgü güçlükleri vardır.

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 ithalatçı tarafından, ithalatçıya ulaştıktan sonra yapılırsa ihracatçı tarafından finanse edilmiş olur. Ama ne ithalatçı, 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 ithalatçı bankanın kendi ülkesindeki muhabetine sunduğu vakit banka tarafından kendisine ödeme yapılır. Diğer yandan ithalatçı 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, ithalatçının da stoklara ilâve ettiği malı satıncaya 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 ithalatçı 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.

Döviz piyasaları hangi ihtiyaçlardan doğmuştur, örgütlü olmayan piyasa (informal market) ne demektir, borsadan farkları nelerdir



SIRA SİZDE

KUR RİSKLERİNDEN KORUNMA (HEDGING) YÖNTEMLERİ

Kur riskinden korunmak için uygulanabilecek yöntemlere daha önce de değindik. Aşağıda bu yöntemlerle kur riskinin nasıl giderilebileceği konusu üzerinde daha ayrıntılı olarak durulacak ve sonra da kur riskine karşı önlem almanın gerekli olmadığı durumlardan söz edilecektir.

Vadeli Piyasa İşlemleri Yoluyla Korunma

Vadeli döviz piyasalarının temel fonksiyonlarından birisi dış ticaret işlemlerine, kur değişimlerinden doğacak risklere karşı güvence sağlamak olduğunu daha önce de belirttik.

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 bağlantısının yapılmasından sonra fakat ödemenin gerçekleştirilmesinden önce, döviz kurunda ortaya çıkacak bir düşüş, ulusal para olarak satış gelirlerini azaltır.

İthalât ve ihracatla uğraşan işletmeler, temelde ticaret hayatının normal risklerini yüklenmektedirler. Buna bir de kur değişimi riskinin eklenmesini arzu etmeyebilirler. Ayrıca 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 konudur.

Vadeli döviz piyasalarının kullanılması kur riskini gidermenin en dolaysız yollarından birisidir. Gelişmiş ülkelerdeki mali piyasalar oldukça ileri düzeylerde vadeli döviz sözleşmesi olanağı sağlarlar. Vadeli işlemler, istenen miktar ve vadeye (çoğunlukla bir yıla kadar) göre

yapılabilen işlemlerdir. Dolayısıyla ithalatçı ve ihracatçı firmalar her zaman, yaptıkları işlemlerin niteliklerine uygun vadeli sözleşmeler düzenleyebilmeye 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 $1\$ = \text{₺}1.5$ 'dir. Siparişten sonra ödeme aşamasına kadar üç aylık bir zaman süresinin geçmesi beklensin. Eğer bu sürede döviz kurlarında bir değişim olmazsa, ithalatın ₺ cinsinden maliyeti $\text{₺}1.500$ 'dir. Kur yükseldikçe bu rakam da büyür.

Bu durumda ithalatçı vadeli döviz piyasasının güvence fonksiyonundan yararlanmaya karar vermiş olsun. Bunun için, dış ticarete aracılık eden bir banka ile üç ay süreli, 1.000 dolar tutarında bir vadeli dolar satın alım sözleşmesi yapar. O gün için geçerli üç ay vadeli kur, $1\$ = \text{₺}1.6$ olsun. Sözleşmenin imzalanmasıyla ithalatçı açısından kur riski ortadan kalkmış olur. Çünkü geçecek süre içinde kurlar ne olursa olsun, ithalatçının 1.000 dolar karşılığında ödeyeceği ₺ miktarı bellidir: $\text{₺}1.600$.

Kuşkusuz kur riski ithalatçılar kadar ihracatçılar için de söz konusudur. Çünkü, siparişin alınmasından ödemenin yapılmasına kadar geçecek sürede, kurdaki bir düşme de aynı miktar döviz karşılığında ihracatçının elde edeceği ulusal para miktarının azalması demektir.

Yukarıdaki örnekteki ithalatçı yerine, şimdi üç ay sonra kendisine 1.000\$ ödenecek bir ihracatçı örneğini ele alalım. Yapılacak işlemler orada açıklananların tersidir. Yani ihracatçı bugün, üç ay vade için geçerli $1\$ = \text{₺}1.6$ kurundan bir satış sözleşmesi yapar. Böylece vadesi gelip bu dolarları devrettiğinde eline $\text{₺}1.600$ geçeceğinden emin olur.

Kuşkusuz bu işlemlerin de bir maliyeti vardır. Yukarıda vadeli piyasada alış ve satış kurlarının birbirine eşit ve $1\$ = \text{₺}1.6$ olduğunu varsaydık. Oysa gerçekte alış kuru satış kurundan daha düşüktür (dolaysız kotasyon). O bakımdan ihracatçı bu dövizleri bankanın alış kurundan satacağı için eline kur marjı ölçüsünde daha az para geçmiş olacaktır. Ayrıca, daha önce de belirtildiği gibi, vadeli işlemler için bir ön ödeme gerekmez, bunlar bir yönüyle güvene dayalı işlemlerdir. O bakımdan bankalar bu olanağı genellikle en güvenilir müşterilerine sağlar veya müşteriden maddi teminat isterler.

Anında Teslim Piyasasında İşlem Yaparak Korunma

Döviz riskini gidermenin bir diğer yolu da, anında teslim piyasası yolundan hareket etmektir. Bu yol daha dolambaşıdır. Yukarıdaki örneği kullanarak bunu şöyle açıklayalım: İstanbul'daki ithalatçı ödemede kullanacağı dövizleri bugünden anında teslim piyasasından satın alıp ödeme tarihine kadar geçecek süre için bir bankaya yatırır, vadesi geldiğinde de bu paralarla ödemesini yapar.

İthalatçı üç ay sonra ödeyeceği 1.000 doları bugünkü anında kur ($1\$ = \text{₺}1.5$) üzerinden satın almak için gerekli olan $\text{₺}1.500$ 'yi bir bankadan üç aylığına ödünç alır (veya işletmenin kasasındaki fonları kullanır). Sonra bu fonları ödemeyi yapacağı tarihe kadar bir bankaya yatırarak eurodolar faizi elde eder. Böylece ödeyeceği 1.000 dolar karşılığında kurlarda olası bir artış nedeniyle daha yüksek bir bedel ödemedi kurtulmuş olur. Bu yöntemle göre hareket ederek kur güvencesi sağlamanın maliyeti ödünç aldığı ulusal para fonlarına ödediği (veya kendi parasal fonlarını kullandığı için kaybettiği) faiz oranı ile yatırdığı döviz karşılığında elde ettiği daha düşük faiz arasındaki pozitif farka eşittir.

Kuşkusuz, ihracatçının izleyeceği yol yukarıda açıklananın tersidir. Yani ihracatçı üç aylığına 1.000 dolar ödünç alarak bunu bugünkü anında teslim kurundan ₺ 'ye dönüştürür ve elde edeceği $\text{₺}1.500$ 'yi bir bankaya üç aylığına faize yatırır. Üç ay sonra ihracat bedeli olan 1.000 dolar kendisine ödendiğinde, bu para ile daha önce aldığı dolar kredisini geri öder. Burada koruma işleminin maliyeti, yine ödünç alma faizi ile mevduat faizi arasındaki farka eşittir.

Bununla birlikte, kur riskini anında piyasa yoluyla kapatmanın önemli bir sakıncalı yönü bulunmaktadır. İşadamları veya yatırımcıların, üç aylığına bankadan ödünç almaları veya kendi fonlarını bu işe bağlamaları gerekir. Bu da işletme açısından bir likidite sorunu doğurabilir. Oysa vadeli piyasa yoluyla hareket edildiği takdirde, ödünç alma veya kendi fonlarını kullanma gibi zorunlu bir durum yoktur. O bakımdan işlemciler doğal olarak bu piyasaları tercih edebilirler.

Opsiyon Sözleşmeleri Yoluyla Güvence

İşlem riskini önleme konusunda diğer bir seçenek de, opsiyon piyasası sözleşmeleridir. Bilindiği üzere, ulusal para opsiyonları, borsada veya tezgâh-üstü piyasada işlem görür. Tezgâhüstü piyasaların tersine, borsa opsiyonlarında sözleşmeler döviz cinsi, miktarı ve vadesi yönünden standart niteliktedir.

Opsiyon sözleşmelerinin en avantajlı yanı, uygulama yönünden sağladıkları esnekliktir. Eğer vade sonunda piyasadaki kurlar, üzerinde anlaşmaya varılan kurdan daha uygun ise, sözleşme uygulanmaz ve uğranılacak kayıplar yalnızca sözleşme primi ile sınırlı kalır.

Açıklamaları örnek üzerinden sürdürelim. Diyelim ki İstanbul'daki ihracatçı firma, ABD'ye yaptığı ihracatın bedeli olan 1.000 doları, ödemenin gerçekleştirileceği üç aylık süre içinde dolardaki bir düşüşe karşı korunmak istemektedir. Bunun için de borsadan satın alacağı bir dolar satış opsiyonu sözleşmesi yolu ile riski gidermeyi tercih etsin. Kuşkusuz ihracatçı firmanın finans yöneticisi, ilk olarak, miktarı ihracat bedeline ve vadesi ödeme tarihine yakın veya onunla aynı olan sözleşmeleri araştıracaktır. Burada sorun, daha çok uygun vadenin bulunmasıyla ilgili olabilir. Çünkü, standart sözleşme miktarları çoğu işlemcinin ihtiyacına uygun düşecek kadar küçük miktarlara bölünebilmektedir. Diyelim ki, Haziran ayı vadeli ve tutarı 1.000\$ olan satış sözleşmesi, en yakın biçimde ihtiyacına cevap verecek niteliktedir. Sözleşmenin uygulama fiyatı 1\$: ₺1.5 ve opsiyon primi ₺0.10/\$ olsun.

Böylece sözleşmenin satın alınması ile firma, olası bir kur düşüşünün doğuracağı zarara karşı güvence sağlamış olmaktadır. Eğer vade bitiminde doların ₺ kuru ₺1.5'nin altına düşerse sözleşmeyi uygular ve net olarak dolar başına ₺1.4 elde edilir. Toplam kazancı piyasa kurundaki düşüşe bağlıdır. Tersine, eğer vade bitimindeki anında kur 1\$: ₺1.5'nin üzerinde ise, sözleşme uygulanmadan vadenin dolması beklenir ve yalnızca ödenen prim tutarındaki kayba karşılık piyasadaki anında kurla orantılı bir gelir elde edilir.

Üç ay sonra ödeme yapacak olan ithalatçı ise tersine opsiyon borsasında bir dolar alım sözleşmesi satın alır. Yine uygulama fiyatı 1\$=₺1.5 ve opsiyon primi ₺0.10/\$ olsun. Bu koşullar altında eğer piyasa kuru 1\$=₺1.5'nin üzerine çıkarsa opsiyon uygulanır ve doların kendisine maliyeti ₺1.6 olur. Belirtmek gerekir ki, piyasa kurunun 1\$=₺1.5 ile 1\$=₺1.6 arasında bulunması durumunda opsiyon sahibinin ödediği primden dolayı bir zararı vardır. Fakat opsiyonu kullanmayıp piyasadan satın alması durumunda bu zarar daha büyük olacaktır (ödenen primin geri ödenmemesi nedeniyle). Eğer piyasa kuru uygulama fiyatının altına düşerse, ithalatçının sözleşmeyi bir yana bırakıp döviz piyasadan satın alması daha avantajlıdır.

Gelecekte İşlem Piyasası (futures) Sözleşmeleri Yoluyla Korunma

Yukarıdaki açıklamalardan hatırlanacağı gibi, döviz gelecek sözleşmeleri borsaya bağlı, standart sözleşmelerdir.

Gelecek işlemleri piyasalarının kullanılışı oldukça kolaydır. Dövizle ödeme yapacak olan bir firma, ilgili döviz üzerinden vade ve miktar yönünden yapacağı işleme en yakın bir gelecek sözleşmesi satın alır. Bir döviz geliri sağlayacak (fazla pozisyona) olan firma

da yine en uygun vade ve miktarda, gelecek satış sözleşmesi edinir. Sözleşmeler standart nitelikte oldukları ve takas odasının garantisi altında bulundukları için, çok çabuk el değiştirebilirler.

Borsada pozisyon açıp kapamanın (sözleşme alıp satmanın) kolaylığı, ufak miktarlardaki dövizlerin de kur risklerinin yönetimine olanak verir. Bu ise özellikle sürekli döviz alacak ve borçlarına sahip ticari müşteriler açısından tercih edebilir. Ayrıca arbitraj olanakları, gelecek işlemleri ile vadeli piyasalar arasında önemli bir maliyet avantajına da olanak vermez. Bununla birlikte, söz konusu işlemler ancak büyük mali merkezlerde yapılabilir. Çünkü, gelecek sözleşmeleri borsada alınır ve satılır. Bu tür borsalar ise genellikle büyük mali merkezlerde bulunmaktadır.

Firma Stratejileri ile Kur Riskinin Önlenmesi

Özellikle ihracatçı firmalar açısından kur riskini önlemek üzere uygulanabilecek firma stratejileri vardır. Bu stratejiler kısa vadede çok, uzun vadeler için geçerlidir. Bu önlemlerin belli başlılarından birisi döviz akımlarını eşleştirme, diğeri de girdilerin ihracatın yapıldığı ülkeden sağlanmasıdır.

Döviz akımlarını eşleştirme: Çeşitli ulusal paralar cinsinden gelir ve giderleri olan bir firma, bir yabancı para üzerinden elde edeceği gelirlere karşılık bu para ile aynı miktarda borçlanmaya giderek olası kur değişimlerinin etkilerini giderebilir. Çünkü örneğin kurdaki bir düşme, sağlanacak döviz gelirlerinin ulusal para karşılığını azaltırken borcunun da ulusal para değerini düşürecek, böylece ikisi birbirini dengelemiş olacaktır. Kurdaki bir yükselme durumunda ise bunun tersi ortaya çıkar.

Doğaldır ki, bu yöntemde firmanın yabancı para ile üstlenilecek borç ve alacaklarının vadelerinin aynı tarihli olmasına dikkat etmelidir. Değindiğimiz bu yönteme eşleştirme (matching) veya bazen da doğal korunma (natural hedge) adı verilir.

Eşleştirme yöntemi özellikle ihracatçı firmalar açısından uygulanabilirlik özelliğine sahiptir. Söz gelişi, Rusya'ya sürekli mal satan bir Türk firmasını ele alalım. Firma Rusya piyasasından aldığı borçların anapara ve faiz ödemelerini o ülkeye olan ihracatının gelirleri ile ödeme yoluna gidebilir.

Girdileri ihracat yapılan ülkeden sağlama: Firma stratejileri ile kur riskini önlemenin diğer bir yolu da budur. Böylece ihracat ve ithalat aynı para ile faturalandırılmış olur. Dolayısıyla yine aynı para cinsinden döviz gelirleri ile döviz giderleri dengelenmiş olmaktadır. Buna bazen kaynakta eşleştirme yöntemi (sourcing) de denmektedir.

Söz konusu yöntemi bir örnekle açıklayalım. Bunun için tekstil ihraç eden ve üretimde kullandığı pamuğu dışarıdan satın alan imalatçı ve ihracatçı bir Türk firmasını alalım. Kur riskini azaltmak için firma pamuğu, tekstil ürünlerini sattığı ülkelerin paralarıyla satın alma politikası izleyebilir. Diyelim ki, pamuk gideri tekstilin fiyatının yarısı kadersa, bir birim tekstil satışı durumunda, bu fiyatın yarısı kadar bir kur etkisiyle karşılaşılır. Firma, tekstili çeşitli ülkelerin para birimleri ile satmakta ise, pamuk alımlarını onların paralarıyla orantılı biçimde dağıtarak riskleri bir ölçüde dengeleyebilir.

Yukarıda değindiğimiz gibi, eğer firmanın aynı para cinsinden gelirleri ile giderleri birbirine eşitleniyorsa, kur riskine karşı tam bir koruma sağlanır. Ancak sözü edilen yöntemin önemli bir sakıncası vardır, o da girdileri en ucuz ve en uygun piyasalardan sağlama ilkesine her zaman uygun hareket edilememesidir. Çünkü firma pamuğu, malını ihraç ettiği piyasalardan sağlamayı hedefler. Bunların da, pamuğun dünyada en ucuz fiyatla satın alınabileceği piyasalar olma zorunluluğu yoktur. Kuşkusuz, firma yine de bu fiyat farkını, sattığı malın fiyatını yükselterek karşılayabiliyorsa, kendisi için önemli bir kayıp söz konusu olmayabilir.

Kur Riskine Karşı Koruma Önlemi 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 durumlar da var mıdır?

Bu, büyük ölçüde, beklenen kur değişmelerine ve yürütülen ticari faaliyetlerin niteliğine bağlıdır. Örneğin kurlardaki değişimin yönü önceden hemen hemen kesinlikle belirli ise, riskten korunmak için ayrıca bir işlem yapmaya gerek duyulmayabilir.

Diyelim ki, ulusal para sürekli değer kaybediyor ve bunun oranı da yaklaşık olarak biliniyorsa, ticaret erbabı gelir ve maliyet hesaplarını ona göre yapacağından, ek bir güvence işlemine gerek olmayabilir. Ancak belirsizliğin, dolayısıyla riskin yüksek olduğu dönemlerde güvence sağlayıcı işlemler kaçınılmaz 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), ayrıca bir güvence sağlayıcı işleme gerek duymayabilirler.

Buna karşılık, satış devir hızları yüksek olan ve az bir kâr marjı ile çalışan firmaların, güvence işlemi yapmaları kendileri açısından 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 durumdadır. Oysa, üstün kaliteli ve ileri teknoloji içeren mal ithal (veya ihraç) eden firmalar, satış fiyatlarını daha kolayca ayarlayarak, fiyat politikaları ile kur riskini bir ölçüde dengeleme olanağına sahip bulunurlar.

Bazı ülkelerde vadeli döviz piyasaları yoktur. Böyle bir piyasa bulunsa bile, çoğu işadama bu konuda bilgisiz olabilir. Bir grup ithalatçı veya ihracatçı ise işlemlerini yaparken kurların sabit kalacağını veya değişse de bu değişimleri önceden tam ve doğru olarak tahmin edebileceklerine inanır. Gerçekte bu gibi kimselerin davranışları, profesyonel spekülâtörlerin davranışlarından pek farklı bir nitelik taşımaz.

DÖVİZ KURLARINDAKİ DEĞİŞMELERİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER

Dış Ticaret Akımları Yaklaşımı

Dış ticaret akımlarına dayalı kur teorisine göre bir ülkenin parasının değerini belirleyen etken, o ülkenin mal ihracat ve ithalatıdır. İhracatın ithalattan büyük olması (dış ticaret bilançosu fazlası) durumunda ulusal paranın dış değeri yükselir. Tersine, ithalatın ihracatı aşması (dış ödeme açığı) da ulusal paranın değer yitirmesine neden olur.

Bu teori açısından, ülkenin ihracatını ve ithalatını etkileyen tüm faktörler aynı zamanda paranın dış değerini de etkiler. Bunlar arasında örneğin, yerli ve yabancı malların göreceli fiyatları, iç ve dış ekonomilerdeki reel gelir artışları, tüketici tercihlerinin yerli veya yabancı mallara doğru kayması, teknolojik gelişme, faktör stokundaki artışlar, vs. gibi faktörler sayılabilir.

Örnek olarak, reel gelir artışlarının ya da ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki etkisine göz atalım. Ülkedeki ulusal 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 ele alınan ülkenin döviz arzı artar (döviz arzı eğrisi sağa doğru kayar). Bu durumda döviz kurundaki değişme ülkenin ihracatının ithalatından daha hızlı, ya da daha yavaş arttığına bağlıdır.

Özetle, dış dünyaya göre hızlı büyüyen ülkenin ulusal parası döviz piyasalarında değer kaybına uğrayacak, daha yavaş büyüyen ülkenin ulusal parası ise değer kazanacaktır.

Yukarıda verilen örnek, ticaret akımları modeline göre ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki olası etkilerini açıklamaktadır. Ama gerçek hayatta çoğu kez hızla büyüyen ülkelerin paralarının da değer kazandığı, durgunluk içindeki ülkelerde ise paranın değer kaybettiği görülmektedir. Bu da ticaret akımları yaklaşımının her zaman gerçek durumu açıklayamadığını gösterir.

Ayrıca bu yaklaşıma göre dış ticaret bilançosu açık veren ülkelerin ulusal paralarının değer kaybetmesi gerekirken, bunların bazılarının ulusal paralarının değerinde bir düşme olmadığı, hatta değer arttığı bile görülmüştür. Bu örnekler ticaret akımları yaklaşımının eksikliğini ortaya koymaktadır ki, o da aşağıda inceleyeceğimiz gibi modelin sermaye akımlarının güçlü etkisini ihmal etmesinden kaynaklanır.

SIRA SİZDE



Dış ticaret akımlarına dayalı kur teorisine göre, bir ülkenin parasını belirleyen etkenler nelerdir?

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 jisa açıklamalarda bulunalım.

Çok sayıda alıcı ve satıcının 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, onu bir piyasadan diğerine ulaştırmak için gereken taşıma giderlerinden daha büyük olmamalıdır.

Tek fiyat kanunu, uluslararası arbitraj faaliyetlerinin bir sonucudur. Arbitrajcı risk yüklenmeden, belli bir anda ortaya çıkmış bulunan fiyat farklılıklarından kâr sağlamaya çalışır. Bunun için de eş anlı olarak “ucuza al, pahalıya sat” ilkesine göre hareket eder. Bu mekanizma ise fiyatların çok dar sınırlar dışında birbirinden sapmasına engel olur.

Türkiye ve ABD'yi ele alarak mal piyasalarında tek fiyat kanununun işleyişi konusunda bir örnek verelim. Diyelim ki, gümrük tarifeleri, taşıma giderleri ve öteki engellerin bulunmaması (Fizik'teki sürtünmesiz ortam gibi) durumunda, halen geçerli kur 1\$: 1.25 iken buğdayın tonu Amerika'da 100\$ ve Türkiye'de 175 TL'dir. TL'ye çevrildiğinde, bunun anlamı Amerikan buğdayının fiyatının 125 (ya da dolar cinsinden Türk buğdayının fiyatının 140\$) olması demektir. Görüldüğü gibi, buğday fiyatları ABD'de Türkiye'den daha ucuzdur. Bu farklılık kâr peşinde koşan arbitrajcıyı derhal harekete geçirir. Buğday ABD piyasasından alınıp Türkiye piyasasında satılırsa, taşıma giderleri yok varsayıldığında, ton başına 50 (veya 40\$) 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 (reel), bütün piyasalarda aynı olması gerekir.

Şimdi SGP Teorisi'ne daha yakından bakalım. SGP birisi mutlak, diğeri de göreceli (göreceli) olmak üzere iki ayrı şekilde ele alınır. Önce birincisine bakalım.

Mutlak Satınalma Gücü Paritesi

Mutlak satınalma gücü paritesi (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 kapsamı ülkedeki tüm mallar kapsayacak biçimde genişletiliyor. Malların tümünün fiyatlarını ifade etmek için de, doğal olarak fiyat endeksleri kullanılır. Eğer iç fiyat endeksini P_i , dış fiyat endeksini 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 yıla göre düzenlenen (ve kapsam olarak birbiriyle karşılaştırılabilen) fiyat endeksinin ele alına ülkede ve dış ülkede (tüm ülkelerde) aynı olması 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 endeksleri oranına bağlıdır. Yani iç fiyat endeksi, yabancı ülkenin fiyat endeksinden 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,

$$S = \frac{P_i}{P_d}$$

Mutlak anlamda SGP'nin döviz kurlarındaki değişimleri yansıtan bir gösterge olduğu düşünülebilir. Ancak aşağıda belirteceğimiz nedenlerle mutlak SGP'ye göre hesaplanacak kurlar gerçek ticaret dengesini sağlama özelliğinden uzaktır.



DİKKAT

Mutlak SGP'nin Geçerliliğini Engelleyen Etkenler

Tek fiyat kanunu gerçek dünyada bir tek mal için doğru olsa da, ülkedeki malların tümü için geçerli olmayabilir. Önce, malların tümünün fiyatını yansıtmak için fiyat endeksi kullanmak gerektiğine göre, uygulamada iki ülke arasında birbiriyle tam olarak karşılaştırılabilir nitelikte fiyat endeksli bulunmayabilir.

Uygulamada bu amaçla toptan eşya fiyatları endeksi (TEFE), üretici fiyatları endeksi (ÜFE), tüketici fiyatları endeksi (TÜFE), GSMH deflatörü vs. gibi endeksler kullanılabilir. Ama, her ülkede fiyat endekslerinin kapsamına girecek mallar ve bunlara verilecek ağırlıklar farklı olabilir. Sonra, gerçek dünyada farklı ülkeler tarafından üretilen benzer mallar arasında önemli kalite farklılıkları bulunduğu da unutulmamalıdır.

Ama bu göstergenin yanıltıcı sonuçlar vermesine yol açabilecek daha temel nedenler de vardır. Bunlardan birisi mutlak SGP'ye göre hesaplanacak döviz kurunun yalnızca mal ve hizmet ticaretini denkleştiren bir kur olması, sermaye akımlarını ise tümüyle ihmal etmesidir. O bakımdan geçerli döviz kurunun mal ve hizmet dengesini sağlayacağı varsayılabilir, yine de ülkeden sermaye çıkışı ödemeler bilançosunda açık, ülkeye sermaye girişi de bir fazla doğurabilir.

Ayrıca SGP'nin mutlak yorumu, ticaret dışı mal ve hizmetler dolayısıyla mal ve hizmet ticaretini denkleştirecek döviz kurunu da göstermeyebilir. Ticarete girmeyen mallar arasında örneğin çimento, tuğla, beton, vs. gibi çok yüksek taşıma maliyeti gerektiren ve

dolayısıyla da sınıra yakın bölgeler dışında ticarete konu olmayan mallar bulunmaktadır. Benzer biçimde, tamirci, berber, lokantacı, aile doktoru, vs. gibi kişilerin hizmetleri de dahil, çoğu hizmetler uluslararası ticaretin kapsamı dışındadır.

Uluslararası ticaretin ülkeler arasında mal ve hizmet fiyatlarını eşitleyici yöndeki etkisi, ticarete giren mal ve hizmetler için söz konusudur, ticarete girmeyenler için değil. Her ülkede genel fiyat endeksleri, ticarete giren ve girmeyen malların tümünü kapsadığı için ticarete girmeyenlerin fiyatları eşitlenmeyecek, dolayısıyla da mutlak SGP teorisi ticareti denkleştiren döviz kurlarını vermeyecektir.

Bütün bunlardan ayrı olarak ülkeler arasında fiyat eşitliğini engelleyebilecek doğal ya da yapay birçok engel ve müdahalenin (taşıma giderleri, gümrük vergileri, kotalar, idari düzenlemeler, teknik ve idari standartlar, vs.) bulunduğu da işaret etmek gerekir. O bakımdan uygulamada kullanılan SGP tanımı mutlak değil, daha çok aşağıda ele alınacak olan göreceli SGP'dir. Bu konuyu incelemeden önce özellikle Amerikan Literatüründe yaygın olarak yer alan mutlak SGP ile ilgili bir örnek üzerinde duralım.

Göreceli Satınalma Gücü Paritesi

SGP'nin bu yaklaşımında, fiyat ve kurların mutlak büyüklüğü değil, bu etkenlerdeki 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, söz konusu ülkede döviz kurunun da o ölçüde artması gerekir. Söz gelişi, belli bir başlangıç yılını esas alınarak, Türkiye'de fiyat artışlarının ABD'nin iki katı olması, doların ₺ kuruunun da iki katına çıkmasını gerektirir.

Dönemin başlangıcını 0, sonunu 1, fiyat artış (enflasyon) oranlarını f , Türkiye'yi T ve ABD'yi A alt simgeleri ile temsil edersek dönem sonunda doların ₺ kurunda beklenen değişme aşağıdaki denklemdeki gibi ifade olunabilir:

$$\frac{S_1 - S_0}{S_0} = f_T - f_A$$

Formülün sol yanı, dönem sonunda dönem başına göre kurlardaki değişme oranını, sağ yanı da iç ve dış enflasyon oranları farkını gösterir.

Formülün kullanılışını bir örnekle gösterelim. Diyelim ki, 2012 yılı başında döviz kuru 1\$: ₺125 olup yıl boyunca enflasyon oranları Türkiye'de yüzde 12 ve ABD'de yüzde 2 olmuştur. Bu koşullar altında, göreceli Satınalma Gücü Paritesi Teorisi'ne göre acaba 2012 sonunda doların ₺ kuru ne olmalıdır?

İlgili değerler formülde yerlerine konulduğunda $(S_1 - 1.25) / 1.25 = 0.12 - 0.02$ olur ve buradan da $S_1 = ₺1.375$ olarak bulunur.

DİKKAT



Doğal olarak formüle dayanarak geleceğe dönük tahminler de yapılabilir. Örneğin bugünkü kurlar belli olunca, beklenen iç ve dış enflasyon oranlarına göre kurlarda ortaya çıkması beklenen değişimler hesaplanabilir. Nitekim göreceli SGP'nin, daha çok bu anlamda bir kur tahmin aracı olarak kullanılması söz konusudur.

Yukarıda mutlak SGP'yi incelerken değinmiş olduğumuz kısıtlayıcı faktörler (karşılaştırılabilir endeks bulunmaması, sermaye akımları, kalite farklılıkları, ticaret dışı mallar, gümrük tarifeleri ve benzeri engellerin varlığı) göreceli SGP durumunda da vardır. Ancak, söz konusu engeller SGP'nin mutlak yorumunu geçersiz kılarken, göreceli SGP'de ancak bazı ufak sapmalar doğurabilir. Örneğin, gümrük vergileri iki ülke arasında, malın mutlak

fiyatını farklılaştırır. Ama gümrükler sabitken, fiyattaki değişimler ülkelerdeki enflasyon oranlarını yansıtır ve ülkeler arasında karşılaştırma yapmayı engellemez. Kısacası, mutlak anlamda SGP'nin geçerli olduğu durumda göreceli anlamda SGP de geçerlidir; ama göreceli SGP geçerli iken mutlak SGP'nin geçerli olması zorunluluğu yoktur.

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 göstermesi uzunca bir zaman alır. Ayrıca, hükümetlerin döviz piyasasına yaptıkları müdahaleler de kurların beklenene uygun çıkmasını engelleyebilmektedir.

Bununla birlikte, uzun dönemlerde ve özellikle de enflasyon oranlarının yüksek olduğu durumlarda, kur değişimleri ile SGP arasında büyük bir uyum olduğu 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 kurları uzun dönemli 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 amaçla ortaya atılan çağdaş teoriler aşağıda ele alınacaktır. Ancak önce SGP'ye dayanarak, kurlardaki "aşırı değerlenme" ve "eksik değerlenme" konularını gözden geçirelim.

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 izlenen hükümet politikalarının bir sonucu olarak döviz kurlarında SGP'den sapmalar olabilmektedir. Yapılan araştırmalar bu tür sapmaların çoğu ülkede sık 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 adeta 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 olmuş olabilirler.

O halde, döviz kurlarının hükümet müdahaleleriyle, ülkedeki göreceli enflasyon oranlarından daha düşük ölçülerde yükselmesine ulusal paranın aşırı değerlenmesi (dövizin eksik değerlenmesi) 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 ihracat mallarının

yüksek yabancı fiyatlardan satılarak, ticaret hadlerinin ülke lehine geliştirilmesi amaçlanmıştır. Ya da dışarıdan ülkeye kısa süreli yabancı sermaye fonlarını çekebilmek için bu yola başvurulabilir. Yüksek faiz oranlarından yararlanmak için dışarıdan gelen yabancı 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 oranının üzerinde bir gelir elde etmelerine olanak sağlar.

Parasalcı Teori ve Kur Değişimleri

Parasalcı yaklaşım açısından döviz kurlarındaki değişme, para talep ve arzı arasında dengesizlik doğuracak gelişmelerin sonucudur. Diyelim ki, para talebini belirleyen faktörlerde bir değişme yokken, Merkez Bankası piyasaya yeni para sürmüş olsun. Böylece para stokundaki bu artış nedeniyle 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 ithal edilen mal ve hizmetlere gider. Diğer kısmı ise, 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 Bankası piyasadaki para stokunu daraltınca halk mal ve hizmet satınalmalarını ve menkul değer yatırımlarını azaltır. Çünkü, fiyatlar henüz değişmediği için, halkın eline tutulmak istenenden 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.

Dış ülkelerdeki enflasyon oranları: 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, ₺'nin değerini düşürücü bir etkidir. Ama söz gelişi, eğer ABD'de de para arzı aynı oranda artırılıyorsa (talep sabitken) yukarıda açıklanan nedenlerle ₺'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 etkide bulunur. Diğer bir deyişle, göreceli enflasyon oranı yüksek ülkelerde ulusal para değer kaybeder, düşük ülkelerde ise ulusal para değer kazanır.

Bekleyişler: Parasalcı modelde, geleceğe yönelik bekleyişlere de yer vermek 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 satınalmalarını artırır. 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 davranışta bulunur. Söz konusu düşünceler döviz kurlarının oluşumunda tahminlerin taşıdığı önemi ortaya koymaktadır.

Parasal dengenin yeniden sağlanması: 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 genel fiyatlardaki değişmeler 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 yeterli ölçüde yükseldiğinde başlangıçta para arzındaki artışın tamamı nakit para stoku olarak tutulmaya başlanır.

Sabit kur sistemleri altında para arz ve talebi dengesizliklerinin etkilerini incelemeye geçmeden önce, parasal modelin önemli bir özelliğine yeniden dikkat çekmekte yarar vardır. O da bu modelde iç ve dış mali varlıkların birbiri ile tam ikame edilebilir varsayımlarıdır. Yani halk eline geçen para arzı fazlasını mali varlıklara yatırırken bunların yerli veya yabancı oluşu arasında bir ayırım yapmaz, yurt dışındaki faiz oranının içeriden daha yüksek olması halkın yatırımlarını bu varlıklara yöneltmeleri açısından yeterlidir. Oysa aşağıda inceleyeceğimiz portfolyo dengesi modelinde bu varsayım terk edilir ve dış varlıkların risk düzeyi daha yüksek kabul edildiği için, halkın bunları satın almalarını sağlamak üzere onlara ek bir risk primi ödenmesi gerektiği vurgulanır.

Parasalcı yaklaşıma göre, döviz kurlarındaki değişme, hangi dengesizlik doğuracak gelişmenin sonucudur?



SIRA SİZDE

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 ani değişimleri açıklamak için teoride, bunların hem sürekli akımlarla 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) girişir. Tahsis değişkenleri, portfolyoda hangi menkule ne oranda yer verileceğini belirleyen, diğer bir deyişle menkullerin beklenen getiri ve risk oranlarını etkileyen faktörlerin 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 hacimlerdedir. O nedenle, portfolyo düzenlemeleri döviz kurlarında ani ve oldukça 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 artırırlar. 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 değişimler karşısındaki portfolyo ayarlamalarına bir başka örnek olarak da döviz kurunun beklendiğinden daha fazla yükselme eğilimi gösterdiğini 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 yönelen 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.

DİKKAT

Görüleceği gibi, portfolyo dengesi yaklaşımında kısa dönemli kur değişimleri, hem gerçekleşen değişimlere, hem de gelecekteki beklentilere dayalı olarak yapılacak portfolyo ayarlamaları ile açıklanmaktadır. Cari işlemler dengesi, para arzındaki artışlar, vs. gibi değişkenler, piyasa beklentilerini etkiledikleri ölçüde, döviz kurlarında değişmeye neden olurlar.

Özet

Yabancı ülke paralarına veya para yerine geçen kısa vadeli mali araçlara döviz adı verilir. Bankacılık uygulamalarında döviz banka havaleleri için kullanılır, nakit yabancı paralara efektif denir.

Döviz piyasaları bir ulusal paranın başka bir paraya dönüştürülmesine olanak veren kurumsal yapılardır. Bu piyasada döviz arz ve talep edenlerle, aracı durumdaki bankalar ve banka dışı mali kurumlar yer alır. Bu piyasada bankalar, ithalatçı ve ihracatçı gibi işlemciler, arbitrajcı ve spekülâtörler, merkez bankaları, döviz brokerleri ve enflasyondan korunmak isteyen küçük tasarruflar alıcı ve satıcı olarak işlem yaparlar. Döviz piyasasında yapılan işlemler anında teslim, vadeli teslim ve swap işlemleri biçiminde olabilir.

Eğer her haber, bilgi, olay veya gelişme piyasaya tam olarak yansırırsa döviz piyasaları etkin piyasalardır. Bu piyasaların etkinliği konusunda tam bir görüş birliği bulunmamaktadır. Döviz kurunun bir birim yabancı para karşılığı olan ulusal para miktarı biçiminde tanımlanmasına dolaysız kotasyon (yazılım), bir birim ulusal para biriminin karşılığı olan yabancı para miktarı biçiminde tanımlanması da dolaylı kotasyon diye adlandırılır.

Alış kuru ile satış kuru arasındaki fark ise kur marjı olarak adlandırılır. Fazla işlem gören yabancı paralarda marj düşük olur. Ayrıca, yüksek miktartlı işlemlerde, ve banka havalelerinde de marj düşüktür.

İki ulusal para arasında başka paraların kurlarından yararlanarak hesaplanan değişim oranına çapraz kur adı verilir. Çapraz kurun dolaysız kurdan farklılığı arbitraj olanaklarına neden olabilir.

Kullanılan kurlar nominal kurlardır. Nominal kurların iç ve dış enflasyon oranları farkına göre düzeltilmesinden reel kurlar elde edilir. Reel kurun nominal kurun altına düşmesi ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi demektir ve böyle bir değişim ülkenin dış ticaret bilançosunu olumsuz yönde etkiler.

Bir ekonomik varlığın aynı andaki fiyat farklılığından yararlanmak için birbirine bağlı olarak yapılan alım-satım (veya tersine, satım-alım) işlemlerine arbitraj adı verilir. Arbitraj, iki ayrı piyasadaki fiyat farklılığından kaynaklanmış olabileceği gibi, çapraz kurla dolaysız kur arasındaki farktan da kaynaklanmış olabilir. Çapraz kur arbitrajına üç uçlu arbitraj veya üçgen arbitraj da denebilir.

İki ulusal para arasında doğrudan işlem yapılmadığı durumlarda bu paralar arasındaki değişim oranı üçüncü bir ortak para yoluyla belirlenebilir. Şöyle ki, eldeki para önce ortak para birimine, daha sonra da asıl istenen yabancı paraya dönüştürülür.

Spekülasyon riske karşı pozisyon olarak kâr sağlama faaliyetidir. Yaptığı tahminler sonucu bir yabancı paranın değerinin yükseleceğini tahmin eden spekülâtör, o parayı bugünden veya gelecekte teslim kaydıyla satın alır; yarın sattığında ise eğer o gün kur beklediği biçimde yükselmisse kâr eder, aksi durumda zarara uğrar. Değerinde düşme beklenen para durumunda ise spekülâtörün davranışı buna ters olur.

Bankalar döviz piyasasının ayrılmaz kuruluşlarıdır, uluslararası ödemeler bankalar ve onların muhabirlerinden oluşan kurumsal bir yapı içinde gerçekleştirilir. Bankaların müşterileriyle yaptıkları döviz işlemleri perakende döviz piyasasını oluşturur. Bankalar açık pozisyonlarını kendi aralarında yaptıkları alım ve satım işlemleriyle denkleştirirler. Bankalar arasındaki alım ve satım işlemleri interbank piyasasını oluşturur. Döviz piyasaları arz ve talep edenlerin doğrudan karşılaştıkları bir piyasa değildir. Dağınık ve örgütlenmemiş durumdaki piyasalardır. Büyük bankalar piyasa yapımcısı olarak işlev görürler. Sözleşmeler müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda yapılır. Küresel piyasalardır. Saat farkları dolayısıyla gün boyunca hiç kapanmazlar. Tam rekabet piyasalarına en yakın koşullara sahip piyasalardır.

Döviz piyasasının temel fonksiyonu satın alma gücünün bir ülkeden (veya bir ulusal paradan) başka bir ülkeye aktarılmasını sağlamaktır. Diğer bir işlevi, dış ticaret işleminin yapılış sırasında alıcıya ve satıcıya kredi sağlamaktır. Diğer bir görevi de kur değişmesi riskine karşı tarafları korumaktır.

Dış ticaret akımları yaklaşımına göre ulusal paranın değeri dış ticaret akımlarına bağlıdır. Ülkenin ithalat ve ihracatını etkileyen tüm faktörler ülkenin parasının değerini de etkiler. Satınalma Gücü Paritesi (SGP) tek fiyat kanununun uluslararası alanda işleyişine dayanır ve döviz kurları ile iç ve dış fiyatlar arasında bir ilişki kurar. Göreceli SGP teorisine göre, döviz kurlarında beklenen değişimler iç ve dış enflasyon oranları farkına eşittir. SGP yaklaşımı sermaye akımlarını dikkate almaması, hükümetin piyasa müdahaleleri, öngörülmemeyen olaylar, vs. gibi nedenlerle piyasadaki gerçek kur değişmelerini yansıtmayabilir.

Parasalcı yaklaşıma göre, kurlardaki bir değişme para talep ve arzındaki değişmelerin bir sonucudur. Para talebi sabitken artan para arzı, halkın daha fazla yabancı mal ve menkul değer (yerli mal ve menkul değerlerle birlikte) satın almasına neden olur. Bu da cari işlemlerden ve sermaye hesabından gelecek etkilerle ödemeler bilançosunun açık vermesine ve ulusal paranın değer kaybetmesine neden olur. Bu yaklaşıma göre yerli ve yabancı menkuller tam olarak birbiri yerine ikame edilebilir niteliktedir.

Portfolyo dengesi modeline göre yatırımcılar, risk ve getiri durumlarına göre yerli ve yabancı menkullerden ve ulusal paradan oluşan bir portfolyo oluştururlar. Yerli ve yabancı menkuller tam olarak ikame edilebilir değildir. Yatırımcılar yerli ve yabancı menkullerin risk ve getiri oranlarında ve faiz oranlarındaki değişmelere göre portfolyolarında ayarlamalar yaparlar. Buna göre ulusal para talebi ile yerli ve yabancı para talebini etkileyen tüm değişkenler döviz kurunu da etkiler.

Beklenen veya gerçekleşen bir olay ya da gelişmeye yatırımcılar, portfolyolarını hızla ayarlayarak anında tepkide bulunurlar. Oysa reel sektördeki gelişmelerin ortaya çıkışı uzun zaman alır. O bakımdan kısa dönemde portfolyo ayarlamaları dolayısıyla kurlarda ani ve çok şiddetli değişmeler olmakta, uzun dönemde ise kurlarda SGP'nin gösterdiği gibi reel kesimden kaynaklanan daha düşük oranlı değişmeler ortaya çıkmaktadır. Bu şekilde, kurların kısa dönemde uzun dönemli denge değerlerinin etrafında hızlı bir şekilde dalgalanmasına hedefi aşma adı verilir.

Kendimizi Sınayalım

- Bankacılık uygulamalarına göre aşağıdakilerden hangisi “efektif”dir?
 - Yabancı para çekleri
 - Yabancı paraya bağlı tahviller
 - Yabancı paraya bağlı bonolar
 - Nakit biçimindeki yabancı paralar
 - Nakit biçimindeki ulusal para
- Aşağıdakilerden hangisi döviz talebinin kapsamına **girmez**?
 - Yabancı mal satın alımı
 - Yurt dışına seyahat
 - Yurt dışında paralı eğitim
 - Ulusal tahvil ve hisse senetlerinin yabancılara satılması
 - Yurt dışında yatırım
- Döviz sözleşmesinin bugünden bir banka ile, belirli bir kur üzerinden yapılması, döviz tesliminin ve ödemenin gelecekte istenen bir süre sonra gerçekleştirilmesi işlemlerine ne ad verilir?
 - Anında teslim
 - Vadeli teslim
 - Swap
 - Gelecek işlemi
 - Döviz opsiyonu
- 1 dönem boyunca kur $1 \$ = \text{₺}1,5$ olarak tutulmuş ve bu süre içinde enflasyon oranı Türkiye’de yüzde 10 ve ABD’de yüzde 5 olmuşsa, reel dolar kuru ne olur?
 - ₺ 0,50
 - ₺ 0.75
 - ₺ 1.00
 - ₺ 1,50
 - ₺ 2.00
- Döviz spekülasyonu ile döviz arbitrajı arasındaki en önemli ilişki aşağıdakilerden hangisidir?
 - İkisi de risklidir.
 - İkisi de risksizdir.
 - Arbitraj riskli, spekülasyon risksizdir.
 - Spekülasyon riskli, arbitraj risksizdir.
 - İkisinde de kâr amacı ikinci plândadır.
- Bankaların yurtdışına döviz transferi yapabilmeleri için dışarıda anlaşmalı oldukları bankalara ne ad verilir?
 - Bağlı banka
 - Şube
 - SWIFT
 - Muhabir banka
 - Çokuluslu banka
- Aşağıdaki döviz pozisyonlarının hangisine sahip olan banka kur riski ile **karşılaşmaz**?
 - Dolar üzerinden açık pozisyonu olan
 - Dolar üzerinden fazla pozisyonu olan
 - Dolar üzerinden pozisyonu denk olan
 - Dolar üzerinden açık, euro üzerinden fazla pozisyon veren
 - Dolar üzerinden açık, euro üzerinden denk pozisyonu olan
- Konvertibilite nedir?
 - Ulusal paranın piyasada yasaların güvencesi altında serbestçe alınıp satılabilmesi
 - Ulusal paranın merkez bankası izniyle alınıp satılabilmesi
 - Kambiyo denetimi uygulaması
 - Merkez bankasının döviz tahsis lisansları vermesi
 - Döviz kurlarının belirlenmesi
- Aşağıdakilerden hangisi döviz piyasasının bir özelliği **değildir**?
 - Döviz arz ve talep edenlerin karşılaşmamaları
 - Dağınık piyasalar durumunda olmaları
 - Gün boyunca dünyada hiç kapanmamaları
 - Küresel piyasalar olmaları
 - Borsaya bağlı işlemler biçiminde yapılmaları
- Göreceli (nispi) satın alma gücü yaklaşımına göre, 2011 yılında $1 \$ = \text{₺}1.50$ iken Türkiye de enflasyon yüzde 11, ABD de ise yüzde 1 olarak gerçekleşsin. 2012 yılında $1 \$ =$ kaç Türk lirası olmalıdır?
 - 1.50
 - 1.55
 - 1.60
 - 1.65
 - 1.70

Kendimizi Sınavalım Yanıt Anahtarı

1. d Ayrıntılı bilgi için “Döviz” konusunu inceleyiniz.
2. d Ayrıntılı bilgi için “Döviz Talebi ve Döviz Arzı” konusunu inceleyiniz.
3. b Ayrıntılı bilgi için “Vadeli Teslim İşlemleri” konusunu inceleyiniz.
4. b Ayrıntılı bilgi için “Reel Döviz Kurları” konusunu inceleyiniz.
5. d Ayrıntılı bilgi için “Döviz Spekülasyonu” konusunu inceleyiniz.
6. d Ayrıntılı bilgi için “Bankalar ve Uluslararası Ödeme İşlemleri” konusunu inceleyiniz.
7. c Ayrıntılı bilgi için “Bankaların Döviz Riski Yönetimi” konusunu inceleyiniz.
8. a Ayrıntılı bilgi için “Ulusal Paranın Konvertibilitesi” konusunu inceleyiniz.
9. e Ayrıntılı bilgi için “Döviz Piyasasının Diğer Piyasalardan Farkları” konusunu inceleyiniz.
10. e Ayrıntılı bilgi için “Satın Alma Gücü Paritesi Yaklaşımı” konusunu inceleyiniz.

Sıra Sizde Yanıt Anahtarı

Sıra Sizde 1

Alınıp satılan dövizin teslimini ve ödemenin yapılmasını hemen gerektiren işlemler anında teslim işlemleridir. Banka havaalelerinde (döviz işlemleri) bu süre iki işgünüdür. Vadeli işlemlerde sözleşmenin bugün yapılması, ödeme ve teslimin ise birkaç ay sonra yerine getirilmesi öngörülür. Başlangıçta yapılan sözleşmede döviz kuru sabitleştirilir. Bu iki piyasa arasında kurların farklı olmasının temel nedeni ilgili paralar üzerindeki kısa süreli faiz oranlarının farklılığıdır.

Sıra Sizde 2

Gelecekte bir döviz işlemi yapacak olanlar açısından, döviz kurlarında beklenmeyen değişimlerin neden olabileceği zararlar kur riski adı verilir. İthalatçı, ihracatçı, dış yatırımcı ve dış kredi kullananlar açısından kur riskini önlemenin bir yolu, vadeli döviz piyasasında alım ve satım sözleşmeleri yapmaktır.

Sıra Sizde 3

Satılan bir dövizin belirli bir süre sonunda tekrar geri alınması (veya satın alınan bir dövizin belirli süre sonunda geri satılması) biçiminde yapılan döviz işlemlerine swap denir. Döviz swapları ise iki firmanın farklı koşullarla sağladıkları kredilerin birbiri ile takas edilmesi esasına dayanır. Örneğin

faizi bir yabancı para ile ödenecek kredi sağlayan bir firmanın bu faizi, başka bir yabancı para ile faiz ödemesi yapılacak kredi sağlayan diğer bir firmanın kredisi ile değiş tokuş etmesi gibi.

Sıra Sizde 4

Döviz kurları ya, 1 birim yabancı paranın değiştirildiği ulusal para miktarı olarak (dolaysız kotasyon), ya da 1 birim ulusal paranın değiştirildiği yabancı para miktarı (dolaylı kotasyon) biçiminde tanımlanır. Alış ve satış kuru arasındaki farka marj adı verilir. İşlemin nakit yabancı para veya banka havalesi biçiminde olması, iki para arasındaki alım satım işlemlerinin düşük veya yüksek olması, işlemlerin hacmi, vs. kur marjını etkileyebilir.

Sıra Sizde 5

İki para arasında belirlenmiş olan değişim oranı dolaysız kurdur; doların ₺ kuru gibi. Ancak doların ₺ kuru, euronun dolar kuru ile euronun ₺ kurundan da elde edilebilir. Dolaylı biçimde elde edilen bu kura çapraz kur adı verilir. Çoğu ülkede döviz kurlarının o ülke parası ile Amerikan doları arasındaki değişim oranı biçiminde belirlenmesi, döviz piyasaları açısından hız ve kolaylık sağlar. Artık ulusal para ile dolar dışı bir para arasındaki değişim oranını hesaplamak çok basit bir işlem durumuna gelir.

Sıra Sizde 6

Arbitraj, bir mal veya mali varlığın aynı andaki fiyat farklılığından yararlanmak üzere yapılan eş anlı alım-satım (veya satım-alım) faaliyetidir. İki işlem aynı ilişiyi veya kurumla tek işlem biçiminde yapıldığı için işlemin yapılışı sırasında kur değişime riski yoktur. Dolayısıyla arbitraj tamamıyla risksiz bir işlemdir. Kur farklılıkları aynı anda farklı piyasalarda (yer arbitrajı) veya dolaysız kurlarla çapraz kurlar arasındaki bir farklılık biçiminde (üç uçlu arbitraj) ortaya çıkmış olabilir. Arbitrajın ekonomik yönden en önemli işlevi, fiyat farklılıklarını ortadan kaldırması ve tüm piyasalarda aynı fiyatın geçerli olmasını sağlamasıdır. Buna tek Fiyat Kanunu adı verilir. Spekülasyon ise bir risk üslenerek kâr sağlama faaliyetidir. Eğer spekülâtör bir dövizin kurunun yükseleceğini tahmin ederse onu satın alır, eğer ileride kur gerçekten yükselirse bir kazanç sağlar, aksi halde zarar eder. Kurda düşme bekleyen spekülâtör de buna ters bir davranış gösterir, ileride daha düşük kurdan alıp yerine koyacağını tahmin ederek o döviz bugünden satmaya başlar.

Sıra Sizde 7

Döviz alacağından çok döviz borcu altına giren bir banka o döviz üzerinden eksik (kısa) pozisyon almış olur. Tersisi durumunda ise bir fazla (uzun) pozisyon söz konusudur. Eksik pozisyon durumunda kurda öngörülmeden bir artış, fazla pozisyon durumunda da öngörülmeden bir yükselme, pozisyonunu denkleştirme sırasında bankayı büyük zararlara sokabilir.

Sıra Sizde 8

Döviz piyasası işlemleri üzerine kısıtlama getirmemiş olan ülkelerin paraları konvertibildir. Konvertibilitenin zorunlu koşulu ekonominin ülkenin döviz talebini karşılayacak ölçüde döviz geliri sağlayabilmesidir. Bu da mal, hizmet ihracı veya yabancı sermaye akımlarından yeterli bir döviz geliri elde edilmesini gerektirir. Petrol gibi bir hammaddeye sahip ülkeler bir yana bırakılırsa, genellikle sanayileşmede belirli düzeye ulaşmış ülkeler paralarına konvertibilite tanımaktadırlar. Konvertibilite, uluslararası uzmanlaşma, serbest dış ticaret ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin temel koşullarından birisidir. Türk lirası yoğun kambiyo kontrolü dolayısıyla 1930'lardan 1985'lere kadar konvertibil bir para değildi. 24 Ocak 1980 Ekonomik Kararlarından sonra ekonominin her alanda liberalleştirilmeye başlanması ve dış dünyaya açılması sonucunda ancak 1991 yılında ₺'ye konvertibilite tanınmıştır.

Sıra Sizde 9

Döviz piyasalarının öbür mal, hizmet ve mali varlık piyasalarından bazı farklılıkları vardır. Bunlar özetle şöyle belirtilebilir: Alıcı ve satıcılar arasında doğrudan ilişki yoktur, borsa biçiminde örgütlenmiş piyasalar değildir, sözleşmeler standart değildir, evrensel niteliktedir, gün boyu hiç kapanmaz, tam rekabete en yakın piyasalardan birisidir. Bunların ayrıntıları metinden izlenebilir.

Sıra Sizde 10

Döviz piyasalarında alıcı ve satıcılar çok sayıdadır. Piyasalara giriş ve çıkışlar serbesttir. Yabancı para homojen bir varlıktır. İletişim araçlarının da gelişmesiyle piyasalar hakkında kolayca bilgi edinme olanağı vardır. Böylece, tam rekabet piyasasının bu dört koşulunu büyük ölçüde yerine getirmiş olurlar.

Sıra Sizde 11

Döviz piyasaları bir ulusal paraya bağlı satınalma gücünü başka bir ulusal paraya (veya başka bir ülkeye) transfer etme gereğinden doğmuştur. Ancak piyasaların kredi sağlama ve riskten koruma gibi başka görevleri de vardır. Döviz piyasaları örgütlü olmayan piyasalardır. Borsaların tersine, bu tür piyasalar belirli bir yerde kurulu olmayıp çok dağınık durumdadır. Ayrıca, borsadaki gibi belirli çalışma ilkeleri de bulunmamaktadır.

Sıra Sizde 12

O ülkenin mal ihracat ve ithalatıdır. Aynı zamanda, ülkenin ihracatını ve ithalatını etkileyen tüm faktörler aynı zamanda paranın dış değerini de etkiler. Bunlar arasında örneğin, yerli ve yabancı malların göreceli fiyatları, iç ve dış ekonomilerdeki reel gelir artışları, tüketici tercihlerinin yerli veya yabancı mallara doğru kayması, teknolojik gelişme, faktör stokundaki artışlar, vs. gibi faktörler sayılabilir.

Sıra Sizde 13

Parasalcı yaklaşım açısından döviz kurlarındaki değişme, para talep ve arzı arasında dengesizlik doğuracak gelişmelerin sonucudur. Diyelim ki, para talebini belirleyen faktörlerde bir değişme yokken, Merkez Bankası piyasaya yeni para sürmüş olsun. Böylece para stokundaki bu artış nedeniyle para arzı genişler ve halkın eline, tutmak istediğinden daha fazla miktarda para geçmiş olur.

Yararlanılan Kaynaklar

- Federal Reserve Bank of Chicago, (1987). **Readings in International Finance**, 3rd ed.,
- Rivera-Batiz F.L and Rivera-Batiz L.,(1989). **International Finance and Open Economy Macroeconomics**, Macmillan.
- Seyidoğlu, H. (2009). **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2009). (2003). **Uluslararası Finans**, İstanbul: Güzem Yayınları.
- Frenkel J.F. and Mussa M.L. (1980). **"The Efficiency of the Foreign Exchange Market and Measures of Turbulence,"** American Economic Review.
- Madura J.(1989). **International Financial Management**, St Paul:West Publishing.
- Levi M:D. (1990). **International Finance**, McGraw-Hill.
- Einzigp. (1967). **The Dynamic Theory of Forward Exchange**, London: Macmillan.
- Dornbusch R. (1980). **"Exchange Rate Economics: Where Do We Stand?"** Brookings Paper on Economic Activity.
- Aliber R. Z. (1987) **The International Money Game**, New York: Basic Books.
- Husted S.and Melvin M.(1990) **International Economics**, Harper and Row..
- Salvatore, D. (2007). **International Economics**, New York: John Wiley.
- Tomas A. P. (2004).). **International Economics**, New York: McGraw-Hill.
- Krugman, P.R. and Obsfeld,M. (2006). **International Economics**, Teory and policy, Addison-Wesley.
- Steven, H. And Melvin, M. (2007). **International Economics**, Boston: Pearson.