

Dış Ticaret Politikası:

I. Dış Ticaret Politikasının Amaçları:

- a. *Dış ödeme dengesizliklerinin giderilmesi:* Bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ve döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi ile dış ticaret bilançosu açıklarının giderilmesine yöneliktir. Bu da ithalatı kısarak döviz tasarrufu sağlayarak uygulanır.
- b. *Dış rekabetten korunma:* Ülkeler dış piyasanın rekabetine dayanamayan yerli endüstrileri korumak için ithalatı sınırlandırma yoluna gidebilirler.
- 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.
- d. *Piyasa aksaklıklarının giderilmesi:* İç ekonomide tekelci kuruluşların yaygınlaşması, üretimde kaynak etkinliğini bozar ve tüketicileri kalitesiz yerli mallara yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya bırakabilirler. Bu durumda hükümet, gümrük tarifelerini veya öteki kısıtlamaları azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gidebilir. Böylece monopollar 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.
- f. *İç ekonomik istikrarın sağlanması:* Bilindiği gibi, iç ekonomik istikrarın bozulması, işsizlik veya enflasyon şeklinde olur. Gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak toplam talebi yabancı mallardan yerli mallara doğru kaydırır ve yerli üretimi artırmayı hedefleyebilirler. Ancak bu durumda karşı ülkenin ihracatı azalacağı için, o ülkeye adeta işsizlik ihraç edilmiş olur.
- g. *Hazineye gelir sağlamak:* İthalat ve ihracat üzerine konulan bir takım vergiler özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşturur.
- h. *Dış piyasalarda monopol gücünden yararlanma:* Bazen dış ticaret politikasının amacı, ihraç edilen mallarla ilgili olarak uluslararası piyasalarda monopolcu 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.
- i. *Otarşi:* Otarşi, ekonomik bakımdan kendi kendine yeterlilik demektir. Dolayısıyla bu politikayı benimseyen ülkelerde ticaret politikasının amacı dış dünya ile ekonomik bağların en düşük düzeye indirilmesidir. Şurası bir gerçektir ki, ne kadar zengin olursa olsun bir ülkenin uzun dönemde tam bir otarşik politika uygulaması olanak dışıdır. Çünkü uzun dönemli olarak ülkenin her türlü kaynağa ve olanağa sahip olması gerçeklerle bağdaşmaz. Geçmişte Sovyetler Birliği ve Doğu Bloğu ülkeleri batılı kapitalist ülkelere karşı bu tür otarşik politikalar izlemişlerdi.
- j. *Sosyal ve siyasal nedenler:* Hükümetler bazen sosyal ve siyasal düşüncelerle bir üretici gurubunu kayırmak istediklerinde o sektörle ilgili malların ithalinde alınan gümrük vergilerini yükseltirler. Tersine, eğer gelir dağılımının bire sınıf aleyhine değişmesi arzu ediliyorsa o endüstriler korunmaktan vazgeçilebilir.
- k. *Dış politika amaçları:* Dış ticaret politikası, izlenen dış politika ile yakından ilgilidir. Bu amaçla örneğin, dost ülkelere gümrük indirimleri şeklinde ticari ödüller 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.

II. Dış Ticaret Politikasının Araçları:

Dörde ayrılır:

- a. *Gümrük tarifeleri*: Malların ülke sınırlarından geçişi sırasında alınan vergilerdir.
- b. *Tarife dışı araçlar*: Gümrük tarifelerinin dışında genellikle döviz çıkışına yol açan işlemleri kısıtlamak için hükümetin tek taraflı kararı ile korunan müdahale önlemleridir. Sayıları pek çoktur, bazıları aşağıdaki gibidir:
 - i. *Miktar kısıtlamaları*: Devletin ithalatı doğrudan doğruya belirli miktarla sınırlandırmasına dayanan uygulamaları kapsar.
 - ii. *Tarife benzeri faktörler*: Bunlar da gümrük tarifeleri gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin kârlılığını artıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir.
 - iii. *Görünmez engeller*: Bu önlemler devletin, halk sağlığı, çevre korunması veya kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkartmış olduğu idari, teknik düzenleme veya standartları içerir. Günümüzde bu tür engellerin sayısında hızlı bir artış ortaya çıkmıştır.
 - iv. *Günülü ihracat kısıtlamaları*: Bunlar ithalatçı ülkenin piyasasını bozduğu gerekçesiyle, üretici ülkelerin mal ihracını sınırlandırmaya yönelik bir tür kota uygulamasıdır. İthalat kotalarından farkları ithalatçı ve ihracatçı ülkelere arasında bir anlaşmaya dayanması ve karşı tarafın ihracatı üzerine konulmuş olmalarıdır. Bunlara aynı zamanda ihracat kotaları da denir.
- c. *Ihracatın özendirilmesi*: Günümüzde gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkelerde ihracatın özendirilmesi için hükümetlerin almış oldukları bir dizi önlem vardır. 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 başvurulabilir. Bu tür ticaret çoğunlukla ülkeler arası anlaşmalara dayanır ve taraflardan birisi devlet kuruluşu niteliğindedir. Eskiden sadece takas ve kliringden oluşan bağlı ticaret günümüzde, karşı satın alım, geri satın alım, dengeleme 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.

III. Tarihsel Açıdan Dış Ticaret Politikaları:

Daha önce de sözü edildiği gibi XVI. asra kadar geçerli olan merkantilizm, müdahaleci dış ticaret politikalarına dayanıyordu. Ancak dar anlamda merkantilizm XVIII. asrın başlarından itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştı.

Merkantilist dönemden sonra dünyada serbest ticaret akımları etkili olmaya başladı. Dünya ticaretinin serbestleşmesinde “en fazla kaydırılan ülke kuralı” adı verilen bir uygulamasının önemli katkıları olmuştur. Bunun ifade ettiği anlam şudur: Eğer taraflardan birisi, başka bir ülkeye örneğin gümrük indirimi şeklinde bir ödün verirse bunu anlaşmaya taraf olan ülkeye de tanımak zorundadır.

En çok kayırılmış ülke kuralı “kayıtlı” ve “kayıtsız” olmak üzere iki şekilde uygulanır. Kayıtlı şekilde, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği ödünlere anlaşmaya taraf olan ülkeye uygulanabilmesi için onun da karşılık olarak “aynı” veya “eşdeğerde” bir ödün sağlaması gerekir. GATT üyesi ülkeler birbirlerine karşı kayıtsız en fazla kayırılmış ülke kuralını otomatik biçimde benimsemiş sayılırlar.

Kayıtlı uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açıyordu. O bakımdan zamanla kayıtlı uygulamayı terk edip kayıtsız yönetime geçmek gerekmiştir.

II. Dünya Savaşından sonraki dönemde ise uluslararası iş birliği düşüncesi, geçmişteki dar ve katı milliyetçilik uygulamalarına ağır basmış ve bir dizi uluslararası örgüt kurulmuştur. Birleşmiş Milletler Teşkilatı (UN) bu anlayışın bir sonucu idi. Uluslararası ekonomik ve ticari konularda işbirliğini sağlamak amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kurulması kabul edilmiştir. 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 Savaşından 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. İleride görüleceği gibi, bu dönemde korumacılık gümrük tarifelerinden çok gönüllü ihracat kotalarına ve öteki görünmez ticaret engellerine dayanıyordu.

Nihayet 1994’de sonuçlanan Uruguay Toplantılarında ilk kez, tarifelerin yanında görünmez engellerin indirilmesi konusunda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmış ve GATT anlaşmasını kapsayan Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur.

IV. Dış Ticarete Korumacılık:

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

Koruyuculuk ise kaynakların etkin dağılımını bozar. Çünkü rekabet fikrini baltalar, üretimde ayrıcalıklar sağlayarak işadamlarının yenilikler peşinde koşmalarını engeller, onları 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. Yani “koruma korumayı gerektirir”.

Koruyuculuk daima monopoli besler. Koruma duvarları altında bazı büyük firmalar, küçük işletmeleri endüstriden kovarak veya kendilerine katarak kolayca tekelci durumuna gelebilirler.

Serbest ticaret, piyasa mekanizmasının işleyişine dayandığı için bürokrasiyi ortadan kaldırır. Oysa koruyucu önlemlerin uygulanması çok karmaşık bir bürokratik bir 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.

1) Ulusal Güvenlik:

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmak gerekir. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek vardır.

Aslında Adam Smith bile “savunma zenginlikten daha önemlidir” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculuğu kabul eder.

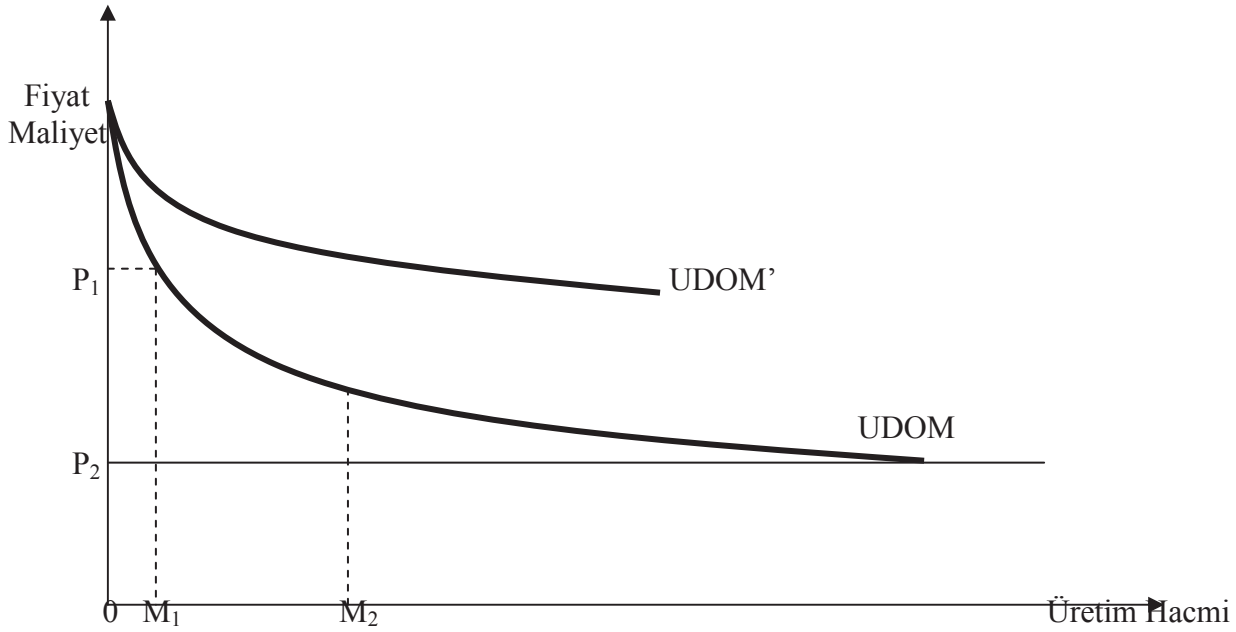
2) Genç Endüstri Tezi:

Bu görüşe göre, ilerde gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstriler optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar gümrük tarifeleriyle dış rekabete karşı korunmalıdırlar. Bu yapılmazsa, yabancı firmaların rekabeti, daha çocukluk çağında gelişme fırsatı bulmadan onları boğacaktır.

Genç endüstriler tezinde dikkati çeken bir nokta, koruyuculuğun sürekli değil, geçici olduğudur. Koruma, endüstriye çocukluk çağını atlattıncaya kadar zaman kazandırmaya yarar. Maliyetlerin düşmesi içsel ve dışsal ölçek ekonomileriyle açıklanır. Koruyuculuğun sağlandığı şemsiye altında üretim hacmi genişledikçe, işçiler işi yaparak öğrenirler, daha gelişmiş teknikleri kullanmak olanağı doğar ve yönetim bilgisi ilerler. Bunlar içsel ölçek ekonomileridir.

Bunlardan ayrı olarak, endüstrideki firma sayısı arttıkça, teknik bilgi alış verişi hızlanır, kalifiye işçi sağlanması kolaylaşır ve ulaştırma, haberleşme, bankacılık vs. gibi alt yapı tesisleri tamamlanır. Firma dışarıdan sağlanan bu gibi yararları da dışsal ölçek ekonomileri dendiğini biliyoruz.

Endüstride üretime ufak bir ölçekle başlanır ve diğer kapasite artırılır. Buna göre, ilk aşamada üretim hacminin OM_1 olduğunu kabul edelim. Uzun dönem ortalama maliyet eğrisi ise UDOM’dur; P_1 ilk üretim maliyetini, P_2 de dış rakiplerin satış fiyatlarını (dünya firmaları) ifade eder. Endüstriyi korumak için P_1P_2 tutarında bir gümrük vergisi koymak gerekir. Üretim hacmi ancak OM_2 ’yi aştıktan sonra, yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçebileceklerdir. Dolayısıyla bu aşamaya kadar gümrük tarifelerinin giderek azaltılması ve o noktada kaldırılması gerekir.



— Grafik 5-1: Genç Endüstri Tezi -

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. Bu görüşün savunuculuğunu Almanya’da Friedrich List ve ABD’de, zamanın Maliye Bakanı Alexander Hamilton yapmıştır.

Bir kere, gelecekte verim artışı sağlanabilmesi için endüstrilerin geçiminde 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.

Diğer bir olasılıkta şudur: İlk tahminler doğru yapılmıştır, endüstri ölçek ekonomisi sağlayabilecek ve ortalama maliyetlerini dünya fiyatlarının altına indirebilecek bir potansiyele sahiptir. Fakat girişimciler, korumaya bağlı olarak elde ettikleri yüksek kârlar dolayısıyla, maliyetleri düşürmek için gerekli çabayı göstermezler. Ya da maliyetler düşürülmüş olmakla birlikte, girişimcilerin maliyet düşüşünü fiyatlara yansıtmayıp yüksek kârlar şeklinde kendilerine alıkoymaları sonucu, iç fiyatlar dünya fiyatları düzeyine indirilmez. Bu durumda doğaldır ki ülkenin dış piyasalara açılması gerçekleşemez.

Korunan endüstrilerde maliyetlerin düşürülmemesi 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.

3) Stratejik Ticaret Politikası:

Bu görüşe göre sanayileşmiş bir ülke, korumacı önlemlerle, gelecekteki hızlı büyümesi için kilit kabul edilen yarı geçişkenler, bilgisayar, iletişim araçları ve benzeri endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük yaratabilir.

Kısacası, stratejik ticaret politikası tezine göre, ekonomide kilit endüstrilerin özendirilmesi dolayısıyla sağlanan dışsal ekonomilerden bütün ülke yararlanır ve böylece de gelecekteki büyüme olanakları artırılır. Görüleceği gibi, bu politika bir anlamda yukarıda incelenen genç endüstriler tezine benziyor; ama onun gibi kalkınmakta olan ülkeler için değil, sanayileşmiş ileri ülkeler için geliştirilmiştir. Ayrıca, ondan farklı olarak ileri teknoloji endüstrilerine de uygulanır. Bazı iktisatçılar, II. Dünya Savaşından sonra Japonya’nın sanayi ve teknoloji alanındaki başarısını büyük ölçüde, uyguladığı stratejik sanayi ve dış ticaret politikasına bağlarlar.

4) Dampinge Karşı Koruma:

Hemen hemen tüm ülkelerde yasalar dampingin önlenmesi için anti-damping vergilerinin konulmasını öngörür.

B. Belirli Koşullarda Geçerli Nedenler:

Devletin dış ticarete müdahale nedenleri arasında gösterilen faktörlerden diğer bir bölümü aşağıda açıklanmıştır:

a. Ödemeler Bilânçosunun İyileştirilmesi ve İşsizliğin Önlenmesi:

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

Diğer yandan ithalatın daralması, toplam harcamaları yerli mallara (ithalata rakip endüstrilere) doğru kaydıracağı için yurtiçi üretimi, dolayısıyla çalışma düzeyini yükseltir. O nedenle ekonomik duraklama içinde bulunan ülkeler işsizlik oranlarını azaltmak için gümrük tarifelerini artırma yoluna başvurabilirler.

b. Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi:

Gümrük tarifeleri ticaret hadlerini ülke lehine değiştirerek ekonomik refahı olumlu yönde etkileyebilir.

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.

C. Kişisel Çıkarlara Dayalı Görüşler:

1. Düşük Yabancı Ücret:

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

2. Üretim Maliyetlerini Eşitleme:

Bu görüş de yukarıdakinin benzeridir. Eğer iş gücü, toprak vs. gibi herhangi bir üstünlükleri nedeniyle yabancı mallar, yerli mallar daha ucuza üretiliyorsa, rekabet eşitliğini sağlamak için aradaki fark ölçüsünde "bilimsel tarife" adı verilen bir tarife konulması savunulmaktadır.

3. Ulusal Pazar Görüşü:

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

ÖZET:

- ◆ *Uluslararası iktisat teorisinin ana konularından birisi dış ticaret politikasıdır. Dış ticaret politikası devletin dış ticaret yaptığı dolaysız ve dolaylı müdahaleleri konu alır. Dolaysız anlamda dış ticaret politikası, hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özlemlerini veya işlemlerin yapılış biçimlerini düzenlemek için aldıkları önlemleri ifade eder.*
- ◆ *Dış ticaret politikası ülkenin genel ekonomi politikasının bir bölümüdür. Dolayısıyla genel ekonomi politikası ile uyumlu olmak durumundadır. Bu bölümde önce dış ticaret politikasının amaçlarına yer verilmiş, sonra da araçları genel düzeyde tanıtılmıştır.*
- ◆ *Dış ticaret politikasının amaçları arasında dış dengesizliklerin giderilmesi, dış rekabetten korunma, yurtiçi piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ekonomik kalkınma, iç istikrarın sağlanması, hazineye gelir sağlamak vs. yer alır.*
- ◆ *Dış ticaret politikasının araçları arasında ise, gümrük tarifeleri, miktar kısıtlamaları, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları vs. bulunmaktadır. Zaman içinde gümrük tarifelerinden tarife dışı araçlara doğru önemli bir genişleme olmuştur. Kaynakların yararınadır.*

- ◆ *II: Dünya Savaşından sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesinde “kayıtsız en çok kayırılmış ülke” kuralına dayalı ticaret anlaşmalarının büyük katkısı olmuştur. GATT’ın dayandığı temel ilkelerden birisi de budur.*
- ◆ *Dış ticarete liberalizm ve koruyuculuk arasındaki tartışmalar XIX. asra inecek kadar eskidir. Koruyuculuğu gerektiren nedenler arasında ulusal güvenlik, genç endüstriler tezi, stratejik ticaret politikası ve dampingden korunma gibi amaçların önemli bir yeri vardır. Fakat gelişmiş ülkelerde korumacılık isteyen endüstriler genellikle dış piyasa rekabetine dayanamayan verimsiz endüstrilerdir. Bu konuda büyük bir lobi faaliyeti yürütülür. Kalkınmakta olan ülkeler açısından geçici koruma nedeni olarak genç endüstri tezinin güçlü bir mantığı bulunmaktadır.*

Gümrük Tarifeleri:

Tarife değimi çeşitli mallara uygulanacak vergi oranlarını gösteren listeleri ifade eder.

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 tarifelerde sözleşmeli (akdi) tarife denmektedir.

Tarifelerin uluslararası anlaşmalarla belirlenmiş olmasındaki amaç, tarifeleri indirmek veya tamamen kaldırmak, böylece de ticaretin serbestleşmesini sağlamaktır. Nitekim Türkiye ile AB arasında 1996 yılında gümrük birliği anlaşmasının imzalanmasından sonra iki taraf arasındaki ticarete uygulanan tarifeler ve kotalar kaldırılarak ticaret serbestleştirilmiştir.

Bugün gümrük vergileri genellikle ithalattan alınır. Ancak geçmişte, ihracattan ve transit mal geçişlerinden de gümrük vergisi alınmasına yaygın olarak rastlanmaktaydı. Günümüzde hükümetlerin zaman zaman ihracata gümrük tarifesi koymaları, daha çok izlenen dış ticaret politikası ile ilgilidir.

II. Dünya Savaşından 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’ın 1994 tarihinde sonuçlanan Uruguay toplantılarında alınan bağlayıcı kararların bir sonucudur.

I. Tarifelerin Geleneksel Amaçları (Gelir Sağlama ve Koruma):

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç, devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli sanayiye dış rekabetten korumaktır.

Gelir sağlama amacına yönelik olan bu 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.

Orta çağlardaki merkantilist dönemlerde tarifeler bu görevi yoğun bir şekilde yerine getirdikten sonra 19. asırdan itibaren nitelik değiştirmeye başladı ve koruma amacıyla da kullanılan bir araç durumuna geldi.

Gümrük tarifeleri, ithal malların yurt içi fiyatını yükselterek bu malların benzerlerini (ithalata rakip malları) üreten yerli üreticileri dış rekabetten koruyucu etki doğurur. Bu görevi yerine getirebilmek için vergi oranları yeteri kadar yüksek olmalıdır.

Bir malın ithalinden o malın yüksek yurtiçi fiyatı ile ondan düşük dünya fiyatı arasındaki fark tutarında veya daha yüksek bir ölçüde vergi alınması, ithalatı tümden önler ve bu durumda söz konusu mala tam bir koruma sağlamış olur. Bu derece yüksek olan gümrük vergilerine “yasaklayıcı vergi” denir.

Gümrük tarifeleri ithalatı kısıttığı ölçüde ödemeler dengesi açığını kapayıcı etki yapar. Bazı ülkeler bu amaçla da tarife koymak yoluna da gidebilirler.

II. Gümrük Vergilerinin Konuluş Esası:

Gümrük vergileri spesifik veya advalorem temel üzerinden alınabilirler. Bir de bunların ikisini birleştiren karma vergiler vardır.

Spesifik vergiler birim ve ağırlık gibi malların fiziki birimleri üzerinden alınır. Örneğin otomobil başına 1000\$ veya petrolün variline 20\$ vergi konması gibi. Advalorem vergiler ise malın değerinin belirli bir yüzde oranı şeklindedirler. Otomobil ithalatından, söz gelişi CIF değerinin %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 yapılamaz. Ucuz kalitede mal ithal edenlerle pahalı kalitede mal ithal edenler hep aynı vergiyi öderler. Spesifik vergiler ithalatı, kalitesi düşük ucuz mallardan daha pahalı mallara doğru kaydırabilirler.

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

Advalorem 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.

FOB fiyat ve CIF fiyat olmak üzere başlıca iki uygulama vardır. Birincisi (FOB: güvertede teslim), malın ihracatçının limanında, gemiye yüklendiği andaki fiyatıdır; maliyet ile malın geminin güvertesine yüklenmesine kadar yapılan masrafları kapsar. Buna karşılık, CIF fiyat malın ithalatçı ülkenin limanına vardığı andaki fiyatı olup, maliyet ile birlikte taşıma ve sigorta giderleri toplamından oluşur.

Karma gümrük vergileri, genellikle hammaddesi gümrük vergisine tabi olan mallara uygulanır. Bu durumda verginin spesifik kısmı hammadde üzerine konulan gümrük vergisine eşittir.

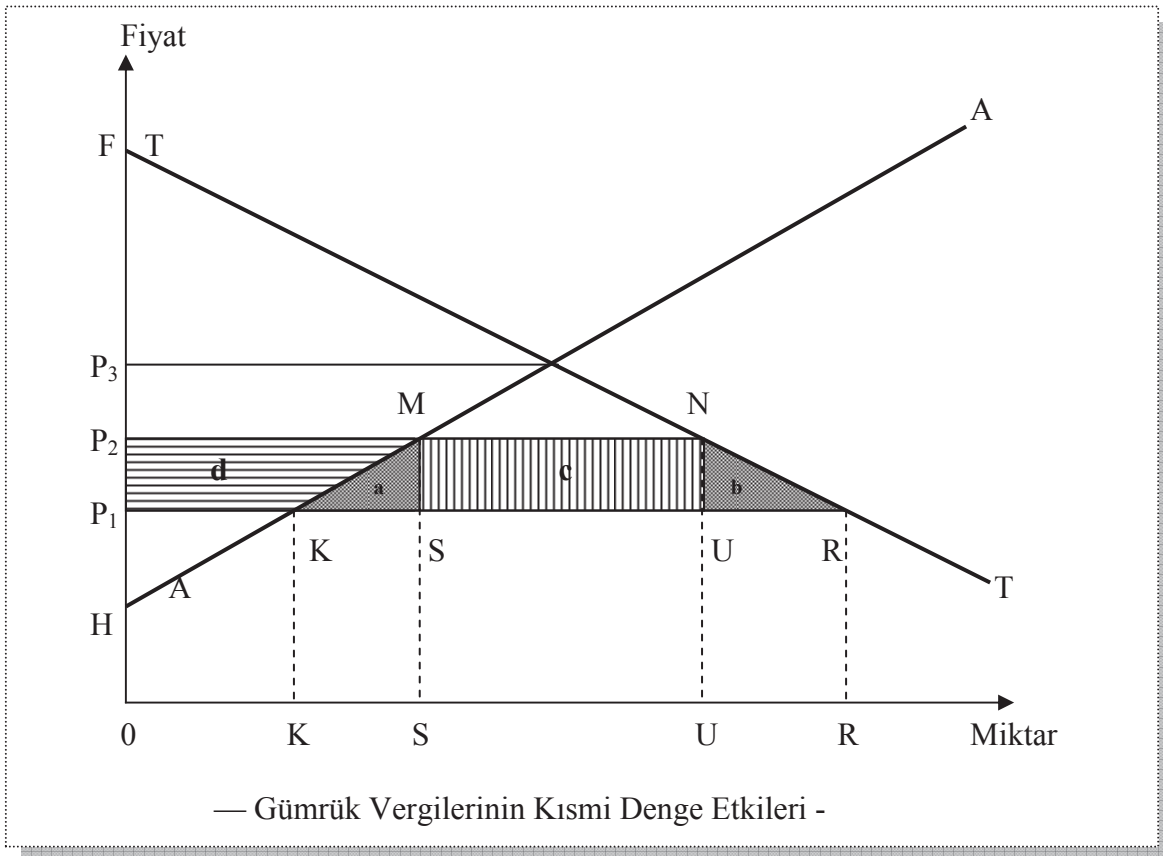
III. Gümrük Vergisinin Ekonomik Etkileri:

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.

A. Dar Anlamda Etkiler (Kısmi Denge Yaklaşımı):

İthalatı tarifelerle korunan endüstriler genellikle dış piyasa ile rekabet edemeyen endüstrilerdir.

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



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 advalorem vergi) konulduğunda yurtiçi fiyat OP_2 'ye, yurtiçi üretim de KS kadar artarak OS'ye yükselir. Tüketim ise UR kadar azalarak OU olur. İthalat da $SU (=MN)$ 'ye düşer. Yukarıda gördüğümüz gibi, ithalattaki daralmanın UR kadar kısmi tüketimdeki azalmadan, KS kadar kısmı da yerli üretimin ithalatın yerine geçmesinden kaynaklanır.

Bir mal üzerine gümrük vergisi konulması sonucu malda meydana gelen etkiler:

a. *Üretim Etkisi:*

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

Grafikte fiyatların P_1 'den P_2 'ye yükselmesiyle 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.

NOT: Gümrük tarifeleri, ticaret hadlerini tarife koyan ülke lehine değiştirir.

Eğer ülke ithal malını doğrudan kendisi üretmek yerine, eğer kaynakların ihracat kesiminde çalıştırılmasını sürdürüp elde edilen ürünü yurt dışına satmış olsaydı, bunun karşılığında KS miktarı daha ucuza elde etmiş olurdu. Bu miktar malın yurtiçinde üretilmesi dolayısıyla uğranılan kayıp "a" üçgeninin alanına eşittir. Buna gümrük tarifelerinin toplumsal üretim kaybı denir.

b. *Tüketim Etkisi:*

Gümrük vergilerinin ithal malını pahalılaştırması ve tüketimi kısması toplum açısından tüketici refahının düşmesine yol açar. Grafikte "b" üçgeni ile temsil olunan bu alan, aşağıda gösterileceği gibi gümrük tarifelerinin toplum açısından "tüketim kaybı"nı oluşturur.

c. *Dış Ticaret Etkisi:*

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

d. *Gelir Etkisi:*

Gümrük tarifeleri, ithalat hacmini sifıra indirecek kadar yüksek olmadıkları sürece, hazineye bir gelir sağlarlar. P_1P_2 miktarında bir vergi konulunca, ithalat hacmi SU 'ya düşmektedir. Toplam vergi geliri ithalat miktarı ile birim başına alınan verginin çarpımına yani, " $SU * P_1P_2$ "ye eşittir. Bu ise "c" dikdörtgeninin alanını temsil eder.

e. *Bölüşüm Etkisi:*

Gümrük tarifeleri ulusal gelirin tüketicilerden üreticilere doğru yeniden bölüşümüne neden olur. Grafikte tüketicilerden üreticilere aktarılan gelir ya da bölüşüm etkisi "d" alanıyla gösterilmiştir.

Tam rekabet koşulları altında endüstri dengesi, o endüstride verimliliği en düşük olan firmanın maliyetinin piyasa fiyatına eşitlenmesiyle sağlanır. Verimliliği en düşük olan firmaya "marjinal firma" adı verilir. Marjinal firma, verimlilik sıralamasında en sonda yer aldığına göre, marjinal-altı firmalar etkinlikleri ölçüsünde normal kârlarından ayrı olarak bir de "normalüstü kâr" elde ederler. Buna teknik değimiyle "üretici rantı" adı verilir. Üretici rantı aslında tüketicilerden üreticilere yapılan bir gelir aktarmasıdır.

B. Tarifelerin Rant Etkileri:

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

büyük bir ülke olması da gerekir. Ayrıca gerek ihracatçı, gerekse ithalatçı ülkedeki arz ve talep esnekliklerinin değerleri de yeterli bir büyüklükte olmalıdır.

Stolper-Samuelson teoreminden 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 tarifesi almak ve zorunlu tüketim mallarının ihracını vergilendirmek gibi bir yola gidilir.

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.

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.

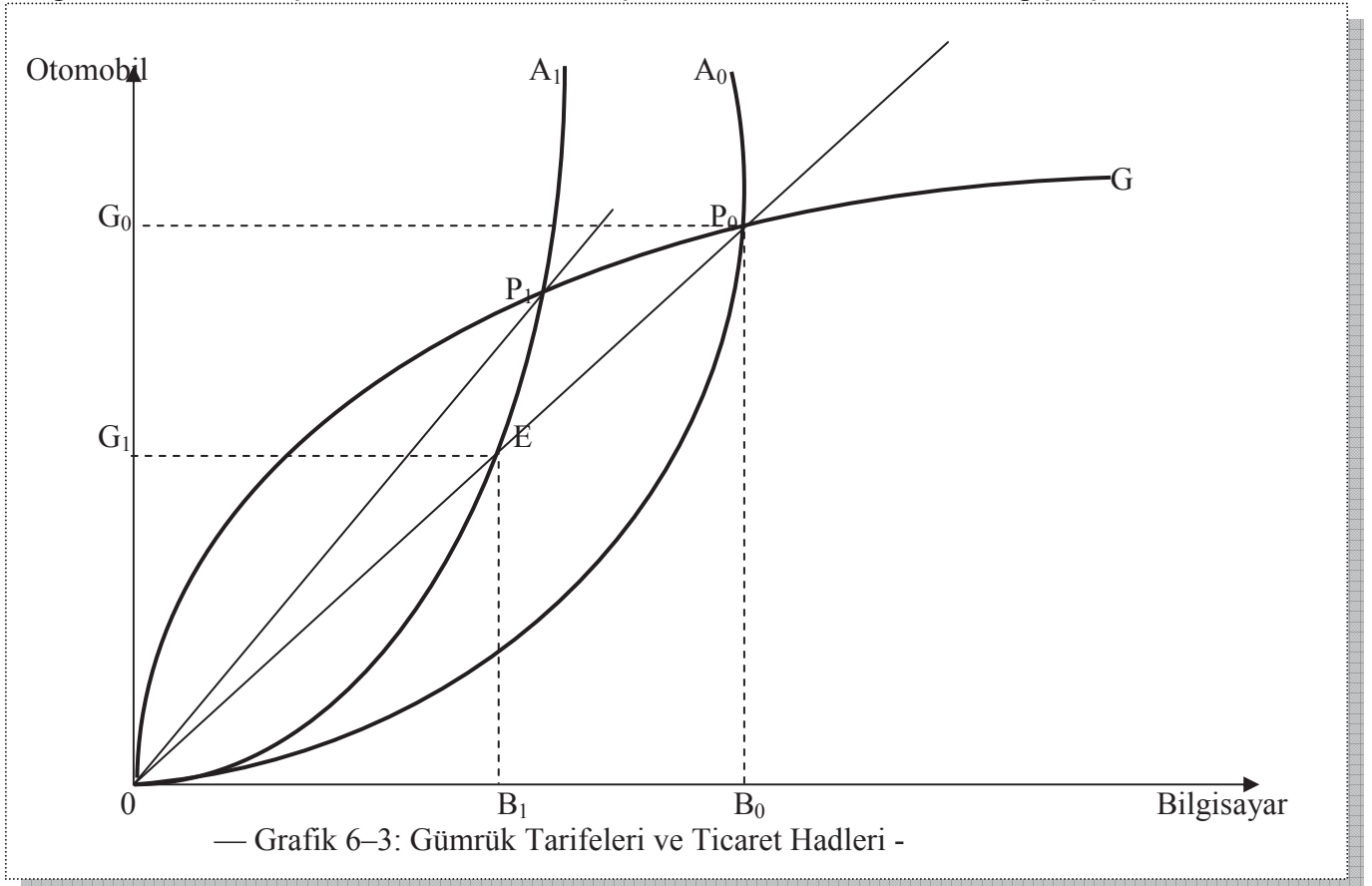
IV. Ticaret Hadleri ve Optimum Gümrük Tarifesi:

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 ve Almanya, mallar da bilgisayar ve otomobil olsun. Bilgisayar ABD'nin, otomobil de Almanya'nın ihraç mallarıdır. Serbest ticaret dengesi iki ülkenin teklif eğrilerinin kesiştiği P_0 noktasında gerçekleşir. ABD Almanya'ya OB_0 miktar bilgisayar ihraç edip karşılığında bu ülkeden OG_0 miktar otomobil ithal eder. P_0 noktasından geçen OP_0 doğrusunun eğimi (OG_0/OB_0), bilgisayarın otomobil cinsinden fiyatını belirleyecektir ki, ABD'nin dış ticaret hadlerini gösterir.

Gümrük tarifesi ticaret hacmini daraltır ve bu ülkenin teklif eğrisini OA_1 biçiminde sola kaydırır. Yeni denge noktası P_1 olmuş ve ticaret hadleri OP_1 biçiminde Amerika'nın lehine değişmiştir.



— Grafik 6-3: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Hadleri -

Görüleceği gibi ABD, gümrük tarifesi koyarak dünya piyasalarındaki monopolcu-monopsoncu durumundan yararlanmış ve ticaret hadlerini yükseltmiştir. Bu ülke bilgisayar piyasasında monopolcu, otomobil piyasasında ise monopsoncu güce sahiptir. Tarife konulması ile ticaret hadlerindeki yükselmenin mekanizması ise şöyledir: Tarifeden sonra bu ülkenin ilk ticaret hadlerinden yapmak istediği ticaret hacmi OP_0 dan OE ye düşmektedir. Diğer bir deyişle, ABD'nin bilgisayar ihracat arzı B_0B_1 kadar, otomobil ithalatı talebi de G_0G_1 kadar azalmaktadır. Böylece dünya piyasalarında ortaya çıkan bilgisayar kıtlığı ve otomobil bolluğu, grafikte OP_1 in OP_0 a göre daha dik olmasından da anlaşılacağı gibi, bilgisayarın göreceli fiyatını yükseltmektedir.

b. *Optimum Gümrük Tarifesi:*

Burada söz konusu olan, büyük bir ülkenin "optimum" diye nitelendirilen bir tarife koyarak serbest ticarete göre refah düzeyini nasıl en yüksek düzeye çıkartılabileceğidir.

Büyük bir ülkenin gümrük tarifesi koyması ülke refahı açısından birbirine ters 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 tarifesi oranıdır.

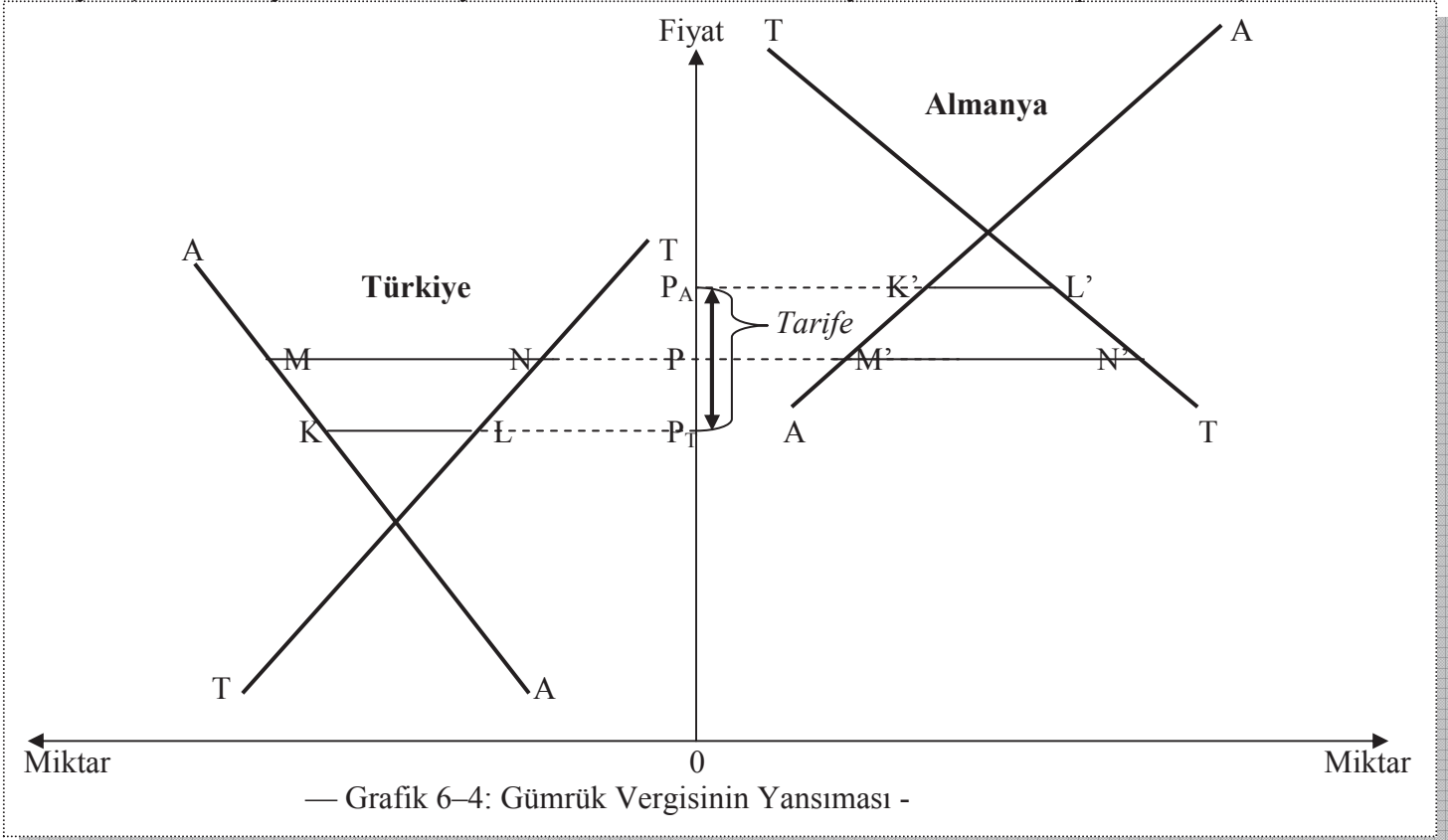
V. Gümrük Vergilerinin Yansıması Sorunu:

İthalatçı, ithal ettiği malın sınırdan geçişi sırasında gümrük vergisini öder, sonra da bu vergiyi kısmen veya tamamen malın fiyatına ekleyerek içerdeki nihai tüketicilere yansıtır. Bazen ithalatçının gümrük vergisi koyması, ithalatçıyı fiyatları kırmaya zorlayarak vergi yükünün yabancılar tarafından taşınmasına yol açabilir.

Türkiye ile Almanya arasında fındık ticaretini ele alarak bunu bir örnek yardımıyla açıklayalım: Almanya'nın fındık ithalatı üzerine tarife koyması, bu ülkede fındık tüketimini azaltır. Eğer Türkiye, elindeki malı satacak başka piyasalar bulabiliyorsa, Almanya'nın ithalatını kısması önemli bir sorun doğurmaz. Fakat eğer, gerçekte olduğu gibi, söz konusu ülke önemli bir alıcı durumunda ise Türkiye güç durumda kalacak ve yüksek bir olasılıkla ihracat fiyatlarını kırmak yoluna gidecektir. Böylece gümrük vergisi, ticaret hadlerini Almanya'nın lehine, Türkiye'nin aleyhine değiştirmiş olacaktır.

Vergi yükünün dağılışı bakımından durum şöyledir: Türkiye, ihracat fiyatını gümrük vergisi oranında indirirse, Almanya'nın ithalat fiyatlarında (gümrük vergili) hiçbir değişme olmayacak, yani gümrük vergisinin yükünü tümüyle Türkiye üstlenmiş olacaktır. Tersine, dış satım fiyatları bundan daha düşük oranlarda indirilirse, Türkiye vergi yükünün daha ufak bir payını yüklenmiş olur.

Gümrük tarifesi konulmadan önce, iki ülkede fındık fiyatları aynı düzeyde olup (taşıma giderleri sıfır) OP ye eşittir. OP fiyatından Türkiye'deki MN arz fazlası Almanya'daki $M'N'$ talep fazlasına eşitlenmektedir.



Almanya, fındık ithalatına kilogram başına $P_A P_T$ tutarında bir vergi koyunca, fiyatlar bu ülkede P_A ya yükselecek, Türkiye’de ise P_T ye düşecektir. Böylece gümrük vergisinin PP_A kısmını Almanya, PP_T kısmını da Türkiye ödemiş olur.

Vergi yükünün ülke tarafından paylaşılmasında temel koşul, alıcının büyük bir ülke olmasıdır. Bir malın başlıca tüketicisi olan ülkeler dünya ticaretindeki büyüklüklerinden ötürü, bir anlamda “monopson gücü”ne sahiptirler.

Alıcı ülkenin monopsoncu günü veri kabul edilince, gümrük yükünün paylaşılması konusu ilgili ülkelerdeki arz ve talep esnekliklerine bağlı bir sorun durumuna gelir. İhracatçı ülkenin arz ve talep esneklikleri ne derece düşükse bu ülke, verginin o kadar büyük bir payını üstlenir.

Tarifeler ithal malını, tarife koyan ülkenin iç piyasasında (ve tüm dünyada) eskisinden daha ucuz bir duruma getirebilir. Buna “Metzler paradoksu” denir.

VI. Etken Dış Koruma:

Genellikle ithal edilen nihai malların yurtiçindeki benzerlerinin (ithalata rakip mallar) üretiminde kullanılan girdiler, yani ara malları ve hammaddeler de gümrük tarifesine tabidirler. Söz gelişi, içerdeki otomobil endüstrisini korumak için ithal otomobiller üzerine tarife konulmuşken, aynı zamanda yerli otomobil üretiminde kullanılan, motor, şanzıman ve diferansiyel gibi parçaların ithalinden de belirli oranlarda vergi alınır.

Dolayısıyla yerli otomobil endüstrisine sağlanan gerçek (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 denir. Oysa yalnız nihai mal üzerindeki oranlara “nominal tarife oranı” denmektedir.

Etken koruma, nihai mal ve girdiler üzerindeki gümrük tarifeleri sonucunda, malın yurtiçi katma değerinin ne oranda korunduğunu ifade eder. Tek bir girdi (i) kullanılması durumunda, ilgili mala (i) sağlanan etken koruma oranı (Z_j) şu formülle gösterilebilir:

$$Z_j = \frac{T_j - a_{ij} \cdot T_i}{1 - a_{ij}}$$

T_j : Nihai malı üzerindeki tarife oranı
 T_i : İ ithal girdisi üzerindeki tarife oranı
 a_{ij} : Tarife yokluğunda ithal girdinin nihai mal fiyatına oranı

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.

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 korunma 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.

Gelişmiş ülkelerdeki korumacılığın yapısı etken koruma oranı ile açıklanabilir. Şöyle ki, bu ülkelere genellikle en düşük tarifeleri hammaddeler üzerine koyar, hatta bu malları gümrüksüz olarak ithal ederler. Yarı işlenmiş mallara uygulanan tarife oranları biraz daha yüksek, tam işlenmiş mallar (özellikle emek yoğun olanlar) üzerindeki tarifeler ise göreceli olarak en yüksek düzeydedir. Böyle bir tarife yapısı, işleme aşamalarına göre tarifelerinin kademeleşmesini yansıtır.

Etken koruma oranı açısından böyle bir tarife yapısı, sanayi ürünlerinde işleme derecesi artınca gerçek korumanın yükseldiğini gösterir. Bu da söz konusu piyasalara sanayi ürünü ihraç etmeye çalışan az gelişmiş ülkelerin, önlerindeki engellerin görüldüğünden daha da büyük olması demektir. Diğer bir deyişle, tarife yapısındaki bu kademelendirme, az gelişmiş ülkelerin işlenmiş sanayi ürünü ihracını caydırmakta ve onları hammadde veya yarı işlenmiş ürün ihracatçısı olarak kalmaya zorlamaktadır.

Eğer girdiler üzerindeki tarifeler nihai mal üzerindikilerden daha yüksek oranlarda arttırılırsa o taktirde, nihai malın yurtiçi üretimi gerçekte “negatif koruma” ile karşı karşıya bırakılmış olur. Yani bu durumda, işlenmiş mal korunmayıp tarifeler yoluyla adeta cezalandırılmış olmaktadır.

VII. Özel Dış Ticaret Rejimleri:

Başlıca özel gümrük rejimleri, geçici kabul, serbest bölgeler, antrepo, transit taşımacılık ile sınır ve kıyı ticaretinden oluşur.

1. Geçici İthal ve Geçici İhraç:

İlerde tekrar yurtdışına çıkartılmak üzere ülkeye giren mallara uygulanabilen bir rejim, geçici kabul veya geçici ithal rejimidir. Be rejim altında mallardan bir gümrük vergisi de alınmaz. Adı geçen rejimin tersi ise geçici ihraç rejimidir. Burada da dışarıya ihraç olunan malların bir süre sonra tekrar ülkeye geri getirilmesi söz konusudur.

Geçici kabul rejiminin bir benzeri ise geri ödeme sistemidir. Burada tekrar yurtdışına çıkartılmak kaydıyla ithal olunan mallara, ülkeye girişleri sırasında normal gümrük tarifeleri uygulanır. Daha sonra bu vergi ve resimler söz konusu malların ihracı sırasında geri ödenir.

2. Serbest Bölgeler:

Serbest bölgeler, ülkenin siyasal sınırları içinde bulunmakla birlikte gümrük hattının dışında sayılan ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir.

Serbest bölgeler, yürütülen ekonomik faaliyetlerin ana niteliğine göre “serbest ticaret bölgeleri” veya “serbest üretim bölgeleri” biçiminde olabilirler. Birincisi daha çok ticaret amaçlıdır; buralarda stoklanan veya bekletilen mallar daha sonra alıcı ülkelere gönderilir.

Serbest üretim bölgeleri ise genellikle hafif sanayi mallarının üretim veya montajının yapıldığı yerlerdir. Temel amaç vergi ve öteki kısıtlamalara konu olmadan bu bölgelerde üretimin çekiciliğini artırmak ve ülke ihracatını geliştirmektir.

Serbest bölgelerin bir diğer şekli de “serbest limanlar”dır. Buralarda da normal gümrük rejimleri uygulanmaz.

Özet olarak belirtmek gerekirse, serbest bölgeler şu gibi amaçlar için kurulurlar: Ülkenin ihracata dönük üretim ve yatırımlarını artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişlerini hızlandırmak, sanayicinin ihraç duyduğu bazı hammadde ve ara malları kolayca, istenen miktarda ve zaman kaybı olmadan sağlamak, yeni istihdam yaratmak, döviz girdilerini artırmak, dış finansman olanaklarından daha fazla yararlanmak vs.

İlk serbest bölgeler ülkemizde Mersin ve Antalya serbest bölgeleridir.

Dünyada ilk kez serbest bölge statüsünde borsa işlemleri yapacak olan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Uluslararası Menkul Kıymetler Serbest Bölgesi 1997 yılında faaliyete geçirilmiştir. Bunun kuruluş amacı, yerli ve yabancı menkullerin ihraç ve ikinci el işlemlerinin yapıldığı, kur ve vergi riski bulunmayan, böylece yabancı yatırımcıların katılımlarının özendirildiği bir piyasa oluşturmaktır.

3. Antrepolar:

Antrepolar, yabancı malların tarife ödenmeden gümrük makamlarının denetimi altında uzunca bir süre muhafaza edilmesine yarayan kapalı alanlardır. Doğrudan gümrük idareleri tarafından işletilirse, “gerçek antrepo”, özel kişiler tarafından işletilirse de “fiktif antrepo” adını alırlar. Antrepoda saklanmak üzere ülkeye giren mallardan da bir gümrük vergisi alınmaz. Ancak söz konusu mallar daha sonra ev sahibi ülke tarafından ithal edilirse normal gümrük rejimi uygulanır.

Serbest bölgeler deniz ticareti, antrepolar ise karayolu ticareti bakımından önem taşıyan uygulamalardır.

4. Transit Taşımacılık:

Transit taşıma, bir ülkeden diğerine gönderilen malların yol üzerinde üçüncü ülke sınırları arasından geçmesidir. Günümüzde transit taşımacılıkta ana ilke geçiş serbestisidir. Oysa geçmişte, transit taşınan eşyadan da gümrük vergisi alınır. Transit taşımacılığı düzenleyen çok yanlı anlaşmaların başında 1959 tarihinde Cenevre’de imzalanan TIR sözleşmesi gelir. Buna göre, transit mallar hiçbir vergi, resim ve harç ödenmeden üçüncü ülke sınırları arasından taşınırlar.

Serbest bölgelerden gerçekleştirilen ihracat da bir tür transit ihracat sayılır. Bunun gibi, serbest bölgelerden veya antrepolardan içinde yer aldıkları ülkeye yapılan ithalat da transit ticaret kapsamına girmektedir.

5. Sınır ve Kıyı Ticareti:

Ülkenin ortak kara ve deniz sınırı olan devletlerle yaptığı, genellikle özel bir rejime tabi olan bir ticaret şeklidir. Komşu ülkeler arasında varılan karşılıklı anlaşmalarla düzenlenir.

6. Bedelsiz İthalat:

Ülkemizde de uygulanan bedelsiz ithalat rejimi, genellikle ticari bir nitelik taşımaz. Örneğin yurtdışında çalışan Türk işçilerin veya kamu görevlilerinin buradaki kazançlarıyla satın aldıkları mesleki araç, gereç veya kişisel malların (naklihaneye), gümrüksüz veya gümrüklü olarak ülkeye ithaline olanak veren özel bir ithal rejimidir.

VIII. Türkiye’de Gümrük Vergileri:

Türkiye Cumhuriyeti’nde gümrük tarifeleri ilk kez 1929’da bağımsız olarak yükseltilmiştir. Bu ilk tarifeler spesifik esasa dayanıyordu.

Armonize Sistem Nomenklatürü adı verilen sistem Türkiye’de 1 Ocak 1996’da AB ile gümrük birliğinin oluşturulmasıyla uygulanmaya başlamıştır.

Türkiye’de 474 sayılı yasada ilke olarak advalorem sistem benimsenmiştir.

1) Türk Ekonomisinin Dışa Açılması:

24 Ocak 1980 kararları, Türk ekonomisinde yapısal bir değişikliğin başlangıcını temsil eder. Bu politikalar çerçevesinde yoğun korumacılığa dayanan ithal ikamesi stratejisi, yerini ihracata dönük politikalara bıraktı. Gümrük vergi oranları da büyük ölçüde indirildi.

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

AB ile kurulacak gümrük birliğinin de bir gereği olarak 1993 yılı başında çok sayıdaki bu vergi ve fonlar kaldırıldı ve bunun yerine ithalatta “tek vergi” sistemine geçildi.

2) Gümrük Birliği Dönemi:

Türkiye ile AB arasında, 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği kurulmuştur. Gümrük birliği ile sanayi malları ithalatında AB ülkelerine karşı gümrük tarifeleri sıfırlandı ve üçüncü ülkelere karşı ise bazı ürünler dışında AB’nin ortak gümrük tarifesi uygulamaya konuldu.

ÖZET:

- ◆ *Devletin dış ticaret müdahale araçları arasında en eskisi gümrük tarifeleridir. Bu ise söz konusu vergilerin hazine için oldukça kolay tahsil edilebilen bir gelir kaynağı oluşuyla ilgilidir. Ancak giderek tarifelerin koruma amacı ön plana çıkmıştır.*
- ◆ *Gümrük tarifelerinin mikro ekonomik anlamdaki dört etkisi şunlardır: Üretim, tüketim, gelir dağılımı ve gelir etkileri. Tarifelerin ayrıca belirli koşullar altında toplum açısından doğurduğu üretim ve tüketim kayıpları vardır. Makro düzeyde, tarifeler dış ödeme açıklarını giderici, gelir ve istihdamı yükseltici etkiler doğurur, dış ticaret hadlerini ülke lehine çevirebilirler. Ancak bu etkilerin ortaya çıkması belirli koşulları gerektirir.*
- ◆ *Tarifelerin ne oranda gerçek koruma sağladığı etken koruma oranına bağlıdır. Etken koruma nihai mal üzerindeki tarife oranı ile doğru, girdiler üzerindeki tarife ile ters orantılıdır.*
- ◆ *1 Ocak 1996 tarihinde Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği oluşturulmuştur. Böylece sanayi malları üzerinde tarifeler karşılıklı olarak sıfırlanmış ve Türkiye, üçüncü ülkelere karşı AB’nin ortak gümrük tarifelerini uygulamaya koymuştur. Birlikte, Türkiye-AB ilişkilerinin nihai amacı Türkiye’nin uzun vadede birliğe tam üye olarak katılmasıdır.*
- ◆ *Bir ülkede uygulanan normal dış ticaret rejiminin dışında belirli amaçlarla oluşturulan özel dış ticaret rejimleri bulunabilir. Bunların başlıcaları, geçici kabul ve geçici ihraç rejimi, serbest bölgeler, antrepolar, transit taşımacılık, sınır ve kıyı ticareti ile bedelsiz ithalattır.*
- ◆ *Az gelişmiş ülkelerde serbest bölgeler döviz kazandırma, istihdam yaratma, yabancı sermaye yatırımlarını özendirme ve böylece de topyekûn olarak sanayileşmeyi hızlandırıcı etkiler doğurmaları dolayısıyla yaygınlık kazanmışlardır.*

Tarife Dışı Ticaret Politikası Araçları:

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.

Tarife dışı araçların bir bölümü özellikle 1973'lerden sonra sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan yeni koruyuculuk akımları çerçevesinde yoğun olarak uygulanmıştır. Görünmez engellerin ve sübvansiyonların kaldırılması ilk kez GATT'ın Uruguay görüşmelerinde tartışılmış ve bu konuda sınırlı da olsa bazı kararlar alınmıştır.

I. Miktar Kısıtlamaları:

Bunlar gümrük tarifelerinden farklı olarak ithalat hacmini dolaysız biçimde sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları arasında ithalat kotaları ve ithalat yasakları önemli bir yer tutmaktadır.

1. İthalat Kotaları:

Hükümetlerin ithal edilecek mal hacmi üzerine fiziki miktar veya değer olarak koyduğu sınırlandırmalara "kota" adı verilir. Kotalar, belirli sürelerle düzenlenirler.

İthalat kotaları yurtiçi sanayi ve tarım kesimini korumak ya da ödemeler bilânçosu açıklarını önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Sanayileşmiş ülkelerde daha çok tarım kesimini korumak için kullanılmıştır. Fakat kotaları asıl uygulayan az gelişmiş ülkeler olmuştur. Bu ülkeler özellikle ithalatı ikame edici sanayileşme politikalarının bir aracı olarak kotaları yaygın biçimde uygulamışlardır.

Kotaların türüne bakıldığında, bazılarında ilgili hükümet kuruluşu mal hacmini belirlemekle yetinir, ayrıca ithalatın hangi ülkeden ve kimler tarafından yapılacağına müdahalede bulunmaz. Bunlara "global kota" adı verilir. Global kotalar önemli uygulama güçlükleri doğurabilirler. Şöyle ki, denetim sağlamak için çeşitli sınır kapılarından ülkeye her an ne miktar mal girdiğini sürekli izlemek ve kota dolunca da ithalatı durdurmak gerekir. Siparişin verilmesiyle malın ülkeye gelmesi arasında bir zaman geçmesi sorunu daha da güçleştirir. Sonra, kotalar acele edenin elinde kaldığından ilan edildikten kısa bir süre sonra kota tükenebilir ve dolayısıyla süre sonlarına doğru mal ithal etme olanağı kalmaz.

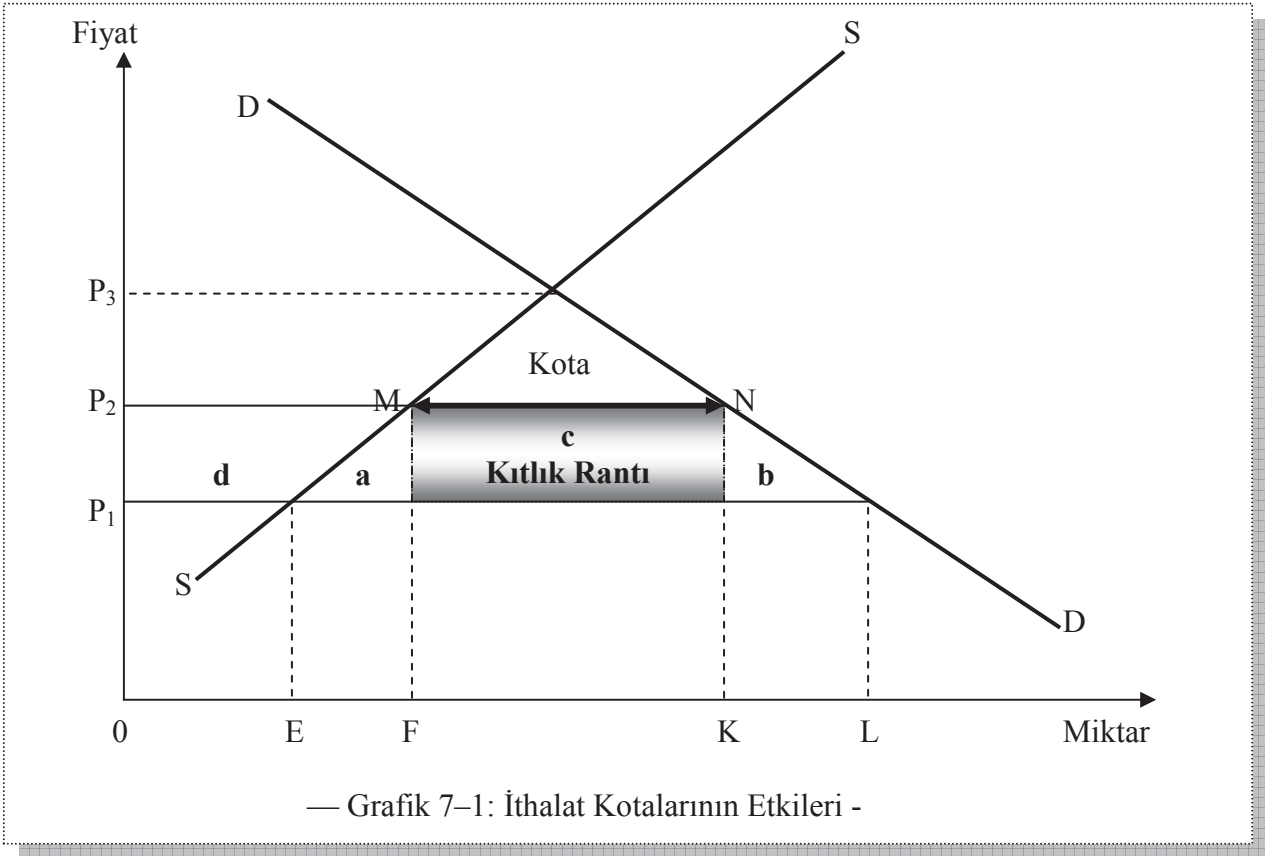
Bu sakıncaları önlemek için kotalar özel ithalatçılar arasında belirli kıstaslara göre dağıtılabılır. Bu tip kotalara "tahsisli ithal kotası" denir. Tahsisli kotaların uygulanışını kolaylaştırmak için lisans sistemine başvurulur. Bu sistemde lisans, kotaya tabi mallardan belirli miktar ithal edebilmek için ithalatçıya verilen özel bir izin belgesidir, bu belgeler genellikle gerekli döviz izniyle birlikte verilir.

Diğer bir kota türü de "gümrük tarife kotaları"dır. Bunlar kotaların yumuşatılmış bir şeklidir. Burada ikili tarife sistemi uygulanır. Şöyle ki, belirli bir ithalat miktarına kadar mallar normal gümrük vergisi ödenerek ithal olunur, bu miktar dolunca da tarifeler yükseltilir. Genellikle normal vergiye tabi olan kotalar, toplumun zorunlu ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Bu sınırdan sonra ithalat kapasitesi ancak örneğin lüks tüketim için yüksek fiyat ödemeye razı olanlara açık tutulur.

a. İthal Kotalarının Ekonomik Etkileri:

Kotaların ilk etkisi, ithal mallarının yurtiçinde arzını kısarak fiyatlarını yükseltmektir. Fiyat artışları ise diğer yandan gümrük tarifelerine benzer etkiler doğurur.

Şimdi hükümet yetkililerinin aşağıda grafiği verilen mal üzerine MN miktarında bir kota koyduklarını kabul edelim. İthalatın daraltılması (EL den FK ye) fiyatların P_2 ye yükselmesine neden olacaktır. Dolayısıyla konulmuş bulunan MN miktar kota, değer olarak P_1P_2 oranında bir gümrük vergisinin karşılığı olmaktadır. O bakımdan bu miktar kotanın yol açtığı üretim, tüketim ve gelir dağılımı etkileri P_1P_2 miktarındaki bir gümrük vergisinin doğuracağı etkilerin bir benzeri olacaktır. Şöyle ki, yurtiçi üretim OE den OF ye yükselir (üretim etkisi). Tüketim ise OL den OK ye düşer (tüketim etkisi), (a) üçgen alanı toplumun üretim kaybını, (b) üçgeni de toplumun tüketim kayıplarını ifade eder. Gelir dağılımı etkisi ise (d) yamuk alanıyla gösterilmiştir.



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 yükseltilebilir. İthal mallarının kıtlığından ortaya çıkan bu kota kârlarına “kıtlık rantı” adı verilir.

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 içerdeki yüksek fiyatlardan satarak kıtlık rantını ceplerine indirirler (normal gümrük vergisi ödenmiş olmasına karşın).

Diğer bir yol da hükümetin “açık artırma” ile lisansları en yüksek fiyat öneren ithalatçılara satmasıdır. Bu durumda kıtlık rantı gümrük vergilerinde olduğu gibi devlet hazinesine gider. Fakat gerek uygulamayla ilgili sorunlar, gerek ithalatçıların politik baskıları, hükümetlerin bu yöntemle başvurmalarını güçleştirmektedir.

Uygulamada en yaygın olan durum, kota kârlarından ithalatçıların yararlanmalarıdır. Bunun tersi bir uygulama Türkiye'nin geçmişte Sosyalist ülkelerle kliring esasına göre yürüttüğü ticarete görülmüştür.

b. Gümrük Tarifeleri ile İthalat Kotalarının Karşılaştırılması:

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

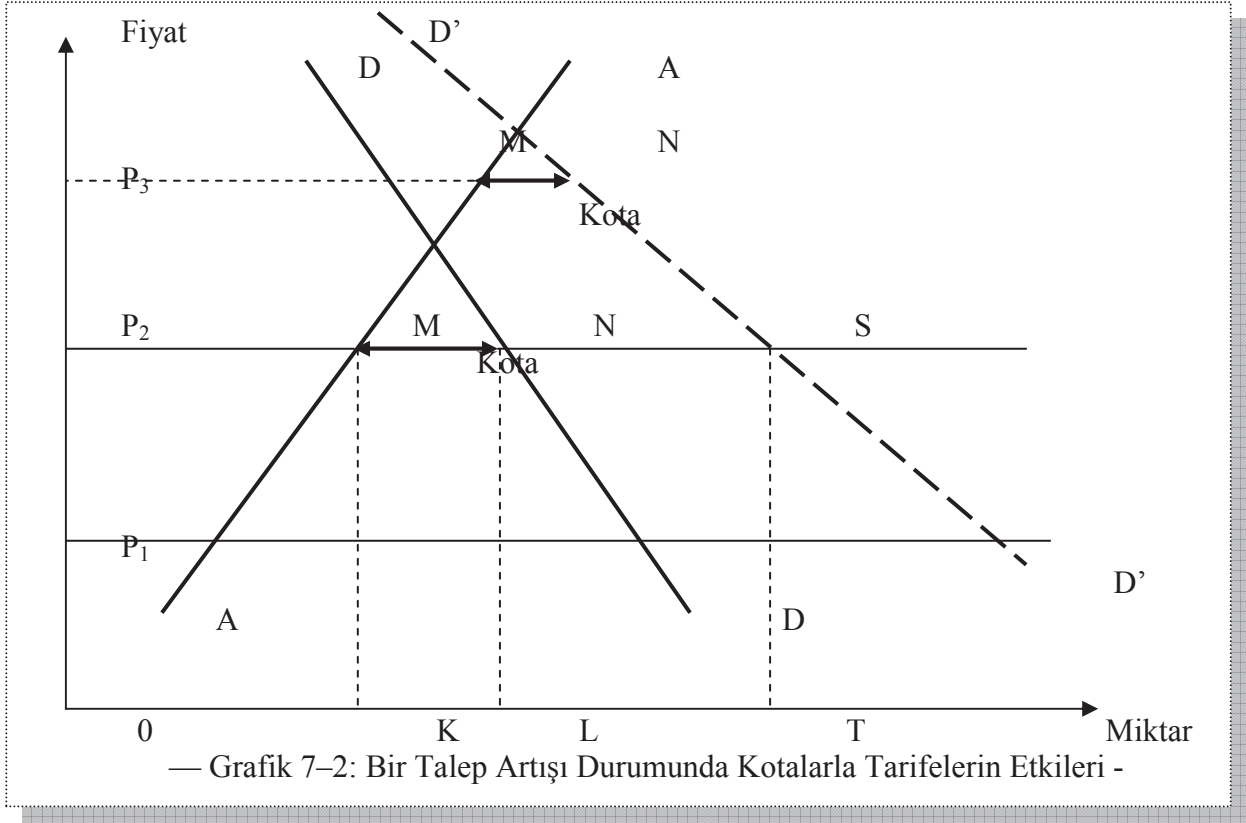
Kotalar tarifelere göre çok daha katı uygulamalardır. Kotaya tabi mala karşı yüksek bir yurtiçi talep bulunsa da bu malın ithalatını izin verilen sınırın ötesinde artırma olanağı yoktur (gümrük tarife kotaları hariç). Oysa gümrük tarifeleri durumunda, yüksek fiyatlardan da olsa ilgili yabancı mal talep edildiği sürece bu malın dışarıdan yapılacak 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 kaçakçılığı yönünde bir özendirici doğurmuş olur. Ama iç

talep artışları hiç değilse yüksek fiyatlardan karşılanabildiği için bu eğilim kotalardaki kadar yoğun olmayacaktır.

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



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

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

Diğer bir fark da şu noktadadır: kotadan pay almak, hele bu mal iç piyasada yoğun biçimde talep edilen türden bir mal ise, önemli bir ayrıcalık doğurur. İthal edilen madde ister üretimde kullanılsın, ister iç piyasada satılsın, önemli bir rant geliri sağlar.

Bu ve benzeri sakıncalardan dolayı, sanayi ürünleri üzerine ithal kotaları konulması GATT ilkeleriyle bağdaşmaz. Korumacılığın zorunlu olduğu durumlarda GATT'ın tercihi, gümrük vergilerinden yanadır. Ancak az gelişmiş ülkelere kalkınma amacıyla, gelişmiş ülkelere de sermaye çıkışını önleme gibi özel amaçlar için kota izni verilmiştir.

Yukarıda değinilen sakıncalarına karşın, kotaların tarifelerden üstün olduğu bazı yönleri de vardır. Örneğin belli durumlarda tarifeler ithalatı kısıtlamada etkili değildir.

Ayrıca kotaların uygulandığı durumda ithalatın ne miktar kısıtlanacağı konusunda bir belirsizlik yoktur. Oysa tarifelerin ithalatı kısıtıcı 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 kısıtıcı olmayabilir.

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

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

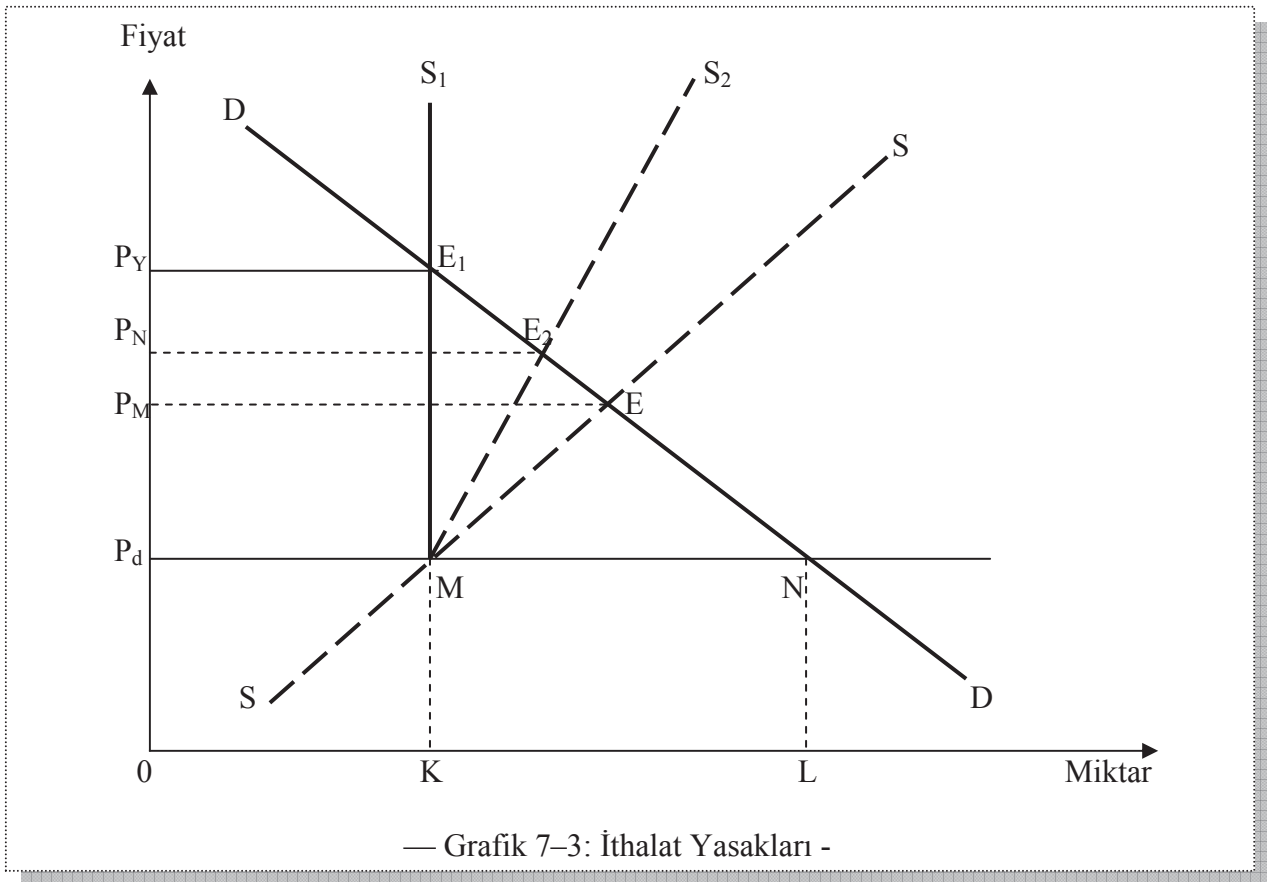
2. İthalat Yasakları:

İthalat yasakları, ithalatı kotalarla kısıtlamanın en son şeklidir. Burada yasaklanan malın ülkeye girişi tamamen önlenmektedir. İthalat yasaklarına örneğin şu gibi nedenlerle başvurulabilir:

- Ekonomi için önemsiz veya lüks sayılan malların ithaline izin verilmeyerek kıt döviz kaynaklarından tasarruf sağlanır.
- Yerli sanayi dış rekabetten tam olarak korunur.
- Dış açıkların kapatılmasına katkı sağlar.

İthalat yasaklarının konulmasında ekonomi-dış faktörler de etken olabilir.

İthal yasaklarının doğuracağı ilk etki, ithali yasaklanan malın fiyatını, talep esnekliğine bağlı olarak hızla yükseltmesidir. Yasaklamaların etkilerini bir grafik üzerinde görebiliriz.



Bu durumda, hükümetin aldığı bir kararla ithalatı yasakladığı (ithalatın KL miktarından sıfıra düşürüldüğü) varsayılırsa malın yurtiçi arzı zorunlu olarak iç üretim miktarına eşit olur. Çok kısa dönemde (piyasa dönemi) yurtiçi üretim 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 olan nokta, ithalat yasaklanınca, ilk aşamada SS₁ ile DD eğrilerinin kesişme noktası olan P_Y den de görüleceği gibi, iç fiyatlar şiddetle yükselir. Oysa ithalat yasağı yerine sınırlı da olsa bir kota konulmuş olsaydı fiyatlar bu derece artmayacaktı. Uzun dönemde arz esnekliği arttıkça (arz eğrilerinin S₂ ve S₃ olacak biçimde yatıklaşması), iç fiyatların da giderek düşmesi (P_N, P_M, gibi) beklenebilir.

Türkiye’de kotalar ve ithalat yasakları yerli sanayi 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. İthal yasak olan malların sayısı da giderek azaldı ve 1990 ithalat rejimi ile tamamen (kanunen ithali yasak olanlar dışında) kaldırıldı.

İthalat kotaları ve yasaklamalar aşırı koruma duvarları oluşturarak ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutladılar.

II. Kambiyo Kısıtlamaları:

Tarife dışı araçlardan bir bölümü de döviz kuru politikalarıyla ilgilidir.

1) Çoklu Kur Sistemi:

Kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde genellikle çoklu kur uygulamaları da yaygındır. Çoklu kur sistemleri çeşitli mal ve hizmetler ticaretine farklı döviz kurlarının uygulanması biçimindedir. Örneğin bazı mallara yüksek kur uygulanmakla bunların ithali engellenmiş, ihracı ise özendirilmiş olur. Kurları düşük tutulan mallarda ise bu etkilerin tersi ortaya çıkar. Kuşkusuz çoklu kurlar da sabit kur sistemlerine özgü uygulamalardır.

Çoklu kur uygulamalarının en basit şekli, ikili kur sistemidir. Burada biri, düşük düzeyde tutulan resmi kur, diğeri serbest piyasada oluşan ve değeri yüksek olan serbest piyasa kuru olmak üzere iki farklı kur bulunur. İthalatta zorunlu tüketim maddeleri, hammaddeler, ara ve yatırım malları; ihracatta ise dış piyasaya sürümünde önemli bir sorunla karşılaşılmayan geleneksel tarım ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulur. Yukarıdakilerin dışında kalan tüm ithalat (örneğin lüks mallar gibi) ile ihracı özendirilmek istenen sanayi ürünleri ve genellikle sermaye işlemleri serbest yüksek piyasa kurundan işlem görürler.

Bazen ülkeler, üretiminde tekeli oldukları ve yüksek bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip buldukları ihraç mallarını da düşük resmi kur listesine koyarlar. Bunun nedeni, yabancı para cinsinden bu malların fiyatını yükselterek, ülke lehine değişen ticaret hadlerinden yararlanmaktır.

Kambiyo işlemleri konusunda uygulanan vergiler, sübvansiyonlar, yatırılan teminatlar, faiz ödemeleri ve düzensiz çapraz kurlar da fiili olarak aynı sonuçları doğurabilir.

Çoklu kur sistemleri de genellikle kambiyo denetimi, kotalar, ithal yasakları ve benzeri kısıtlama araçlarıyla bir arada uygulanır. Sözü geçen sistem, dış ticarete mallar arasında ayrımcı olduğu, malların rekabet güçlerini bozduğu için IMF tarafından kabul edilmemektedir. IMF sadece sermaye ihracını engellemek amacıyla bu yola izin verir.

2) Döviz Kontrolü:

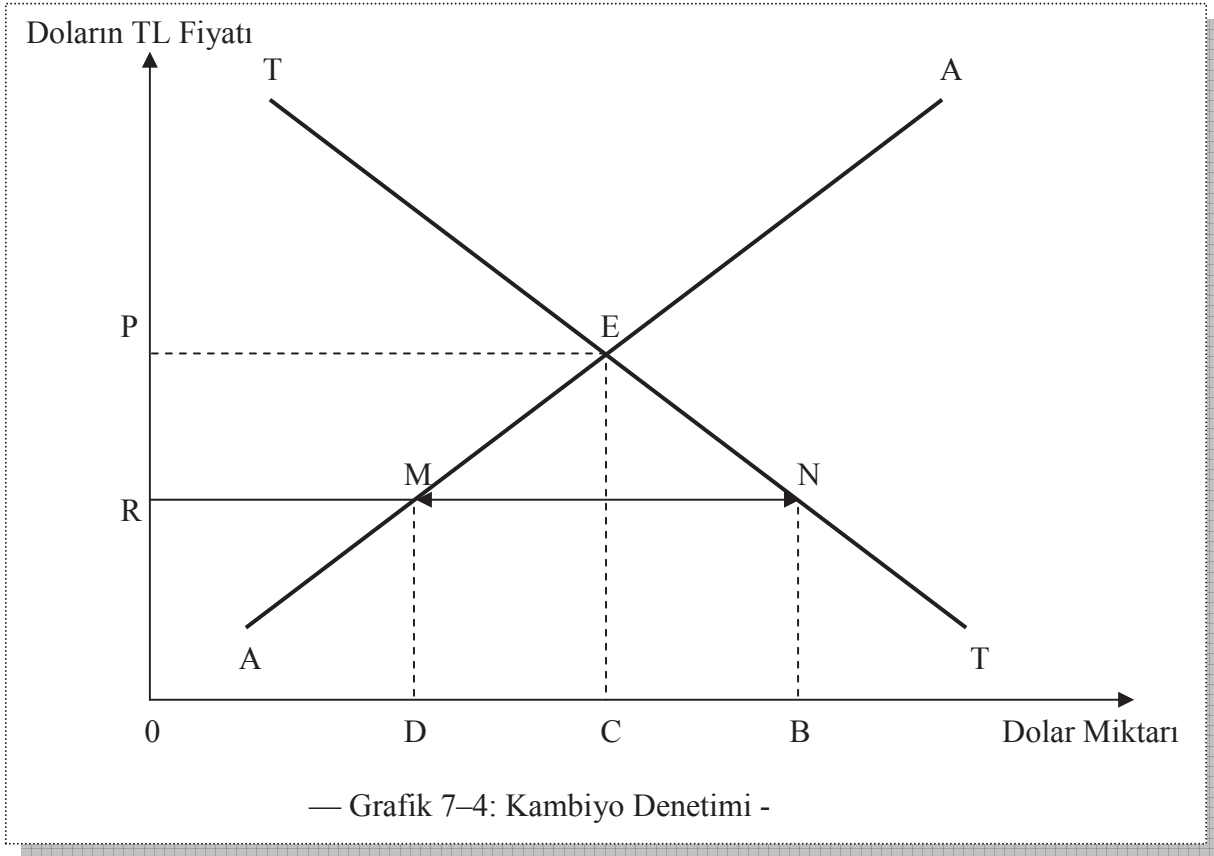
Tarife dışı araçlardan bir diğeri de döviz kontrolü veya kambiyo denetimidir. Kotalar mal akımlarını, döviz kontrolü ise döviz çıkışlarını (dolaylı olarak da döviz girişlerini) sınırlandırır.

Genel olarak dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, diğeri bir deyişle, döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine döviz kontrolü adı verilir. 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 belirlerler.

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.

Az gelişmiş ülkelerin kambiyo denetimine gösterdikleri büyük ilginin bir diğeri nedeni de bu önlemlerle ithalat hacminin mutlak olarak kısıtlanabilmesi ve mevcut döviz rezervlerinin çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belirli bir öncelik sırasına göre dağıtılabilmesidir.



Grafikte resmi döviz kuru OR dir. Bu kurdan döviz talebi OB, döviz arzı ise OD dir, dolayısıyla DB miktarında bir talep fazlası vardır. Hükümet yetkilileri OD döviz arzına eşit miktarda ithalat lisansı çıkartarak ithalatçılar arasında dağıtırlar. Böylece aşırı değerlenmiş resmi kurdan ancak sınırlı sayıda kimsenin talebi karşılanmış olur. Kısacası resmi döviz kurundan ortada karşılanmamış bir döviz talebi vardır. Dolayısıyla döviz kontrol sistemlerinin doğal sonucu bir döviz karaborsasının ortaya çıkmasıdır.

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

III. Yeni Korumacılık:

1973 dünya enerji krizinden 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 etmeğe başladıkları emek-yoğun sanayi malları üzerinde ortaya çıktı.

1. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (Kotaları):

Genellikle ithalatçı durumundaki bir sanayi ülkesi ile ihracatçı durumda ve çoğunlukla emeğe dayalı bir az gelişmiş ülke arasında varılan anlaşma sonucunda, ihracat üzerine konulan bir kota niteliğindedir. O nedenle bunlara ihracat kotaları da denir.

Aynı tip kısıtlamalar ayrıca “Pazar payı düzenleme anlaşmaları” veya “organize serbest ticaret anlaşmaları” biçiminde de adlandırılmaktadır. Tüm bu uygulamalarda amaç, yabancı ülkenin ihracatını sınırlandırarak onunla rekabet edemeyen yerli sanayicileri korumaktır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları nitelikleri bakımından ithalat kotalarına benzerler. Ancak bunların uygulamasını ithalatçı değil, ihracatçı yerine getirir. Burada ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkenin bir tür siyasi ve ekonomik baskısı vardır. Varılan anlaşma gereği örneğin Japonya AB’ye çelik veya Türkiye ABD’ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile “gönüllü” biçimde sınırlandırır. Bu tür anlaşmalara “gönüllü” ihracat kotaları denmesinin nedeni budur.

İhracat kotaları özellikle, yeni sanayileşmekte olan ülkelerin imalat sanayi ürünleri ile tarım ürünleri ihracatı üzerine konulur.

Tarifelere dayalı korumacılıktan ihracat kotalarına geçilmesi, dünya ticareti üzerinde ek bazı maliyetler doğurur. Önce bunlar dünya ticaretindeki belirsizliği artırır ve “saydamlığı” bozar. Ayrıca bu kısıtlamalar tüm ihracatçı ülkelere karşı ayırım gözetmeyen biçimde uygulanmadıkları için, ülkeler arası rekabet eşitliğini ve dünya kaynak dağılımının etkinliğini de olumsuz etkiler.

Gönüllü ihracat kotaları ihracatçı ülkedeki firmaların kartelleşme eğilimlerini de artırabilir. Çünkü kotaların firmalar arasında dağılımından sonra endüstriye yeni girenlerin bu pazardan pay almaları oldukça güçleşebilir. Bu da ihracatçı ülke piyasalarında da rekabet eşitliğinin bozulması demek olur.

Uygulama açısından da gönüllü ihracat kısıtlamaları ithalat kotalarından daha az etkili olmuştur. Çünkü ihracatçı firmaların, hedef alınan dış piyasalara girme konusunda deneyebilecekleri çeşitli yollar vardır.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarına tabi geleneksel endüstrilerin başında tekstil gelir. ABD, ilk kez 1955 yılında Japonya'nın tekstil ihracatını gönüllü ihracat kotaları ile sınırlandırmıştır. Daha sonra 1962 yılında bu ülke GATT'ın gözetimi altında pamuklu dokuma üzerinde, Uzun Vadeli Pamuklu Dokuma Anlaşmasını (LTA) imzaladı. LTA 1974 yılına kadar yürürlükte kaldı ve o tarihte yerine ülke ve mal grupları yönünden daha kapsamlı olan Çok-Elyafı Anlaşması (MFA) yapıldı. ABD, AET, Kanada ve öteki sanayileşmiş ülkelerin Türkiye dahil az gelişmiş ülkeler için belirli aralıklarla belirlemiş oldukları “tekstil kotaları” vardır.

Ancak 1994 tarihinde sonuçlanan GATT'ın Uruguay anlaşmasında MFA'nın on yıllık bir süre içinde aşamalı olarak kaldırılması kabul edilmiştir.

Bu arada Türkiye'nin 1996 yılı başında yaptığı gümrük birliği anlaşması ile AB'nin Türkiye için belirlediği tekstil kotaları kaldırılmıştır. Ancak ABD ve diğer sanayileşmiş ülkelerin Türkiye için tekstil kotaları sürmektedir.

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

2. Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları, idari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri:

Ülkedeki insan, bitki ve hayvan sağlığının korunması hükümetlerin başta gelen görevleridir. 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 oluşturulabilir.

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

Genel olarak “görünmez engeller” 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 yağın kardan farklı olduğunu göstermişti.

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 görülüş değildi.

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

Yükleme öncesi muayeneler ve orijin kuralları da bir anlamda uluslararası mal ticaretinin akışını engelleyici etkenlerdir.

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.

Standartlar ya da genel olarak görünmez engeller, uluslararası ticarette saydamlığı bozmakta ve işlemlerin yapılmasında önemli güçlükler doğurmaktadır. II. Dünya Savaşından sonra gümrük tarifeleri ve ithalat kotalarında görülen azalmaya karşın yakın geçmişte bu gibi görünmez engellerin sayı ve

kapsamlarında büyük artışlar olmuştur. Hatta bugün dünya ticaretini kısıtlayan asıl faktörler gümrük tarifeleri değil, bu gibi görünmez engellerdir.

3. İhracat Sübvansiyonları:

Devletin dış ticarete müdahalesinde amaç her zaman ithalatın kısıtlanması olmayıp bazen de ihracatın özendirilmesidir. 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 ve ihracata dönük mal üreten sanayicilere ihracatın karşılığı olarak ulusal para cinsinden daha fazla ödeme yapılmış ya da malın birim üretim maliyeti düşürülmüş olur.

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 ülke aleyhine 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.

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

İthalatçı ülkeler, yabancı ihracatçılara ödenen sübvansiyonların ulusal ekonomilerinde doğuracağı zararlı etkilerinden korunmak için bu tür malların ithalatından ek bir vergi alırlar.

İhracatın özendirilmesi günümüzde gelişmiş, az gelişmiş olsunlar tüm ülkelerin yoğun olarak çaba gösterdikleri bir konudur. Hemen tüm ülkeler Amerika'nın Eximbank'ına benzer kuruluşları aracılığıyla, dış satım kolaylıkları sağlarlar. 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 veya üstü kapalı bir biçimde yapılmaktadır. O bakımdan uygulamada sübvansiyonların daha çok düşük faizli kredi gibi girdi sübvansiyonu biçiminde olduğu görülmektedir.

4. İç Piyasaya Dönük endüstrilere Sübvansiyon:

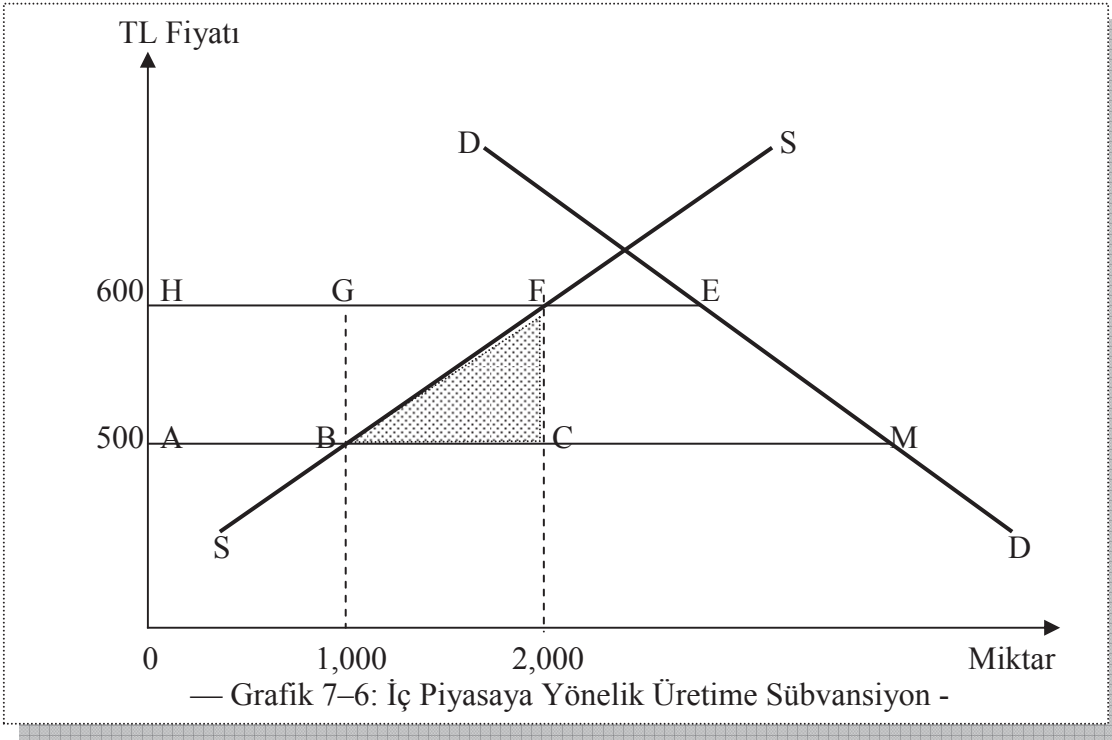
Yurtiçi endüstriler iç piyasaya dönük üretim yapan ve ithalatla rekabet durumundaki endüstrilerdir.

Gümrük tarifleri, kotalar ve fark giderici vergilerden farklı olarak, sübvansiyonla korunan bir mal, yurtiçinde serbest dünya fiyatlarından satılır. Dolaysız sübvansiyonlar durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerinde kalan yurtiçi maliyet arasındaki fark ölçüsünde hazineden bir ödemede bulunur.

İç piyasada mal düşük dünya fiyatları düzeyinden satıldığı için sübvansiyonlar tüketici refahını azaltıcı etki yapmazlar. O bakımdan yukarıda gümrük tarifeleri ve kotalar durumunda açıkladığımız korumacılığın tüketim maliyeti ortaya çıkmaz; dolayısıyla da sübvansiyonlar bu yönüyle, gümrük tarifeleri ve kotalardan üstün tutulurlar.

İç piyasa için üretim yapan endüstrilere verilen sübvansiyonların etkileri grafik 7-6 gibi bir şekil üzerinde gösterilebilir. Serbest ticaret koşulları altında malın fiyatı 500 TL ve yurtiçi üretimi 1,000 birimdir. İkinci durumda, hükümetin bu endüstriye koruma önlemleri, uygulayarak yerli üretimi 2,000 birime çıkartma kararı aldığını varsayalım. Bunu, örneğin fiyatları 600 TL'ye çıkartacak bir gümrük tarifesi, kota veya fark giderici vergi uygulayarak gerçekleştirme olanağı vardır.

Üretimi 1,000 birimden 2,000 birime yükseltmenin diğer bir yolu da fiyatları 500 TL düzeyinde tutmak, ancak üreticiye birim başına (600-500 =) 100 TL sübvansiyon ödemektir. Böylece üretici yüksek fiyattan üretip içerde düşük fiyattan satmakta, fakat aradaki fark ölçüsünde hükümet tarafından kendisine ödeme yapılmaktadır.



İlk maliyetin üzerinde maliyetlerdeki artışların toplamı grafikte BCF üçgen alanı ile temsil ediliyor. Bu ise $([1,000 \times 100] / 2 =) 50$ bin TL'ye eşittir.

Hükümetin üretimdeki artışın tamamına, birim başına belirlenen ölçüde (100 TL) sübvansiyon ödemesidir. Bu taktirde toplam ödeme 100 bin TL'ye $(1,000 \times 100)$ eşit olur. Bunun 50 bin TL'si de (BFG alanı) üreticilere dağıtılan normalüstü kârları oluşturur.

Üçüncü bir durum da şudur: Üretimdeki 1,000 birimlik artış diğer üretim miktarlarından ayırt etme olanağı bulunmadığı için hükümet 2 bin birimlik yerli üretimin hepsine aynı miktarda sübvansiyon verme yoluna gidebilir. O taktirde ödenen sübvansiyon toplamı 200 bin TL olur. Bunun 50 bin TL'si üretim maliyetlerindeki artıştan, 150 bin TL'si de yerli üreticilerin kârlarından (rant) oluşur.

Sübvansiyon yerine, eğer bir tarife, kota veya fark giderici vergi konmuş olsaydı tüketici rantı AMEH miktarında azalmış olacaktı. Sübvansiyonun toplumsal tüketim maliyeti bulunmasa bile topluma yine bir üretim maliyeti vardır ve bu da grafikteki BCF üçgen alanına eşittir. Ayrıca, mal içi piyasada dünya fiyatlarından satıldığı için yerli üreticiler bir ölçüde dış piyasanın rekabeti ile karşı karşıyadırlar; bu ise iç piyasadaki tekelleşme eğilimlerini önler.

Bu üstünlüklerine karşın, bir koruma aracı olarak dolaysız sübvansiyonlar yüksek bir kabul görmezler. Bunun birinci nedeni sübvansiyonların hükümet bütçesinden yapılan dolaysız ödeme niteliğinde olmalarıdır. Bu ise bütçe kaynaklarını zorlayıcı etki yapar. İkinci olarak, sübvansiyonların kaynağını halkın ödediği vergiler oluşturduğuna göre bu tür ödemelerin maliyeti de onların sırtına yüklenmiş olmaktadır. O nedenle sübvansiyonların tüketici refahı bakımından üstünlüğü yukarıda belirtildiği kadar değildir. Üçüncüsü, bu tip ödemelerin, bazen halkın ödediği vergilerin yüksek maliyetli, verimsiz endüstrilere doğru aktarılmasına neden olması ve o yüzden de siyasal çevrelerde ve kamuoyunda tepkilere yol açmasıdır.

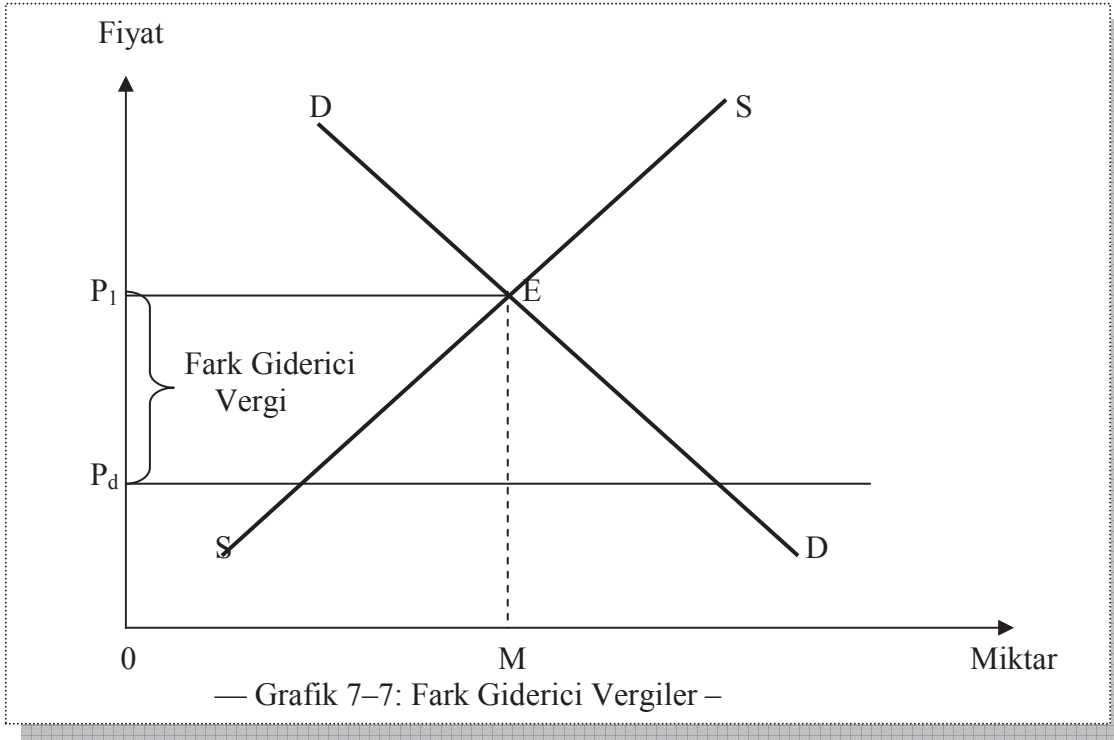
IV. İthalat ve İhracat Vergileri ve Yurtiçi Katkı Zorunluluğu:

1. İthalatta Fark Giderici Vergiler:

İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvurulacak yollardan birisi de fark giderici vergi uygulamalarıdır. Doğurdıkları sonuçlar bakımından ithal kotalarına benzerler. Bunlar daha çok tarım kesimi için kullanılırlar. Burada, hükümetler korumak istedikleri sektördeki üreticiler için yüksek iç fiyatlar belirlerler. Bunlar minimum ithal fiyatını oluşturur. İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak için de fark giderici vergiler uygulanır.

Doğaldır ki ülke serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatlarından ithalata izin verirse, yurtiçi üreticiler için belirlediği yüksek fiyatları uygulama olanağı kalmaz. O nedenle fark giderici vergi uygulamasına başvurulur.

Bu vergilerin ithalatı kısıtlayıcı etkisi kesindir.



Fark giderici vergilerin en tipik örneği AB'nin ortak tarım politikası uygulamalarında görülür. Bu politikalar çerçevesinde birlik, kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek yurtiçi destekleme fiyatları belirlerler, sonra da dünya fiyatlarını bu yüksek fiyatlara eşitlemek üzere fark giderici vergi uygulamasına başvururlar.

2. İhracat Vergileri:

Çeşitli isimler altında malların ihracatından alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bunlar ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Sanayileşmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygındır. Ülkemizde de fındık ve pamuk ihracatında bir zamanlar uygulanmış olan fon kesintileri de bu tür uygulamaların örnekleri arasında yer alır.

İhracattan vergi alınması hazineye gelir sağlamak, hammaddelerin yurtiçinde işlemelerini özendirerek, doğal hammaddenin arzını korumak ve ticaret hadlerini ülke lehine etkilemek gibi nedenlerle ilgili olabilir. Fakat az gelişmiş ülkelerde ihracat vergilerinin yaygın olarak kullanılması daha çok bunların devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşuyla ilgilidir.

İhracat vergisi, dünya piyasalarında kıtlık yaratarak ihraç ürününün dünya fiyatını yükseltici etki yapar. Ancak bu konuda çok dikkatli olmak gerekir. Çoğu tarım ürünlerinin ikame esnekliği oldukça yüksektir. Örneğin kahve fiyatları yükseltince tüketiciler çay tüketimini artırabilirler. Dolayısıyla ticaret hadlerini yükseltmek düşüncesiyle ihracat vergisi koyan ülkeler gerçekte ihracat gelirlerinin azalması durumuyla karşılaşabilirler.

İhracat kısıtlamaları konusunda bir diğer uygulama da ihracat ambargolarıdır. Ambargo, bir ülkeye karşı dış ticaret yasağı konulması, yani o ülkeye mal satışının ve o ülkeden mal alımının yasaklanmasıdır.

Ambargo, yalnızca belirli malların ihracatının veya ithalinin yasaklanması biçiminde olabileceği gibi, tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Örneğin ABD, 1960'dan beri Küba'ya ihracat ambargosu uygulamaktadır.

3. Yurtiçi Katkı Zorunluluğu:

Buna göre malın ülkede üretilmiş sayılabilmesi için yurtiçi katkı payının belli bir sınırın altına düşmemesi (yabancı girdi oranının bu sınırın üzerine çıkmaması) gerekir.

Bunun bir uygulaması az gelişmiş ülkelerdeki dolaysız yabancı sermaye yatırımlarında görülür. Bu ülkeler yabancı sermaye kuruluşlarının genellikle belli oranda yerli girdi kullanımlarını zorunlu kılarlar. Buradaki amaçları kuşkusuz, yabancı sermayenin ulusal ekonomiye katkısını artırmaktır.

Diğer bir uygulama da, üretimi için gerekli olan parçaların bir kısmını değişik ülkelerden sağlayan yerli endüstrilerde görülür. Bunun tipik bir örneği otomobil endüstrisidir.

Özetle, üretim konusunda değinilen bu yerli katkı oranı zorunlulukları uluslararası işbölümüne ters düşer. Çünkü bugün üretim evrenselleşmiştir. Bir malın her bir parçası en ucuz ve en kaliteli olarak üretildiği ülkelerden sağlanır ve bunlar birleştirilerek üretimde maliyetler düşürülür. Bu fırsatın engellenmesi dünya kaynak etkinliğini artırma amacı ile çelişir. Tarife indirimleri konusu ise tartışmalıdır. Bir ülkeye tanınan indirimlerden diğerlerinin de yararlanması dünya kaynak etkinliği açısından yararlı olabilir, ama ilgili ülke bundan büyük zararlara da uğrayabilir.

Nitekim Uruguay toplantılarında Ticaretle İlgili Yatırım Önlemleri (TRIMs) anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma, yabancı sermaye yatırımlarına getirilen yerli girdi kullanma ve üretimin belli payını ihraç etme gibi zorunlulukları kaldırmaktadır.

V. Monopollar ve Karteller:

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

1) İhracat Monopolları ve Damping:

İhracat endüstrisindeki bir büyük firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satma uygulamasına dumping adı verilir. Damping değimi, başlangıçta üreticilerin yurtiçinde satamadıkları malları, iç fiyatları kırmamak için dünya pazarlarına boşaltmaları anlamında kullanılmıştır. Ancak giderek değişik şekiller ve farklı amaçlar ortaya çıkmıştır. Örneğin malın dış piyasada iç piyasadan daha yüksek bir fiyatla satılması dumping sayılmış, fakat buna “ters dumping” denilmiştir.

Malların dış piyasada iç piyasaya oranla daha düşük fiyatlardan satılması biçiminde tanımladığımız dumping üçe ayrılabilir:

a. Arada Bir Yapılan Damping:

Ekonomide baş gösteren talep daralması, zevk ve tercihlerin değişmesi ve benzeri geçici nedenlerle, firmanın iç satışlarının yavaşlaması stoklarda aşırı birikimleri doğurabilir. Bu gibi durumlarda üreticiler, bu stok fazlalarını yalnızca değişken maliyetleri karşılayacak bir fiyattan dış piyasalarda satmayı deneme yoluna gitmelerine arada bir yapılan dumping adı verilir.

b. Yıkıcı Damping:

Bazen büyük bir firma, dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için, fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür, rakipler endüstriden çıktıktan sonra da monopolcu olarak aşırı şekilde yükselir. Buna yıkıcı dumping denir.

c. Sürekli Damping:

Bir çeşit uluslararası fiyat farklılaştırması olup, monopolcu firmanın normal kâr maksimizasyonunun bir 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.

a. Uluslararası Fiyat Farklılaştırması ve Damping:

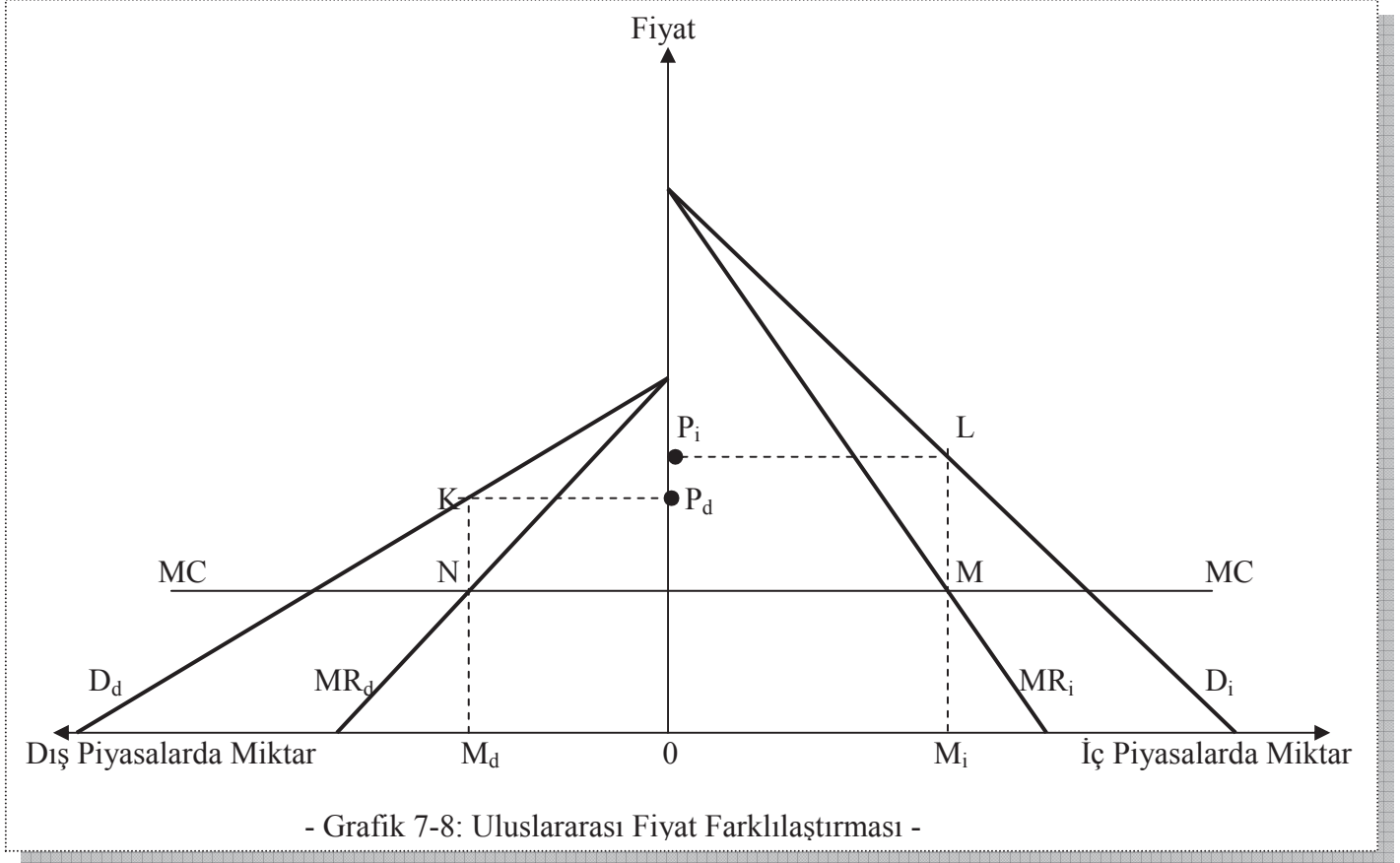
İhracat endüstrisinde faaliyet gösteren monopolcu bir firmanın ilk karar vereceği nokta iç ve dış piyasalara hangi fiyatların konulacağıdır. Bu durumda iki seçenek söz konusu olabilir. Birincisi, monopolcunun, yerli ve yabancı talebi birlikte hesaba katarak iç ve dış piyasalar için bir tek fiyat belirlemesidir. İkinci seçenek ise, monopolcunun iki piyasayı birbirinden ayırmayı kârlı bulması ve her birine ayrı fiyatlar koymasındadır. Bu gibi uygulamalara uluslararası fiyat farklılaştırması adı verilir.

Monopolcu durumda bulunan ihracatçı bir firmanın, uluslararası fiyat farklılaştırması yapabilmesi için başlıca iki koşul gereklidir:

- İç ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olması gerekir.
- Söz konusu malın değişik piyasalardaki talep esnekliklerinin farklı olması gerekir.

Uluslararası fiyat farklılaştırmasını bir grafik yardımıyla inceleyebiliriz. Bunu için monopolcunun malını birisi iç, diğeri dış piyasa olmak üzere iki ayrı piyasada satmakta olduğunu varsayalım. Grafiğin sağ yanında D_i ve MR_i eğrileri yerli piyasada söz konusu malın sırasıyla talep (ortalama gelir) ve marjinal gelir eğrilerini gösterir. Yabancı piyasadaki talep (D_d) ve marjinal gelir eğrileri (MR_d) ise kolaylık olsun diye ters çevrilerek grafiğin sol yanında gösterilmiştir.

Bu koşullar altında firma her piyasada marjinal maliyetle marjinal geliri eşitleyerek en yüksek kâr elde etmiş olacaktır. Bu eşitlik, yerli piyasada M ve dış piyasada N noktalarında sağlanır.



İhracatçı firmaların mallarını yurtdışında iç pazarlardan daha düşük fiyatla satmaları, uluslararası ticarete bir “haksız rekabet” uygulamasıdır. İç piyasasında dumping yapılan ülkelerde üreticiler bundan zarara uğrarlar.

b. Dampinge Karşı Hükümet Politikaları:

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

Anti-dumping vergileri GATT sözleşmesinde de ele alınmıştır. Sözleşmede bir malın ithalatçı ülke piyasalarında “normal fiyatının” altında satılması dumping olarak tanımlanır. Normal fiyat ise, malı ihracatçı firmanın kendi iç piyasasında satışa sunduğu fiyattır.

Anti-dumping konusu ilk kez GATT’ın Kennedy görüşmeleri sırasında (1964-67) ele alınmış ve bir anti-dumping kodu hazırlanmıştır. Tokyo görüşmeleri sırasında (1973-79) ise bu kod, gözden geçirilerek yenilenmiştir.

GATT çerçevesindeki diğer anlaşma ve sözleşmeler gibi, anti-dumping ile ilgili düzenlemelerde bugünkü DTÖ kapsamına alınmıştır.

2) Karteller:

Serbest ticareti kısıtlamaya yönelik uygulamaların bir diğeri de kartellerdir. Karteller, benzer mal ve hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, piyasaları bölüşmek veya yeni teknolojilerin uygulamaya konmasını sınırlandırmak gibi amaçlarla aralarında yapmış oldukları anlaşmalardır. Karteller

geçici anlaşmalardır. Kartele giren firmalar bağımsızlıklarını kaybetmez. Bu özellikleri kartelleri tröstlerden (şirket birleşmeleri) ayırır.

Karteller çeşitli şekillerde kurulur. Bunlardan birisi firmalar arası dolaysız anlaşmalardır. Bir kartele girmeyi kabul eden firma, onun ortak fiyat ve üretim politikasını benimsemek zorundadır.

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.

Karteller, fiyatı yükseltip kârı artırabilmek için üretimi suni olarak kısma yoluna giderler. bunun için de kartele giren her firma için bir ihracat kotası belirlenir. Kartelin başarısı için her firmanın kendisi için ayrılan bu kota sınırlarının dışına çıkmaması gerekir. Bununla birlikte, firmalar yüksek kartel fiyatından fazla mal satarak kârlarını artırabilecekleri için her firma için gizlice de olsa kota sınırlarının ötesinde ihracat yapma eğilimi söz konusu olabilir. Dolayısıyla kartelin başarısı büyük ölçüde bu gibi kota ihlallerinin önlenmesine bağlıdır.

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.

Yakın zamanlarda en önemli kartellerden birisi kuşkusuz ki Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütüdür (OPEC). Bunun yanında Uluslararası Hava Taşıma Birliği (IATA) da kartele örnek verilebilir.

ÖZET:

- ◆ *Gümrük tarifelerinin dışındaki müdahale araçlarının tümü tarife dışı araçlar diye gruplandırılabilir. Günümüzde bunların tür ve sayılarında büyük artış olmuştur. Bunların bir bölümü geçmişte de uygulanan araçlar durumundadır; örneğin ithalat kotaları, yasaklamalar, kambiyo denetimi ve çoklu döviz kurları gibi.*
- ◆ *Bir bölümü ise özellikle 1970'lerin başlarında ortaya çıkan yeni korumacılık akımları çerçevesinde yaygınlaşmıştır. Gönüllü ihracat kotaları, anti-damping vergileri, telaflı edici vergiler, ihracat sübvansiyonları vs. bunlar arasındadır.*
- ◆ *Bu bölümde tarife dışı araçların belli başlıları incelenmiştir. Yukarıda değinilenlerden ayrı olarak iç piyasalar dönük endüstrilere sübvansiyon, fark giderici vergiler, yurtiçi katkı oranı zorunluluğu, kamu kuruluşlarının satın alım politikaları, sağlık, güvenlik ve çevre standartları ile sınai ve fikri mülkiyet hakları ele alınan konular arasındadır.*
- ◆ *Günümüzde dünya ticaretini kısıtlayan asıl araçlar tarife dışı kısıtlamalar olduğu için dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için de daha çok bunların üzerinde durulması gerekir. Nitekim günümüzde Dünya Ticaret Örgütü'nün çalışmalarının başında bu konu gelmektedir.*

Dünya Ticaretinin Serbestleştirilmesi ve Küresel Ticaret

Küreselleşme, özellikle 1980 sonları ve 1990 başlarından itibaren dünyada yaygın olarak kullanılmaya başlayan bir kavramdır.

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 ticaretin evrensel boyutlarda serbestleştirilmesi çalışmaları ile başlatılmıştır. Bugün GATT'ın yerine Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) geçmiş bulunmaktadır.

Küresel ticaretin gelişmesinde, GATT çerçevesindeki uluslar arası düzenlemelerle iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmelerin önemli etkileri vardır.

Fakat küreselleşmenin yaygınlaşmasında siyasal gelişmelerin etkisi de göz ardı edilmemelidir.

Mali küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımlarıyla ilgili olarak uygulamakta oldukları engel ve kısıtlamaları kaldırıp yurtiçi piyasalarını dünya piyasaları ile bütünleşmelerinin bir sonucudur. Bu gelişmeler dolayısıyla sermayenin uluslararası alanda dolaşımında büyük artışlar olmuş ve dünya tek bir mali piyasa durumuna dönüşmektedir. Mali küreselleşme olayı 1980 sonrası döneme aittir. Ve küreselleşme kavramı da özellikle mali liberalleşme ile birlikte yaygınlık kanmıştır.

Ekonomik küreselleşmenin üçüncü boyutu üretimin küreselleşmesidir ki, bu da sınır ötesi üretimin yaygınlaşmasını ifade eder.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ticaretin serbestleştirilmesi olayı iki ayrı doğrultuda gelişme göstermiştir. Birisi, GATT çerçevesindeki çok yanlı görüşmelerle ticaretin serbestleştirilmesine dayanan küresel veya evrensel yaklaşımdır. Diğeri ise, iktisadi birleşme hareketlerini kapsar.

I. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ):

1 Ocak 1995 tarihinde faaliyete geçen DTÖ, Uruguay Görüşmelerinde oluşturuldu ve dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını sürdürmek üzere GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi bünyesine aldı. Başka bir deyişle, aşağıda belirteceğimiz gibi, DTÖ'nün yasal dayanağı geliştirilmiş biçimiyle yeni GATT sözleşmesidir.

DTÖ, yasal zemine oturtulan, yaptırım gücü artırılmış, sanayi malları ile birlikte tarım, tekstil ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi yanında fikri mülkiyet haklarını da bünyesine alan bir kuruluş niteliğindedir.

Uruguay toplantılarında GATT sözleşmesinde değişiklik yapılmış ve yeni ortaya çıkan anlaşma metnine GATT 94 adı verilmiştir. Anlaşmada yapılan bu değişikliklerden sonra GATT 94 yukarıda değinildiği gibi DTÖ'ye bağlandı. Böylece dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla GATT'in yerine kurulan DTÖ, Bretton Woods'un iki temel kuruluşları olan Dünya Bankası ile Uluslararası Para Fonu'nun yanında üçüncü bir örgüt biçiminde ortaya çıktı ve bir anlamda üçlü sacayağı tamamlanmış oldu.

Tüm Batılı sanayileşmiş ülkeler DTÖ üyesidirler. Bugün DTÖ üyesi ülkelerin dünya ticaretindeki toplam payları %90'ların üzerindedir.

DTÖ'nün geniş anlamda dünya ticaretini serbestleştirme amacına ulaşabilmesi için, üye ülkelerin ortak çıkar ve karşılıklı olma ilkeleri doğrultusunda hareket ederek, dış ticarete "her türlü engeli" ve "farklı işlemleri" kaldırmaları öngörülür.

Yukarıda genel olarak değindiğimiz DTÖ'nün faaliyetlerini daha somut biçimde şöylece sıralayabiliriz:

- 1) *Örgütün kapsamına giren (GATT'tan devralınan) anlaşmaların uygulanması, yönetimi ve işleyişinin sağlanması.*
- 2) *Yapılacak yeni çok yanlı ticaret görüşmeleri için bir forum oluşturma, ticareti serbestleştirme çabalarına yeni alanlar katma.*
- 3) *Üyeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıkları çabuk ve etkili bir biçimde çözmek üzere bir arabuluculuk mekanizması kurma. DTÖ'de çözüm konusunda etkili karar alınmasını sağlamak için bir "Anlaşmazlıkların Çözümü Organı" kurulmuştur.*
- 4) *Üyelerin dış ticaret politikalarını gözden geçirme ve değerlendirme. Bu amaçla anlaşmada "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.*
- 6) *Uluslararası ticaret sisteminin faydalarından yararlanmaları için geliştirmekte olan ülkelere ve dönüşüm ekonomilerine yardımcı olma.*

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

En çok kayırılan ülke kuralına göre, bir üye ülkenin diğerinin mallarının ithalatıyla ilgili olarak ona verilen bir ödün (tarife indirim 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 yurtiçinde uygulanan vergi ve öteki müdahalelerde yerli mallarla yabancı mallar arasında bir fark gözetilmeden hepsine aynı işlem yapılmasını ifade eder.

DTÖ'nün dayandığı yönetim yapısı şöyledir: Üye ülkelerin ilgili bakanlarından oluşan bir Bakanlar Konferansı vardır, en az 2 yılda bir toplanır. Ayrıca daha sık toplanan ve tam üye ülke temsilcilerinden oluşan bir Genel Konsey'e sahiptir. Nihayet örgütü temsil eden ve ilgili bakanların atadığı bir Genel Direktör'ü bulunur, örgütün merkezi Cenevre'dedir.

II. GATT'tan DTÖ'ye Varan Gelişmeler:

Dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını ilk önce sanayileşmiş ülkeler başlatmış, giderek az gelişmiş ülkeler de bu akımın içine çekilmişlerdir. Bu gelişmeler, temelde 1930'larda dünya ekonomisinde görülen yoğun koruyuculuk ve iktisadi milliyetçilik hareketlerine bir tepki olarak düşünülebilir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki uluslararası ekonomik ve mali sistemin temeli 1944'te toplanan Bretton Woods Konferansları'nda atılmıştır. Konferansların sonucunda kurulmasına karar verilen iki örgütten birisi olan Dünya Bankası, Avrupa ekonomilerinin onarımına katkıda bulunmak (daha sonraları az gelişmiş ülkelere kalkınma yardımı sağlamak), ikincisi olan Uluslararası Para Fonu da uluslararası parasal ve mali sistemin düzenli biçimde işlemlerini sağlamakla görevli idi.

1. GATT'ın Kuruluşu ve Faaliyetleri:

Uluslararası para sistemi ve dünya sanayi üretimi alanlarında sağlanan işbirliği karşısında uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde de benzer girişimlere şiddetle gerek doğmuştu. O nedenle, 1947-48 arasında Havana'da (Küba) toplanan 50 kadar ülkenin temsilcisi Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) adı verilen bir organın kurulmasını kararlaştırdılar.

ITO yasasında, örgütün temel görevlerinin uluslararası ticarete gümrük tarifeleri ve öteki kısıtlamaların kaldırılarak, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi olduğu açıkça belirtiliyordu. Ancak görevleri, ülkelerin iç ekonomik politikalarına karışma niteliği taşıdığı gerekçesiyle ITO sözleşmesi, başta ABD olmak üzere, bazı sanayileşmiş ülkelerin yasama organları tarafından onaylanmamıştır. Gerçek neden ise serbestleştirmeden zarara uğrayacak yerli sanayi temsilcilerinin yaptıkları siyasal baskılardır.

Böylece büyük ülkelerin onaylamamaları nedeniyle, İTO'nun kuruluş girişimi daha başta suya düşmüş oluyordu. Fakat diğer yandan da ülkeler, dünya ticaretinin serbestleştirilmesine büyük ilgi duyuyorlardı. O nedenle, daha İTO'nun kuruluş görüşmeleri tamamlanmadan belirli mallar üzerinde tarife indirimlerinde bulunmak için birbirleriyle anlaşmışlardı. İTO'nun, ulusla parlamentolar tarafından onaylanmasına kadar geçecek sürede bu indirimleri uygulamaya koymak üzere bir de genel anlaşma yapılmış ve indirimler üyelerin tümüne yaygınlaştırılmıştı. Bu anlaşmanın ITO gibi, üye ülke parlamentolarınca onaylanması gerekmiyordu. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), bu şekilde İTO'nun onaylanmaması üzerine geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştır.

Her ne kadar bugün GATT'ın yerine DTÖ geçmiş ise de bu kuruluş aslında İTO'nun bir devamı durumundadır.

Bir tarife sözleşmesi olan GATT, 1948 yılında faaliyete geçti. "Geçici" olması öngörülmekle birlikte, giderek süreklilik kazandı.

GATT, dünya ticaretini serbestleştirme çabalarını üye ülkeler arasında belirli aralıklarla yapılan çok yanlı tarife görüşmeleri yoluyla yürütülüyordu. Görüşme tekniği ise "karşılıklı ödün" ilkesi idi.

Karşılıklı ödün ilkesinin bir istisnası az gelişmiş ülkelerle ilgili idi. Bu ülkeler son yapılan Uruguay Toplantıları'na kadar karşılık olarak bir tarife indiriminde bulunak zorunda bulunmadan ödünlerden yararlanıyorlardı. Ancak sözü edilen son GATT toplantısında alınan kararlar, az gelişmiş ülkelerin de tarife indirimlerine katılmalarını gerektirmiştir.

2. GATT ve Ticaret Görüşmeleri:

1947 yılında Cenevre'de yapılan ilk toplantı ile birlikte gerçekleştirilen GATT görüşmelerinin sayısı sekizdir. Bu toplantılar aşağıda gibidir:

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

Kenedy Görüşmeleri ile tarife indirimleri konusunda yeni bir yaklaşım uygulanmaya başlandı. Daha önceki beş toplantıda görüşmeler, tek tek maddeler üzerinde tarifelerin indirilmesi biçiminde yapılıyordu.

Oysa Kenedy Görüşmeleri'yle ABD ve Batılı sanayileşmiş ülkeler, tarifelerin bir bütün olarak görüşülmesi ve tümü üzerinden belirli oranlarda indirim yapılması yöntemini benimsediler.

Kenedy Görüşmeleri'nin sonucunda Amerika'da sanayi malları üzerindeki tarife oranlarının, beş yıllık süre içinde %35 oranında indirilmesi kabul edildi.

İlk toplantılarda dünya ticaretini serbestleştirme amacıyla yalnız sanayi ürünleri ele alınmış ve tarife indirimleri üzerine durulmuştu. Zamanla bu alanda sınırlı bir ilerleme oldu. Örneğin Kenedy Görüşmeleri'nde, dampainge karşı anti-damping kodu benimsenmiş, Tokyo Görüşmeleri'nde ilk kez tarife dışı engeller konusu tartışılmıştı.

3. Çeşitli GATT Politika ve Uygulamaları:

- *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.
- *GATT ve “Haksız Rekabet” uygulamaları:* 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 uygulama hakkına sahiptir.
- *GATT ve çevre korunması*
- *GATT ve Yeni Korumacılık akımı:* GATT 47 sözleşmesine göre, bir üye ülkenin ihracatı, ithalatçı üye ülkede ciddi bir zarara yol açıyor veya böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir.

Yeni Koruyuculuk adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihracat etkileri tekstil, gıda, ayakkabı, çelik vs. gibi emek-yoğun ürünler üzerine gönüllü ihracat kısıtlamaları (ihracat kotaları) konulmuştu.

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.

4. Uruguay Görüşmeleri ve DTÖ Sonrası:

GATT toplantıları içinde gerek konu, gerek katılan ülke sayısı açısından en geniş kapsamlı Uruguay Görüşmeleri'dir. Görüşmeler 1986 Eylülüne Uruguay'ın Punta del Este kentinde başlamış ve 15 Nisan 1994'te Fas'ın Marakeş kentinde 125 ülkenin nihai anlaşmayı imzalaması ile sonuçlanmıştır. Başlangıçta görüşmelerin dört yıl sürmesi planlanmıştır. Ancak, tarımsal sübvansiyonların kaldırılması konusunda ABD ile AB (özellikle Fransa) arasında çıkan görüş ayrılıkları nedeniyle görüşmeler dört yıl daha uzadı.

Tarımsal sübvansiyonlardan başka bu görüşmelerde hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez tartışılmıştır.

Uruguay Görüşmeleri'nin bir diğer sonucu da DTÖ'nün kurulmasıdır.

Görüşmelerde elde edilen sonuçları aşağıdaki biçimde özetleyebiliriz:

- a) *Sanayi malları üzerindeki gümrük tarifeleri:* Gelişmiş ülkeler sanayi malları üzerindeki tarifelerde yeniden ortalama %34 dolayında bir indirim yapmayı kabul ettiler. Bu indirimler 1995 yılı başında başlayacak ve ilke olarak 4 yıl içinde ve beş eşit taksitte yapılacaktır.
- b) *Gönüllü ihracat kısıtlamaları:* Önlemler 4 yıllık bir süre içerisinde kaldırılacaktır.
- c) *Az gelişmiş ülkeler:* Uruguay Görüşmeleri'nin bir özelliği de az gelişmiş ülkelere bağlayıcı tarife indirimleri öngörmüş olmasıdır.

d) *Tarım*: Uruguay Görüşmeleri'nde üzerinde uzlaşmaya varılan en önemli konulardan birisi de tarımın DTÖ'nün kapsamına alınması olmuştur. Sonunda varlına anlaşmaya göre tarımla ilgili taahhütler üç grupta toplanmıştır. Bunlar, pazara giriş, iç destekler ve ihracattaki sübvansiyonlardır.

Anlaşma koşullarına göre, pazara girişteki (ithalatta) tarife oranlarını geliştirmiş ülkeler 6 yılda %36, az geliştirmiş ülkeler de 10 yıl içinde %24 oranında indirileceklerdir. İndirime esas olacak tarife oranları, 1986 yılında ithalata uygulanan tarife oranlarıdır.

Ticareti bozucu iç desteklerdeki indirim oranları ise geliştirmiş ülkelerde 6 yılda %20 ve az geliştirmiş ülkelerde 10 yılda %13'tür. İndirim için 1986-88 dönemi temel alınır.

Geliştirmiş ülkeler 6 yıl içinde bütçe harcamalarını %36, sübvansiyon verdikleri ürün sayısını da %24 azaltacaklardır. Az geliştirmiş ülkelerde ise bu indirim oranları 10 yılda sırasıyla %24 ve %14'tür. İndirim için 1986-90 dönemi esas alınır.

e) *Tekstil ve giyim sektörü*: Tekstil ve giyim üzerindeki, Çok Elyaflılar Anlaşmasına dayanılarak konulan ihracat kotaları 10 yıllık bir sürede daha az kısıtlayıcı olan tarifelere dönüştürülecek ve bu süre içerisinde tarifeler de %25 oranında indirilecektir.

f) *Hizmetler ticareti*: Hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Uruguay Toplantıları'nda ele alınmıştır.

g) *Sınai ve fikri mülkiyet hakları*: Sınai ve fikri mülkiyet hakları konusu da tarım ve hizmetlerde olduğu gibi geliştirmiş ülkelerin, özellikle ABD'nin istekleri sonucunda anlaşmaya konmuştur. Böylece fikri mülkiyet haklarının korunmasıyla ilgili uluslararası standartlar ilk kez ortaya çıkmış oluyordu.

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

Patentler, markalar ve telif haklarının korunması için öngörülen süre 20 yıldır. Az geliştirmiş ülkelere yönelik patentlerin korunma süresi ise 10 olarak kararlaştırılmıştır.

h) *Miktar kısıtlamaları*: Kural dışı olarak belirli durumlarda uygulanabilecek miktar kısıtlamalarının sanayileşmiş ülkelerde 2 yıl, geliştirmekte olan ülkelerde 5 yıl içinde kaldırılması öngörülmüştür.

i) *Ticaret politikalarını gözden geçirme mekanizması*: Önceki anlaşmalardan farklı olarak bu anlaşmada ilk kez Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizmasına ve bu çerçevede çalışacak bir organa (Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organı) yer verilmiştir.

Adı geçen mekanizma ve organın kurulması, DTÖ sisteminin işleyişini iyileştirme amacına yöneliktir. Başka bir deyişle bu mekanizma ile üye ülkelerin ticaret politikaları ve uygulamalarının çok taraflı ticaret sistemi üzerindeki etkileri gözlenmeye çalışılır. Bu gözetleme görevi, 2, 4 veya 6 yılda bir düzenli aralıklarla yapılır. Gözetlemeye tabi tutmadaki ülke sıralaması, üye ülkelerin dünya ticaretindeki paylarına göre belirlenir.

j) *Ticaret ile ilişkili yatırım önlemleri*: Anlaşma ile imalat sanayindeki yabancı sermaye işletmelerinin (örneğin otomotiv alanında) uymak zorunda oldukları yerel malzeme kullanma veya ihracat yapma gibi zorunlulukları da aşamalı biçimde kaldırılmaktadır.

III. Küresel Ticaret ve Dünya Üretim Artışları:

Gümrük tarifeleri ve kotaların çok yanlı biçimde azaltılması veya kaldırılması sonucu, iletişim ve taşımacılık teknolojisindeki hızlı ilerlemelerin desteği ile dünya ticaret hacminde oldukça önemli artışlar ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeleri aşağıdaki tablo üzerinden de izleme olanağı vardır:

Dünya mal ihracat ve üretim hacimlerindeki yıllık yüzde büyüme (1990-2000);

<i>Mal Gruplarına göre, yüzde</i>					
	1990-2000	1997	1998	1999	2000
<i>Dünya Mal İhracatı</i>	7,0	11,0	5,0	5,0	12,0
<i>Tarımsal Ürünler</i>	4,5	6,0	0,0	2,5	8,0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	4,0	9,5	4,0	-1,5	0,5
<i>İmalat Sanayi Ürünleri</i>	7,5	12,0	5,0	7,0	14,5
<i>Dünya Mal Üretimi</i>	2,5	4,5	2,0	2,5	4,5
<i>Tarımsal Ürünler</i>	2,0	2,5	1,5	2,5	1,0
<i>Madencilik Ürünleri</i>	1,5	3,5	1,5	-2,0	3,5
<i>İmalat Sanayi Ürünleri</i>	2,5	5,5	2,5	3,5	6,0
<i>Dünya GSYİH'si</i>	2,5	3,5	2,0	3,0	4,0

Tabloya göre sözü edilen dönemde dünya mal üretimi hacmi ortalama %2,5 oranında artarken, dünya mal ihracatındaki artış %7,0 gibi çok daha yüksek bir oranda olmuştur. İmalat sanayi ürünleri üzerindeki dünya ticareti artış hızı ise, bu ürünlerin üretimindeki artıştan tam 3 kat daha yüksektir.

ÖZET

- ◆ *Küreselleşme, özellikle 1980'lerin sonlarına doğru dünya kamuoyunda yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme, çok yönlü bir gelişmedir, ekonomik, mali, siyasi ve sosyal yönleri vardır.*
- ◆ *Ticaret alanında küreselleşme, ülkelerin dış ticaret engellerini kaldırmalarını ve dünyanın adeta tek bir pazar durumuna gelmesini ifade eder. Ticaretin serbestleştirilmesi olayı aslında İkinci Dünya Savaşı sonrasında incek kadar eskidir. 1947'de Havana'da hazırlanan Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) sözleşmesinin ABD tarafından onaylanmaması üzerine, ticareti serbestleştirme amacına yönelik geçici bir anlaşma olarak ortaya çıkmıştı. Ancak ticareti çok yanlı biçimde ve periyodik toplantılarla serbestleştirme doğrultusundaki çalışmalara süreklilik kazandırdı.*
- ◆ *Uruguay Toplantıları'nda, GATT anlaşmasında değişiklik yapılarak bu anlaşma, yeni kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'ne bağlandı. Halen dünya ticaretini çok yanlı olarak serbestleştirme çalışmalarında bulunmak DTÖ'nün temel görevi durumundadır. Ayrıca üye ülkeler arasında çıkabilecek anlaşmazlıklarda arabuluculuk görevi yapma, üye ülkelerin ticaret politikalarını gözden geçirme vs. gibi görevleri vardır.*
- ◆ *DTÖ'nün, GATT'tan farklı olarak tarım ürünleri ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, sanai ve fikri mülkiyet haklarının korunması, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarına karşı konulan çeşitli engelleri kaldırma gibi faaliyetleri bulunmaktadır.*

İktisadi Birleşmeler Teorisi Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri:

GATT'ın yaptığı evrensel yaklaşım, uluslararası ticaretin tüm ülkeleri kapsayacak genel bir çerçevede liberalleştirilmesini amaçlar.

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 oluşturularak 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.

I. Genel Özellikler:

Bazı birleşme hareketlerinde yalnızca ülkelerin aralarındaki mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmeleri, bazılarında bu ek olarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımı, nihayet diğer bir kısmında ise bunlarla birlikte para, maliye ve ekonomi politikası alanlarında da uyum ve işbirliğinin sağlanması söz konusudur.

1. Türleri:

Günümüzde iktisadi birleşme veya gruplaşma hareketleri çok değişik şekiller almaktadır. Birleşmenin derecesine göre bunları aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- a. *Tercihli Ticaret Anlaşmaları:* 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:* Bu tür birleşmelerde, birliğe üye ülkeler, aralarındaki ticarete gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmakta, fakat birlik dışında kalanlara karşı her biri kendi özel tarifelerini uygulamaktadır.
- c. *Gümrük Birliği:* 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*: 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*: İktisadi birleşme hareketlerinin en ileri şeklidir. İktisadi birliklerde, üye ülkelerin bireysel makro ekonomik politika izlemedeki serbestîleri 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. Parasal birlik, üye ülkelerin ulusal paraları arasında sabit kur ilişkisi kurulmasını öngörmekte, bunun için de ulusal para ve maliye politikalarının uyumlaştırılmasını 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.

2. Gümrük Birlikleri ve Serbest Ticaret Bölgeleri:

Tercihli ticaret anlaşmaları birer uluslararası iktisadi işbirliği örnekleridir. Ancak bunlar örgütsel bir yapıya sahip değildir. Günümüzde iktisadi birleşme hareketleri içine 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.

Serbest ticaret bölgeleri, üyelerin dışa karşı farklı tarifeler uygulamaları dolayısıyla, uluslararası ticareti dolambaçlı yollara saptırabilir. Çünkü daha önce de belirtildiği gibi, birlik dışındaki ülkelere mal ihraç edecek olan ihracatçılar, mallarını önce birlik içinde düşük tarifeli ülkeye gönderir ve orada bu düşük tarifeleri ödedikten sonra, asıl amaçladıkları yüksek gümrüklü ülkeye re-eksport yaparlar. Böyle dolambaçlı yollara başvurulması uluslararası ticaret akımlarının normal gelişmesini bozabilir. Bunu önlemek için ithalatın kaynağını araştırmak gerekir. Bu ise yerli katkı payını kanıtlayan belgelerin veya “menşe şahadetnameleri”nin kullanılmasını gerektirir ki, bu da bir anlamda bürokrasiyi artırmaktan başka bir şey değildir.

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.

Ekonomik, siyasi 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.

Ayrıca, birliği kuracak ülkeler arasında yakın tarihi, sosyal ve kültürel bağlar bulunmalıdır. Dil, din gibi ortak kültürel değerler, sıkı ekonomik ilişkiler kurulmasında önemli derecede etkili olabilmektedir.

II. Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri:

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.

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.

1. Statik Etkiler:

Bir bölge içinde ticaret engelleri kaldırılınca, bu bölgeyi oluşturan ülkeler arasında dış ticaret hacmi genişler ve üretim daha etkin ellerde toplanır. Buna gümrük birliklerinin “ticaret yaratıcı” etkisi denir. Ticaret yaratıcı etki gümrük birliklerinin dünya refahı üzerindeki olumlu yönüdür.

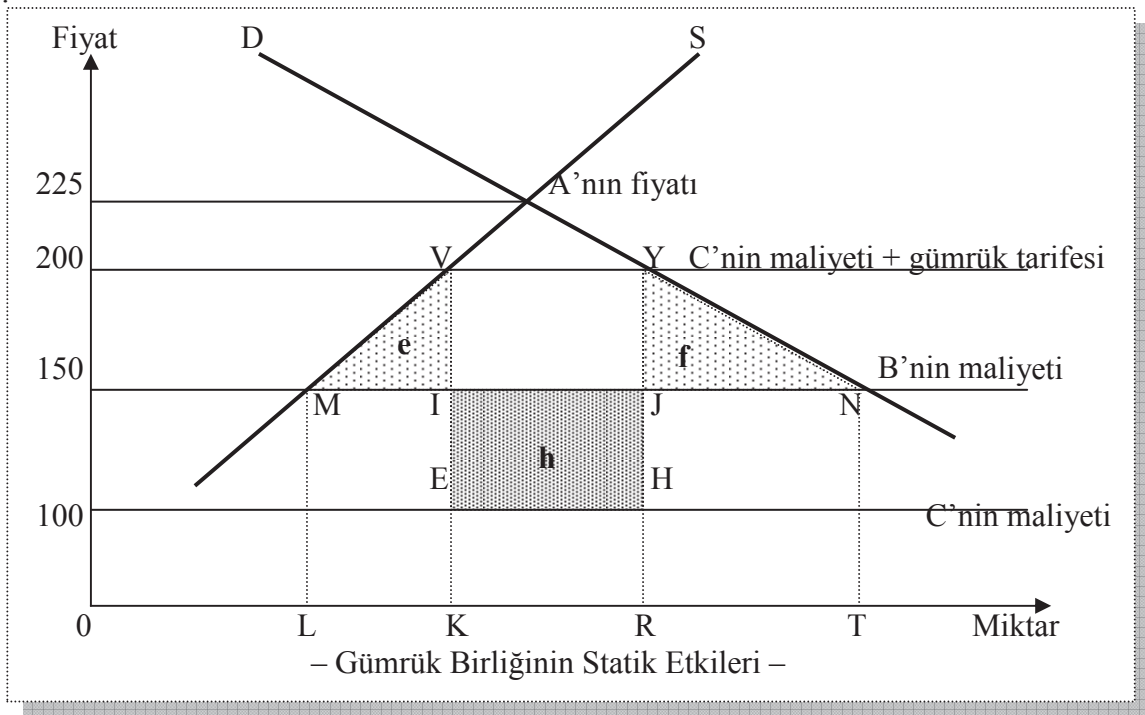
Gümrük birliklerinin kurulmasından sonra bölge içi ticaretteki gelişmeye ticaret yaratıcı etki adı verilir. Bölge dışından yapılan ticaretteki daralmaya da “ticareti saptırıcı” etki denir.

Ticaret yaratıcı etki, birlik içerisinde karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir uzmanlaşmanın sonucudur. Ticaret saptırıcı etki refahı olumsuz yönde etkiler.

Ticaret 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 ticaret 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.

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.



İthalattaki 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 nedeniyle sağlanan refah artışı MVI üçgeninin alanına ve fiyat düşüşü sonucu tüketimde ortaya çıkan RT miktar artışın refah yükseltici (tüketici rantındaki artış) etkisi de JYN üçgen alanına eşittir. Böylece gümrük birliğinin ekonomik refahı artırıcı etkisi bu iki üçgen alanının toplamı kadardır.

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

ülkeler, dolayısıyla da dünya ekonomisi için net bir refah artışı sağlar, tersi durumda ise bir refah düşüşü vardır.

Gümrük birliklerinin statik etkileri ilk kez 1950'lerde Kanadalı ünlü iktisatçı Jacob Viner tarafından incelenmiştir. Viner'in analizinden çıkartılan ve “*gümrük birlikleri serbest ticaret doğrultusunda bir adım olmakla birlikte her zaman dünya refahını artırmayabilir*” biçimindeki sonuç, “ikinci en iyi teorisi” düşüncesinin geliştirilmesine önemli katkıda bulunmuştu.

Viner, yalnız üretim etkileri ile ilgilenmişti. Tüketim etkileri ise daha sonra Meade tarafından incelenmiştir. Johnson ise söz konusu üçgen alanları toplayarak toplam refah kazançlarını göstermiştir.

Yukarıdaki açıklamalardan gümrük birliklerinin refah etkilerini belirleyecek bazı faktörleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- a) Eğer en düşük maliyetli ülke (grafikte C) birliğe katılmışsa, ticareti saptırıcı etki yoktur. Kurulacak bir birlik içinde en düşük maliyetli üreticinin yer alma olasılığı ise, katılan ülke sayısı ile artar.
- b) En az maliyetli ülkenin birliğe girmediği durumda bile, ortak gümrük tarifesi yeterince düşük tutulursa ticareti saptırıcı etki önlenir.
- c) Her iki ülkenin 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 nispeten küçük olurdu.
- d) Gümrük birliğinin kurulmasından önce bir mal, üye ülkelerin hiçbirisi tarafından üretilmiyorsa bu malla ilgili ne bir ticaret yaratıcı, ne de bir ticaret saptırıcı etki ortaya çıkar.
- e) Üye ülkeler coğrafi olarak ne kadar yakın olurlarsa taşıma giderleri azalacağından ticaret yaratıcı etki o derece artar.
- f) Birlik üyesi ekonomilerin birleşmeden önce, tamamlayıcı ya da rekabetçi olmaları da bu konuda önemlidir.

Eğer iki ülkede gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinin benzer ise bu ekonomiler rekabetçi sayılırlar. Tersine, eğer gümrüklerle korunan endüstriler birbirlerinden farklıysalar bu ekonomiler de tamamlayıcıdır.

Bu tanımlama açısından üye ülkelerin ekonomileri ne derece rekabetçiyse birleşmeden sağlanacak yararlar o kadar yüksektir. Oysa tamamlayıcı ekonomiler arasında kurulacak birlikler böyle büyük bir ticaret yaratma etkisine yol açmazlar.

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 genişleme 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.

2. Dinamik Etkiler:

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.

Gümrük birliklerinin dinamik etkileri daha önce incelediğimiz dış ticaretin dinamik yararlarının bir benzeridir. Bunların başlıcalarını tekrar hatırlayalım:

a. *Dış rekabetin artması:* Gümrük tarifeleri, kotalar ve öteki kısıtlamalar monopollaşmayı 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.

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.

Piyasa hacminin genişlemesi, ayrıca işletme dışı tasarruflar doğurur. Bunlar iletmenin bağlı bulunduğu endüstri dalının genişlemesinden kaynaklanır.

c. *Teknolojik ilerleme*: Gümrük birlikleri, üye ülkelerin teknolojik ilerleme hızlarını yükseltir.

d. *Yatırımları özendirme*: Gümrük birlikleri, kaynakların etkinliğini, dolayısıyla milli geliri yükseltir. Milli gelirdeki büyüme de tasarrufları ve yatırımları artırır.

Belirtmek gerekir ki, gümrük birliklerinin oluşturulması, üçüncü ülke üreticilerinin ortak gümrük tarifesiinden kaçınmak amacıyla, bölge içindeki yatırımlarını artırmalarına neden olur. Bu tür yabancı sermaye işletmelerine “tarife fabrikaları” 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.

Gümrük birliğine katılmak, kaynak etkinliğini artırmak açısından ancak “ikinci en iyi” bir politikadır. Birinci en iyi politika ise tek yanlı olarak tüm ticaret engellerini kaldırmaktır.

III. İktisadi Birlik:

Ekonomik bütünleşme hareketlerinin son aşaması “iktisadi birlikler”dir. İktisadi birlik, uygulanacak ekonomik, parasal, mali ve sosyal politikaların birlik tarafından ortak biçimde belirlenmesini gerektirir. Ekonomik birlik bazen bir parasal birlikle tamamlanır.

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.

Siyasal birleşme ile iktisadi birlikler arasında yakın bir ilişki vardır. Çoğu kez siyasi birleşmeye giden yolun iktisadi birleşmelerden geçtiği görülmektedir. Örneğin, 1870’de Bismarck, Almanya’nın siyasal birliğini 1834’te Alman prenslikleri arasında kurulan Zollverein (gümrük birliği) sayesinde gerçekleştirmiştir. AB’de Maastricht Anlaşması ile tam bir ekonomik 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.

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*: Sağlık normları, teknik özellikler ve çevre standartları vs. gibi...
- *Hizmet sektörü*
- *Kamunun satınalma işlemleri*: Bir üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm topluluk üyeleri katılabilmelidir.
- *İşletme hukuku ilkeleri*
- *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.
- *İnsanların serbest dolaşımı*
- *Yasal ve yönetsel engeller*: İşletme, vergi, muhasebe, anti tröst yasaları gibi alanlarda uyum sağlanmalı. Ayrıca, sınaî ve fikri haklar yasası, patent yasası ve ticaret unvanı gibi ekonomi ve ticaret alanlarına ilişkin yasalardaki farklılıkların da giderilmesinde zorunluluk vardır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), 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.

IV. İkinci En İyi Teorisi:

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 artırmaya bilir. Yukarıda ayrıntılı biçimde incelenen bu fikir daha sonraları Genel Ekonomi Teorisinde ortaya atılan “ikinci en iyi teori”nin 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.

Ancak bu varsayım çoğu kez gerçeklere ters düşer. Çünkü gerçek hayatta özel monopollar, hükümet müdahaleleri ve 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.

Kısacası, 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.

İkinci en iyi teorisinin en yaygın uygulama alanlarından birisi gümrük birlikleridir. Çünkü burada, bazı kısıtlamalar kaldırılırken (üye ülkeler arasında tarifelerin kaldırılması, ticaretin serbestleştirilmesi), diğer engeller sürdürülmektedir (dışa karşı ortak tarife).

Viner’in 1953’te gümrük birliği teorisi üzerindeki öncü çalışmasından sonra teori Meade tarafından geliştirildi ve 1957’de Lipsey ve Lancaster tarafından genelleştirildi.

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 kısıtlanmaları toplumsal refahı artırır. Diğer bazı durumlarda ise (toplumsal maliyetlerin özel maliyetten küçük olması) ithal kısıtlamalarının kaldırılması ülke yararınadır.

V. 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 yığılı (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” diye bilinir.

Kutuplaşma teorisi yalnız ülkeler arası serbest ticarete değil, aynı ülkenin farklı bölgeleri arasında, gelişme farklarının bulunması durumunda da kendini gösterir. Birçok ülkede bölgeler arasında önemli gelişme farkları vardır. Örneğin Türkiye’de Doğu-Batı, İtalya’da Kuzey-Güney sorunu gibi...

ÖZET

◆ İktisadi birleşme hareketleri genellikle aynı coğrafi bölgelerde yer alan ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesine yönelik uygulamalardır. Eğer ülkeler yalnızca kendi aralarındaki ticaret kısıtlamalarının kaldırılması ile yetinirlerse bir serbest ticaret bölgesi, yok eğer bunun yanında dışa karşı da ortak bir tarife uygularlarsa bir gümrük birliği söz konusudur.

◆ Gümrük birlikleri statik ve dinamik olmak üzere, iki grup etki doğurur. Statik etkiler, birlik içinde ticareti serbestleştirmenin doğurduğu bir defalık etkilerdir. Dinamik etkiler birleşik ve geniş bir piyasa yaratmanın sürekli olarak sağladığı etkileri ifade eder. Bunlar özellikle kalkınma bakımından önem taşırlar.

◆ Dış ticaret engellerinin tümüyle kaldırılmadığı bir dünyada yalnızca bir kısım engellerin kaldırılması, dünya refahının artmasına hizmet etmeyebilir, bu durumda refah artışı için yeni bazı kısıtlamalar koymak gerekebilir. Buna ikinci en iyi politikası adı verilir.

◆ Bir az gelişmiş ülkenin sanayileşmiş ülkelerden oluşan bir birlik içine girmesi durumunda az gelişmiş ülkenin kalkınması daha da geriye gidebilir. Bu teoriye de Kutuplaşma Teorisi denmektedir.

ONBİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU

I. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSU KAVRAMI

Dış ödemeler bilançosu veya dengesi, ülkelerin belirli bir dönem içerisindeki dış ekonomik ve mali ilişkilerinin durumunu gösterir.

Bir ülkenin dış ödemeler bilançosundaki denge veya dengesizlik, o ülkenin uluslararası ödeme gücündeki iyileşme ya da bozulmaları yansıtır ve dolayısıyla da ekonomik ve mali itibarının bir göstergesi olarak değerlendirilir.

Aşağıdaki birçok temel ekonomik değişken dış ödemeler dengesi ile ilişki içerisinde.

- Milli gelir ve çalışma düzeyi,
- Kalkınma hızı,
- Döviz kurları,
- Enflasyon oranı,
- Gelir dağılımı
- İstihdam ve dış borçlar

Mali ve parasal politikaları belirleyen veya uygulayan kuruluşlar dış ödemeler dengesindeki değişimleri yakından takip eder.

Doğrudan veya dolaylı yabancı yatırımcılar dış ödemeler dengesindeki gelişmelerle ilgilenir.

Geleneksel teoriye göre, bir ülkenin parasının dış değerindeki değişimlerle, onun gerçekleştirdiği ticaret akımları arasında sıkı bir ilişki vardır. Dış ticaret fazlası veren ülkelerin paraları döviz piyasasında değer kazanır, ticaret bilançosu açık veren ülkelerin paraları ise değer kazanır.

1. Dış Ödemeler Bilançosunun Tanımı

Ödemeler bilançosu, bir ülkede yerleşik kişilerin belirli bir dönem boyunca yabancı ülkede yerleşik kişilerle yaptıkları tüm ekonomik işlemlerin sonucunu gösteren sistematik bir kayıt biçiminde tanımlanır.

Ödemeler bilançosu stok değil, akım kavramıdır.

a) Ekonomik İşlem ve Ülkede Yerleşik Olma

Ekonomik işlem mal, hizmet ve teknoloji ya da sermaye ihraç ve ithali karşılığında ülkeye döviz giriş çıkışının olması şeklinde ifade edilebilir. Uluslararası ekonomik işlemlerin sonucunda genel olarak parasal bir ödeme söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda; **mal, hizmet veya teknoloji ihraç eden veya sermaye ithal eden bir ülkeye döviz girecektir. Ters durumda, *yani mal, hizmet veya teknoloji ithal eden veya sermaye ihraç eden bir ülkeden ise döviz çıkacaktır.*

Ülkede yerleşik olma özelliği ise o ülkede faaliyetlerine devam eden kişi, firma ve kamu kuruluşlarının ekonomik faaliyetlerinin ödemeler bilançosuna dahi edileceğini ifade eder.

b) Alacaklı ve Borçlu İşlemler

Dış dünyaya karşı alacak hakkı doğuran işlemler alacaklı işlemlerdir ve genel olarak ülkeye döviz girişi sağlar. Mal ve hizmet ihracı, sermaye ithali gibi.... Bu işlemler ödemeler bilançosunun **aktif** kısmına kaydedilirler.

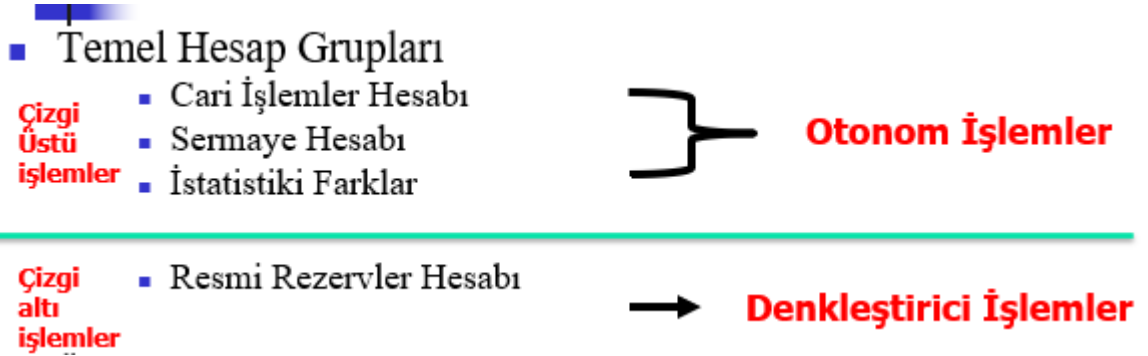
Dış dünyaya karşı borç doğuran işlemler borçlu işlemlerdir ve genel olarak ülkeden döviz çıkılı olur. Mal ve hizmet ithali, sermaye ihracı gibi.... Bu işlemler ödemeler bilançosunun **pasif** kısmına kaydedilirler.

c) Uluslararası ticari işlemlerin ikilik özeliği

Uluslararası ekonomik ve mali işlemlerin çoğunda iki işlem (mal ve hizmet devri ve karşılığı olan paranın transferi) şeklindedir. Ödemeler bilançosu Çift Kayıtlı Muhasebe Sistemine göre tutulur.

Bu yöntemde ikilik özelliğine uygun olarak bir borçlu işlem, ilgili hesabın borçlu yanına kaydedildikten sonra, başka bir hesabın da alacaklı kısmına kaydedilir. Aynı şekilde bir alacaklı işlemde hesabın alacaklı kısmına kaydedildiğinde, başka bir hesabın da borçlu kısmında gösterilmiş olacaktır. Neticede, aynı işlemin iki ayrı hesabın ters yanlarına kaydedilmesi gerçekleşmektedir. Bu durum bu işlemlerin denkleştirilmesi sonucunu doğurmaktadır.

d) Otonom ve Denkleştirici İşlemler



Ödemeler bilançosunun temel hesap grupları, **Cari İşlemler Hesabı**, **Sermaye Hesabı** ve **Resmi Rezervler Hesabı** olarak sıralanabilir. Ayrıca **İstatistik Farklar** diye bilinen tek kalemlik bir hesap da yer almaktadır.

Cari İşlemlere mal ve hizmet akımları ile ilgili işlemler kaydedilir

Sermaye hesabına ise sınır ötesi sermaye işlemleri kaydedilir.

Resmi Rezervler hesabı ise merkez bankasının piyasaya müdahalede bulunarak yaptığı döviz alım ve satımları sonucu **ülkenin resmi uluslararası rezervlerindeki net değişmeyi** göstermektedir.

Bu açıklamalara göre cari işlemler ve sermaye hesabı kaydedilen işlemler otonom niteliktedir. Çünkü bunların yapılış nedenleri ödemeler bilançosu dengesini sağlamak değildir. Aksine ekonomik hayatın normal işleyişine göre yapılan işlemlerdir. Ödemeler bilançosunda ekonomik anlamda bir açık veya fazla ortaya çıkaran işlemler bunlar olmaktadır. Bu açıdan bu işlemlere “**otonom işlemler**” (*autonomous transactions*) denilmektedir. Bazen de “**dengesizlik doğuran işlemler**” (*gap making transactions*) denildiği olur.

Diğer taraftan, resmi rezerv değişimleri “denkleştirici işlemleri” (*accommodating transactions*) oluşturmaktadır. Merkez Bankasının bu tür işlemler yapması dış dünya ile yürütülen mal, hizmet ve sermaye akımlarının (*otonom işlemlerin*) sonucuna bağlı olmaktadır. Eğer bir dengesizlik söz konusuysa, doğal olarak Merkez Bankasının müdahalelerine gerek duyulmaktadır. Merkez Bankasının müdahaleleri **resmi döviz rezervlerinde net bir artış veya azalış** şeklinde sonuçlar doğurmaktadır.

Temel Hesap Grupları

- Cari İşlemler Hesabı
- Sermaye Hesabı
- İstatistiki Farklar
- Resmi Rezervler Hesabı

Ödemeler bilançosu hesaplarında bazen işlemlerin nitelik farklarını göstermek için otonom ve denkleştirici işlemler arasına bir çizgi çekildiği varsayılmaktadır. Otonom işlemler bu çizginin üst kısmında, Denkleştirici işlemler ise bu çizginin altına kaydedildiği tasavvur edilir. Bu nedenle literatürde **otonom işlemler** için “**çizgi üstü**” (*above the line*) işlemleri, **denkleştirici** olanlar için ise “**çizgi altı**” (*below the line*) işlemleri de kullanılmaktadır.

II. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAPLARI

1. Cari İşlemler Hesabı

Ülkenin ihraç ve ithal ettiği mallar ve hizmetler bu hesaba kaydedilir.

a) Mal Ticareti (görünür ticaret)

Mal ihraç ve ithali toplam ülkelerin uluslararası ekonomik işlemlerinin büyük bir kısmını oluşturur.

Mal İhracı » » Alacaklı İşlem » » Döviz Kazandırıcı » » Aktife yazılır

(Döviz Hesabının pasif yanına düşülen borçlu hesabı ile kapatılır)

b) Uluslararası Hizmetler (görünmez ticaret)

Hizmet ihraç ve ithalinden kaynaklanır.

Uluslararası Hizmetleri Kapsayan İşlemler

- Dış Turizm
- Uluslararası Taşımacılık
- Uluslararası Bankacılık ve Sigortacılık
- Uluslararası inşaat hizmetleri
- Lisans Bedelleri, Kiralar, Komisyonlar
- Yurtdışı Resmi Hizmetler

c) Uluslararası Faktör Gelir ve Giderleri

Yurtiçindeki yabancı sermaye şirketlerinin faaliyetlerinden kazanıp yurtdışına transfer ettikleri karlar, ülkeye yapılan uzun ve kısa süreli yabancı mali yatırımların geliri olarak dışarıya gönderilen paralar (faizler ve temettüleri) veya dış borçlara ödenen faizler bu grupta yer alır.

d) Tek Yanlı Transferler

Ülkeler arasında bağış ve hibe şeklinde yapılan işlemlerdir.

Yapılan Karşılıksız Transfer, bağışta bulunan ülke açısından borç işlemi niteliğindedir.

Yapılan bağışın mal şeklinde olması durumunda mal hesabına alacak kaydı düşülür.

e) Cari İşlemler Dengesi (Bilançosu)

Cari işlemlerin alacaklı ve borçlu kısımları toplamı arasındaki farka “**cari işlemler bilânçosu**” veya «**cari işlemler dengesi**» (*current transactions balance*) adı verilmektedir. İki taraf toplamı birbirine eşit çıkarsa bu durum cari işlemler bilançosunun dengede olması demektir. Alacaklı kısım toplamının borçlu kısımdan büyük olması **cari işlemler bilânçosunun fazla vermesini**, tersi yani borçlu kesim toplamının alacaklı kısımdan büyük olması ise **cari işlemler açığını** ifade etmektedir.

Alt bilançolar açısından ele alınırsa, Cari işlemler bilançosu, dış ticaret bilançosu, hizmetler bilançosu, uluslararası faktör gelirleri bilançosu ve tek yanlı transferler bilançosu toplamından oluşur.

f. Cari İşlemler Bilançosu ve GSYİH

Cari işlemler hesabı, hem cari yılda ihraç ve ithal olunan mal ve hizmetleri gösterdiği o yıla ait GSYİH ile **doğrudan bir ilişki** kurmaktadır. Yani, ülkede üretilip yabancılara satılan mallar **GSYİH**'nin bir bölümünü oluşturmaktadır.

Açık ekonomilerde (*dış ticaret yapılabilir ülkelerde*) milli gelirin (*GSYİH*) oluşumu bağlamında cari işlemlerin önemli bir yeri bulunmaktadır. Milli gelir hesaplamalarında (**X**)**ihracat**, toplam harcama akımına bir katılım, (**M**) **ithalat** ise toplam harcamalardan ayrılan bir sızıntı durumundadır. Bu nedenle net ihracat denilen ihracat ve ithalat farkı denge milli gelirin oluşumunu etkilemektedir.

$$GSYİH = C + I + G + (X-M)$$

Sonuç olarak, **ihracatın ithalattan büyük olması ekonomide toplam harcamaların genişlemesine ve doğal olarak çalışma düzeyinin artmasına (işsizliğin azalmasına) yardımcı olacaktır.*

Tersi durumda, ithalatın ihracattan büyük olması ise toplam talebi azaltacak ve milli gelirin ve çalışma düzeyinin düşmesine sebep olacaktır.

Bu etkileri nedeniyle özellikle dış ticaret bilânçosunda ortaya çıkan gelişmeler gerek hükümet çevreleri gerekse iş dünyası ve ülke kamuoyu tarafından önemle izlenmektedir.

II. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAPLARI

2. Sermaye Hesabı ve Finans Hesapları

Sermaye işlemleri, genelde bir ülkede yerleşik kişi ve kuruluşların yabancı ülkede yaptıkları fiziki yatırımları (üretim tesisleri, bina, arazi vs.) sınır ötesine aktarılan mali fonlardan (yabancı tahvil, hisse senedi, hazine bonusu vs. alım satımı, yabancı ülke bankalarında vadeli hesaplar açtırılması gibi) oluşur.

Ülkenin dış dünya ile yaptığı sermaye işlemleri geleneksel olarak ödemeler bilançosunun sermaye hesabına kaydedilmekteydi. Ancak 2009 yılında IMF nin yeni düzenlemesine göre bu hesabın başlığı Sermaye Hesabı ve Finans Hesapları biçiminde değiştirilmiştir. Buna göre üretilmeyen ve finansal nitelikte olmayan varlıklar (örneğin sanat eseri, telif hakkı, lisans veya ticari marka bedeli vs.) ile göçmen transferleri ve ülkenin silinen dış borçları (varsa) sermaye hesabı kısmında gösterilir. Finansal nitelikteki sermaye akımları ise finans hesaplarına kaydedilir.

Yurtdışından ülkeye sermaye girişı, bir alacak işlemi, ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemidir.

Bu özellik mal ve hizmet akımlarındaki durumun tersinedir.

Sermaye hesabındaki toplam alacaklı ve borçlu işlemlerin net bakiyesine sermaye bilançosu adı verilir.

II. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAPLARI

3. Resmi Rezervler Hesabı

Merkez Bankasının döviz piyasasına yapmış olduğu müdahalelerin sonucunda ülkenin uluslararası resmi rezervlerindeki değişmelerin gösterildiği hesaplardır.

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 rezervlerde bir azalma (MB'nin döviz satışları) alacak, rezervlerde bir artma da (MB'nin döviz alışları) borç işlemi niteliğindedir.

a) Resmi Rezerv Değişmeleri ve Kur sistemleri

1) Sabit Kur sisteminde amaç döviz arz ve talep güçlerindeki bir değişme karşısında kurlarda ortaya çıkması söz konusu olan bir değişmenin tümüyle önlenmesidir.

Bu durum ancak MB'nin piyasada dış açık (-B) miktarında döviz satması ile gerçekleşebilir. Dış fazla (+B) durumunda ise tersi söz konusudur.

Burada -B dış açığı, + ΔR ise resmi rezervlerdeki azalmayı ifade eder. Rezervlerdeki azalma pozitif işaretli olarak kaydedilir.

2) Serbest Değişken kur sisteminde ise kurlar piyasada arz ve talebe göre belirlendiği için MB'nin müdahalesi yoktur. Müdahale olmadığı için döviz rezervlerinde bir değişme olmaz.

b) Altın rezervlerindeki değişimin kaydedilmesi

Sanayide kullanım amacıyla yapılan altın ithal ve ihracı mal ticareti gibi cari işlemler içinde gösterilir. Kayıt yöntemi de diğer mallar da olduğu gibidir.

Dış ödeme amacına bağlı altın işlemleri ise resmi rezervler hesabında yer alır. Bu durumda MB'nın altın ihracı resmi rezervler hesabının alacaklı yanına, altın ithali ise borçlu yanına kaydedilir.

II. DIŞ ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN ANA HESAPLARI

4. İstatistik Farklar Hesabı

İstatistik Farklar Hesabı, ödemeler bilançosu istatistiklerini denkleştirmek amacıyla kullanılır.

Ödemeler bilançosunun otonom (ya da çizgi üstü) işlemlerinin net bakiyesi ile denkleştirici (ya da çizgi altı) işlemlerin ters yönlü bakiyesi birbirine eşit olmalıdır.

Neden otonom ve denkleştirici hesaplar birbirine eşit olmaz.

- Gümrük İdarelerine verilen mal bildirimlerinin yanlış kaydedilmiş olması
- Kaçakçılık
- Turizm gelirlerinin anket ile belirlenmesi
- İthalat ve ihracat işlemi ile bedeli olan paranın farklı dönemlerde ödenmesi

Ödemeler Bilançosundaki Dengesizlik

$$B = B_c + B_k = \Delta R$$

B = Ödemeler bilançosundaki dengesizlik

B_c = Cari işlemler Bilançosu

B_k = Sermaye Hesabı Bilançosu

ΔR = Resmi rezervler hesabındaki değişme

Örnek: Yıl sonunda ödemeler bilançosu düzenlemesi yapılırken resmi rezervlerdeki azalmanın 200 milyon dolar ($\Delta R = +200$), bunun yanında cari işlemler açığı 25 milyon dolar ($B_c = -25$) ve sermaye bilançosunda 100 milyon dolarlık bir açık ($B_k = -100$) olduğu görülsün.

Cari İşlemler Bilançosu	-25
Sermaye Bilançosu	-100
İstatistik Fark	- 75
Resmi Rezerv Değişmeleri	+200

İşlem Grupları	Alacak	Borç
I. CARI İŞLEMLER HESABI		
A. Mal İhracat ve İthalatı	(+)	(-)
DIŞ TİCARET BİLANÇOSU	(+)	(-)
B. Hizmet İhracatı ve İthalatı	(+)	(-)
C. Uluslar arası Faktör Gelir ve Giderleri	(+)	(-)
D. Tek Yanlı Transferler		
1. Özel Bağış ve Hediyeler	(+)	(-)
2. Hükümet Transferleri	(+)	(-)
CARI İŞLEMLER BİLANÇOSU	(+)	(+)
II. SERMAYE ve FİNANS HESABI		
A. SERMAYE HESABI		
1. Göçmen Transferleri		
2. Üretilmeyen ve Finansal Olmayan Varlıklar		
A. FİNANS HESAPLARI		
A. Uzun Süreli Sermaye	(+)	(-)
1. Dolaysız Yabancı Sermaye Yatırımları	(+)	(-)
2. Özel Portfolyo Yatırımları	(+)	(-)
3. Resmi Sermaye İşlemleri	(+)	(-)
B. Kısa Süreli Sermaye (denkleştirici olmayan)	(+)	(-)
SEMAYE İŞLEMLERİ BİLANÇOSU		
III. İSTATİSTİK FARKLAR		
Çizgi Üstü İşlemleri		
IV. RESMİ REZERVLER HESABI		
1. Döviz	(+)	(-)
2. Parasal Altın	(+)	(-)
3. SDR ve IMF Rezerv Pozisyonu	(+)	(-)
RESMİ REZERVLER BİLANÇOSU		

III. DIŞ AÇIK VE DIŞ FAZLA

Ödemeler bilançosu dengesi, ait olduğu yıl içindeki otonom işlemlerin toplam alacak ve toplam borçlarının birbirine eşit olmasıdır. Buna göre toplam borçlu işlemlerin toplam alacaklı işlemlerden büyük olması durumunda bir ödemeler bilançosu açığı, tersi durumda da bir ödemeler bilançosu fazlası vardır.

IV. DIŞ AÇIKLARININ NEDENLERİ

Yapısal Nedenler

- Ülkede uygulanan harcama genişletici politikalar
- Kalkınma hızının göreceli olarak yükseltilmesi
- Teknolojik gerilik ve ekonomi yönetimindeki gerilik nedeni ile rekabetin ve ihracatın azalması

■ Bazı hammaddeler açısından dışa bağımlılığın aşırı derecede olması

■ Ülkedeki tercihlerin yabancı mallar yönünde değişmesi

İktisadi Dalgalanma

Geçici faktörler

■ Dünya hammadde fiyatlarının geçici olarak yükselmesi

■ Mevsimsel Değişmeler

Yabancı sermaye giriş ve çıkışları

V. DIŞ AÇIK DURUMUNDA İZLENEBİLECEK POLİTİKALAR

Ödemeler bilânçosundaki açıklar karşısında ülkelerin izleyecekleri yollar, bu açıkları finanse etmek, baskı altına almak, ya da tedavi edici önlemler üzerinde durmak şeklinde özetlenebilir. Açıkların finanse edilmesi, yukarıda belirtildiği gibi resmi döviz rezervlerini kullanılmasını gerektirir. Böyle bir yol 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.

Dış açıklar durumunda izlenebilecek diğer bir yöntem de dış ticaret ve kambiyo politikası araçlarını harekete geçirmektir. Yani, hükümetler gümrük vergileri, kotalar ve yasaklamalarla ithalâtı kısıtlamaya çalışırken, kambiyo denetimi ile de ülkeden döviz ve sermaye çıkışını kısıtlayabilirler. Fakat bütün bu önlemler dış açıkları ancak baskı altına almaya yarar; gerçekte ise açıklar giderilmiş olmazlar.

Üçüncü yol da açıkların **tedavisi** ya da düzeltilmesidir. Bu yol en güç, fakat en güvenilir olanıdır. Açıkların tedavisi, önce uygulanan kur politikasının gözden geçirilmesini gerektirir. Dış dengesizliklerin önemli bir nedeni, çoğu kez uygulanan kur politikasıdır. Merkez bankasının kur istikrarını sağlamak gerekçe-siyle 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. İhra-cata yönelik bir kalkınma modeli, kaynakların dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerle göre dağıtımını, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesini ve uluslararası işbölümüne gidilerek ekonominin dünya piyasası ile bütünleştirilmesini gerektirebilir,

ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN İÇERDİĞİ SINIRLANDIRMALAR

Ödemeler bilançosu tekniğin-den ileri gelen diğer bazı sınırlandırmalar bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi belirtebiliriz:

Ödemeler bilançosu, belirli bir ana kadar ülkenin birikmiş dış borç veya dış alacaklarını göstermez. Ödemeler dengesi bir akım kavramıdır, ancak bir yıl içindeki ekonomik ve mali işlemlerin doğurduğu net açık veya fazlayı ortaya koyar.

Bir ülkenin o güne kadar birikmiş dış borç ve dış alacaklarını gösteren tablo *uluslararası borçluluk dengesi (balance of indebtedness)* adını alır. Uluslararası borçluluk dengesi, dış borç veya varlıkları sürelerine, türlerine, alacaklı ve borçlulara göre ayırır. Örneğin özel dış borçların (varlıkların) hangi oranlarda dolaysız yatırımlardan, portfolyo yatırımlarından (tahvil ve hisse senedi) veya kısa süreli 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 bulduklarını bilmek de büyük önem taşır. Oysa, bu ve benzeri bilgiler ödemeler bilançosu istatistiklerin-den elde edilemez. Bunun için ülkenin uluslararası borçluluk dengesi göstergesini oluşturmak gerekir.

Ödemeler dengesi açık ve fazlaları dış ekonomik ilişkilerdeki "gerçek" bir dengesizliği de göstermemektedir. Ülkeler gümrük tarifeleri, kotalar ve kam-biyo denetimi gibi kısıtlamalarla uluslararası mal ve sermaye akımlarını sınırlan-dırırlar. Dolayısıyla ödemeler dengesinin gösterdiği açıklar "fili" (görünür) açık-lardır. "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 konu-sunda da bilgi vermez. Oysa bir ülke, bölge veya para alanlarıyla yapılan ticaretin incelenmesinde büyük yararlar olabilir. Bunun gibi, ödemeler bilançosundan dış ticaretin bünyesindeki değişmeler 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.

TÜRKİYE'NİN ÖDEMELER BİLANÇOSU

Ödemeler Dengesi Analitik Sunum			
<i>Milyon ABD dolar</i>		2009	2010
A.	CARİ İŞLEMLER HESABI	-13.991	-48.557
1.	İhracat (fob)	109.647	120.952
2.	İthalat (fob)	134.497	177.272
	Mal Dengesi	-24.850	-56.320
3.	Hizmetler Dengesi: Gelir	33.466	33.636
4.	Hizmetler Dengesi: Gider	-16.717	-19.428
	Mal ve Hizmet Dengesi	-8.101	-42.112
5.	Gelir Dengesi: Gelir	5.164	3.975
6.	Gelir Dengesi: Gider	-13.353	-11.791
	Mal, Hizmet ve Gelir Dengesi	-16.290	-49.928
7.	Cari Transferler	2.299	1.371
B.	SERMAYE HESABI	-42	-34
C.	FİNANS HESABI	9.756	59.221
8.	Yurtdışında Doğrudan Yatırım	-1.553	-1.777
9.	Yurtiçinde Doğrudan Yatırım	8.409	8.899
10.	Portföy Hesabı-Varlıklar	-2.711	-3.326
11.	Portföy Hesabı-Yükümlülükler	2.938	19.585
11.1.	Hisse Senetleri	2.827	3.468
11.2.	Borç Senetleri	111	16.117
12.	Diğer Yatırımlar-Varlıklar	10.985	9.022
12.1.	Merkez Bankası	2	4
12.2.	Genel Hükümet	-31	-39
12.3.	Bankalar	6.400	13.226
12.4.	Diğer Sektörler	4.614	-4.169
13.	Diğer Yatırımlar-Yükümlülükler	-8.312	26.818
13.1.	Merkez Bankası	-901	-553
13.2.	Genel Hükümet	1.602	3.492
13.3.	Bankalar	514	27.494
13.4.	Diğer Sektörler	-9.527	-3.615
	Cari,Sermaye ve Finansal Hesaplar	-4.277	10.630
D.	NET HATA VE NOKSAN	5.068	4.328
	GENEL DENGE	791	14.958
E.	REZERV VARLIKLAR	-791	-14.958
14.	Resmi Rezervler	-111	-12.799
15.	Uluslararası Para Fonu Kredileri	-680	-2.159

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

III. ÇİFT KAYITLI MUHASEBE YÖNTEMİ: ÖRNEK UYGULAMALARI

Örnek 1) Bir Türk ihracatçısı ABD'ye 1.000 \$ tutarında bir ihracat yapmıştır. Satış bedeli döviz olarak ödenmiştir.

	Aktif	Pasif
Mal İhracatı	1.000	-
Döviz Girişi	-	1.000

Örnek 2) Bir Türk ithalatçı Almanya'dan 5.000 \$ tutarında bir mal ithal yapmıştır. Karşılığında ihracatçının çektiği vadeli bir poliçeyi kabul etmiş olsun.

	Aktif	Pasif
Mal İthalatı	-	5.000
Kısa süreli Sermaye Girişi	5.000	-

III. ÇİFT KAYITLI MUHASEBE YÖNTEMİ UYGULAMALARI

Örnek 3) Bir yabancı turist Türkiye'de bir bankada 500\$ bozdurmuştur.

	Aktif	Pasif
Turizm Geliri	500	-
Döviz Girişi	-	500

Örnek 4) Türk Kızılay'ı Kosova'ya yardım olarak 3.000\$ tutarında bir gıda bağışında bulunmuştur.

	Aktif	Pasif
Gönderilen Tek-Yanlı Transfer	-	3.000
Mal İhracatı	3.000	-

III. ÇİFT KAYITLI MUHASEBE YÖNTEMİ UYGULAMALARI

Örnek 5) Bir Amerikalı yatırımcı aracı kuruluş kanalı ile İMKB'den 2.000\$ tutarında bir hisse senedi satın almış ve karşılığını New York Bankası üzerine çektiği çekle ödemiştir.

	Aktif	Pasif
Sermaye İthalı	2.000	-
Döviz Girişi	-	2.000

Örnek 6) Bir Türk yatırımcı 1.000\$ değerinde bir Amerikan hazine bonosu satın almış, karşılığı yatırımcının bankası durumundaki İş Bankasının ABD’deki muhabirinde üzerinde tuttuğu hesaptan ödenmiştir.

	Aktif	Pasif
Sermaye İhracı	-	1.000
Dış Alacaklarda Azalma	1.000	-

ONİKİNCİ BÖLÜM DÖVİZ PİYASASI

Genel bir tanımlamayla yabancı ülke paralarına veya para yerine geçen her türlü ödeme araçlarına **döviz** (foreign exchange) denir. Bankacılık uygulamalarında nakit yabancı paralara efektif döviz ya da sadece efektif adı verilir.

DÖVİZ PİYASASININ KAPSAMI

Döviz piyasası, yabancı paraların ya da nakit para yerine geçen banka havalesi, ödeme emri, çek vs. gibi araçların kişiler, bankalar veya firmalar tarafından alınıp satıldığı piyasalardır.

I. DÖVİZ PİYASALARININ İŞLEMCİLERİ

1. Bankalar ve banka-dışı işlemciler

Döviz piyasasının **temel aracı kurumları bankalardır**. Ticari bankalar genel olarak hem döviz alım satımıyla hem de döviz transferi ve akreditif açmak gibi dış ticaret işlemleriyle uğraşırlar.

Ticari bankaların döviz işlemleri genellikle ayrı bir departman olan **kambiyo bölümünde** yürütülür. Ticari bankalar dışında ülkemizde olduğu gibi yalnızca anında teslim şeklinde döviz alım satım işlemleri yapan ve halk tarafından **döviz büfesi** olarak bilinen banka dışı mali kurumlar da vardır. Bankalar ve banka dışı işlemciler, **alış fiyatından** (*bid price*) aldıkları döviz bir miktar daha yüksek bir **satış fiyatından** (*ask price*) satarak kâr sağlamaya çalışırlar. Bu kuruluşların fazlalığı doğal olarak aralarında rekabet oluşmasını sağlayarak, alış ve satış kurları marjının daralmasına neden olur. Bu aynen mallar piyasasında olduğu gibi döviz piyasasında da etkinliğin sağlanmasına katkıda bulunur.

2. Dış ticaret ve dış yatırım işlemleri yapan kişiler ve firmalar

İthalatçılar ve ihracatçılar yaptıkları ticaretin doğal sonucu olarak döviz piyasasının temel işlemcileri arasında yer alırlar. Ayrıca dış portfolyo ve dolaysız sermaye yatırımcıları, çok uluslu şirketler ve turistler de ticari ve yatırım faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla döviz piyasasını kullanmaktadırlar.

3. Spekülâtörler ve arbitrajcılar

Spekülâtörler ve arbitrajcılar piyasada doğrudan işlem yaparak kazanç sağlamaya çalışan kişilerdir. Döviz alım ve satım ticareti ile uğraşanlar alış ve satış kurları farkından faydalanarak kâr sağlamak amacındadırlar. Spekülâtörler tüm kazançlarını döviz kurlarında bekledikleri değişimlerden elde etmeye çalışırlar. Arbitrajcılar ise dövizin aynı anda değişik piyasalardaki kur farklılıklarını kullanma yoluna giderler. (*Bu konuyu ayrıntılı açıklayacağım bir yazı ekleyeceğim*) Spekülasyon arbitraj faaliyetlerinin ağırlıklı bölümü büyük bankalar tarafından, bu bankalar adına

çalışan işlemciler kanalıyla gerçekleştirilir. Bunun anlamı bankaların hem döviz işlemcisi (*dealer*) olduğu gibi aynı zamanda spekülâtör ve arbitrajcı olarak da faaliyet gösterirler.

4. Merkez bankaları

Bir ülkenin Merkez Bankası ve hazinesi, döviz piyasasını kâr amacıyla değil, ülkenin döviz rezervlerini belirli düzeyde tutmak (*eksiklerini piyasadadan tamamlamak ve fazlayı piyasada satmak*) ve ülkenin ulusal parasının değerini istenen doğrultuda ve ölçüde etkilemek amaçlı kullanırlar. Merkez Bankası'nın yaptığı müdahaleler ülkenin uyguladığı kur politikası ile ilgilidir. (*Örnek: çoklu kur sistemi*) *Eğer ülke istikrarlı bir kur politikası arzusundaysa, o zaman ani dalgalanmalara karşı önlemler alınır. Diğer taraftan, bazen hükümetler kur istikrarını sağlamaktan başka amaçlar da gütmekte olabilirler. Bunlara örnek olarak; kısa süreli yabancı mali sermayeyi ülkeye çekmek için aşırı değerlenmiş kur politikası izlemek gösterilebilir.

5. Döviz brokerleri

Broker, kendisi işleme taraf olmadan alıcı ve satıcıyı bir araya getiren, yani işleme aracılık eden kişi demektir. Hizmetinin karşılığı olarak taraflardan **bir komisyon alır**. Anında haberleşme amacıyla bir broker dünya etrafında yüzlerce banka veya öteki mali temsilcilerle açık telefon bağlantısı kurmuş olabilir.

Günümüzde brokerler arasındaki yoğun telefon hatlarının yerini artık bilgisayarlı otomatik işlem sistemleri almaktadır. Yeni sistemlerde broker ihtiyacı olmadan ilgili taraflar fiyat teklif ve taleplerini doğrudan ve anonim olarak girebilmektedir.

6. Enflasyondan korunmaya çalışan işlemciler

Yüksek enflasyonlu ülkelerde, ufak gelir sahipleri gelirlerinin reel değerini enflasyona karşı korumak amacıyla bu paraları harcama vakti gelinceye kadar daha güvenli gördüğü yabancı paralara dönüştürebilirler. Aslında bu olaya enflasyon nedeniyle ulusal paranın değer biriktirme aracı olma görevini yerine getirememesi denilmesi daha doğru olur. Bu durumun bir ileri aşaması enflasyonun daha yüksek olması nedeniyle ulusal paranın değişim ve değer birim olarak kullanılma işlevini yitirmesidir. Bu durumda insanlar bütün bu işlevler için de kısa veya az çok uzun süreler için döviz kullanma yoluna gidebilirler. (*döviz ile kira gibi*)

II.Döviz Talebi ve Döviz Arzı

Döviz piyasasının müşterileri, yani alıcı ve satıcı durumunda olanlar uluslararası ticari, mali işlem yapan veya spekülâtif faaliyette bulunan gerçek kişilerle firmalar veya öteki kurumlardır.

Müşteriler çeşitli amaçlarla ulusal para karşılığında bankalardan döviz satın alabilirler. Satın alınan bu dövizler döviz talebini oluşturur.

Aynı şekilde herhangi bir yolla döviz kazanan veya ellerinde döviz bulunduran kimseler ulusal para karşılığında bu dövizleri bankalara satmak isteyebilirler. Döviz arzı bunları kapsar.

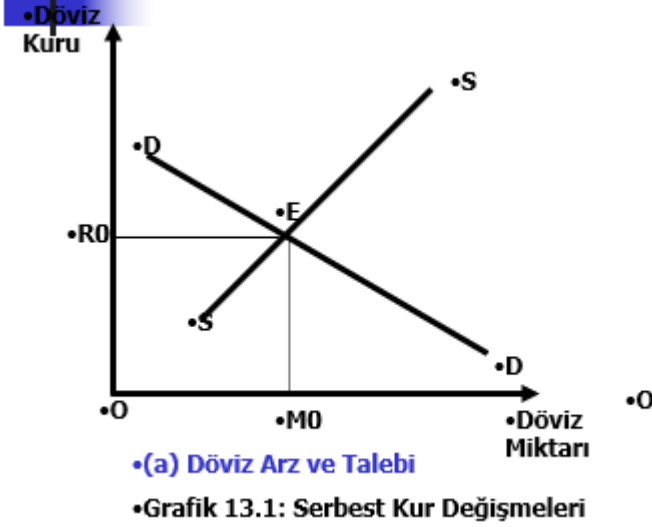
Ana neden olarak herhangi bir anda toplam döviz talebi şu üç etkenden kaynaklanmış olabilir:

- Mal ve hizmet talebi,
- Yurtdışına sermaye yatırımına bağlı talep,
- Spekülasyon ve kur riskinden korunmam amaçlı talep

Toplam döviz arzı da bunların tersinden oluşur:

- Yabancı mal ve hizmet satışı
- Yabancıların yurtiçinde sermaye yatırımı yapmaları
- Spekülatif veya korunma amaçlı döviz satışı

Döviz Talebi ve Döviz Arzı Eğrileri



Grafikte görüldüğü gibi döviz piyasasında denge DD döviz talebi ile SS döviz arzının kesiştiği E noktasında olur. Piyasa hacmi OM_0 , denge kuru OR_0 olur

III. DÖVİZ PİYASASININ DİĞER PİYASALARDAN FARKLARI

1- Döviz piyasaları alıcı ve satıcıların doğrudan karşılaştıkları piyasalar değildir.

Döviz piyasalarında mal piyasalarından farklı olarak alıcı ve satıcılar genellikle hiç karşı karşıya gelmezler. Çünkü alıcı ve satıcılar işlemleri birbirleriyle değil, **aracılar vasıtasıyla** (banka, banka dışı mali kuruluşlar veya gerçek kişiler) yaparlar.

Banka ve mali kurumlar piyasada aracılık görevi üstlenirler. (bankaların ayrıca kendisi alıcı veya satıcı olabilmektedir)

2- Belirli bir borsa biçiminde örgütlenmiş piyasalar değildir.

Döviz işlemleri, menkul kıymetler borsasında olduğu gibi, belirli bir yerde kurulu ve örgütsel yapıya sahip borsalarda gerçekleştirilmez. Yani döviz piyasaları **dağınıktır ve örgütlenmemiştir**. Bazı kentler finansman konusunda merkez olabilirler ama buna rağmen toplamda dağınıklık sürmektedir.

Piyasasının yapısının bu şekilde olması fiyatların ilgililerce bilinmesi bakımında önemli bir noktadır. Merkezi bir piyasada fiyatı öğrenmek kolay olabilmektedir. Tam tersi durumda ise bu kadar kolay olmamaktadır.

3- Piyasa yapıcılığı

Döviz piyasasında faaliyet gösteren bazı büyük bankalar **piyasa yapıcısı** (market maker) rolü üstlenirler. Bu bankalar bu amaçla döviz ticareti için belirli bir sermaye ayırmayı seçerler.

Beklentileri doğrultusunda bir pozisyon belirlemesi yaparak, kur değişimleri bağlamında bir risk yüklenmiş olur. Bu durum piyasa için kurların belirlenmesi açısından bir düzenleyici etki sağlayabilecek durumdadır.

4- Müşterinin ihtiyaçlarına göre sözleşme yapılabilmesi

Döviz piyasaları örgütlenmiş olmadığı için anında veya vadeli olarak alım satımın yapılabildiği ve standart sözleşmelerin olmadığı bir yapıya sahiptir. Bu bağlamda alınıp satılan dövizler, para cinsi, miktarı ve vadesi bakımından tamamen **müşterinin isteğine bağlı** olarak ayarlanabilmektedir.

5- Küresel nitelikte piyasalardır.

Döviz piyasaları doğası gereği ulusal piyasalarla sınırlı değildir. Dünyanın neresinde olursa olsun, döviz işlemi yapan bankalar veya diğer mali kurumlar çeşitli iletişim araçlarıyla birbirine bağlı durumdadır. **Herhangi bir değişimden tüm diğer merkezler de haberdar olmaktadır.** Bu iletişim olanaklarına bağlı olarak artan hızlı gelişmelerin bilinirliği ve arbitrajın kısa süreli mümkün olarak ortaya çıkabilecek sapmaların hızlı bir şekilde düzeltilmesi söz konusudur. Tüm bunlara istinaden döviz piyasalarının küresel piyasalar oldukları söylenebilmektedir.

6- Yer yüzünde döviz piyasası hiç kapanmayan bir piyasa durumundadır.

Dünyanın şekli dolayısıyla ortaya çıkan saat farklarına bağlı olarak, **24 saatlik bir gün süresi içinde dünyadaki piyasalardan en azından bir kısmı her zaman açık durumda kalmaktadır.** Buna örnek olarak, ABD'nin batısında çalışma günü sona erince, Uzak Doğu piyasalarının güne başlangıcı gösterilebilir. Döviz piyasasının bu şekilde hiç kapanmamasının sonucu olarak, günün her saatinde dünya etrafında bankalar arasında döviz ticaretinin gerçekleştiği görülmektedir. Bu nedenle, diğer piyasalar kapalı iken bir piyasadaki gelişme tüm piyasayı etkileyebilir. Diğer taraftan var olduğumuz bir piyasa kapanmış olsa bile diğer piyasalardaki gelişmeler bir sonraki açılışta kurun değişmiş olarak başlayabileceğini göstermektedir.

7- TRP'ye oldukça yakın piyasalardır.

Döviz piyasalarına hükümet müdahalelerini dışarda tutarsak, döviz piyasaları tam rekabet koşullarına büyük ölçüde uygunlu göstermektedir.

Buna yönelik örnekler, **alıcı ve satıcıların çok sayıda olması, piyasalara giriş ve çıkışın serbest olması ve dövizin homojen bir ekonomik varlık olması** söylenebilir. Ayrıca işlemciler piyasa koşulları hakkında geniş bir bilgiye sahip durumdadırlar. Sonuç olarak, hükümetler müdahalede bulunmadıkları durumlarda döviz piyasaları tam rekabet koşullarına yaklaşmaktadır.

IV. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI

A) Satılma gücü transferi

Normal koşullar altında her ülkede kullanılan para kendi ulusal parası olmaktadır. Bu varsayıma istinaden, başka ülkelerle yapılan ticaret ve mali işlemlerde ilgili ülkelerin paralarına veya ona dönüştürülebilen bir üçüncü ülke parasına gerek duyulmaktadır. Döviz piyasasının temel işlevi **ulusal paraların birbirine dönüştürülmesini sağlayarak uluslararası ticaret, yatırım ve mali fon transferini mümkün kılmaktır.** Bu yüzden eğer döviz piyasaları olmasaydı, bir ülkede yaşayan insanların sahip oldukları o ülkenin ana parasına bağlı

olan servetlerin normal koşullar altında o ülke sınırlarının dışına çıkartılabilmesi çok zor ve olanaksız olurdu.

B) Kredi sağlama

Ticaret işlemlerinde malların ülkeler arasında taşınması zaman alan bir süreçtir. Bir süreç uzaklığa bağlı olarak kısa veya 6 ay gibi uzun süreler olabilmektedir. Bu **taşımanın gerçekleştiği zaman içerisinde finansmanın** da yapılması gereklidir. Eğer **ödeme peşin yapılırsa**, bu **finansman ithalatçı tarafından karşılanırken, ödeme mal ithalatçıya ulaştıktan sonra yapılırsa** bu seferde **finansmanı ihracatçı karşılamış** olmaktadır. Diğer taraftan yaygın kullanılan bir yöntem ise ne ihracatçının ne ithalatçının bu finansmanı sağladığı **'akreditif'** sistemidir.

Kısaca, bu finansmanın **bankalar tarafından karşılanmasını** ifade eder. Akreditif yoluyla yapılan ödemede **ihracatçı malını gemiye yüklediği anda sahip olduğu evrakları bankaya getirerek kendisine ödeme yapılmasını sağlar**. Ticaretin diğer tarafı olan **ithalatçı ise, gümrüğe gelen malları almak için bankadan sözü edilen evrakları almak için ödemeyi bankaya yapar**. Bu sayede taşıma süresi boyunca finansmanı bankanın akreditif hesabı sağlamış olur. Diğer yandan kredi işlevi yalnızca bununla sınırlı değildir. Normal kredi fırsatları da çeşitli amaçlarla ihracatçı veya ithalatçı kişi ve kuruluşlara sunulabilmektedir.

C) Riskten korunma

Hem mal ticareti ile uğraşan ithalatçı ve ihracatçılar, hem de yabancı piyasalarda fon arayışında olan ve dış yatırım yapmak isteyenler beklenmedik kur risklerine açık hale gelmektedir. Bu bakımdan kur risklerini gidermek ve en aza indirmek için döviz piyasalarında uygun işlemler yapılması beklenen bir çözüm olanağını sunar. Sonuç olarak, döviz piyasası önemli bir işlevi olarak **ilgili taraflara kur riskinden korunma olanağı** sağlayabilmektedir. (*hedging*)

V. DÖVİZ PİYASASINDA İŞLEM TÜRLERİ

1. Anında İşlemler
2. Vadeli İşlemler
3. Döviz Swapları

1. Anında İşlemler

Anında işlemler (spot transactions), alınıp satılan paraların ilke olarak anlaşmaya varıldığı anda teslimi kaydıyla gerçekleştirilen işlemlerdir. Bununla birlikte, anlaşmaya varılır varılmaz taraflardan birinin dövizini, diğerinin de kararlaştırılan kur üzerinden bunun karşılığı olan ulusal parayı teslim etmesi durumu daha çok nakit döviz işlemlerinde görülür. Örneğin, bir bankada efektif döviz satınalmı 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 dövizini, diğer tarafın da ulusal parayı karşı tarafa devretmeye hazır duruma getirmesine yardımcı olur.

Valör tarihinde dünyadaki bankalar arasındaki dolar ödemelerinin çoğu CHIPS adı verilen bir sistem aracılığıyla gerçekleştirilir. CHIPS, merkezi New York'ta bulunan ve dünyada döviz

İşlemi yapan çoğu bankaların üye oldukları bir fon transferi sistemidir. Bu sistem sayesinde dolar fonları bir uluslararası ban-kadan diğerine çok hızlı, ucuz ve hatasız bir biçimde devredilmiş olur.

Merkezi İsviçre’de bulunan Uluslararası Denkleştirme Bankası (BIS) tarafından yapılan bir anketin sonuçlarına göre uluslararası piyasalardaki anında işlem ve vadeli işlemler ortalaması görülmektedir.

2. Vadeli İşlemler

Vadeli işlemler ise gelecekte bir tarihte belirli miktar ulusal para karşılığında belirli miktar yabancı paranın devredilmesini gerektiren işlemlerdir.

Vadeli işlemlerin gerektirdiği döviz alış veya satış sözleşmesi bugünden bir banka ile yapılır ve uygulanacak kur da şimdiden belirlenir. Ancak dövizin ve karşılığında ödenecek ulusal paranın teslimi gelecekte anlaşmaya varılan belirli bir tarihte yerine getirilir. Vadeli kurlar valörlerine göre genellikle 30, 60 veya 90 günlük olarak kote edilirler.

Kuşkusuz vadeli sözleşmelere uygulanan kurlar a-nında kurlara uygulanan kurlardan farklıdır. Bu kur farkı, en az ilgili ulusal paralar üzerindeki faiz oranlarının farkına eşittir. Diğer bir deyişle, düşük faizli ulusal para vadeli piyasada yüksek faizli ulusal para karşısında bu faiz farkı ölçüsünde pahalıya satılır (prim yapar).

Instrument	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Foreign exchange instruments	1,527	1,239	1,934	3,324	3,971	5,345
Spot transactions	568	386	631	1,005	1,488	2,046
Outright forwards	128	130	209	362	475	680
Foreign exchange swaps	734	656	954	1,714	1,759	2,228
Currency swaps	10	7	21	31	43	54
Options and other products ²	87	60	119	212	207	337

2013 Yılı Nisan ayı itibariyle günlük ortalama işlemler 680 milyar dolardır.

3. Döviz Swapları

Döviz piyasasında gerçekleştirilen işlemlerin bir bölümü de swaplardır. Döviz swapı bir dövizin belirli miktarının iki farklı teslim tarihi (valör) ile aynı anda hem alınması hem de satılması biçimindeki işlemlere verilen addır. Alım ve satım işlemleri aynı banka ile veya bir brokerle birbirine bağlı olarak yapılır. Anlaşma aynı karşı taraf ile tek işlem biçiminde yapıldığı için burada bir kur riski söz konusu olmaz.

Bir anında döviz işlemi karşılığında bir vadeli işlem yapılması biçimindeki döviz swaplarına "vadeli karşılığında anında teslim swap lan" (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.

Döviz swapları tabloda görüldüğü gibi döviz piyasalarında **en büyük işlem hacmini** oluşturmaktadır.

VI. DÖVİZ KURU

Döviz fiyatlarına döviz kuru denir.

Döviz kuru iki milli para birimi arasındaki değişim oranının ifade eder.

Döviz kuru bir fiyat olmakla beraber herhangi bir malın fiyatından farklıdır. Kurlardaki değişiklik uluslararası ekonomik ilişkilere konu olan mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarını ve sonra da diğer piyasaları etkileyerek ekonomilerde global değişiklikler yaratır.

Döviz kuru döviz piyasasında oluşur.

1. Dolaylı ve Dolaysız Kotasyon

Döviz kuru yabancı para biriminin değiştirilebildiği ulusal para miktarı biçiminde tanımlanmışsa

$1\$ = 1.25 \text{ TL}$ gibi buna Dolaysız Kotasyon (Avrupa Usulü)

Döviz Kuru bir birim ulusal para ile değiştirilebilen yabancı para miktarı biçiminde tanımlanmış ise

$1 \text{ TL} = 1/1.25 = 0.80 \$$

gibi Dolaylı Kotasyon (Amerikan Usulü) denir.

Döviz Kuru yükselirse yabancı paranın değeri ARTAR, ulusal paranın değeri AZALIR.

Döviz Kuru düşerse yabancı paranın değeri AZALIR, ulusal paranın değeri ARTAR.

Bankaların döviz alım satımı için kur belirlemeleri “kote etmek” veya “kotasyon” deyimleri ile ifade olunur. Türkçe anlamı “fiyat yazmak” tır

2. Döviz Alış Kuru, Döviz Satış Kuru ve Kur Marjı

Bankalar Döviz Kurlarını alış ve satış kurları olarak ayrı ayrı kote ederler.

Bankalar dövizini düşük fiyattan alır yüksek fiyattan satar. Alış ve satış kurları arasındaki fark bankanın kârını ve işlem giderlerini kapsar buna Kur Marjı denir.

Kur marjını yıllık faiz veya kâr oranı ile karşılaştırabilmek için bunların yüzdelik oranlara dönüştürülmesi gerekir:

Örneğin doların alış kuru 1.40TL ve satış kuru 1.50TL ise kur marjı % 6.6 olur.

Marj ödemelerinin süresi kısadır. Bunu Yıllık yüzdelere dönüştürürsek, örneğin alış ve satış arasında 10 gün süre geçiyorsa yıllık kur marjı % 18.5 olur.

3. Kur Marjını Etkileyen Faktörler

Alış ve satış kurları arasındaki farklılıkların nedenleri:

- 1- Döviz işlemlerinin miktarı fazla olursa alım satım marjı düşük olur.
- 2- Döviz piyasası istikrarsızsa yani iniş ve çıkışlar varsa marjlar yüksektir.
- 3- O paranın gelecekteki piyasa koşullarına ilişkin istikrarsızlık beklentileri de marjları artırır.

Efektif Kurlarda Alış Satış Marjının Yüksek Oluş Nedenleri:

1- Efektif Dövizler genellikle ufak miktarda alınır satılır. Bu ufak miktarlar için de aynı idari masraflar yapılır.

2- Efektif dövizler bankalarda nakit olarak bulunur. Değişik yabancı paraları kasasında tutan banka bu alım satım süresi içinde faiz geliri elde etmez.

3- Nakit dövizlerin güvenlik problemi vardır. Ayrıca nakit dövizlerin ilgili ülkeden getirilmesi bir masrafı gerektirir.

Bu nedenlerle “efektif döviz” kurları “döviz”e göre daha fazla alım satım marjını içerir.

4. Dolaysız Kur ve Çapraz Kur

İki ulusal para arasında piyasada fiilen uygulanan değişim oranına Düz Kur (Dolaysız Kur) denir.

1\$=1 TL

Farklı paraların kurlarının \$ gibi ortak bir payda üzerinden hesaplanmasına Çapraz Kur (Dolaylı Kur) denir.

1 \$=2 € Frankfurt Piyasasında
1 \$=1 TL Tahtakale Piyasasında
1 €= 0.5 TL Dolaylı Kur olur

TCMB Döviz Kurları

Indicative Exchange Rates Announced at 15:30 on 02/28/2014 by the Central Bank of Turkey
BÜLTEN NO: 2014/42

DÖVİZİN CİNSİ CURRENCY	DÖVİZ		EFEKTİF	
	ALİŞ	SATIŞ	ALİŞ	SATIŞ
	EXCHANGE RATES		EXC.RATES ON BANKNOTES	
	Buying	Selling	Buying	Selling
USD/TRY 1 ABD DOLARI	2.2129	2.2168	2.2114	2.2201
AUD/TRY 1 AVUSTRALYA DOLARI	1.9785	1.9914	1.9694	2.0033
DKK/TRY 1 DANİMARKA KRONU	0.40774	0.40975	0.40745	0.41069
EUR/TRY 1 EURO	3.0477	3.0532	3.0456	3.0578
GBP/TRY 1 İNGİLİZ STERLİNİ	3.6931	3.7123	3.6905	3.7179
CHF/TRY 1 İSVİÇRE FRANGI	2.4996	2.5157	2.4959	2.5195
SEK/TRY 1 İSVEÇ KRONU	0.34222	0.34576	0.34198	0.34656
CAD/TRY 1 KANADA DOLARI	1.9861	1.9950	1.9788	2.0026
KWD/TRY 1 KUVEYT DİNARI	7.8178	7.9201	7.7005	8.0389
NOK/TRY 1 NORVEÇ KRONU	0.36727	0.36974	0.36701	0.37059
SAR/TRY 1 SUUDİ ARABİSTAN RİYALİ	0.59004	0.59110	0.58561	0.59553
JPY/TRY 100 JAPON YENİ	2.1679	2.1822	2.1599	2.1905

Çapraz Kurlar 28.02.2014

USD/AUD	1	ABD DOLARI	1.1158	AVUSTRALYA DOLARI
USD/DKK	1	ABD DOLARI	5.4187	DANİMARKA KRONU
USD/CHF	1	ABD DOLARI	0.8832	İSVİÇRE FRANGI
USD/SEK	1	ABD DOLARI	6.4388	İSVEÇ KRONU
USD/JPY	1	ABD DOLARI	101.83	JAPON YENİ
USD/CAD	1	ABD DOLARI	1.1127	KANADA DOLARI
USD/NOK	1	ABD DOLARI	6.0103	NORVEÇ KRONU
USD/SAR	1	ABD DOLARI	3.7504	SUUDİ ARABİSTAN RİYALİ
EUR/USD	1	EURO	1.3773	ABD DOLARI
GBP/USD	1	İNGİLİZ STERLİNİ	1.6718	ABD DOLARI
KWD/USD	1	KUVEYT DİNARI	3.5528	ABD DOLARI
USD/BGN	1	ABD DOLARI	1.4202	BULGAR LEVASI
USD/RON	1	ABD DOLARI	3.2676	RUMEN LEYİ
USD/RUB	1	ABD DOLARI	36.14	RUS RUBLESİ
USD/IRR	1	ABD DOLARI	24898	İRAN RİYALİ
USD/CNY	1	ABD DOLARI	6.1450	ÇİN YUANI
USD/PKR	1	ABD DOLARI	104.90	PAKİSTAN RUPİSİ

Efektif Döviz Kurları

Bir ulusal paranın dış değeri (satılma gücü) onunla satın alınabilecek yabancı mal, hizmet veya mali değerlere bağlıdır.

Bu ise dolaysız kotasyonda döviz kurunun tersine eşittir.

Bir ulusal paranın dış değerini hesaplamak için efektif döviz kuru hesaplanır: ulusal paranın, ülkenin başlıca ticaret ortaklarının paralarıyla olan kurlarının ağırlıklı ortalamasına eşittir.

Reel Döviz Kurları

R (Reel Döviz Kuru)

E (nominal döviz kuru)

Pd (dış enflasyon oranı)

Pi (yurtiçi enfalsyon oranı)

$R = E \times$

Nominal döviz kuru yıl içinde E: 1\$ = 1.20TL olarak sabit tutulmuş iken Türkiye’de enflasyon oranı Pi=0.10 ve ABD’de enflasyon oranı Pd=0.05 olmuş ise reel döviz kurundaki değişme,

$R = 1.20 \times (1+0.05/1+0.10) = 1,14$ olur.

Reel döviz kurunun nominal kurun altına düşmesi ulusal paranın aşırı değerlenmesi anlamına gelir. Bunun sonucu ise ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün zayıflamasıdır. Başka bir ifadeyle ülke göreceli olarak pahalılaşması nedeniyle ihracat yapmakta güçlük çekerken, ucuzlayan yabancı mallar dolayısıyla ithalatta patlama yaşayabilir.

Ulusal paranın aşırı değerlenmesi ihracatı caydırıcı ve ithalatı özendirici etkileri dolayısıyla dış ticaret açıklarının önemli bir nedenidir. Bu durumun ortaya çıkmasının temel nedeni MB’nin piyasaya müdahaleleri dolayısıyla döviz kurlarının düşük tutulması, başka bir deyişle göreceli enflasyon farkı ölçüsünde kurun yükselmesine izin verilmemesidir.

VII. DÖVİZ ARBİTRAJI

Bir döviz, menkul değer, mal veya üretim faktörünün belli bir andaki fiyat farklılığından yararlanmak üzere, bu varlığın eşanlı olarak alınıp-satılmasına arbitraj denir.

Risksiz oluşu arbitrajı, spekülasyondan ayıran en önemli faktördür.

V. DÖVİZ ARBİTRAJI

1. Yer Arbitrajı: İki Uçlu Arbitraj

Döviz Arbitrajı aynı iki para arasındaki kurların belirli bir anda çeşitli piyasalarda farklı olmasından kaynaklanabilir.

İstanbul Piyasası

1\$=1.5 TL

New York Piyasası

1\$=2 TL

Arbitrajcı elindeki 1.5TL İstanbul Piyasasından dolar alır.

Aynı anda New York Borsasında 1\$'ı 2 TL'ye çevirir.

Bu durumda 0,5 TL (%33 oranında kâr etmiş olur)

1. Yer Arbitrajı: İki Uçlu Arbitraj

Kişisel kâr sağlamanın yanında, ekonomik açıdan arbitrajın en önemli yararı, kur uyumunu gerçekleştirmesi ve Tek Fiyat Kanununun işlemesine olanak vermesidir.

Arbitrajcı İstanbul'da dolar satın aldıkça talep artar ve TL fiyatı yükselir.

New York Piyasasında dolar sattıkça dolar arzı artar ve fiyat düşmeye başlar.

2. Çapraz Kur Farkına Dayalı

Arbitraj: Üç Uçlu Arbitraj

Arbitraj, bazen iki para arasındaki dolaysız kur ile çapraz kurlardan hesaplanan dolaylı kur farkından kaynaklanabilir.

YTL, € ve USD olmak üzere üç para arasındaki kurların aşağıdaki gibi olduğunu kabul edelim.

2\$=1 € veya 1\$=1,5 TL

1 €=2 TL

Arbitrajcı 6 TL ile başlarsa 3 € satın alır.

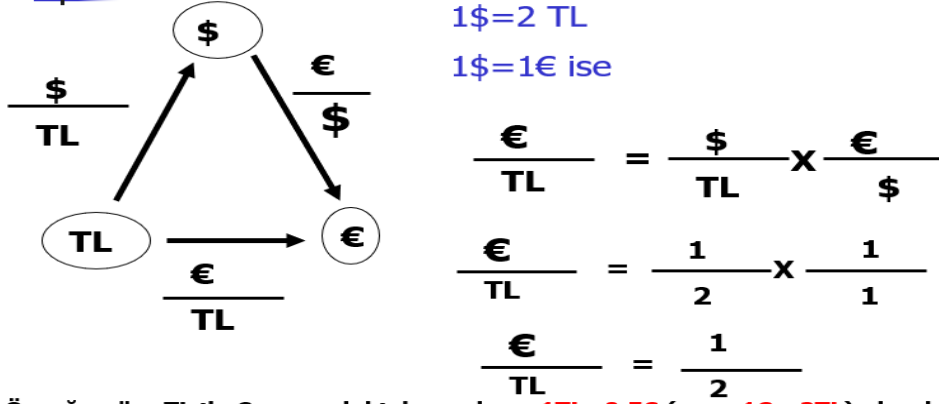
3 € ile 6 \$ satın alır.

6 \$ 'ı 9 TL'ye dönüştürür.

3 TL (%50 oranında) kâr eder.

2. Üç Uçlu Arbitraj: Grafikle Gösterim

2. Üç Uçlu Arbitraj: Grafikle Gösterim



Eğer $\frac{\text{€}}{\text{TL}} > \frac{\text{\$}}{\text{TL}} \times \frac{\text{€}}{\text{\$}}$

$$\frac{\text{€}=1}{\text{TL}=1} > \frac{\text{\$}=1}{\text{TL}=2} \times \frac{\text{€}=1}{\text{\$}=1}$$

ise elinde TL olanlar bunu Euroya dönüştürecek, Euro ile dolar satın alacak ve dolar fonlarını tekrar TL'ye dönüştüreceklerdir. (Üçgen sağdan sola doğru dolaşmıştır)

Örneğin göre TL ile € arasındaki denge kuru 1TL=0.5€ (veya 1€ =2TL) olması gerekirken 1TL = 1€ ise elinde 20 TL olan bir yatırımcı bununla 20 € alır. Bu 20 € yu 20 dolara dönüştürüp 20 doları TLye dönüştürdüğünde elinde 40 TLsi olur

Eğer $\frac{\text{€}}{\text{TL}} < \frac{\text{\$}}{\text{TL}} \times \frac{\text{€}}{\text{\$}}$

$$\frac{\text{€}=0,25}{\text{TL}=1} < \frac{\text{\$}=1}{\text{TL}=2} \times \frac{\text{€}=1}{\text{\$}=1}$$

ise elinde TL olanlar bunu dolara dönüştürecek, dolar ile euro satın alacak ve euro fonlarını tekrar TL'ye dönüştüreceklerdir. (Üçgen soldan sağa doğru dolaşmıştır)

Örneğin göre TL ile € arasındaki denge kuru 1TL=0.5€ (veya 1€ =2TL) olması gerekirken 1TL = 0.25€ ise elinde 20 TL olan bir yatırımcı bununla 10 dolar alır. Bu 10 doları 10 € ya dönüştürüp 10 € yu TLye dönüştürdüğünde elinde 40 TLsi olur

VIII. DÖVİZ SPEKÜLASYONU

Spekülasyon, bir kimsenin kendi yaptığı tahminlere dayanarak fiyatında yükselme beklediği ekonomik varlığı satın alması, fiyatında düşme beklediklerini ise satması yoluyla kâr sağlama faaliyetidir.

Spekülasyonun ayırıcı özelliği ilerideki fiyat değişmelerinin bugünden tam olarak bilinmemesi yani geleceğe ait bir belirsizliğin bulunmasıdır. Bu durumda herkes tüm göstergeleri göz önüne alarak tahminler yapar. Risk yüklemek spekülasyonun temel özelliğidir.

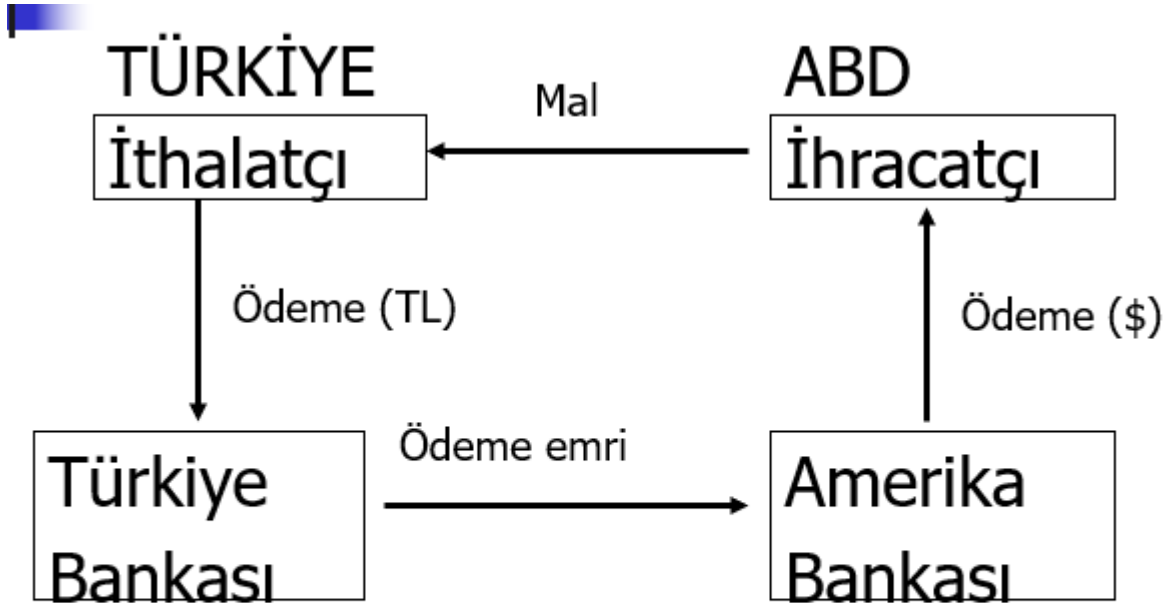
Spekülatörler döviz kurlarındaki değişmelerin tahmin edilmesinde

- Ülkenin ödemeler bilançosu durumu,
 - Faiz ve enflasyon oranı,
 - İhracattaki gelişmeler,
 - Dış borç ödemeleri,
 - IMF gibi mali kuruluşların desteği vs.
- gibi tüm etkenleri dikkate alırlar.

IX. PERAKENDE VE TOPTAN (İNTERBANK) DÖVİZ PİYASALARI

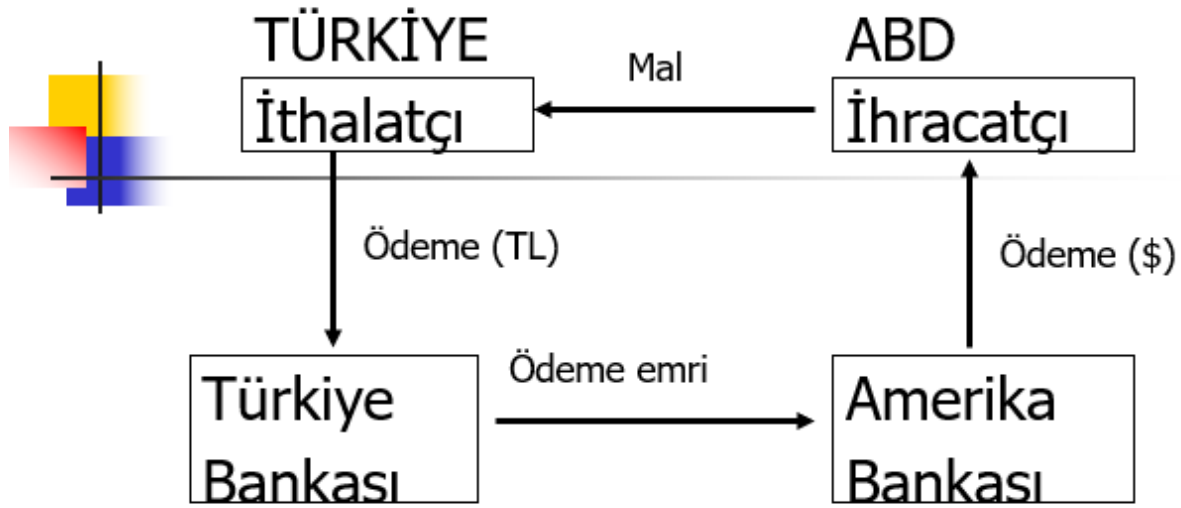
Bankalar döviz piyasasının vazgeçilmez kuruluşlarıdır. Müşteriler döviz işlemlerinin büyük bir bölümünü bankalarla gerçekleştirirler. Ayrıca dış ticaret ve uluslararası ödeme işlemleri de bankalar aracılığıyla yürütülür.

1. Bankalar ve Uluslararası Ödeme İşlemleri



• *İstanbul'daki bir ithalatçının New York'taki bir ihracatçıdan satın aldığı bir mal karşılığında ona 1.000\$ tutarında bir ödeme yapmak istediğini düşünelim.

İlk olarak, ithalatçı İstanbul'daki bir bankaya telefon ederek o günkü döviz kurunu ve yapacağı işlemle ilgili bankanın komisyon ve diğer masraflarını sormalıdır. Önerilen fiyat ve koşulların kabulü sonrası **müşteri ile banka arasında anlaşma** sağlanmış olacaktır.



- Ticari beklenti gereği, anlaşmanın sağlanmasını izleyen iki iş günü içerisinde müşteri anlaşılan fiyat üzerinden TL olarak ödemeyi yapması ve bankanın da döviz satışını gerçekleştirmesi gereklidir. Bundan sonra bankanın görevi, müşterisine sattığı bu dövizlerin New York'taki ihracatçıya ulaştırılmasıdır.

Bu amaçla İstanbul'daki banka bir haberleşme kanalıyla New York'taki muhabir bankasına bir mesaj göndererek, **kimliği ve adresi belirtilen ihracatçıya 1.000\$ ödenmesi talimatını** verir. Bu mesajı alan muhabir banka gerekli araştırmayı yaptıktan sonra **ilgili kişi veya firmaya ödemede** bulunur. Buna istinaden kendi bünyesindeki İstanbul'daki bankaya ait olan hesaba bu miktarda bir borç kaydı düşürür. Sonuç olarak, ödeme gerçekleştirilmiş olur.

2. Perakende ve İnterbank Döviz İşlemleri

Bankalarla (ve döviz ticareti yapan banka dışı mali kurumlar) **müşteriler arasındaki** işlemlere 'perakende döviz piyasası' (*retail market*) denilmektedir. Döviz piyasasının ikinci boyutu ve görünmeyen yönü ise, döviz pozisyonlarını denkleştirmek için bankalar arasındaki döviz işlemleridir.

Buna da 'bankalar arası döviz piyasası' veya 'döviz interbankı' denilmektedir. Bu yazımızda döviz piyasasının görünmeyen yüzünü oluşturan bu ikinci tür piyasa üzerinde durulacaktır. Başlangıç olarak döviz piyasasının en büyük bölümünü interbank piyasası oluşturduğunu söylemek doğru olur.

Döviz işlemlerinde genel olarak bir bankanın karşılaştığı risk, beklenmedik bir kur değişimlerinden meydana gelir. Örneğin; **kurlardaki ani bir düşüş, bankanın elindeki döviz rezervlerinin değerinin düşürecek ve bankayı zarara uğratacaktır. Diğer taraftan kurlardaki bir yükselme de bankanın döviz borçlarının (eğer varsa) ulusal para karşılığındaki değerlerini arttırarak yine bir zarara yol açabilmektedir.* Eğer belirli süre içerisinde bankanın yabancı bir para üzerinden, müşterilerinden satın aldığı miktar müşterilere sattığı miktara eşit olursa, döviz rezerv pozisyonlarında değişme olmayacak ve herhangi bir döviz riski bulunmayacaktır.

Ancak, eğer satın alınan döviz miktarı satış tutarından fazla olursa, o durumda döviz rezervlerinde bir artış görünecektir. Bu duruma literatürde bankanın sözü edilen yabancı para üzerinde fazla (*uzun*) pozisyon (*long position*) alması denilmektedir. Tersisi durumunda, yani bankanın aynı **para üzerinden satın aldığından daha fazla döviz satışı yaptığı düşünülürse, buna da eksik (*kısa*) pozisyon (*short position*) adı verilir.**

3. Bankaların Döviz Riski Yönetimi: Bankalar normal olarak spekülör kuruluşlar değildirler. Bu bakımdan döviz işlemlerinde güvenceli hareket düşüncesindedirler. Gerek fazla, gerek eksik pozisyon durumlarında banka kur riskine açık hale gelir.

Bunun nedeni, birinci durumda banka bir döviz rezervi fazlasına sahiptir. **Eğer bu fazlalığı elden çıkarmazsa**, o paranın kurundaki bir düşüşten zarara uğrayacaktır. İkinci durumda, yani eksik pozisyon durumunda ise, yine bir risk söz konusudur. Bunun sebebi ise, elinde yeterli olandan az döviz bulunması, fazla miktarda ulusal paranın bulunması demektir. Bu yüzden eğer döviz kuru yükselirse, bir zarara uğraması kesindir.

Bankalar açık pozisyonlarını denkleştirmek maksadıyla interbank piyasasına başvurabilirler. İnterbank piyasası (*bankalar arası döviz piyasası*) dealer'lardan ve broker'lardan oluşmaktadır. Bu iki işlemcinin de rolleri temel olarak fark göstermektedir.

Dealer, faaliyetlerini büyük bir bankanın ana merkezi durumundaki döviz departmanında yürütür. Yani bir piyasa yapıcısı (*market maker*) durumundadır. Bankanın planına göre belirlediği ihtiyaçlar için sürekli olarak döviz almaya ve satmaya hazır durumdadır.

İnterbank piyasasında yapılan işlemler, en düşük 1 milyon ve onun üst katları biçimde gerçekleşmektedir. Bu piyasada uygulanan kurlar, bankaların perakende müşterileri için belirledikleri fiyatlardan farklı olmaktadır.

Daha net olarak açıklamak gerekirse, örneğin; dolar üzerinden eksik pozisyon veren bir bankayı ele alırsak, pozisyonu denkleştirmek için dolar satın almak isteyecek bu bankanın önünde iki seçenek vardır. Birincisi, ana merkezindeki dealer'ın doğrudan öteki bankalara ulaşarak dolar satmak isteyen bir banka bulmayı denemesidir. İkincisi ise bir broker'a başvurarak onun aracılık hizmetlerinden yararlanmaktır.

Birinci yola seçilirse, **dealer piyasada faaliyet gösteren çok sayıdaki bankadan bazılarını doğrudan arar ve karşı tarafın fiyat tekliflerinden uygun bulduğu olursa, doğrudan anlaşma yapabilir.* Bir dealer bu tarz bir haberleşme sırasında diğer tarafa alıcı veya satıcı olduğunu belirtmeden onun fiyatı bildirmesini ister. Böylece alış ve satış fiyatları belirtilir. Karşı taraftan gelen teklif sonrası, arayıcının yalnız 1 dakika düşünme süresi mevcuttur. Vereceği karar bağlayıcı olacaktır, o bakımdan böyle durumlarda sakın kalabilen kişiler tercih edilirler. Doğrudan karşı taraf aranıp iş bitirilmesi durumunda broker komisyonlarından tasarruf etme avantajı bulunmaktadır. İkinci seçenekte ise, işlem yapacağı karşı bankayı kendisi arayıp bulmak yerine, bu iş bir broker'a havale edilir. Brokerlar bankalar arasında aracılık görevi üstlenirler. Bu hizmet karşılığında her iki taraftan da bir komisyon alınır.

Belirtmesinde fayda olan bir nokta, Bankalar bu piyasada ister alıcı ister satıcı olsunlar, görüşmeler yapılırken kimliklerinin bilinmesini arzu etmezler. Çünkü bu hem kendileri hem de piyasa açısından olumsuz sonuçlara neden olabilir. Örnek vermek gerekirse, bir büyük bankanın piyasaya alıcı olarak girmesi, piyasada döviz talebinin arttığına işaret edecek ve satıcı da buna bağlı olarak fiyatı yükseltecektir. Aynı şekilde tam tersi durumda, büyük bir bankanın döviz satmak istemesi de piyasada kurları düşürücü bir etki yapabilir.

Küçük bankalar ise kapasitelerinin bilinmemesi amacıyla kimliklerinin işlemler son aşamaya gelene kadar saklamayı seçerler. Broker aracılığıyla dolar satın almak banka durumuna geri dönersek, Banka brokera satın almak istediği dövizin miktarını ve ödeyebileceği fiyatın üst sınırını bildirir. Broker da eğer elinde böyle bir teklif varsa onu ilgili bankaya bildirir. Yoksa, alıcının kimliğini belirtmeden çeşitli bankalara başvurup dolar satış teklifleri alır. Bu teklifler içerisinde en uygun olanını döviz talep eden bankaya iletir ve teklif kabul edildikten sonra alıcı ve satıcı arasında doğrudan ilişkiye geçilmesi dönemine geçilir. O aşamaya kadar bankalar birbirlerinin kimlikleri hakkında bilgi sahibi olmazlar. Brokerlar yaptıkları işleri dolayısıyla döviz piyasasındaki gelişmeleri yakından takip ederler. Bu bakımdan piyasanın yönü ve olası kur değişimleri hakkında oldukça sağlıklı tahminlerde bulunabilmektedirler. Aracılık faaliyetleri yürütürken bu eğilimlerin oluşmasında önemli derecede etkili olurlar. **Kaliteli broker hizmetleri oldukça pahalı olmaktadır.** Bu yüzden büyük bankalar broker faaliyetlerine başvurmaktansa kendi bünyelerindeki dealer'ları kullanarak ilgili bankaları doğrudan kendileri arayıp bulmayı tercih ederler.

Her iki açıdan da bankalar arasında yapılan işlemlere '**döviz interbankı**' denilmektedir. Döviz interbankına konu olan alım ve satım işlemlerinin hacmi, diğer yaptıkları işlemlere göre çok daha büyüktür. Hacimlerinin büyük olması nedeniyle interbank işlemlerine uygulanan döviz kurları da perakende piyasada geçerli olanlardan daha düşüktür. Bankalar perakende piyasadaki müşterilerinden gelecek her siparişi karşılamak için interbank piyasasına girmeleri gerekli değildir. Bu konuda esneklik içinde hareket ederler. **Pozisyonlarındaki eksilme veya artma ancak önceden belirlenmiş kabul edilemez sınırlara ulaştıktan sonra bunu denkleştirmek isterler.** Bunun anlamı bankalar uygulamada belirli ölçülerde bir eksik veya fazla pozisyon almayı normal kabul ederler. İnterbank Piyasasında Elektronik İşleme Dayalı Sistemler

1980'lerden sonra interbank piyasasında doğrudan bir karşı taraf bulma alanında büyük ilerlemeler sağlandı. '**Otomatik işlem sistemleri**' (*automatic dealing system*) denilen uygulamalar ortaya çıktı. Dünya çapında bankaların dealer'ları arasında işlem fiyatları, işlem miktarları ve öteki piyasa bilgileri konusunda doğrudan iletişim kurma ve otomatik olarak işlem yapma imkanı sağlarlar. En tanınmışlarından birisi ABD'de 1992 de faaliyete başlayan '**Reuters**' tir. Ertesi yıl, **MINEX** oluşturuldu. Ayrıca Japon bankaları ve Dow Jones için **Telerate** ve **Electronic Brokering Services** kuruldu. **Reuters** ve benzerleri uygulamalarında sisteme üye olarak katılan bankalar ve öteki mali kurumlar yayınlanması için alış ve satış fiyatlarını ekrana canlı olarak girerler. Fiyat kotasyonları ekranda **anonim** (*isimsiz*) olarak gözükür. Bankaların girdiği bu fiyat öneri ve talepleri örtüştüğünde işlem tamamlanmaktadır. Sistem ayrıca tarafların yeterli bir kredisinin olup olmadığını da kontrol ederek ve tarafların onaylarıyla işlemi tamamlar.

Bu yeni uygulamaların ortaya çıkışıyla gelenekse telefona dayalı doğrudan arama yöntemine göre işlemler daha hızlı biçimde gerçekleştirilebilmektedir. Diğer taraftan **hızlı karar vermek** önem kazanmıştır. Otomatik işlem sistemlerinin yaygınlaşması ile birlikte **brokerlık faaliyetlerinde azalma** görülmektedir. Yalnızca sistem dışındaki bankalar bu geleneksel yöntemi sürdürmektedir.

Tüm bunlardan ayrı olarak, interbank piyasasında **ödeşme ve denkleştirme** (*clearing and settlement*) maksadıyla çeşitli sistemler oluşturulmuştur. **CHIPS** bunlardan birisidir. Bankalar arasındaki faaliyetlerin iki taraflı biçimde denkleştirilmesi büyük maliyetlere yol açtığı için, bu işlemlerin çok taraflı olarak denkleştirilmesi amacıyla kurulan sistemler ise hem maliyetleri düşüren hem de likidite risklerini azaltan bir etkisi bulunmaktadır.

X. ULUSAL PARANIN KONVERTİBİLİTESİ

Konvertibilite, 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.

Konvertibilitenin ayırıcı bir özelliği dileyen herkesin serbestçe döviz işlemi yapabileme hakkının bulunmasıdır.

Konvertibilitenin tersi kambiyo denetimidir. En katı şekli ile kambiyo denetiminde serbest döviz işlemlerine tümüyle izin verilmez. Her türlü döviz alım satım işlemi devletin tekelinde olmuştur.

Türkiye ulusal parasını 1991 yılı başlarında ulusal parasını konvertibl bir para olarak IMF'ye tescil ettirmiştir.

ONDÖRDÜNCÜ BÖLÜM DÖVİZ KURU DEĞİŞMELERİNİ AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİLER

Giriş

Geleneksel olarak kur değişimleri ticaret akımlarına dayanan ve uzun dönemdeki değerleri tahmine yarayan teorilerle açıklanmıştır. Oysa 1960'lann sonlarından itibaren geliştirilen teoriler ise konuya salt bir mali olay gibi bakarlar. Bu yeni teoriler, içinde bulunduğumuz dönemde kurlarda görülen ani ve çoğu kez aşırı ölçülerdeki değişimleri açıklamaya çalışırlar.

1980'lerde ülkeler mali piyasalar üzerindeki kısıtlamaları kaldırarak uluslararası sermaye akımlarını serbestleştirdiler. Bu gelişme iletişim teknolojisindeki hızlı ilerlemelerle de desteklenince uluslararası sermaye akımlarının hacminde büyük artışlar oldu. Bugün uluslararası sermaye akımları ticaret akımlarından çok daha büyük boyutlardadır. Böyle bir ortamda kur değişmelerini açıklamada asıl ilginin ticaret akımlarından sermaye akımlarına doğru kayması da doğaldır.

Döviz kurlarının oluşumunu açıklayan geleneksel teoriler dış ticaret akımları yaklaşımı ile satınalma gücü paritesi yaklaşımıdır. Parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımı (veya mali varlık yaklaşımı) ise yeni veya modern teoriler olarak bilinirler.

Bu teorileri daha yakın biçimde ele almadan önce, eski ve yeni teoriler arasındaki temel farkı oluşturan akım değişkeni ile stok değişkeni kavramlarını gözden geçirelim.

Akım (flow) değişkenleri, belli bir zaman süresi boyunca ortaya çıkan değişme-lerle ilgilidir. Örneğin yıllık (ya da mevsimlik, aylık) ihracat, ithalât, yatırım, üretim ve tüketim değerleri, vs. gibi. Nitekim bu tür değişkenlerin değeri, ait olduk-ları zaman süresi ile birlikte belirtilmelidirler. Örneğin 1999 yılının ihracatı, yatırı-mı, ya da enflasyon oranı gibi.

Oysa stok (stock) faktörleri durağan değerleri, ya da belli bir andaki mevcutları gösterir. Bunlar başlangıçtan o ana kadar olan birikimi veya toplamı yansıtmakla olup değişmeyle ilgili değildirler. Örneğin, bir yatırımcının belli bir anda sahip olduğu yatırım portfolyosu, ülkenin belli bir tarihteki dış borçları, vs. stok değişkenleridir. Fakat söz gelişi, yatırımcının portfolyosunda yaptığı yeniden düzenlemeler, dış borçlar artışları, gelir, tasarruf, vs. akımla ilgilidir.

Durağan değerler ve akım değişkenleri ayırımı ekonominin diğer alanlarında olduğu gibi, kur oluşumunu açıklamada da büyük önem taşır.

Mal ve hizmetlerin ihraç ve ithali (veya genel olarak arz ve talebi) akım niteliğinde olduğundan, kurları dış ticaret dengesi ile açıklamaya çalışan modeller akım değişkenlerine dayanırlar. Satınalma gücü paritesi modelleri de bu niteliktedir.

Para ve sermaye stokundaki değişmelere dayalı olarak geliştirilen parasal yaklaşım ve portfolyo dengesi yaklaşımı ise stok teorileridir.

I. Dış Ticaret Akımları Yaklaşımı

Dış Ticaret Akımları Teorisi'ne göre bir ülkenin parasının değerini belirleyen etken o ülkenin mal ihracat ve ithalâtıdır. İhracatın ithalâtından büyük olması (dış ticaret bilançosunun fazla vermesi) durumunda ulusal paranın dış değeri yükselir. Tersine, ithalâtın ihracatı aşması da ulusal paranın değer yitirmesine neden olur.

Bu teori açısından ülkenin ihracatını ve ithalâtını etkileyen tüm faktörler aynı zamanda paranın dış değerini etkiler. Bunlar arasında örneğin, yerli ve ya-bancılı malların göreceli fiyatları, iç ve dış ekonomilerdeki reel gelir artışları, tüke-tici tercihlerinin yerli veya yabancı mallara doğru kayması, teknolojik gelişme, faktör stokundaki artışlar, vs. gibi faktörler sayılabilir.

Eğer incelenen ülke ile birlikte onun ticaret ortakları da büyümekte iseler bu kez, kişi başına artan gelirler dolayısıyla, onlar da daha çok yabancı mal tüke-tirler; böylece birinci ülkenin döviz arzı artar (döviz arzı eğrisi sağa doğru kayar). Bu durumda döviz kurundaki değişimin ne olacağı ülkenin ihracatının ithalâtından daha hızlı mı, yoksa daha yavaş mı arttığına bağlıdır.

Özetle, dış dünyaya göre daha hızlı büyüyen ülkenin ulusal parası döviz piyasalarında değer kaybına uğrayacak, tersine, dış dünyadan daha yavaş büyüyen ülkenin ulusal parası değer kazanacaktır.

Yukarıda verilen örnek ticaret akımları modeline göre ekonomik büyümenin kurlar üzerindeki olası etkilerini açıklamaktadır. Ama gerçek hayatta çoğu kez hızla büyüyen ülkelerin paralarının da değer kazandığını, durgunluk içindeki ülkelerde ise paranın değer kaybettiği görülmektedir. Bu da ticaret akımları yaklaşımının her zaman gerçek durumu açıklayamadığını gösterir.

Ayrıca bu yaklaşıma göre dış ticaret bilançosu açık veren ülkelerin ulusal paralarının değer kaybetmesi gerekirken, yine bu durumdaki ülkeler için çoğu kez ulusal paranın değerinde bir düşme olmadığı, hatta paranın değer kazandığı görülmüştür. Bütün bu örnekler ticaret akımları yaklaşımının eksikliklerini ortaya koyuyor ki, o da aşağıda inceleyeceğimiz gibi bu modelin sermaye akımlarının güçlü etkisini ihmal etmesidir.

II. 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 tahminlerim belirtmeden önce, tek fiyat kanunu hakkında bazı açıklamalarda bulunalım.

Alıcı ve satıcıların çok sayıda bulunduğu piyasa koşullarına ilişkin bilgilerin çok ufak maliyetlerle sağlanabildiği serbest rekabet piyasalarının doğal bir sonucu şudur: Ticarete konu olan

bir malın (veya başka bir ekonomik varlığın), mevcut döviz kurundan belirli bir ulusal paraya çevrilmiş fiyatının dünyanın her yerinde aynı olması gerekir.

Farklı piyasalarda bu malın fiyatları arasında doğabilecek farklılık, bu malı bir piyasadan diğerine ulaştırmak için gereken taşıma giderlerinden daha büyük olamaz.

Türkiye ve ABD'yi ele alarak mal piyasalarında tek fiyat kanununun işleyişi konusunda bir örnek verelim. Diyelim ki, gümrük tarifeleri ve taşıma giderleri gibi engellerin bulunmaması durumunda, halen geçerli kur 1.25TL: 1\$ iken buğdayın tonu Amerika'da 100\$ ve Türkiye'de 175TL'dir. Türk lirasına çevrildiğinde, bunun anlamı buğdayın ABD'de 125TL (ya da dolar cinsinden Türk buğdayının fiyatı 140\$) olması demektir. Görüldüğü gibi, buğday fiyatları ABD'de Türkiye'den daha ucuzdur. Bu farklılık kâr peşinde koşan arbitrajcıyı derhal harekete geçirir. Buğday ABD'den alınıp Türkiye'de satılınca ton başına 50TL (veya 40\$) bir kâr elde edilir.

Arbitrajcının kâr sağlamanın yanında, yukarıdaki mekanizma, iki ülkede fiyatları aynı düzeye getirci 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 adı verilen bu olay, uluslararası arbitraj faaliyetlerinin bir sonucudur. Arbitraja risk yüklenmeden, belli bir anda ortaya çıkmış bulunan fiyat farklılıklarından kâr sağlamaya çalışır. Bunun için de "ucuza al, pahalıya sat" ilkesine göre hareket eder. Bu mekanizma ise fiyatların çok dar sınırlar içinde birbirinden sapmasına engel olur.

Tek fiyat kanunu, uluslararası ticarete konu olan tüm ekonomik varlıklara uygulanabilir. Örneğin mal piyasalarına uygulanırsa aynı malın, döviz piyasalarına uygulanırsa belli bir yabancı paranın, sermaye piyasalarına uygulanırsa aynı paraya bağlı tahvillerin faiz oranlarının, bütün piyasalarda aynı olması gerekir.

Şimdi SGP Teorisi'ne daha yakından bakalım. SGP birisi mutlak, diğeri de göreceli (nisbi) olmak üzere iki ayrı şekilde ele alınır. Önce birincisine bakalım.

a. Mutlak Satınalma Gücü Paritesi:

Mutlak satınalma gücü (absolute purchasing power parity) yaklaşımına göre, bir ülkedeki fiyatlar, cari döviz kurlarından diğer ülke paralarına dönüştürüldüğünde tüm bu ülkelerde de aynı olmalıdır. Başka bir açıdan bunun anlamı, herhangi bir ulusal para biriminin satınalma gücünün, dünyanın her yerinde aynı olması demektir. Mutlak SGP'de öngörülen bu sonucu sağlayan yine arbitraj mekanizmasıdır.

Yukarıda, mutlak SGP Teorisi tek bir mal yönünden incelendi ve teoriye göre, cari kurlardan ulusal paraya dönüştürüldüğünde belli bir malın tüm ülkelerdeki fiyatının aynı olması gerektiği belirtildi. Burada ise bu kanunun ülkedeki tüm mallar için geçerli olacağı belirtiliyor.

Malların tümünün fiyatlarını ifade etmek için de, doğal olarak fiyat indeksleri kullanılır. Eğer iç fiyat indeksini P_i , dış fiyat indeksini P_d ve döviz kurunu da S (bir birim yabancı para ile değiştirile-bilen ulusal para miktarı olarak) ile gösterirsek, mutlak SGP aşağıdaki gibi bir denklemle ifade edilebilir:

$$P_i = S \times P_d$$

Yani, ortak bir yıl temel alınarak düzenlenen (ve kapsam olarak birbiriyle karşılaştırılabilen) fiyat indekslerinin tüm ülkelerde aynı sayıyı göstermesi gerekir.

Sözü edilen bu ilişkiden, iki ülke arasındaki döviz kurunun ne olması gerektiğini hesaplayabiliriz. Buna göre ulusal para ile yabancı para arasındaki değişim oranı (döviz kuru), ilgili ülkelerin fiyat indeksleri oranına bağlıdır.

Yani iç fiyat indeksi, yabancı ülkenin fiyat indeksinden ne kadar yüksekse (düşükse), bir birim yabancı paranın ulusal para fiyatını ifade eden döviz kuru (S) da o kadar yüksek (düşük) olur. Diğer bir deyişle,

$$S = P_i / P_d$$

Özetle, mutlak anlamda SGP'nin döviz kurlarındaki değişimleri açıklayan bir gösterge olduğu düşünülebilir. Bununla birlikte, gerçekte mutlak SGP bu amaçla kullanılmamaktadır. Bunun yerine, daha uygun bir kavram olan, aşağıda inceleyeceğimiz göreceli SGP tercih edilir.

Mutlak SGP'nin Geçerliliğini Engelleyen Etkenler

Bunun nedeni uygulamada mutlak SGP'nin geçerliliğine duyulan kuşkuyla ilgilidir. Gerçek dünyada tek fiyat kanunu bir tek mal için geçerli olsa da ülkedeki malların tümü için geçerli olmayabilir. Önce, tüm ülke için fiyat indeksleri kullanmak gerekeceğine göre, iki ülke arasında birbiriyle tam olarak karşılaştırılabilir fiyat endeksleri bulmak güç olmaktadır.

Bu amaçla toptan eşya fiyatları indeksi, tüketici fiyatları indeksi, GSMH deflatörü vs. gibi çeşitli indeksler kullanılabilir. Ama, her ülkede fiyat indekslerinin kapsamına girecek mallar ve bunlara verilecek ağırlıklar farklıdır. Sonra, gerçek dünyada farklı ülkeler tarafından üretilen benzer mallar arasında önemli kalite farklılıkları bulunur.

Ayrıca mutlak SGP yalnız mal ve hizmet ticaretini denkleştirecek kurları belirlemekle ilgilenirken sermaye akımlarını tümünden ihmal ediyor. Böylece kur düzeyi mal ve hizmet ithal ve ihracını denkleştirecek bir düzeyde olsa da yine de sermaye çıkışı olan ülkenin ödemeler bilançosu açık, sermaye girişi olan bir ülkenin ödemeler bilançosu da fazla verecektir.

Bundan başka, hemen her ülkede üretilen birçok mal veya hizmet ilgili fiyat indekslerinin kapsamına girdiği halde, dış ticarete konu olmamaktadır (ticaret dışı mallar). Dolayısıyla, SGP yaklaşımı, ticaret-dışı mal ve hizmetler dolayısıyla yine de mal ve hizmet ticaretini dengeleyen kuru göstermeyebilir. Bütün bunların da ötesinde ülkeler arasında fiyat eşitliğini engelleyebilecek doğal, ya da yapay birçok engel ve müdahaleler (taşıma giderleri, gümrük vergileri, kotalar, idari düzenlemeler, standartlar, vs.) vardır.

SGP'ye Örnek Amerikan Big Mac Hamburgeri

The hamburger standard

	Big Mac prices		Implied PPP* of the dollar	Actual exchange rate: Jan 30th	Under (-)/over(+) valuation against the dollar, %
	in local currency	in dollars			
United States†	\$3.54	3.54	-	-	
Argentina	Peso 11.50	3.30	3.25	3.49	-7
Australia	A\$3.45	2.19	0.97	1.57	-38
Brazil	Real 8.02	3.45	2.27	2.32	-2
Britain	£2.29	3.30	1.55‡	1.44‡	-7
Canada	C\$4.16	3.36	1.18	1.24	-5
Chile	Peso 1,550	2.51	438	617	-29
China	Yuan 12.5	1.83	3.53	6.84	-48
Czech Republic	Koruna 65.94	3.02	18.6	21.9	-15
Denmark	DK 29.5	5.07	8.33	5.82	43
Egypt	Pound 13.0	2.34	3.67	5.57	-34
Euro area§	€3.42	4.38	1.04**	1.28**	24
Hong Kong	HK\$13.3	1.72	3.76	7.75	-52
Hungary	Forint 680	2.92	192	233	-18
Indonesia	Rupiah 19,800	1.74	5,593	11,380	-51
Israel	Shekel 15.0	3.69	4.24	4.07	4
Japan	¥290	3.23	81.9	89.8	-9
Malaysia	Ringgit 5.50	1.52	1.55	3.61	-57
Mexico	Peso 33.0	2.30	9.32	14.4	-35
New Zealand	NZ\$4.90	2.48	1.38	1.97	-30
Norway	Kroner 40.0	5.79	11.3	6.91	63
Peru	Sol 8.06	2.54	2.28	3.18	-28
Philippines	Peso 98.0	2.07	27.7	47.4	-42
Poland	Zloty 7.00	2.01	1.98	3.48	-43
Russia	Ruble 62.0	1.73	17.5	35.7	-51
Saudi Arabia	Riyal 10.0	2.66	2.82	3.75	-25
Singapore	S\$3.95	2.61	1.12	1.51	-26
South Africa	Rand 16.95	1.66	4.79	10.2	-53
South Korea	Won 3,300	2.39	932	1,380	-32
Sweden	SKR 38.0	4.58	10.7	8.30	29
Switzerland	CHF 6.50	5.60	1.84	1.16	58
Taiwan	NT\$75.0	2.23	21.2	33.6	-37
Thailand	Baht 62.0	1.77	17.5	35.0	-50
Turkey	Lire 5.15	3.13	1.45	1.64	-12

*Purchasing-power parity; local price divided by price in the United States

†Average of New York, Chicago, Atlanta and San Francisco ‡Dollars per pound

§Weighted average of prices in euro area **Dollars per euro

Sources: McDonald's; *The Economist*

Mutlak SGP'ye göre eğer kurlar ABD'nin fiyat düzeyi ile öteki ülkelerin fiyat düzeyleri oranına eşitse, bütün diğer mallarda olduğu gibi, Big Mac'in fiyatının da tüm ülkelerde aynı olması gerekir. Gerçekte ise dolar fiyatları ülkeler arasında büyük değişimler göstermektedir.

Tablonun ilk sütununda 2 Şubat 2009 itibariyle Big Mac hamburgerinin çeşitli ülkelere ulusal para cinsinden fiyatları verilmiştir.

İkinci sütunda ülkelerdeki gerçek kurlara göre dönüştürülmüş dolar fiyatları verilmiştir.

Üçüncü sütunda yerel para fiyatının ABD'deki fiyata bölünmesiyle elde edilen örtülü SGP verilmiştir. Bu bize iki ülkede hamburger fiyatının aynı olması için döviz kurunun ne olması gerektiğini gösterir.

Dördüncü sütunda ise, o tarihteki gerçek kurlar yer almaktadır.

Gerçek kurun daha yüksek olması, ulusal paranın eksik değerlendirildiği ya da hamburger fiyatlarının ABD'den o ölçüde ucuz olduğu,

Gerçek kurun düşük olması da kurun aşırı değerlendirildiği yani hamburger fiyatlarının oransal olarak ABD'den daha yüksek olduğu biçimde yorumlanabilir.

b. Göreceli Satınalma Gücü Paritesi

SGP'nin bu yaklaşımında fiyat ve kurların mutlak büyüklüğü değil, bunlardaki göreceli değişimler ele alınır. Başka bir deyişle, göreceli SGP (relative purchasing power parity)'ye göre, kurlardaki değişme iki ülke arasındaki enflasyon (fiyatlardaki artış) oranlarına bağlıdır.

Yabancı ülkeye göre ulusal ekonomide enflasyon ne derece yüksekse, döviz kurunun da o ölçüde artması gerekir. Sözgelisi, belli bir başlangıç yılı esas alınarak, Türkiye'de fiyat artışlarının ABD'nin iki katı olması, doların TL kurunun da iki katına çıkmasını gerektirir.

Dönemin başlangıcını 0, sonunu 1, enflasyon oranlarını f, Türkiye'yi T ve ABD'yi de A alt simgeleri ile gösterirsek doların TL kurundaki değişme oranı aşağıdaki gibi olur:

Formülün kullanılmasını bir örnekle gösterelim. Diyelim ki, 2007 yılı başında döviz kuru 1\$: 1.25TL olup bu yıla ait enflasyon oranları Türkiye'de yüzde 12 ve ABD'de yüzde 2 olmuştur. Bu koşullar altında, göreceli Satınalma Gücü Paritesi Teorisi açısından yıl sonunda doların TL kuru ne olmalıdır?

İlgili değerler formülde yerlerine konulduğunda $(S_1 - 1.25) / 1.25 = 0.12 - 0.02$ olur ve buradan da $S_1 = 1.375$ TL olarak bulunur.

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 durumlarında, kur değişimleri ile SGP arasında büyük bir uyum olduğu görülüyor. O halde genel olarak belirtmek gerekirse, göreceli SGP'nin ekonominin reel faktörlere bağlı uzun dönemli denge döviz kurlarını gösteren bir araç olduğu söylenebilir. Kısa dönemlerde ise, özellikle sermaye akımlarının et-kisine bağlı olarak, döviz kurlarında uzun dönemli bu denge değerlerinin etrafında şiddetli biçimde değişebilmektedir. O bakımdan kurlarda anlık olarak ortaya çıkan ve uzun dönemli denge değerlerine göre daha şiddetli olan bu değişimleri açıklamak üzere yeni yaklaşımlar gerekmiştir.

Aşırı veya Eksik Değerlenmiş Ulusal Paralar

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, reel kurlar nominal kurun altına düşer ve ulusal para yapay olarak aşırı değerlendirilmiş (over-valuation) duruma gelir. Hükümetler, döviz piyasası müdahaleleriyle, başka bir deyişle merkez bankasının piyasada yaptığı döviz satışlarıyla böyle bir duruma neden olabilirler.

O halde, döviz kurlarının hükümet müdahaleleriyle, ülkedeki göreceli enflasyon oranlarından daha düşük ölçülerde yükseltilmesine *ulusal paranın aşırı değerlendirilmesi (dövizin eksik değerlendirilmesi)* olayı denmektedir.

Tersine, döviz kurlarının iç ve dış enflasyon oranları farkından daha yüksek oranda artırılması da reel kurun nominal kurun üzerine çıkması ve *ulusal paranın eksik değerlendirilmesi (dövizin aşırı değerlendirilmesi)* olayıdır.

Ülkenin, ulusal paranın aşırı değerlendirilmiş olduğu bir kur politikası uygulamasında çeşitli nedenler etkili olabilir.

Örneğin sanayileşmekte olan bir ülkede, döviz kurları düşük tutularak, sanayiye ucuz yabancı girdi sağlanması düşünülebilir.

Veya ihraç mallarının yüksek yabancı fiyatlardan satılarak, ticaret hadlerinin ülke lehine geliştirilmesi amaçlanmış olabilir.

Ya da dışarıdan ülkeye kısa süreli yabancı sermaye fonlarını çekebilmek için bu yola başvurulabilir. Yüksek faiz oranlarından yararlanmak için dışarıdan gelen bu fonlar, ulusal paraya dönüştürülerek faize yatırılır ve yatırım süresinin sonunda tekrar yabancı paraya çevrilerek ülkeyi terk eder. Geri gönderme işlemi sırasında geçerli kurdan ulusal paranın aşırı değerlendirilmiş olması, yabancı yatırımcıların faiz oranına ek bir gelir elde etmelerine olanak sağlar.

PARASALCI YAKLAŞIM VE KURLARIN OLUŞUMU

Parasalcı yaklaşımın ana amacı, dış dengeyi sağlama mekanizmasını açıklamaya yöneliktir. Ancak aynı zamanda kurların oluşumuna da yeni bir açıklama getiriyor. Aslında öngörülen mekanizma oldukça basittir.

Çünkü, herhangi bir malın fiyatının, o malın arz ve talebine bağlı olduğu şeklindeki genel ilkenin ulusal paralar için de geçerli olduğunu savunmaktadır.

Başka bir deyişle, ulusal paranın fiyatı demek olan döviz kurları, ulusal paranın arz ve talebine göre belirlenir. Arz edilen para miktarı talep edilen miktarı aşarsa, o para döviz piyasasında değer kaybeder, tersine, talep arzı aşarsa değer kazanır.

Parasalcı yaklaşım açısından döviz kurlarındaki değişme, para talep ve arzı arasında dengesizlik doğuracak gelişmelerin bir sonucudur.

Diyelim ki, para talebini belirleyen faktörlerde bir değişme yokken, merkez bankası piyasaya yeni para sürmüş olsun. Böylece para stokundaki bu artış dolayısıyla para arzı genişler ve halkın eline, tutmak istediğinden daha fazla miktarda para geçmiş olur. Elde tutulmak istenmeyen bu fazla para stoku ile ne yapılır?

Fazla paranın (para arzındaki artış) bir kısmı mal ve hizmetlere harcanır. O arada bir bölümü yabancı mal ve hizmetlere gitmiş olur. Diğer kısmı da, faiz geliri elde etmek için yerli ve yabancı menkul değerlere yatırılır.

Demek oluyor ki, para arzındaki bir artış durumunda hem yabancı mal ve hizmet ithali, hem de sermaye ihracı dolayısıyla döviz talebi artıyor. Cari işlemler ve sermaye bilançosundan kaynaklanan bu talep artışları ise cari döviz kurunun yükselmesine, diğer bir deyişle, ulusal paranın değer kaybetmesine yol açar.

Para talebi sabitken para arzının azalması durumunda da yukarıdakilere ters sonuçlar doğar. Yani, merkez bankasının piyasadaki para stokunu daraltınca halk mal ve hizmet satınalmalarını ve menkul değerler yatırımlarını azaltır.

Çünkü, fiyatlar henüz değişmediği için, halkın eline tutmak istediğinden daha az para geçmiştir. Böylece de sonuçta döviz talebi azalır ve döviz kuru düşer, ya da ulusal para değer kazanır.

Para arzı kadar para talebindeki değişimler de döviz kurunu etkiler. Örneğin yurtiçi reel gelir artışları, faizlerdeki bir düşme ve fiyatlar genel düzeyindeki artışlar nominal para talebini yükseltir ve para arzının sabit tutulması varsa-yımı altında, döviz talebinde ve döviz kurunda düşüşlere yol açar.

Parasalıcı yaklaşımda kur değişimleri para arz ve talebi arasında oluşacak dengesizliklere bağlanırken, karşı ülkelerdeki gelişmeleri de dikkate almak gerekir. Örneğin, para talebi sabitken Türkiye'de para arzının artması, TL'nin değerini düşürücü bir etkidir. Ama söz gelişi, eğer ABD'de de para arzı aynı oranda artırılıyorsa (talep sabitken) TL'nin bu paraya karşı değer kaybına uğraması gerekmez.

O halde, burada önemli olan ülkelerin birbirlerine oranla para arz ve taleplerindeki değişimler, ya da enflasyon oranlarındaki farklılıklardır. Göreceli arz artışları kuru yükseltici, talep artışları ise düşürücü yönde etkide bulunur. Diğer bir deyişle, enflasyon oranı göreceli yüksek ülkelerde ulusal para değer kaybeder, düşük ülkelerde ise ulusal para değer kazanır.

Parasalıcı modele, geleceğe yönelik beklentileri de katmak gerekir. Buna göre, bireyler ne miktar para tutacaklarına karar verirken yalnızca ilgili değişkenlerin bugünkü değil, gelecekte bekledikleri değerlerini de göz önünde bulundururlar.

Örneğin bir yabancı paranın değerinde yükselme beklemekte iseler, o yabancı paraya bağlı menkullerin satınalmalarını artırırlar. Dolayısıyla, bugün mevcut faktörlerde bir değişiklik olmasa bile, o paranın değerinde aniden bir artış ortaya çıkabilir.

Kısacası, bireyler elde edilebilen tüm bilgileri kullanarak tahminlerini oluşturur ve bu tahminler doğrultusunda hareket ederler. Söz konusu düşünceler döviz kurlarının oluşumunda tahminlerin taşıdığı önemi ortaya koymaktadır.

PORTFOLYO DENGESİ YAKLAŞIMI (VARLIK PİYASASI MODELİ)

Portfolyo dengesi yaklaşımı (portfolio-balance approach), döviz kurlarında görülen günlük dalgalanmaları yabancı menkul değerlerin arz ve talebindeki değişimlerle açıklamaya çalışan oldukça yeni bir teoridir.

Yukarıda incelenen parasalıcı yaklaşım da portfolyo dengesi teorilerinin kapsamı içinde düşünülebilir. Ancak orada üstü kapalı biçimde, yerli menkul değerlerle yabancı menkullerin birbiri yerine tam ikame edilebilir oldukları kabul ediliyor.

Yani, yatırımcı açısından yabancı menkul değer tutmakla yerli menkul değer tutmanın risk yönünden hiç farkı bulunmayacağı, dolayısıyla yatırımcının yabancı menkul tuttuğu için ayrı bir risk primi talep etmeyeceği varsayılıyor.

Gerçek hayatta bireyler, servetlerini çeşitli mali varlıklar arasında dağıtırlar. Örneğin, tahvil, hisse senedi, altın, bina, arazi, vs. satın alırlar, nakit para olarak tutarlar ya da vadeli banka hesabı

açtırlar. Servet edinmenin amacı, bugünkü satınalma gücünü geleceğe aktarmak ve bunu daha da büyöltmek arzusudur.

Bunun altında yatan neden de geleceği güvence altına alma düşüncesiyle ilgili olabilir.

Biz burada kolaylık olsun diye, daha sınırlı sayıda yatırım araçlarını kapsayan bir portfolyoyu göz önüne alacağız. Şöyle ki portfolyoların yerli ve yabancı (dövizle bağlı) menkullerle nakit şeklindeki ulusal ve yabancı paralardan (efektif döviz) oluştuğunu varsayacağız.

Menkul değerler ise işletmelerin sabit borcunu temsil eden tahvillerle, işletmeye ortaklık sağlayan hisse senetlerini kapsar.

Portfolyo Teorisi

Portfolyo Teorisi'nin temel görüşüne göre belirli bir sermaye fonuna sahip olan yatırımcı, bu fonlarını çeşitli menkul değerler arasında o şekilde dağıtacaktır ki, kabul edilecek bir risk düzeyinde portfolyosundan elde etmeyi beklediği gelir oranını maksimum yapsın.

Bu amaç doğrultusunda yatırımcı portfolyosunu oluştururken, her menkul değeri teker teker ele alır ve bunların risk ve beklenen gelir oranlarını karşılaştırır.

Gelir oranları yüksek menkullerin öncelikle tercih edilecekleri beklenebilir. Ancak bu konuda riski de hesaba katmak gerekir. Genellikle beklenen gelirleri yüksek olan mali araçların risk oranları da yüksek olur. Başka bir deyişle, çoğu kez yüksek gelirler, yüksek riskin bir karşılığıdır.

Portfolyo dengesi modelinin nasıl işlediğini göstermek amacıyla portfolyoda yapılan bazı ayarlamaların etkilerini araştıralım:

Birinci olarak ülke hazinesinin bono satışına giriştiğini, varsayalım. Bu durumda para arzı azalır, çünkü halk parasal fonlarını kullanarak tahvillerin bedelini öder. Böylece tahvil fiyatları düşer ve ülkenin faiz oranı yükselir.

Yurtiçi faizlerdeki artış sonucunda ise ülkede halk daha çok yerli tahvil satın alırken ulusal para fonlarını ve yabancı tahvilleri azaltır. Yabancı yatırımcılar da kendi ulusal tahvilleri ve ulusal para fonlarını azaltarak fiyatı düşen bu tahvillerden satın alımlarını artırır.

Yabancı tahvillere olan talebin azalması bunların fiyatını düşürerek, yabancı faizleri yükseltir. Fonların böylece ele aldığımız ülkeye doğru akmaya başlaması bu ülkedeki faiz yükselişini yavaşlatır.

Ayrıca gerek yerli, gerek yabancı yatırımcılar tarafından yabancı tahvillerin satışı ve yerli tahvil alımlarının artması, yabancı paranın satışını ve ulusal paranın satın alınmasını gerektirir ki, bu da esnek kur sistemleri altında ulusal paranın değer kazanmasına ya da yabancı paranın değer kaybetmesine yol açar.

Dışsal değişmeler karşısındaki portfolyo ayarlamalarına bir başka örnek olarak da döviz kurunun daha önce beklendiğinden daha fazla yükselmeye başlamış olduğunu varsayalım.

Bu ise ulusal para ve ulusal tahvillere olan talebi azaltır, yabancı bono ve tahvillere olan talebi ise artırır. Ulusal para fonları ile yerli bono ve tahvillere olan talebin düşmesi de yurtiçi faiz oranını düşürür. Fakat yerli yatırımcıların yabancı tahvil satın alımından dolayı dışarıya doğru ortaya çıkan fon akımları yabancı ülkenin faiz oranını azaltıcı ve ulusal faiz oranındaki düşüşü de yavaşlatıcı etki yapar.

Yerli ülke halkının yabancı tahvil alımlarındaki artış, diğer yandan yabancı para talebini yükselterek yabancı paranın değer kazanmasına yol açarken aynı zamanda yabancı paranın değerinde beklenen artışın yavaşlamasına neden olur.

ONBEŞİNCİ BÖLÜM

ÖDEMELER BİLANÇOSUNUN DENKLEŞMESİ: KUR VE FİYAT DEĞİŞMESİ MEKANİZMALARI

GİRİŞ

Ödemeler bilançosundaki açık veya fazlalıkların belli bir süre içinde giderilmesi ve dış dengenin sağlanması gerekir.

Dış açıkların giderilmesinde etkili olabilecek mekanizmalar,

- Fiyat değişimleri,
- Gelir değişimleri,
- Parasal değişimler,
- Dolaysız kontroller ve
- Döviz gelirlerini artırıcı önlemler

şeklinde sıralanabilir.

Dış ödemeler dengesini sağlayıcı mekanizmaların bir bölümü kendiliğinden işlemeye başlar. Bunlara Otomatik Denkleştirme Mekanizmaları adı verilir. Bazılarının işleyişi hükümetlerin alacağı kararlara bağlıdır. Bunlara Dış Denkleştirme Politikaları

I. FİYAT DENKLEŞMESİ MEKANİZMALARI

Dış dengesizlik durumunda kendiliğinden işleyen fiyat değişmesi mekanizmaları değişken kur sistemi ile fiyat- altın para akımı mekanizmasını kapsar. Ancak bu ikincisi altın para sistemlerine özgü olup bugün uygulama alanına sahip değildir.

A. Değişken Kur Sisteminde Dış Denkleşme

Serbest kur sistemlerinde döviz kuru döviz arz ve talebine bağlıdır. *Döviz kuru döviz arz ve talebini eşitleyecek biçimde sürekli değişir* ve böylece dış ödemeler bilançosunu dengesizliği kendiliğinden giderilir.

Ödemeler bilançosunda bir açık ortaya çıkarsa (döviz talebi döviz arzını aşmışsa) bu durumda döviz kuru yükselir.

Yüksek kurlar ihracatın artmasına ithalatın azalmasına neden olur ve dış denge kendiliğinden sağlanır.

1. Döviz Talebi Eğrisi

İthalatçıların mal ve hizmet ithal ederken finansman amacıyla talep ettikleri döviz miktarı ile döviz kurları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Özetle, genel arz talep kanunu bağlamında; **döviz kuru yükseldikçe, döviz talebi azalacaktır. Döviz kuru düştükçe de döviz talebi artacaktır.** Sözü edilen durumun nedeni kur değişmelerine bağlı olarak yabancı malların ulusal para

fiyatlarındaki değişmelerle bağlantılıdır. Döviz kurları yükseldikçe ithal mallarının ülkedeki ulusal para cinsinden fiyatları yükselecektir. Buna bağlı olarak yabancı mallara yönelik talep azalacak ve döviz talebi de kendiliğinden düşmüş olacaktır.

Mal ticaretine dayalı döviz talebi ile döviz kurları arasındaki ilişkiyi somut olarak görebilmek için örnekleme yöntemini kullanalım.

ABD'de fiyatı **1000 \$** olan bir malın çeşitli döviz kurlarında **Türkiye**'deki **TL** fiyatları ile talep edildiği varsayılan miktarlar ve toplam döviz giderleri aşağıdaki tabloda görülmektedir.

ABD Fiyatı	Döviz Kuru	Türkiye Fiyatı (1x2)	Talep Edilen Mal Miktarı	Talep Edilen Dolar Miktarı (1x4)
1	2		4	
1,000\$	1\$: 0.50TL	500TL	600 adet	600,000\$
1,000\$	1\$: 1.00TL	1000TL	300 adet	300,000\$
1,000\$	1\$: 1.50TL	1500TL	200 adet	200,000\$

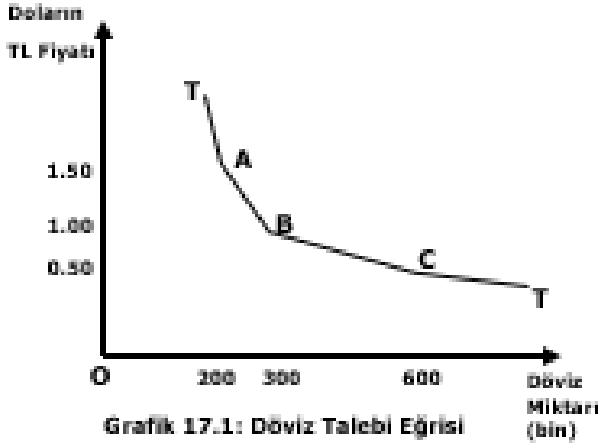
Tabloda görüldüğü gibi, her yükselen döviz kurunda yabancı mallar Türkiye'de pahalılaşmakta ve talep edilen döviz miktarı azalmaktadır. Tersten baktığımızda, döviz kuru düştükçe yabancı mallar ucuzlamakta ve döviz talebi artmaktadır.

Dikkat edilmesi gereken nokta, kurlardaki değişmenin döviz talebini ne ölçüde etkileyeceğinin bilinmesidir. *(Yukarıdaki tabloda varsayımsal olarak yapılmıştır)* Gerçekte, bu durum söz konusu ithal malın esnekliğine bağlı olmaktadır.

**Söz konusu ithal malın yurtiçi talep esnekliği ne derece yüksekse kurdaki bir yükselmenin talebi azaltıcı etkisi de o derece büyük olmaktadır. Eğer talep esnekliği düşük ise, bu durumun tersi gerçekleşmektedir.*

Normal talep kanunu gereği fiyatı yükselen malın talebi azalacağı için, döviz talebi eğrisinin negatif eğimli olması beklenir.

ABD Fiyatı	Döviz Kuru	Türkiye Fiyatı (1x2)	Talep Edilen Mal Miktarı	Talep Edilen Dolar Miktarı (1x4)
1	2		4	
1,000\$	1\$: 0.50TL	500TL	600 adet	600,000\$
1,000\$	1\$: 1.00TL	1000TL	300 adet	300,000\$
1,000\$	1\$: 1.50TL	1500TL	200 adet	200,000\$



Yukarıda verilen örneğe göre çizilen döviz talep eğrisi görülmektedir.

Talep esnekliğinin daha düşük olduğu durumlarda talep eğrisi dikleşmekte, esnekliğin yüksek olduğu durumda ise eğri yatıklaşmaktadır.

Mikro ekonomi analizlerinden hatırlanacağı gibi, talep esnekliği eğer 0 (sıfır) olsaydı, talep eğrisi tamamen dik bir doğru olacaktı, aynı şekilde eğer esneklik sonsuz olduğu varsayılırsa bu kez de eğri yatay eksene paralel bir doğru biçiminde olacaktı.

Bu iki aşırı durum dışında, döviz talep eğrisi, yukarıda görülen grafikteki gibi, negatif eğimli bir eğri olması muhtemeldir. Normal koşullar altında bu eğrinin bu şekilde olması beklenir.

2.Döviz Arzı Eğrisi

Mal ve hizmet ihraç ederek döviz geliri elde eden ihracatçıların, bu dövizleri ulusal paraya dönüştürmek üzere döviz piyasasına sunmaları dış ticaretten kaynaklanan döviz arzını oluşturmaktadır. Normal koşullar altında döviz kuru ile döviz arzı arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. Yani, **döviz kuru yükseldikçe, ihracat gelirleri artarken, döviz kuru düştükçe de döviz gelirleri azalmaktadır.**

Örneğin, döviz kurundaki bir yükselme, ihraç malının yabancı para cinsinden fiyatının düşmesi demektir. Bunun anlamı ihraç edilen malın talebinin yabancı ülkelerde artması ve dolayısıyla da ihracatçı ülkenin döviz arzının genişlemesi demektir. Döviz kurunda bir düşme durumunda ise, bu etkilerin tersi ortaya çıkacaktır. Yani düşen döviz kuru nedeniyle yerli malların yabancı para cinsinden fiyatları yükselmekte ve böylece ihraç mallarının dış talebi ve ülkenin döviz arzı azalmaktadır.

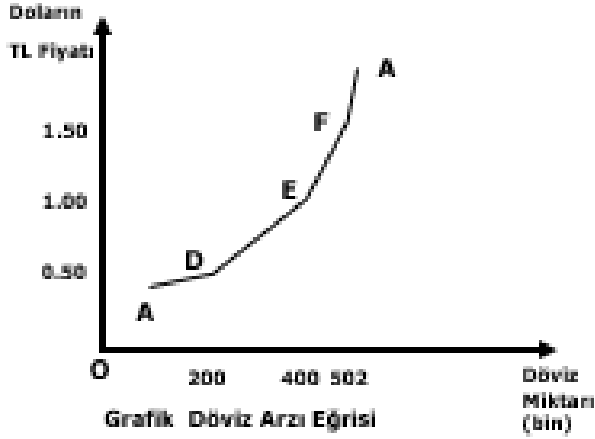
1	2	1:2	3	3x4
Kumaşın Türkiye Fiyatı	Döviz Kuru	Kumaşın ABD Fiyatı	ABD'nin Talep Miktarı	Türkiye'de Dolar Arzı
10 TL	1\$:0.50TL	20\$	10.000 adet	200.000\$
10 TL	1\$:1.00TL	10\$	40.000 adet	400.000\$
10 TL	1\$:1.50TL	6.7\$	75.000 adet	502.000\$

Döviz arzı ile ilgili olarak verebileceğimiz somut örnek aşağıdaki tablo üzerinde gösterilmiştir

Türkiye, ABD'ye kumaş ihraç etmektedir ve kumaşın Türkiye'deki fiyatı 6,000 TL'dir. Bu durumda doların TL fiyatının 5, 10 ve 15 TL olduğu durumlarda Türk kumaşının ABD'deki fiyatları ve her fiyata bağlı olarak ortaya çıkan kumaş talepleri, son olarak da Türk ihracatçıların bu işlemden kazandığı dolar gelirleri (*dolar arzı*) tabloda görülmektedir. Neticesinde, döviz kurunun yükselmesi ile birlikte Türkiye'de dolar arzının artması ve dolayısıyla dolar arz eğrisinin pozitif eğimli olması beklenmektedir.

Döviz arz eğrisinin şeklinin belirlenmesinde kritik nokta, ihraç mallarının dış talep esnekliği olacaktır. Bu eğrinin pozitif eğimli olması, ihraç mallarının dış talep esnekliğinin 1 den büyük olmasının sonucu olarak ortaya çıkmaktadır.

Söz konusu döviz kurlarındaki değişme ülkenin ihracat gelirleri üzerinde biri olumlu biri olumsuz iki etki doğurmaktadır. Olumsuz etki, kurdaki yükselme nedeniyle ihraç mallarının döviz fiyatlarındaki düşmedir. Bu etki döviz arzını azaltıcı niteliktedir. Olumlu etki ise, ihraç mallarının ucuzlaması sonucu dış talebin genişlemesi aracılığıyla ortaya çıkmaktadır. Bu duruma bağlı olarak, belirli bir fiyat düşüşü karşısında talep hacminde meydana gelen genişleme ölçüsünde döviz arzında da artış ortaya çıkmış olacaktır. Grafikselleştirildiğinde bunun anlamı döviz arzı eğrisinin o derece esnek olması, yani eğrinin yatıklaşmasıdır.

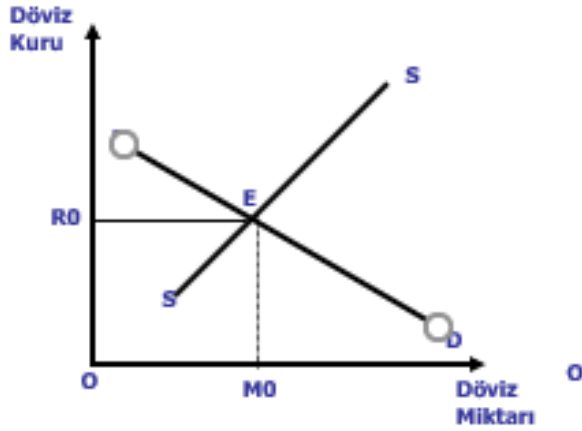


Esnekliğin önemini bir örnek üzerinde göstereyim. Dolar kuru 0.50 TL den 1.00 TL ye yükseldiğinde kumaşın ABD'deki fiyatı 20 dolardan 10 dolara düşmüştür. Yani Türk ihraç malları yarı yarıya ucuzlamış olmaktadır. Buna karşılık Amerikan halkının kumaş talebi de dört kat artarak 10.000 birimden 20.000 birime çıkarsa, bu durumun anlamı Türkiye'nin döviz arzında herhangi bir değişikliğin olmamasıdır. Türkiye'nin döviz arzının net olarak artış göstermesi için dış talebin bundan daha yüksek oranlarda artmış olması gereklidir. Birinci durumda ihraç malının dış talep esnekliği 1 e eşit kabul edilmiştir. Döviz arzının artması için bu esneklik oranının 1 den büyük olması gerektiği vurgulanmıştır.

Bir diğer üçüncü olasılık da ihraç malının talebinin esneksiz (*not flexible*) olması, (*oranın 1 den küçük olması*) durumudur. Örnek vermek gerekirse, yukarıdaki tabloda fiyatlar 20 dolardan 10 dolara indiğinde ihraç malları yarı yarıya ucuzlamaktadır. ABD'de talep edilen miktar iki kattan

daha az örneğin 10.000 birimden 15.000 birime çıkmışsa, bu durumda döviz kuru yükselirken döviz arzı artmayıp azalmaktadır. Bu ihtimal döviz arzı eğrisinin pozitif değil, talep eğrisine benzer negatif eğimli olmasını göstermektedir. Sonuç olarak, döviz arzı eğrisinin pozitif eğimli olması ihraç malının dış talep esnekliğinin 1 den büyük olması şartına bağlı olduğu söylenebilmektedir. Döviz arzının sözü edilen şeklinin piyasa dengesi üzerinde etkisi mevcuttur. Negatif eğimli bir arz eğrisi durumunda piyasa dengesi istikrarsız olmaktadır. Özetle, bu durumda döviz talebinin döviz arzını aşması gerçekleşirse kurlarda ortaya çıkacak yükselişler, dış denge sağlayıcı değil, dengeyi bozucu bir nitelikte olacaktır.

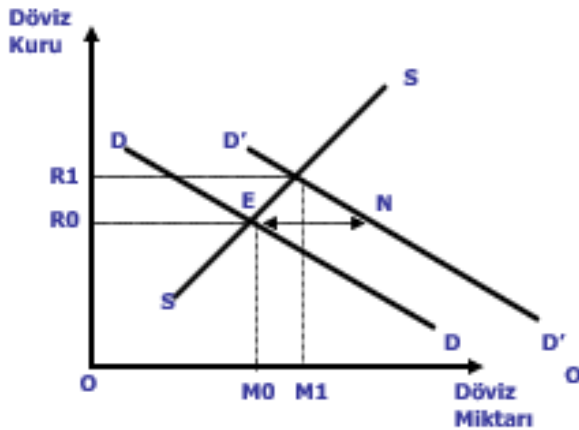
3. Toplam Döviz Talebi ve Döviz Arzı Eğrileri: Döviz Piyasası Dengesi



Grafik : Döviz Piyasası Dengesi

Grafikte görüldüğü gibi döviz piyasasında denge DD döviz talebi ile SS döviz arzının kesiştiği E noktasında olur. Piyasa hacmi OM_0 , denge kuru OR_0 olur

4. Döviz Piyasası ve Ödemeler Dengesini Etkileyen Gelişmeler



Grafik : Döviz Piyasası Dengesinin Değişmesi

1. Gelirde değişme: yabancı mal talebini artırır. Döviz talep eğrisi sağa kayar. Ödemeler bilançosu EN miktarında açık verir. Kurun OR1 e yükselmesi ile dış denge yeniden sağlanır.

2. Tercihlerde değişme

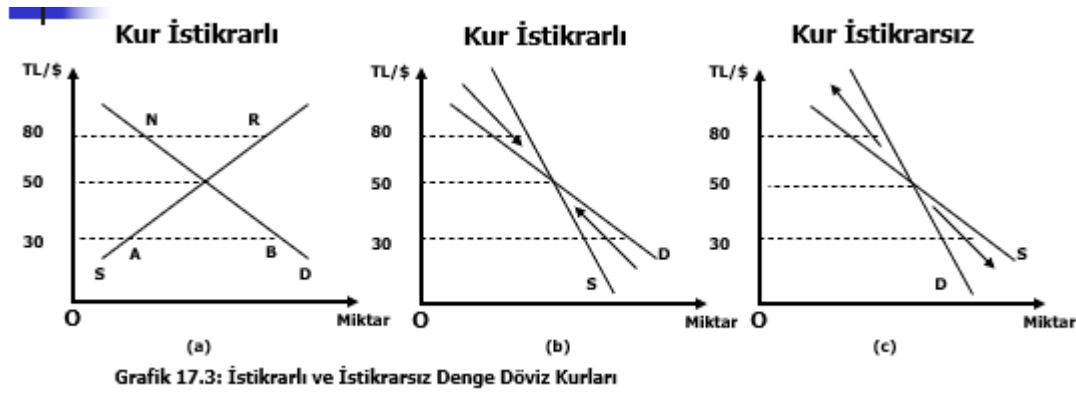
3. Enflasyon oranları

4. Beklenene kur değişmeleri

5. Yabancı sermaye hareketleri

Gibi faktörler de döviz talebinin artmasına ve yukarıdaki mekanizmanın işlemlerine neden olur.

5. İstikrarlı ve İstikrarsız Piyasa Koşullarında Dış Denkleşme



(a) grafiğinde talep ve arz eğrileri normal şekildedir. (talep eğrisi negatif, arz eğrisi pozitif eğimli) Dolayısıyla dengede istikrarlıdır.

(b) grafiğinde arz eğrisi de negatif işaretlidir. Ama denge yine istikrarlıdır.

Bunun nedeni arz eğrisi esnekliğinin talep eğrisi esnekliğinden daha yüksek olması (negatif işaret dikkate alınarak) yada talep eğrisinin arz eğrisini alttan kesmesidir.

Dolayısıyla bu durumda da ortaya çıkan bir dış açık veya dış fazla otomatik olarak kurların denge düzeyine yönelmesi ile ortadan kalkar.

(c) grafiğinde bir arz fazlası kurun giderek yükselmesine, talep fazlası da kurun daha da düşmesine yol açar. Böylece dengeden giderek uzaklaşılır.

İstikrarsız denge koşulları altında bir dış açığı gidermek için ulusal paranın değer kaybı (döviz kurunun yükseltilmesi) bu açığı kapamaz, daha fazla büyütür.

Yapılması gereken ulusal paranın değerinin yükseltilmesidir

Denge istikrarlı ise ortaya çıkan döviz talebi fazlası (dış ticaret açığı) kurları yukarı yönlendirerek denge kuruna ulaşmasını sağlar. Dolayısıyla dış ticaret bilançosu dengesi sağlanır.

Marshall Lerner koşuluna göre kur değişmelerinin dış dengeyi olumlu yönde etkilemesi için $Em+Ex \geq 1$ olmalıdır. Ancak bu eşitlik söz konusu ise döviz piyasası istikrarlıdır.

6. Döviz Piyasasında (Ödemeler Bilançosunda) Denge: Marshall-Lerner Koşulu

Döviz talep ve arz eğrilerinin tam gerçek şekli bilinseydi belli bir durumda döviz piyasasının istikrarlı veya istikrarsız olduğu kolayca anlaşılabilirdi. Ayrıca bir dış ticaret dengesi açığını gidermek için kurlardaki gerekli artış oranını belirlemek de hiç zor olmazdı. Yalnızca mal akımlarını kapsayan dış ticaret bilançosu dengesinin sağlanmasında ülkenin ihracat ve ithalatının talep esnekliklerine ait tahminler faydalı olabilmektedir. Bu amaçla geliştirilen bir prensip, **Marshall-Lerner koşulu** olarak bilinmektedir. Bu koşula göre, ithal ve ihraç mallarının arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı altında döviz piyasasının istikrarlı olup olmadığı, **ithal mallarının yurtiçi talep esnekliği** (E_m) ile **ihraç mallarının talep esnekliği** (E_x) toplam değerine bağlıdır. Bunların mutlak değerleri toplamı **1 veya 1'den daha büyükse**, döviz piyasası istikrarlıdır.

6. Döviz Piyasasında (Ödemeler Bilançosunda) Denge: Marshall-Lerner Koşulu

Formül olarak şöyle gösterilir.

$$E_m + E_x \geq 1$$

Demek oluyor ki, yukarıdaki formüle göre ithal ve ihraç mallarının arz esneklikleri sonsuzken talep esneklikleri toplamının birden büyük olması durumunda, ulusal paranın değer kaybı dış ticaret açığını, ulusal paranın değer kazanması ise dış ticaret fazlasını giderici bir etkiye bulunmaktadır. Ayrıca formülü dar anlamda almak yerine talep esnekliklerinin değerindeki büyüklüğe göre kur değişimlerini dış denge sağlayıcı etkisinin de büyük ve güçlü olacağını düşünmek doğru olacaktır.

7. J EĞRİSİ ETKİSİ

Devalüasyon sonrası **ticaret bilançosundaki değişimler bir J harfine benzetildiğinden** bu şekilde ifade edilmiştir. J harfine ait şeklin basit anlatımı devalüasyonu izleyerek **ticaret bilançosunun önce daha da bozulması, sonra ise düzelmeye geçmesi** olarak yapılabilir. Neticesinde, zaman içinde ticaret bilançosundaki gelişmeler adeta J harfi çizmektedir.

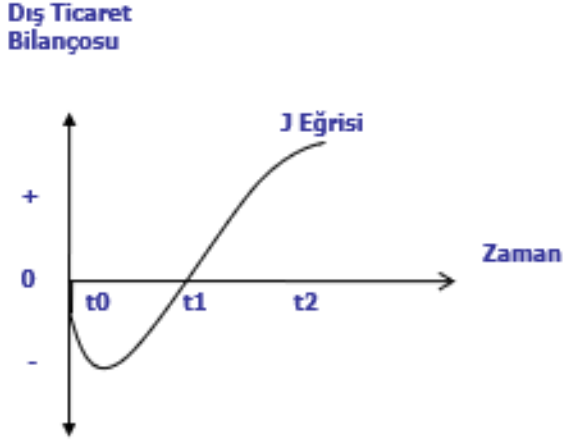
J eğrisi etkisi **kısa dönem esnekliklerinin düşük olmasına** bağlı bir olaydır. Üretici ve tüketicilerin devalüasyonun ortaya çıkardığı yeni koşullara **uyum sağlamaları zaman almaktadır**. Konu hakkında yapılan uygulamalı araştırmalar **uzun dönem esnekliklerin bazen kısa dönem esnekliklerinin iki katı kadar olabildiğini** göstermiştir.

Ayrıca bu çalışmalar, fiyat değişimlerinin son etkilerinin ancak yüzde 50 si ilk sene itibariyle kendini gösterdiğini belirtmektedir. **Kısa dönem esnekliklerinin Marshall-Lerner koşulunu karşılamaması J eğrisi etkisine yol açmaktadır.**

Kısa dönem esnekliklerinin uzun dönemli esnekliklerden düşük olmasının pek çok nedeni vardır. Bunlar arasında örneğin **devalüasyonun hemen sonrasında ihracat gelirleri ve ithalat giderlerindeki değişim, önceden imzalanmış sözleşmelere bağlı olur. Devalüasyon öncesinden başlamış olan ithalattaki genişleme ve ihracattaki düşme eğilimi bir süre daha kendisini gösterecektir. Sonra ise, tüketicilerin yeni fiyatlara tepkide bulunmaları ve alışkanlıklarını değiştirmeleri zaman almaktadır.*

Bazı iktisatçılar bu konuda **devalüasyon sırasındaki beklentilerin etkisi** üzerinde durmaktadır. Çünkü tahmin edilebileceği gibi devalüasyon beklentisi olduğu zamanlarda **ithalatçılar, kısa dönemde fiyatlardaki yükselmenin süreceğini düşünerek şimdiden siparişlerini arttırma yoluna gideceklerdir. İhracatçılar ise ilerde kurların daha da**

yükseleceğini hesap ettikleri için dış satımlarını belirli bir süreliğine erteleyeceklerdir. Devalüasyondan sonra yeniden ihracat bağlantısının kurulması da belli bir zaman gerektirecektir.



J eğrisi üstteki grafik üzerinde gösterilmiştir. Devalüasyonun ticaret bilançosunu iyileştirici etkilerinin ne kadar zaman alacağı ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Uygulamalı çalışmalar bu sürenin ortalama olarak **iki yılın üzerinde** olduğu göstermektedir. J eğrisi etkisi diğer yandan **esnek kur sisteminin işleyişi ile ilgili ciddi bir sorun** doğurmaktadır. Bu da esnek kurun, uzun dönemli denge hedefini aşabilme olasılığı olmaktadır. (over-shooting)

Bu durumu şöyle açıklayabiliriz: diyelim ki sözgelisi, *döviz talebindeki otonom bir artış nedeniyle ulusal para, dış değer kaybına uğramış olsun. Eğer ticaret bilançosu kısa dönemde buna bağlı olarak daha da fazla bozulma gösteriyorsa, bunun anlamı aşırı döviz talebinin azalmadığı aksine arttığı demektir. Sonuç olarak ulusal para uzun dönemli denge sınırının da ötesinde bir değer kaybına uğrayacak, bu durum da ekonomide gereksiz kaynak aktarmalarına neden olabilecektir.*

Yapılan uygulamaları araştırmalar, gerçek dünyadaki esnekliklerin kısa dönemde bile genellikle döviz piyasasında denge sağlayacak boyutta yüksek olduğunu, uzun dönemde ise oldukça yüksek döviz arz ve talep eğrilerine neden olacak düzeyde olduğunu ortaya koymaktadır. Fakat bu araştırmaların sonuçları diğer taraftan, etki dönemi içerisinde (örneğin ilk 6 ay) esnekliklerin, bir devalüasyon veya ulusal paradaki değer kaybının hemen ardından cari işlemler dengesinde bozulma doğuracak şekilde düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

8. Devalüasyon ve Kurların Geçiş Etkisi

Döviz kurundaki bir değişme sonucunda ithal ve ihraç mallarının fiyatlarında görülen değişme oranına geçiş etkisi adı verilir.

Üstteki analizlerde kurlarda yapılan değişikliklerin fiyatlara yansımalarının veya geçiş etkisinin (*pass through*) tam olduğu varsayıldı. Ancak bu varsayım **her zaman geçerli olmamaktadır**. Bazı durumlarda ihracatçılar devalüasyon sonrasında yabancı para cinsinden fiyatlardaki ucuzlama neticesinde gelirlerindeki düşüşü önlemek için sattıkları malların fiyatlarını yükseltme yoluna gidebilirler. Bu durum malların dış talep esnekliğinin düşük olması durumunda söz konusu olabilmektedir.

Çünkü talep esnekliğinin düşük olduğu durumlarda dış satış hacmi devalüasyon oranında artmayacağı gerçeğinden yola çıkarak, ihracatçıların gelirleri ulusal para cinsinden azalabileceği tahmin edilebilir. Bunun için ihracatçılar devalüasyon sonrası ulusal para fiyatlarını arttırarak dış fiyatların devalüasyon oranında düşmesini engelleyebilirler. Bu durumda **eksik bir geçiş etkisi** söz konusudur.

8. Devalüasyon ve Kurların Geçiş Etkisi

Benzer bir durum yabancı ihracatçılar açısından da düşünülebilir. *Devalüasyon yapan ülkede ithal malların fiyatı yükseleceğinden, bu malların talep esnekliği düşük olduğu durumlarda, yabancı satıcılar malların satış fiyatlarını düşürme yoluna gidebilirler. İthal malların ulusal para cinsinden fiyatlarının devalüasyon oranında yükselmediği sözü edilen durumda, bu kez ithalat açısından kur değişmelerinin eksik geçiş etkisi söz konusu olmaktadır.*

Sonuç olarak devalüasyon etkileri incelenirken bunun gibi **geçiş etkilerinin eksik olduğu durumları** da unutmamak gereklidir.

B. SABİT KUR SİSTEMLERİNDE FİYAT DEĞİŞMELERİ: DEVALÜASYON

Basit bir tanımlamaya göre **devalüasyon; sabit kur rejimlerinde hükümet kararı ile resmi döviz kurunu yükseltilmesi olayına** denilmektedir. **Revalüasyon** ise bunun tam tersi yönünde **ulusal paranın değerlendirilmesi** olarak ifade edilir. Bu tanımlamalarda önem verilmesi gereken birinci nokta, uygulanan kur sistemidir. Devalüasyon veya revalüasyon terimleri **sabit veya istikrarlı kur sistemlerinde** ve hükümet kararı ile döviz kurlarında yapılan ayarlamalar için kullanılmaktadır. Yani serbest dalgalanan kur sistemlerinde piyasanın işleyişi dolayısıyla kurun yükselmesi (*ulusal paranın değer yitirmesi – depreciation*) veya kurun düşmesi (*ulusal paranın değer kazanması – appreciation*) için devalüasyon ve revalüasyon terimlerini kullanmak doğru olmaz.

Fakat resmen sabit kurların olmadığı ve kurların piyasaya bırakıldığı sistemlerde de devalüasyon benzeri uygulamalarla karşılaşılması mümkündür. Örneğin, *kurlar piyasaya bırakılmış olduğunda bile merkez bankası müdahaleleri ile piyasa kurunu denge kurundan düşük tutabilmektedir. Bu tarz uygulamalara ulusal paranın aşırı değerlenmiş olmasına neden olan değerlenmiş kur politikası denilmektedir.

Hem Türkiye bağlamında hem de Güney Doğu Asya ülkelerinde kısa süreli yabancı sermayeyi ülkeye çekmek için böyle düşük kur politikaları, yüksek faiz teşvikiyle birlikte uygulanmıştır. Fakat unutulmaması gereken nokta, bu politikaların ulusal paranın aşırı değerlenmiş hale getirmesi nedeniyle ihracatı azaltarak sözü edilen ülkelerin dış ödeme açığı sorunlarını daha zorlayıcı noktalara götürebilmektedir. Sonuç olarak ekonomik kriz kaçınılmaz bir hal alabilmektedir. Krize sürüklenen ülkelerde genellikle ilk olarak, ulusal paralar devalüe edilmesi gündeme gelir.

Özetle devalüasyon uygulamaları temelde kur sistemine özgü olmakla birlikte, kurlarını piyasaya bırakan, fakat piyasaya müdahalelerde bulunan ülkelerde de örnekleri görülen uygulamalardır. Ancak normalde kurların serbest piyasa ortamında arz ve talebe bağlı olarak değişmesi ile devalüasyon ve revalüasyon uygulaması karıştırılmamalıdır.

1. Devalüasyon ve Esneklik Yaklaşımı

Devalüasyonu açıklamada kullanılabilecek bu yaklaşımdaki temel amaç, devalüasyonun dış ticaret akımları üzerindeki etkilerinin açıklanmasını içermektedir ve sermaye akımları ise dikkate alınmamaktadır.

Esneklik yaklaşımına göre devalüasyon dış ticaret bilânçosu üzerindeki etkileri, daha önce serbest değişken kur sisteminde ulusal paranın değerindeki bir düşüş durumunda açıkladığımız etkilerin benzeri olarak ortaya çıkmaktadır. O nedenle aynı bilgiler bu yazımızda tekrarlanmayacaktır. Devalüasyon **ulusal para cinsinden olarak ülkedeki ithal malların fiyatını yükseltecektir. Döviz cinsinden ise ülkenin ihraç mallarını yabancı müşterilere karşı ucuzlatacaktır.** Sonuç olarak esneklik yaklaşımına göre, ithalat giderleri açısından devalüasyondan beklenen etki; ithal malların yurtiçi talebinin azalması ve ülkenin döviz giderlerinin azaltılmasıdır. Buna kısaca “**döviz tasarrufu sağlayıcı etki**” denilmektedir.

Belirli orandaki bir devalüasyonun ne ölçüde döviz tasarrufu sağlayacağı, **ithal mallarda ortaya çıkan fiyat artışlarına halkın vereceği tepkiye bağlı** olmaktadır. Bu göstergeyi **ithal malları talebinin esnekliği** olarak da ifade edebiliriz. Ayrıca **geometrik olarak, talep eğrisi ne derece yatık bir eğri konumunda ise ithalatı kısıtıcı ve döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi de o kadar yüksek olmaktadır. Ters durumda ise yani talep eğrisi ne derece dik ise devalüasyonun ithalatı kısıtıcı ve döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi de o kadar düşük olacaktır.** Esneklik yaklaşımına göre **devalüasyonun döviz gelirlerini arttırması, ihraç mallarını yabancı para cinsinden ucuzlatması nedeniyle yani yabancı tüketicilerin bu mallara karşı taleplerinin artması sonucu** olarak ortaya çıkmaktadır. Bu duruma da “**döviz kazandırıcı etki**” denilmektedir. Devalüasyonun ne ölçüde döviz kazandıracığı yine ülkenin **ihraç mallarına karşı yabancı tüketicilerin vereceği tepkiye** yani **talep esnekliğine** bağlı olarak belirlenen bir konu olmaktadır. *Devalüasyonun sağladığı belirli bir ucuzluk (yabancı para cinsinden) nedeniyle, yabancı ülkedeki tüketiciler talep ettikleri miktarı ne kadar fazla arttırıyorsa, yani talep esnekliği ne kadar yüksekse döviz kazandırıcı etki de o kadar yüksek olacaktır. Ters durumda, yani talep esnekliğinin düşük olduğu durumda, döviz kazandırıcı etki de o kadar düşük olacaktır.* Bu noktada **devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi ile döviz kazandırıcı etkisi arasındaki bir farkı** açıklamak gereklidir. Normal koşullar altında, **ithal malların talep eğrisi negatif eğimli olduğu için, devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi kesin olmaktadır.** Ancak aynı şey **döviz kazandırıcı etki için söylenemez.** Çünkü ihracat geliri kazandırma açısından, devalüasyon **birbirine tersi iki etki** doğurmaktadır. **Birisini döviz cinsinden ihraç mallarını ucuzlatmasıdır ki, bu olumsuz yöndedir. Diğeri ise ucuzlama dolayısıyla yabancı tüketicilerin talep hacimlerini arttırmalarıdır ki, bu da olumlu etkiyi temsil etmektedir.* Sonuç olarak **devalüasyon ihracat gelirlerini net olarak arttırıp arttırmayacağı bu iki etkinin karşılıklı değerlerine bağlı olmaktadır.** **Eğer hacimdeki genişleme etkisi, fiyattaki düşüş etkisinden daha büyük olursa, ihracat gelirleri artacaktır. Ters durumda ise ihracat gelirleri net olarak düşecektir. İki etkinin birbirine eşit olması durumunda ise ihracat gelirleri değişmeyecektir.*

Bu ifade edilen durumla ilgili **somut bir örnek** verelim. ***Diyelim ki devalüasyon nedeniyle ihraç malları fiyatları döviz cinsinden 50% ucuzlanmışken yabancıların talebi 100% genişlemiştir. (talep esnekliği 2 veya daha yüksek olması) Bu durumda ülkenin ihracattan sağladığı döviz gelirleri net olarak artacaktır. (50% oranında) Tersine ihracat fiyatları 50% düşerken eğer ihracat hacmindeki artış oranı yalnızca 25% olursa (talep esnekliği 1/2 veya daha düşük) döviz gelirleri net olarak azalacaktır. (25% oranında) Üçüncü olasılık da ihracatın 50% ucuzlamasına karşılık talebin de aynı oranda (50%) genişlemesidir. Bu durumda döviz gelirlerinde bir değişiklik olmayacaktır.*** Özetle, devalüasyonun döviz tasarrufu sağlayıcı etkisi normal koşullar altında kesin olarak ifade edilebilirken, **döviz kazandırıcı etki de böyle bir kesinlik yoktur.** Bu etki ihraç mallarına olan dış talebin esnekliğine bağlı olarak belirlenebilir. Döviz tasarrufu sağlayıcı ve döviz kazandırıcı etkilerini ayrı ayrı açıkladıktan sonra şimdi devalüasyonun dış ticaret bilânçosu üzerindeki genel etkisine bakabiliriz. Devalüasyonun dış

ticaret bilânçosuna etkisi yazıda bu kısma kadar anlattığımız **iki etkinin toplamından oluşmaktadır**. Dış açık içinde bulunan ve sabit kur sistemine sahip bir ülkede ulusal paraların değerini düşürüp, sözü edilen iki etki bağlamında devalüasyonun açığını giderici bir sonucun ortaya çıkması beklenir.

Devalüasyonun dış ticaret dengesini iyileştirici bir sonuç doğurması önceki yazılarımızda bahsettiğimiz **“Marshall-Lerner Koşulu”**na bağlıdır. **Arz esnekliklerinin sonsuz olması varsayımı** altında, bu koşul itham malların yurtiçi talep esnekliği (**em**) ile ihraç malları dış talep esnekliği (**ex**) toplamının 1'e eşit olması ve 1 den büyük olması şeklinde ifade edilir. **em + ex ≥ 1** Üstteki ifadeyi **esneklikler toplamının 1 den büyük olması** biçiminde yorumlamak gereklidir. Esneklik yaklaşımında devalüasyonun başarısı için esneklik düzeyleri oldukça önemlidir. **1.Devalüasyon ve Esneklik Yaklaşımı**

II. Dünya Savaşı öncesinde talep esnekliklerinin değerinin çok yüksek olduğu düşünülüyordu. Bu görüşü benimseyenler arasında ünlü İngiliz iktisatçı Alfred Marshall da sayılabilir. Fakat bu görüşü benimseyenler bu ifade ettikleri sonucu uygulamalı araştırmalar ile ispatlamış değillerdi. 1940lardan sonra uluslararası ticarete talep esnekliklerini değerini ölçmek için çok sayıda ekonomik araştırma yapılmıştır. Bu çalışmalar ithalat iç talep ve dış talep esnekliklerinin mutlak değer olarak 1 in altında veya 1 e çok yakın olduğunu göstermekteydi. Böylece savaş öncesi **“esneklik iyimserliği”** (*elasticity optimism*) yerini şimdi **“esneklik karamsarlığı”** (*elasticity pessimism*) görüşü almıştır.

Ama 1950'lerde **Orcutt**, esnekliklerin değerini ölçmek için kullanılan ekonometrik tekniklerin, tahminleri olduğundan düşük gösterdiğini ortaya koymuştur. Yani, Marshall'ın eski varsayımı genel olarak doğru olduğu görülmüştür. Yapılan diğer araştırmalarda bu sonucu vermiştir. Ayrıca **1940'lardaki araştırmaların kısa dönem esnekliklere dayanması nedeniyle böyle bir yanlış bir sonucun çıktığı anlaşılmıştır**. Çünkü **uzun zaman süresi içinde, esneklik değerinin daha yüksek olduğu görülmüştür**. Özetle ekonometrik araştırmalarla desteklenen günümüz anlayışı esnekliklerin değerinin göreceli olarak yüksek olduğunu kabul etmektedir.

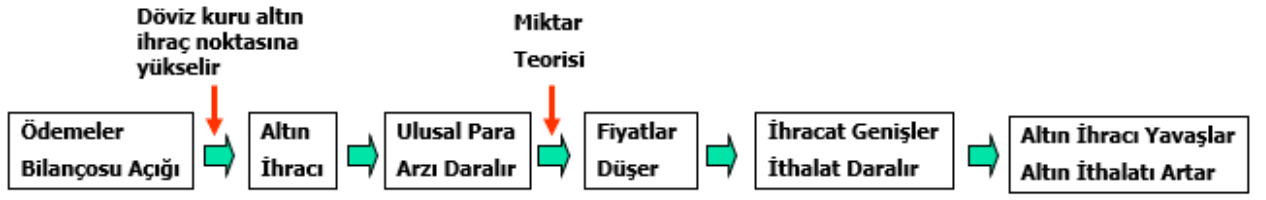
II. Fiyat-Altın Para Mekanizması İle Denkleşme

Otomatik fiyat denkleşme mekanizmalarından bir başkası da klasik **“fiyat-altın para akımı”** mekanizmasıdır. (*Price-Gold Specie-Flow Mechanism*)

Klasik iktisatçılar, ödemeler bilânçosunun denkleştirilmesinde para arzındaki değişmelerle fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkiye büyük önem vermişlerdir. Bu amaçla fiyat-para akımı mekanizmasını oluşturmuşlardır. Bu mekanizmayı ilk kez ortaya atan düşünür İngiliz **David Hume**'dur. (1711-1776) Hume'un açıklamaları temelde **uluslararası altın standardına** dayanmaktadır. Bunun nedeni klasiklerin yaşadığı dönemlerde dünyada altın para standardının uygulanmasıydı. Bu sistemde altın hem iç ekonomik işlemlerde kullanılan bir ulusal para, hem de uluslararası bir ödeme aracı işlevi görmektedir. Her ülkenin parasının değeri altın cinsinden tanımlandığı ve altının ithal ve ihracı serbest bırakıldığı için, uluslararası paralar otomatik olarak sabit kurlardan birbirine bağlanmış olmaktadır.

Dolaşımdaki para, ya doğrudan doğruya altın sikkelerden ya da altına dönüştürülebilen **“kağıt paralar”**dan (*banknot*) oluşmaktaydı. Kağıt para kullanılması sistemin işleyişi açısından herhangi bir farklılık doğurmuyordu. Çünkü bu paralar, **altın karşılığı olan yani sabit fiyatlardan istenildiğinde altına dönüştürülebilen paralardı**.

1. Klasik Denkleşme Mekanizması



Öncelikle dış ödeme açığı veren bir ülkenin durumunu ele alalım.

Dış ödeme açığı, ithalatın haddinden fazla artmasıyla ihracat miktarını geçmesiyle oluşmuş olsun. Bu durumda, *ithalat bedellerinin ödenmesi maksadıyla söz konusu ülkede yabancı ülke parasına olan talep artacaktır. Böylece, döviz kurları yükseliş eğilimine sahip olacaktır. Önemli nokta, kurların altın ihraç noktasından fazla yükselmeyeceği gerçeğidir. Çünkü bu durumda, ülkeden dışarıya altın ihraç edilmesi ülke için daha kârlı olacaktır. Fiziksel olarak dışarıya gönderilen altınlar o ülkede, söz konusu ülkenin ulusal parasına dönüştürülerek ithalat bedelleri ödenmektedir. Böylece, ülkeden gerçekleşen altın çıkışı ulusal para arzını daraltacaktır.*

Para arzındaki azalmanın gerçek miktarı uygulanan para sistemiyle ilgilidir. Eğer para basan kurum (*darphane veya merkez bankası*) çıkarttığı ulusal paraya eşdeğerde altın tutmak zorunluluğunda ise iç para arzındaki daralma ihraç edilen altın tutarı kadar olacaktır. Buna **“tam karşılık sistemi”** denmektedir. Ters durumda, piyasaya çıkartılan banknot miktarının belirli bir oranı kadar (*örneğin 30% veya 15% gibi*) altın tutuluyorsa, buna da **“kısmi karşılık sistemi”** denilmektedir. Kısmi karşılık sisteminde iç para arzındaki daralma ihraç edilen altın miktarının birkaç katı fazla olacaktır. (*örneğin, karşılık oranı 25% ise, daralmanın üst sınırı $1/0,25 = 4$ kat olacaktır*) **Para arzındaki daralma Klasik iktisatçılara göre yurtiçi fiyatların düşmesine neden olmaktadır.** Klasik denkleşme mekanizmasının en önemli özelliklerinden birisi bu noktada bulunmaktadır. Klasikler para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasında doğrudan bir ilişki var olduğunu söylerler. Bu ilişki, para arzı artınca fiyatların yükseleceğini, para arzı azalınca ise fiyatların düşeceğini öngörmektedir.

1. Klasik Denkleşme Mekanizması

Klasik iktisatçılar para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki ilişkileri **“Miktar Teorisi”** (*Quantity Theory of Money*) ile açıklamaktadırlar. **Miktar Teorisi** şu formülle ifade edilmektedir.

$$M \cdot V = P \cdot y$$

M: Para Miktarı

V: Paranın Dolaşım Hızı

P: Genel Fiyat Düzeyi

y: Milli Gelir

Kısaca, **denklemin sol yanı ekonomideki toplam para arzını** gösterirken, **sağ yanı ise toplam para talebini** göstermektedir. Bu, herkes tarafından bilinebilecek bir durumun formülize edilmesinden başka bir şey değildir.

Özetle, bir ekonomide para arzının toplamı para talebinin toplamına **eşit** (*özdeş*) olmaktadır. Üstteki formül Klasik İktisatçılar'ın görüşlerini açıklamada kullandıkları **önemli bir araç** olmaktadır. Klasiklere göre, **paranın el değiştirme hızı, halkın para kullanma alışkanlıklarına ve ekonomik örgütlenmeye bağlı olduğu için kısa dönemde değişkenlik göstermez. Ekonomi sürekli tam çalışma düzeyinde olduğu için toplam üretim miktarı da sabit olmaktadır.* Bu duruma istinaden değişken olarak düşünülecek faktörler yalnızca **para miktarı ve ortalama fiyatlar** olacaktır. Sonuç olarak para arzındaki bir artış, ortalama fiyatların yükselmesine yol açacaktır. Para arzındaki azalma ise fiyatlar genel düzeyini azaltacaktır. Ancak, Klasik İktisatçılar para arzındaki değişimle fiyatlardaki değişimin ölçüsü konusunda farklı görüşlere sahiptir. Bazıları fiyatların para arzı ile aynı oranda değişeceğini savunurken, bazıları fiyat değişmelerinin daha düşük olacağını söylemektedirler. Dış ödeme açıklarının **Miktar Teorisi** bağlamında iç fiyatları düşürmesi, ihracat mallarını yabancı ülkelerde ucuzlatıp, ithal malların yerli tüketiciye pahalılaşmasına sebep olacaktır. Bu durum dış ticaret bilançosunu düzeltici bir etkiyi ifade etmektedir. Sonuç olarak, ülkeden altın çıkışı azalacak ve altın girişi artacaktır. Dış ticaret dengesi kendiliğinden (*otomatik olarak*) dengeye ulaşacaktır. Bir dış ödeme fazlası durumunda ise, tersi durum söz konusudur. Ulusal paraya olan talep artışı ile beraber, döviz fiyatları altın ithal noktasına inecekti ve ülkeye dışardan altın girişi olacaktır. Bu Miktar Teorisine göre ülkenin fiyatlar genel düzeyini yükseltecek ve ithalatı geliştirip, ihracatı azaltacaktır. Sonuç olarak, dış ticaret bilançosunu bozucu bir etki ortaya çıkmaktadır. Yani ülkeden altın çıkışı hızlanacak ve ülkeye altın girişi yavaşlayacaktır. Kısaca, başlangıçtaki dış fazla sonucu biriken altın stoku eriyerek denge kendiliğinden oluşacaktır. David Hume, söz konusu teoriyi ortaya atarken asıl amacı Merkantilist düşüncüyü eleştirmektir. Merkantilizm ithalat kısıtlamaları ve ihracat sübvansiyonları ile dış ödemeler fazlası oluşturmayı hedef olarak görür. Bu nedenle, ülkenin altın ve gümüş gibi değerli maden stoku artırılması amaçlanır. Fakat parasal denkleme mekanizmasında bunun kendi kendini yok eden bir silah olduğu öne sürülmektedir. Çünkü teoride dış fazlalıkların belli bir süre sonra kendiliğinden ortadan kalkacağı açıklanmaya çalışılmaktadır.

Klasik denkleme mekanizmasının dayandığı iki kritik varsayım mevcuttur. Birincisi, ödemeler bilançosu durumu ile para arzı arasındaki ilişki, ikincisi ise para arzı ile fiyatlar genel düzeyi arasındaki doğrudan ilişkidir. Birinci varsayımda, dış ödemeler bilançosu açık veren bir ekonominin para arzı otomatik olarak azalacaktır. Aynı şekilde, dış ödemeler bilançosu fazlası veren ülkede ise otomatik olarak para arzı artışı görülecektir. (*Teori hükümetlerin bu duruma müdahale etmemeleri gerektiğini savunmaktadır*)

Klasiklere göre ekonomik politikanın asıl amacı dış dengenin sağlanmasıdır. İç ekonomik denge ikinci sırada gelmektedir. Bu nedenle, hükümetler para arzına müdahale etmezler ve para politikası yönüyle **pasif** durumdadırlar.

Ancak, Klasiklerden sonra gelen Keynes ile birlikte yeni anlayışlar bunun tersi yönünde olmuştur. Hükümetlerin ekonomik politikaları daha çok **iç ekonomik denge** üzerine kurgulanmıştır. Yani **işsizliğin ve enflasyonun önlenmesi** gibi amaçlar birinci sıraya geçmiştir. Bu amaçla para politikası da pasif bir araç olmak yerine, aktif olarak kullanılan bir politika durumuna gelmiştir.

Örneğin, **işsizlik sorunu olan bir ülkede genişletici bir para ve maliye politikası izlenmesi** beklenir. Aynı şekilde **enflasyona karşı olarak ise toplam harcamaların daraltılması** ve iç ekonomik dengenin sağlanması arzulanmaktadır. Dış ödemeler bilançosu dengesizlikleri için ise kur değişimleri gibi önlemlerden yararlanılmıştır.

İkinci durum ile alakalı olarak, toplam harcama ve fiyat ilişkileri konusunda Klasiklerle Keynesçi görüşler arasında temel farklılıkları mevcuttur. Klasikler para arzındaki değişmelerin fiyatlar üzerinde etkilerini açıklarken, yazımızın üst kısmında bahsettiğimiz gibi ekonominin sürekli tam çalışma düzeyinde olduğunu kabul ediyorlardı. **Keynesçi görüşe** göre, ekonomi eksik çalışma düzeyinde de dengeye gelebilmektedir. Toplam harcamalardaki bir değişimin fiyatlar genel düzeyini veya reel milli gelirini etkilemesi ekonominin durumuna bağlı olarak değişmektedir. Örnek vermek gerekirse, **eksik çalışma koşulları altında para arzındaki bir artış, fiyatlardan daha fazla, reel milli geliri arttıracaktır. Tam çalışma düzeyine erişildikten sonra para arzındaki artışlar ise fiyatlar genel düzeyini yükseltecektir.*

Klasiklerle Keynesçi iktisatçılar arasındaki farklılıklardan bir diğeri fiyatların değişmesi konusunda görülmektedir. Keynes takipçilerine göre **fiyat hareketleri tek yönlüdür ve o da artış doğrultusundadır**. Fiyatların **aşağı yönde esnek olmadığı** savunulmaktadır.

ONALTICI BÖLÜM

ÖDEMELER BİLANÇOCUNUN DENKLEŞMESİ:

ULUSAL GELİR DEĞİŞMELERİ VE ÖTEKİ MEKANİZMALAR GİRİŞ

Önceki bölümde ele alınan fiyat değişme mekanizması geleneksel veya klasik denkleme mekanizması olarak bilinir. Bu bölümde diğer mekanizmalar ele alınacaktır. Bunlar,

Gelir yoluyla denkleme,

Parasal denkleme,

Faiz yoluyla denkleme ve hükümet uygulamalarıdır.

Dış Yansıma

Bir ülkenin ithalatı, dış dünya açısından diğer ülkelere yapılan ihracat demektir. Bunun gibi ülkenin ihracatı da dış dünyanın o ülkeden ithalatını oluşturmaktadır. Dolayısıyla açık bir ekonomi dünya ekonomisi ile **karşılıklı etkileşim** içerisindedir. Eğer söz konusu ekonomi büyük bir ülkeye ait ise, bu karşılıklı bağlılığın önemi daha fazla artmaktadır.

Büyük ülkelerde yatırımların canlanması, ya da tersine bir ekonomik duraklama gibi olaylar diğer ülkeleri de derinden etkilemektedir. Açık bir ekonomi, dünyadaki bu tür gelişmelerin etkisi altında kalan ekonomi demektir.

Ulusal ekonomilerdeki istikrarsızlıkların uluslararası alanda yayılışının en bilinen örneklerinden birisi **1929 daki Büyük Dünya Depresyonu**'nun Amerikan ekonomisindeki şiddetli duraklamanın etkisiyle başladığı gerçeğidir. Benzer şekilde bu tür büyük ülkelerdeki ekonomik gelişme karşısında, diğer ülkelerde lokomotif gibi peşine takılarak genişleme içerisine gireceklerdir.

Dış yansıma olayını somut bir örnek üzerinden inceleyebiliriz. **3 ülkeli bir model** düşünelim. A ülkesinde uygulanan **harcama kısıcı politikalarla** milli gelir ve istihdam düzeyi düşürülmüş olsun. Bunun sonucunda marjinal ithalat eğilimine bağlı olarak ithalat da azalacaktır. Bu durumda **A ülkesine ihracat yapan ülkelerin ihracatı daralmış olacaktır**. Bu ülkeleri de B ve C olarak isimlendirebiliriz. Sonuç olarak, ikinci aşamada B ve C ülkelerinin de milli gelir ve çalışma düzeyleri gerileyecektir. Açıkça görülüyor ki A daki bir ekonomik duraklama dış dünya ülkelerine taşmıştır.

Ancak karşılıklı etkileşim yalnız bu noktada bitmez. **B ve C nin milli gelirindeki daralma o ülkelerinde ithalatını kısımları anlamına gelecektir. Üçüncü aşamada** bu durumu başlatan **A ülkesi açısından da ihracat azalmış ve milli gelir daralmış olacaktır**. Böylece birbirini izleyen dalgalar şeklinde ülkeler arasında etkileşim karşılıklı olarak sürüp gitmektedir. Bu şekilde bir ülkenin milli gelirinde görülen bir artma veya azalmanın onun ticaret ortaklarına aktarılarak sonra tekrar kendine dönmeye **"dış yansıma"** (*foreign repercussion*) denilmektedir. **Dış yansıma dolayısıyla ülkede ilk ortaya çıkan istikrarsızlığın etkileri dış dünyaya yayılacak, ve o ülkelerde ortaya çıkan istikrarsızlık tekrar kendi üzerine gelecektir. Neticesinde istikrarsızlık daha da şiddetlenmiş olacaktır.*

Dış yansıma mekanizmasının işleyişi özellikle **sabit kur rejimlerinde** daha güçlü olmaktadır. Bunun nedeni, Sabit kur rejiminde milli gelirdeki bir değişimin ithalat üzerinde doğurduğu etkiler döviz kurlarına yansıtılmamaktadır. Yani, toplam harcamaların genişletilmesi dolayısıyla ithalatı artan bir ülkede ulusal paranın döviz piyasasında değer kaybına izin verilmemektedir. Merkez Bankası müdahaleleri ile kurlar sabit tutulmaya çalışılır.

Yapay olarak düşük tutulan bu kurlar, ülkenin ithalatını genişleyecek, bu da karşı ülkelerin ihracatını geliştirerek onların milli gelirlerini yükseltecektir. Özetle, *bu rejimde milli gelir değişimleri ithalatta ortaya çıkan aynı yöndeki değişimleri şiddetlendirerek daha kolay şekilde dış dünya ülkelerine aktarmış olmaktadır.*

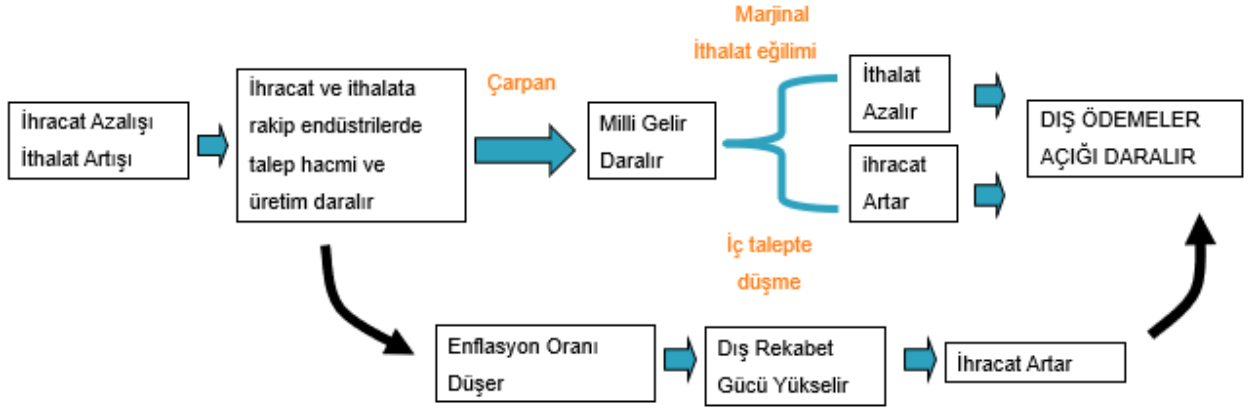
Diğer taraftan **serbest değişken kur sistemlerinde** ithalatta veya ihracattaki bir değişim önce döviz piyasasına yansımakta ve kurları etkilemektedir. Eğer ülkede toplam harcamalar artmışsa, bunun sonucunda ithalat talebinde meydana gelecek artışlar o ülke parasının döviz piyasasında değer kaybetmesine neden olacaktır. Bu da ithalat talebini azaltıcı etki yapacaktır. Böylece diğer ülkeler üzerindeki etki yumuşatılmış olacaktır. Tersine, iç talebin daralması durumunda da ulusal para değer kazanacaktır. Bu da ithalattaki düşüşü yavaşlatacak ve dışarıda ani bir talep eksikliğine engel olacaktır. Özetle, *serbest değişken kur sistemleri ulusal ekonomilerdeki istikrarsızlıkların dış dünyaya yayılışının yavaşlatan bir etkiye sahiptir.*

Bu durumu kasisten geçen bir aracın amortisör sayesinde bu kasisi daha hafif hissetmesi şeklinde betimleyebiliriz.

► ULUSAL GELİR YOLUYLA DIŞ DENGE

Dış dengedeki bozulmanın milli gelir değişimleri yoluyla dış dengeyi sağlayıcı etkide bulunmasına **"otomatik gelir denkleme mekanizması"** denilmektedir. Gelir denkleme mekanizmasının kendiliğinden işleyiş aşamaları aşağıdaki resimde betimsel olarak gösterilmiştir.

DIŞ ÖDEME AÇIĞI



Açıklamalarımız detaylandırmak amacıyla öncelikle **dış ticaret açığı** durumunu ele alalım ve bu kapsamda inceleyelim.

Örneğin, *ithalattaki bir artış veya ihracattaki bir azalma nedeniyle oluşan dış ödeme açığı önce ilgili kesimlerde, yani ihracat ve ithalata rakip sektörlerde, talebi ve üretimi azaltıcı bir etkiye bulunacaktır. Bu daralma neticesinde ikinci aşamada çarpan mekanizması etkisiyle toplam milli gelir düşecektir.

İthalat milli gelire bağlı bir ekonomik işlem olduğundan dolayı milli gelirdeki düşme, bir yandan marjinal ithalat eğilimine göre ithalat hacmini daraltırken, diğer yandan marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak halkın yurtiçi mal tüketimini azaltacaktır. Bu durum ihracatın açısından genişletici bir etki doğurmaktadır. Sonuç olarak, milli gelirdeki daralma sonucu ithalatta görülen azalma ve ihracattaki genişlemenin etkisiyle başlangıçta oluşan dış açığın giderilmesi mümkün olmaktadır.

Milli gelirdeki daralmanın bir başka nedeni de, **fiyat artışlarının yavaşlaması** olabilmektedir. Keynes modeline göre, modern toplumlarda fiyatların mutlak olarak düşmesini bekleme gerçekçi değildir. Bununla birlikte, toplam harcamalardaki daralma fiyat artış hızını yavaşlatabilmektedir.

Söylenmesi lazım gelir ki, işsizliğin yaygınlaştığı ve satışların düştüğü bir ortamda işçilerin ücret artışı isteklerini ve üreticilerinde buna bağlı olarak fiyat artışlarını dile getirmemeleri doğaldır. Çünkü, birbirini etkileyen bu durum, ücretlerin az olması demek üreticinin hitap ettiği insanların alım gücünün de az olması anlamına gelmektedir.

Göreceli fiyat artışlarının yavaşlamasının ortaya çıkardığı etki ise, ulusal paranın dış değerinin düşmesi gibidir. Yani, ülkenin ihraç malları yabancılar için ucuz olmaktadır. İthalat malları ise yerli halk için pahalı görülmektedir. Bu durum milli gelirdeki daralmanın bir diğer sonucu olarak, ithalattaki azalmayı ve ihracattaki genişlemeyi getirmektedir. Dolayısıyla dış dengeye ulaşılması yolunda ek destek sağlanmaktadır.

Bir dış ödeme fazlası durumunda ise, üstteki anlattığımız mekanizma tersi yönde işlemektedir. Yani, ihracattaki artma ve ithalattaki azalma nedeniyle ihracat ve ithalata rakip endüstrilerde üretim ve harcamalar artmış olacaktır. Bu da çarpan etkisiyle beraber milli geliri yükseltecektir.

Milli gelirdeki artış da, önce marjinal ithalat ve ardından marjinal tüketim eğilimlerine bağlı olarak, ithalatın artmasına ve ihracatın daralmasına neden olacaktır. Ayrıca, milli gelirdeki söz konusu genişleme enflasyon oranını yükselterek de bu doğrultuda etkiler yaratmaktadır. Sonuç olarak bu gelişmeler dış ödeme dengesizliğinin giderilmesi açısından fayda sağlamaktadır.

Ulusal Geliri Değiştirme Politikaları ile Dış Dengeyi Sağlama

Belirtilmesi gerekir ki, üstteki açıklanan mekanizmanın işleyişi neticesinde ödemeler bilançosundaki ilk dengesizliğin tam olarak giderilmesini beklemek pek gerçekçi bir yaklaşım değildir. Bunun nedeni, ithalat ve ihracat üzerindeki etkilerin çeşitli faktörlere bağlı olması ve bunların değerlerinin her zaman dış dengesizliğin gerektirdiği ölçülerde gerçekleşmemesidir.

Yukarıdaki açıklamalardan anlaşılacağı üzere, dış denge üzerindeki etkiler çarpan katsayısı, marjinal ithal eğilimi, marjinal tüketim eğilimi, fiyat değişimleri ve iç ve dış talep etkisi gibi çok sayıda faktöre bağlı olmaktadır. Bu faktörler ekonomilerin yapısal özelliklerine ve içinde buldukları şartlara göre farklı değerler alabilmektedir. Diğer taraftan hükümetin emisyon, iç ve dış borçlanma gibi kaynaklardan finanse ederek uyguladığı kamu harcamalarını genişletici politikalarda sözü edilen **otomatik mekanizmaların işleyişini engelleyici bir etkide** bulunabilmektedir.

Ayrıca bu mekanizmanın işleyişi uzun bir zaman alabilir ve ülkenin de dış açık sorununa uzun süre dayanması güç olabilir.

Bütün bunlar ise, dış dengeyi sağlamak üzere hükümetin uygulamaya koyacağı harcama değiştirici politikalarla ulusal geliri (ve fiyat artış hızını) etkilemesini gerekli kılabilir. Bu politikalar para ve maliye politikalarıdır.

Bir dış açık karşısında hükümet bu politika araçlarını uygulayarak toplam harcamaları kısma, bir dış fazla karşısında da toplam harcamaları genişletmeye çalışır.

a) Para Politikası

Para politikasının araçları, merkez bankasının uyguladığı açık piyasa işlemleri ile bankaların kredi karşılıkları ve reeskont oranlarından oluşmaktadır.

Not: *Reeskont; kısaca kırdırılmış bir senedin, tekrar kırdırılması işlemidir. Yazımızda bankalarca iskonto edilmiş bir senedin, merkez bankasınca tekrar iskonto edilmesi (re-iskont) ifade edilmiştir. Reeskont oranları da merkez bankası tarafından belirlenir ve ticari bankaların merkez bankasından ödünç alma eğilimlerini düzenler. Oran düşükse, ödünç alma isteği artarken, oran yüksekse ödünç alma eğilimi azalır.*

Bir dış açık durumunda merkez bankası bu araçları daraltıcı etki bağlamında uygular. Söz konusu uygulamaları şöyle özetleyebiliriz: Önce, bankaların mevduat fonlarına dayanarak açacakları kredilerde, tutmaları gereken **“karşılık oranları”** (*required reserve ratio*) **mevduat munzam karşılıkları** yükseltilir. Bu durum kredi hacmini daraltacaktır.

Ayrıca ticari bankaların ellerindeki senetleri yeniden iskonto için merkez bankasına gönderdiklerinde bunlara uygulanan faiz, yani **reeskont oranları** (*rediscount rates*) arttırılır. Sonuç olarak, bankaların reeskonta başvurma yüzdesi azalacaktır ve doğal olarak kredi verirken kullanabilecekleri fon miktarları da buna bağlı olarak azalacaktır.

Günümüzde yaygın olarak kullanılan bir başka araç da **açık piyasa işlemleridir.** (*open market operations*) Bu ekonomi aracının işleyişi şöyle olmaktadır; merkez bankası para arzını

kısmak istediği zaman doğrudan sermaye piyasasına girmektedir. Burada hazine bonusu ve devlet tahvili satışı yapacaktır. Sonuç olarak kişi ve şirketlerin ellerindeki nakit fonları azalacaktır. Bu durumda bankalarda tutulan mevduat hesapları da azalacağı için, kredi mekanizmasının tersine işlemesi nedeniyle para arzı toplam olarak birkaç kat daralacaktır.

Üstteki açıklamalara dayanarak gerçekleştirilen para arzının daraltılması, faiz oranlarını yükseltecek yani borçlanmayı pahalılaştıracaktır. Faizlerin yükselmesi ve ödünç alınabilecek fonların azalması doğal olarak yatırımları ve öteki harcama akımlarını daraltmaktadır. Toplam harcamalardaki bu düşme ise çoğaltan mekanizmasında tasarlandığı gibi, tüm ekonomiye yayılarak milli gelir ve çalışma düzeyini düşürecektir. Milli gelirin daraltılması da bir taraftan ithalatın azalması, diğer taraftan iç tüketimin azalması anlamına gelmektedir. Bu durum ülkenin üreticileri açısından ihracata yönelmeyi getirecektir. Nihayetinde, **bütün bu gelişmelerin sonucu olarak ülkenin dış ticaret bilânçosundaki açığın giderilmesi bağlamında bir etki** oluşmaktadır. Bir dış ödeme fazlası durumunda ise **para politikası araçlarını üstteki açıklamanın tersi yönde düşürmek gerekir. Yani, banka karşılıkları ile reeskont oranları düşürülür ve merkez bankası açık piyasa işlemlerine girerek sermaye piyasasında menkul kıymet satın alır. Böylece ödünç verilebilir fon arzı artacak ve faiz oranları da bu oranda düşecektir. Bu durum yatırımları ve diğer harcamaları arttıracak ve çoğaltan mekanizması ile milli gelir yükselecektir. Artan milli gelir sonucu ithalat genişler ve ihracat azalır (iç tüketime odaklanmak) ve sonuç olarak dış ticaret bilânçosunda varolan fazla eritilmiş olur.*

Ekonomik faaliyet hacmini etkilemek için para politikasından faydalanma fikri çok eskilere dayanmasına rağmen, kullanım açısından **1930 lardan sonra Keynes Teorisi sonrası** yaygınlaşmıştır.

Maliye Politikası

Maliye politikası araçları da temel olarak vergiler ve kamu harcamalarını ifade eder. Bir dış ödeme açığı durumunda hükümet, vergileri arttırıp harcamaları azaltarak “bütçe fazlası” oluşturacaktır. *(mevcut açığı azaltmak maksatlı olabilir)* Toplam harcamaların bu şekilde daraltılması doğal olarak milli gelir ve çalışma düzeyini düşürecektir. Bu durum ithalatın azalması ve ihracat artması sonucunu getirirken, dış ticaret bilânçosu açısından iyileştirici bir etki doğurmaktadır.

Bir dış ödeme fazlası durumunda ise vergiler azaltılacak ve kamu harcamaları arttırılarak “bütçe açığı” oluşturulacaktır. *(mevcut açığı genişletmek de mümkün)* Böylece milli gelir genişleyecektir. Buna bağlı olarak ithalatın artması ve ihracatın azalması beklenecek ve dış ticaret bilânçosu fazlasının giderilmesi yönünde adım atılır.

Günümüzde çeşitli ülke örneklerinde görüldüğü gibi, genellikle para politikası toplam harcamaları etkilemede maliye politikası kadar etkili bir araç değildir. Mesela bir dış açık durumunda para politikası ile faiz oranları yükseltile bile toplam harcamalar daralmayabilir.

Çünkü girişimciler ekonomide canlılığa bağlı olarak kâr olanaklarını yüksek tahmin ederek, faizlerdeki artışa rağmen yatırımları kısma gereği duymayabilirler.

Aynı durum maliye politikası araçlarında söz konusu değildir. Çünkü vergiler ve hükümet harcamaları bu bağlamda daha sert bir etki ortaya koyarlar.

3. Toplam Harcama (Massetme) Yaklaşımı

Bu yaklaşıma göre dış ticaret açığı, bir ülkenin kendi olanaklarının ötesinde yaşaması, yani, toplam üretimden daha fazlasını tüketim, yatırım, ve kamu harcamalarında kullanması demektir.

Bir ekonomide toplam harcamalar yani toplam talep (A), tüketim (C), yatırım (I) ve kamu harcamaları (G)'dan oluşur.

Toplam yurtiçi harcamalardan ithalat giderleri (M) çıkartılır ve ihracat (X) eklenince toplam talebin yurtiçi üretimi yönelik bölümü elde edilir.

İhracat ve ithalat farkı dış dengeyi (B) ifade eder.

Toplam Harcamalar: (toplam talep)= $A=C+I+G$

Toplam Yurtiçi Üretim=

Toplam Harcamalar: (toplam talep)= $A=C+I+G$

Toplam Yurtiçi Üretim= $A+B= (C+I+G)+(X-M)$

Bu duruma göre toplam talebin toplam üretime eşitlenmesi şeklindeki milli gelirin (Y) denge koşulu şöyle olacaktır:

$Y=A+B$ veya $B=Y-A$

Bu eşitlik dış ticaret dengesi açığının (B) milli gelir ile yurtiçi harcamalar arasındaki farktan oluştuğunu gösterir.

$Y=A$; yurtiçi üretim yurtiçi harcamaya eşitse dış ticaret bilançosu dengededir.

$Y < A$; yurtiçi üretim yurtiçi harcamadan küçükse dış ticaret bilançosu açık

$Y > A$, yurtiçi üretim yurtiçi harcamadan büyükse dış ticaret bilançosu fazla vermektedir.

II. FAİZ ORANI DEĞİŞMELERİ VE DIŞ DENGE

Daha önceki yazımızda açıkladığımız **Klasik Denkleşme Mekanizmasının** yaratıcısı **David Hume** zamanından beri ekonomik koşullarda büyük değişimler meydana geldiği açıktır. Her şeyden önce **altın standardı** uygulamadan kaldırıldı. **Bugünkü sistem kağıt para standardıdır**. Klasik denkleşme mekanizmasında ifade edilen şekilde hükümetlerin para arzındaki değişimlere karşı pasif bir duruş sergilemeleri de söz konusu değildir. Artık **para politikası ekonomik politikanın önemli araçlarından birisi** durumuna gelmiştir. Merkez Bankası bu bağlamda para arzını ekonominin ihtiyaçlarına göre ayarlamaktadır.

Özetle söylenebilir ki, geçmiş dönemlerin tersine, günümüzde dış ödeme fazlalarının para arzını arttırıcı ve dış açıkların da daraltıcı etkileri para politikasını yürütmekle görevli Merkez Bankası tarafından giderilebilmektedir.

İç dengenin sağlanması dış dengeden önce gelen bir amaç olarak görülmeye başlanmıştır. Bu doğrultuda öncelikle her iki dengenin birlikte sağlanması yönünde görüş birliğine varılmışsa da, iç dengeye önceliğin verilmesi açısından bir değişiklik söz konusu olmuştur. Aynı zamanda, Klasik mekanizmanın öngördüğü otomatik denkleşme mekanizmasının, bir yönüyle modern kağıt para ekonomileri için de varolabileceğini söyleyebiliriz. Fakat bu, Klasik iktisatçıların tasarladığı şekilde dış açık ve dış fazla durumunda iç fiyatların otomatik değişmesi yoluyla değil, **faiz oranlarındaki değişimlerle** kendini göstermektedir. Diğer yandan, sistemin işleyişi için sabit veya oldukça istikrarlı bir kur sisteminin uygulanması gereklidir. Günümüzdeki mekanizma istikrarlı kur sistemlerinin Merkez Bankası'nın döviz piyasasına yaptığı döviz alım ve satım müdahaleleri ile ortaya çıkmaktadır. Yani, bir dış açık durumunda Merkez

Bankası dövizdeki yükselişi önlemek için piyasada döviz satacaktır. Bu durum ulusal para arzının daralması anlamına gelir ve piyasa faiz oranını yükseltici bir etki ortaya çıkarır. Tersi durumda, yani bir dış ödeme fazlası durumunda Merkez Bankası'nın kur düşüşünü önlemek adına piyasadan döviz satın alması beklenir. Bu sayede ulusal para arzı genişleyecek ve faizleri düşürücü bir etki varolacaktır.

Dış dengesizliklere bağlı bu faiz oranı değişmelerinin otomatik denkleştirici etkileri iki ayrı boyutta gerçekleşmektedir. Her iki etki de birbirini destekleyici özellik taşımaktadır.

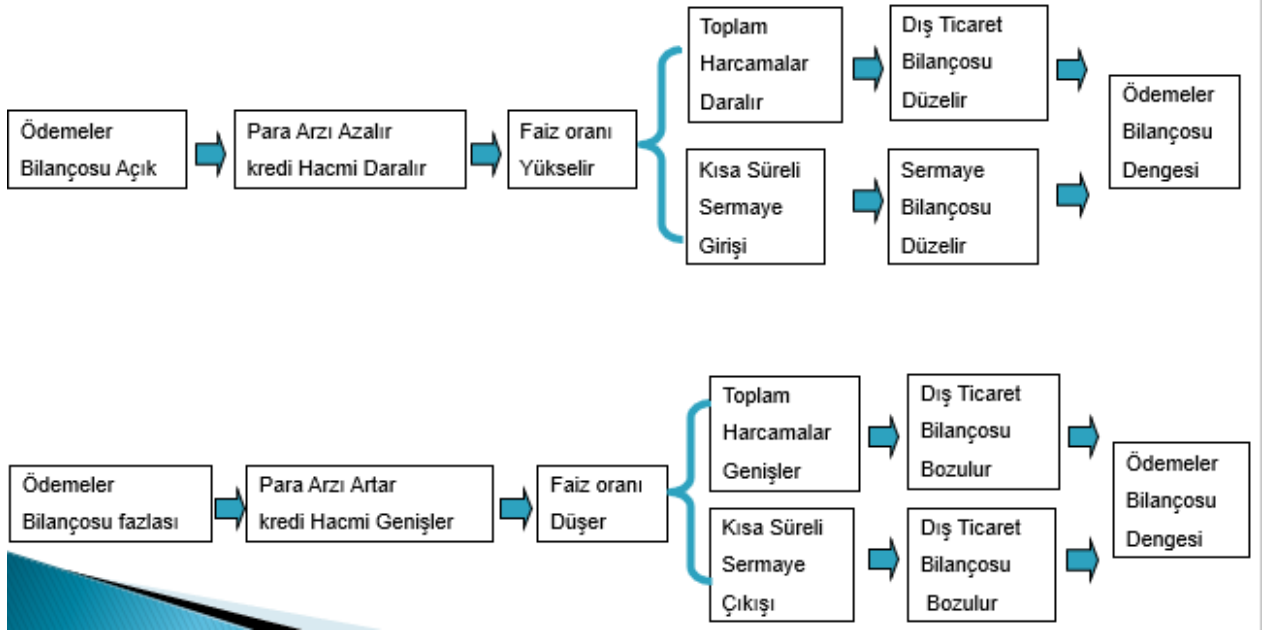
Faizlerin Yatırım Harcamaları Yoluyla Ticaret Bilânçosunu Etkilemesi

Bu etki Keynes'in gelir denkleşmesi mekanizmasına benzemektedir. **Özetle şöyle açıklanabilir**; faiz oranındaki bir yükselme, yatırım harcamalarını kısacaktır. Faiz oranına duyarlı olan tüketim, dayanıklı tüketim malları ve stok harcamalarını etkileyerek toplam talebi ve milli geliri azaltacaktır. Bunun anlamı mal akımları yoluyla (*ithalatı kısıp, ihracatı genişleterek*) dış açığı giderici bir durumun gerçekleşmesidir.

Faiz Oranlarının Sermaye Bilânçosunu Etkilemesi

Yurtiçi faizlerin uluslararası faiz oranına göre yükselmesi yabancı portfolyo sahiplerinin yerli menkulleri satın almasını teşvik edecektir. Sonuç olarak ülkeye giren yabancı mali sermaye nedeniyle sermaye bilânçosu fazlası ortaya çıkacaktır. Bunun anlamı **bir yandan dış ticaret bilânçosunda düzelmeye, diğer yandan da sermaye bilânçosu fazlalıkları** sebebiyle dış ödemeler bilânçosunu olumlu olarak etkilenecektir.

II. FAİZ ORANI DEĞİŞMELERİ VE DIŞ DENGE



Modern kağıt para ekonomilerinde de klasik mekanizmanın öngördüğü ekonomik denkleşmeden bahsedilebilir. Ancak bu denkleşme fiyatların değişmesi yoluyla değil faiz oranlarının değişmesi ile gerçekleşmektedir.

Bir dış açık durumunda

◦MB döviz talebi arzdan fazla olduğu için, döviz kurlarında yükselişi önlemek amacıyla döviz satar.

◦Piyasadan yerli parayı çeker.

◦Para arzı ve kredi hacmi daralır ve faiz oranı yükselir.

◦Bu durum yatırım harcamalarını azaltarak toplam talebi ve milli geliri daraltıcı etkide bulunur.

◦İthalat azalır ve ihracat artar denge sağlanır.

Ayrıca faizlerin dış faiz oranlarına göre yükselmesi yabancı portfolyo sahiplerinin yerli menkul alımını özendirir. Böylece ülkeye giren yabancı mali sermaye akımı bilançoyu olumlu yönde etkiler.

DOLAYSIZ HÜKÜMET MÜDAHALELERİYLE DIŞ EKONOMİK DENGE

1. Dış harcamaları kısıcı önlemler

◦Gümrük tarifeleri

◦Kotalar

◦İthalat yasakları

◦Döviz kontrolleri

2. Dış gelirleri artırıcı politikalar

◦Özendirme önlemleri

IV. DIŞ DENKLEŞMEDE PARASALCI MODEL

Dış ödemeler açığı veya fazlası para arzı ile para talebi arasındaki dengesizliklerin sonucudur.

Teori mal ve hizmet akımları ile sermaye akımlarına dayandırılarak açıklanmıştır.

Teoriyi göre para talebi, reel gelir, fiyatlar genel düzeyi ve faiz oranına bağlıdır. Para arzı ise Merkez Bankası tarafından ayarlanır. Merkez Bankası,

◦Yurtiçi ekonomik ve mali etkenlere bağlı piyasaya para sürebilir.

◦Döviz rezervleri karşılığında para çıkartabilir. (kurdaki değişimleri önlemek amacıyla piyasaya döviz satıp, yerel parayı çekmek gibi)

◦Para arz ve talebi arasındaki dengesizlikler mal ve hizmetlerle, mali varlıklara yapılan harcamaları ve bu yolla da dış ödemeler dengesini etkiler.

Parasalcı yaklaşımda izlenen kur politikasının sabit ve istikrarlı olduğu varsayılmıştır. Dış ödemeler bilançosunun açık verdiğini kabul edelim.

- Merkez Bankası döviz kurundaki düşüşü engellemek için piyasadan döviz satın alır ve piyasaya para sürmüş olur
- Nominal para arzı böylece genişlemiş olur.
- Fakat halkın reel para talebi değişmediği için para arzındaki bu artışla, mal ve hizmet ile tahvil veya hisse senedi gibi değerli kağıtlar satın alınacaktır.
- Mal ve hizmetlere yapılan harcamalardaki artış ithalatı da artıracaktır.
- Ayrıca artan paranın yabancı menkul satın alımı için harcanması da dengede olan ödemeler bilançosundaki fazlalığı giderici etki yapar.

PARASALCI YAKLAŞIMLA DEVALÜASYON

Parasalcılara göre reel para talebi reel milli gelire bağlıdır.

Fiyatlar yükselince parasal stokların reel değerini belirli, düzeyde tutabilmek için nominal para talebi artar.

Devalüasyona bağlı olarak ortaya çıkan para talebi eğer emisyon hacminin arttırılmasıyla karşılanmamışsa yurtdışından ülkeye döviz girişleri hızlanır.

Döviz girişlerinde ortaya çıkan net artış dolayısıyla ulusal para arzını arttırır.

Bu durum nominal para talebi açığının karşılanmasına yol açar.

Kısacası parasalcılara göre; öngörülen bu mekanizmaya göre devalüasyon, ülkenin net döviz rezervlerini arttırıcı sonuç doğurur.

PARASAL YAKLAŞIM VE DENKLEŞTİRİCİ POLİTİKALAR

Parasalcılara dış dengeyi etkileme mekanizmalar şunlardır.

Devalüasyon

Tarifeler, kotalar, kambiyo denetimi

Ulusal gelirden artış

Faiz oranlarında değişme

Fiyatların dışsal bir nedene bağlı olarak yükselmesi

ONYEDİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET POLİTİKALARI İLE EKONOMİK KALKINMA ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Giriş

Az gelişmişliğin temel göstergelerinden birisi, kişi başına düşen reel gelirin göreceli düşüklüğüdür.

Ayrıca, yüksek kırsal nüfus, hızlı nüfus artışı, okur yazarlığın düşüklüğü, ortalama ömrün kısa oluşu, vs. de az gelişmiş ülke olmanın özelliklerinden diğer bazılarıdır. Aslında, iktisadi kalkınma çok boyutlu, yani ekonomik, sosyal, kültürel ve tarihsel boyutları olan bir süreçtir. Bütün bu farklı etkenlerin sonucu olarak da az gelişmişlik refah düzeyinin düşüklüğü biçiminde kendini gösterir.

Az gelişmiş ülkeler, ekonomi politikalarını belirlemeye başladıkları ilk günlerden beri yaşam düzeyleri yönünden, gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkların giderilmesine çalışmaktadırlar. Bu amaçla da sanayinin geliştirilmesine Özel bir önem verilir. Diğer bir deyişle, az gelişmiş ülkelerde sanayileşme, iktisat politikasının başta gelen amaçlarından biridir.

İKTİSADİ KALKINMA AÇISINDAN GELENEKSEL DIŞ TİCARET TEORİSİ

Geleneksel dış ticaret teorisine göre, her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşırsa, dış ticaret yoluyla dünya üretimi artar ve her ülke bu artıştan payını alır. Eğer Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi geleneksel biçimiyle ele alınacak olursa, mevcut faktör donatımı ve teknolojik yapılarından ötürü, az gelişmiş ülkelerin gıda, maden ve tarımsal hammadde üretiminde uzmanlaşmaları ve bu malları ihraç ederek çoğu sanayi ürünlerini gelişmiş ülkelere ithal etmeleri gerekir.

Ancak böyle bir model kısa dönemde refah artışı sağlasa da, uzun dönemde az gelişmiş ülkelerin kalkınmasını engelleyebilir. Başka bir deyişle bu yaklaşım mevcut dengesizliklere süreklilik kazandırılması demektir.

Oysa çoğu yazarın da kabul ettiği gibi, sanayi, tarıma göre daha büyük dinamik etkiler sağlar. Sanayinin yol açtığı bu dinamik etkiler arasında örneğin, iyi eğitilmiş insan gücü, teknolojik yenilik, gelişmiş bir sermaye alt yapısı, ihracatta yüksek fiyat ve istikrarlı gelir sayılabilir. Dolayısıyla az gelişmiş ülkelerin sanayiye geliştirmekten vazgeçerek bu gibi dinamik etkileri feda etmeleri düşünülemez.

O nedenle de birçok çevrelerde Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne karşı yoğun eleştiriler yapılmıştır. Bununla birlikte, Teorinin dayandığı varsayımların değiştirilmesi ile bu çelişki de ortadan kalkar. Diğer bir deyişle, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi az gelişmiş ülkeler açısından statik değil, dinamik açıdan ele alınmalıdır. Buna göre, bir az gelişmiş ülke açısından önemli olan bugünkü değil yarınki karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Bu da uzun vadeli politika veya planlarla mevcut ekonomik yapının değiştirilmesini gerektirir.

Söz gelişi, ülke uzun vadede makina üretim ve ihracatını hedef almışsa, belki geçici bir korumadan da yararlanarak o sektörü geliştirmeye çalışması gerekir. O bakımdan kalkınan ülkeler sürekli olarak yarınki karşılaştırmalı üstünlük yapısını gerçekleştirmek üzere toplumsal yapıda değişiklik yapmaya çalışmalıdırlar.

Bu konuda da dış ticaretin kendilerine sağlayabileceği önemli fırsatlar bulunduğu gibi, bazı büyük güçlükler de olabilir. Aşağıda sanayileşme stratejileri incelenirken bu konu üzerinde daha ayrıntılı biçimde durulacaktır. Ancak önce, dış ticareti "büyümenin motoru" kabul eden görüşlere değinelim.

DIŞ TİCARETİN EKONOMİK BÜYÜMENİN MOTORU OLDUĞU TEZİ

XIX. asırda İngiltere, dünya sanayi üretiminin büyük bir payını karşılıyordu. Sanayi üretiminde ve nüfustaki hızlı artışlar, İngiltere'nin gıda ve ham maddeler talebini artırdı. İngiltere kaynak yönünden fakir bir ülke olarak ihtiyacı olan bu maddeleri ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Arjantin, Güney Afrika, gibi o günkü yeni yerleşim alanlarından karşılıyordu. Dolayısıyla İngiltere'deki büyümenin etki-siyle, zengin kaynaklara sahip söz konusu ülkelerin gıda ve hammaddeler ihracatın-da da Önemli artışlar olmuştu. Örneğin, 1815-1913 döneminde, İngiltere'nin nüfusu 3 kat, GSMH'si 10 kat artarken ithalât hacminde 20 kat bir artış görülmüştü.

İngiltere'deki bu büyüme, bilinen çoğaltan-hızlandıran mekanizması ile yeni yerleşim alanlarına ve öteki dünya ülkelere doğru yayıldı. Sonuç olarak da, ihracat artışları yeni gelişen bu ülkelerde, ünlü İktisatçı Nurkse'nin de belirttiği gibi, büyüme ve kalkınmayı hızlandıran sürükleyici bir etken durumuna geldi. Kısacası, bu görüşe göre, uluslararası ticaret, adı geçen ülkeler bakımından bir tür "büyüme-nin motoru" (the engine of growth) rolü oynamıştır."

Yeni yerleşim alanlarının, ihracat artışlarıyla hızlı bir kalkınma gerçekleştirmelerinde kilit öneme sahip etken, bu ülkelerin sahip oldukları zengin doğal kaynaklardır. Gerçekten de o dönemde verimli topraklar, sınırsız ormanlar ve bol maden rezervleri bu yörelerin başlıca özellikleri idi.

İkinci olarak, çeşitli becerilere sahip insanlar kitleler halinde, aşın nüfus yoğunluğu olan Avrupa'dan bu gibi boş topraklara göç ettiler. Yeni gelenler ayrıca büyük miktarlarda sermaye de getirmişlerdi. Böylece, adı geçen yörelerde demiryolu, kanal ve öteki alt yapı yatırımları yapıldı. Bunlarla gıda ve ham madde kaynaklarını dış dünyaya açmak kolaylaştı.

Bunlardan başka, bu dönemde deniz aşırı taşımacılık alanında da hızlı gelişmeler kaydedilmişti. Böylece, Avrupa'nın buğday, mısır, pamuk, yün ve öteki gıda ve ham madde talebi ucuz bir biçimde karşılanabilmekteydi.

Kısacası, yeni gidilen topraklarda Avrupa'nın ihtiyaç duyduğu tüm kaynaklar bol miktarlarda bulunuyordu. Bunlara olan talep hızla artarken Avrupa'dan buralara önemli miktarda sermaye ve işgücü göçleri oldu.

Kravis gibi iktisatçılar, XIX. asırda yeni yerleşim alanlarında görülen hızlı kalkınmayı, bu ülkelerin sahip oldukları zengin doğal kaynaklar biçimindeki olumlu içsel koşullara bağlarlar. Bu yazarlara göre dış ticaret, yalnızca kalkınmayı destekleyici bir rol oynamıştır.

Oysa bugünkü az gelişmiş ülkelere bakıldığında, bu ülkelerin geçmişteki yeni yerleşim alanlarının tersine, doğal kaynakların hem talebi, hem de arzı yönünden önemli derecede elverişsiz koşullarla karşı karşıya oldukları görülür.

Talep yönünden bakıldığında, bugün gıda ve hammaddelerin talebi geçmiş asırlara göre çok daha yavaş artmaktadır. İlerideki bölümlerde ticaret hadleri incelenirken ayrıntılı olarak görüleceği gibi, yapay ham maddelerin doğal olanların yerine kullanılması, gelir arttıkça gıda talebinin göreceli olarak azalması, hurdaların tekrar işlenmesi, vs. gibi etkenler, doğal ham madde talebini azaltıcı yönde etkide bulunur.

Arz yanında ise örneğin Cairncross'un da işaret ettiği gibi, bugünkü az gelişmişlerin çoğunda önemli bir doğal kaynak yetersizliği sorunu yaşanmaktadır. Ayrıca bu ülkeler, aşın nüfusa sahip oldukları için, gıda ve ham madde üretiminin önemli bir payı içerde tüketilmekte ve ihracata ancak önemsiz bir pay ayrılabilir. Sonra bugün, eskiden yeni yerleşim alanlarına olduğu gibi, bu ülkelere dışarıdan üretime dönük önemli bir sermaye (dolaysız yabancı sermaye) girişi de olmamaktadır. Bunun yanında bu ülkelerin çoğunda yakın zamanlara kadar tarımsal gelişmenin ikinci plana itilmesi de bunların ihracat olanaklarını sınırlandırmıştır.

Bütün bu nedenlerle, XIX. asırda yeni yerleşim alanları için öne sürülen kalkınmanın motoru olarak dış ticaret modelinin, bugünkü az gelişmiş ülkeler için geçerliliğini savunmak güçtür.

Bununla birlikte bugün aşağıda belirteceğimiz kalkınma stratejilerinden hangisi benimsenirse benimsensin, uluslararası ticaretin katkılan olmadan az gelişmiş bir ülkenin kalkınması düşünülemez. Hele bugünkü gibi ekonomik küreselleşmenin aşın boyutlara ulaştığı bir dünyada ülkeler küreselleşmenin dışında kalarak değil, bu gelişmenin yararlarını en iyi bir biçimde kullanarak kalkınmalarını hızlandırmak durumundadırlar.

Geçmiş dönemlerde bir kısım iktisatçılar, dış ticaretin, ülkede boş duran kaynakların kullanılmasına olanak veren bir pazar yaratma aracı olduğuna (vent for surplus theory) dikkat çekmişlerdi. Başka bir deyişle, dış pazarlar az gelişmiş bir ülkenin tarım ürünleri fazlasının ve ülkede kullanılmayan ham maddelerin değerlendirilmesi açısından zorunludur. Bu şekilde, dış piyasalara açılma ise durağan bir ekonomide kalkınmayı başlatacak etkenlerin başında gelir.

Doğaldır ki az gelişmiş bir ülke, kalkınmanın gerektirdiği yatırım, ara malı ve ham maddelerle teknoloji ve yönetim bilgilerini yurt dışından sağlayacaktır. Bunların finansmanı için gerekli olan ve kendisinin karşılayamadığı fonları da yine yurt dışı kaynaklardan elde etmeye çalışır.

Dış ticaretin ayrıca, piyasa hacmini genişleterek, İşbölümüne ve ölçek ekonomilerine olanak sağlaması, yeni bilgi, fikir ve yöntemleri ülkeye tanıtması, rekabeti artırması, yurtiçi tekelleri önlemesi ve iç talebi uyararak yeni mamullerin üretimine olanak vermesi, vs. gibi görünür ve görünmez pek çok olumlu etkisi söz konusudur.

Ancak aşağıda da değineceğimiz gibi dış ticaret kalkınma üzerinde bazı ciddi olumsuz etkiler de doğurabilir. Dolayısıyla bu olumsuz etkileri en aza indirecek bir yaklaşım izlemek gerekir..

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 politika-lar aracılığıyla uygulamaya konulabilir.

İthalât ikamesi 1960'lı ve 70'li yılların sanayileşme stratejisi diye bilinir. O yıllarda gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak uygulanan ithalât ikamesi daha sonraları ülkeler tarafından terk edilmiş ve onun alternatifi olan ihracata yönelik veya ihracatın teşvikine dayanan stratejilere geçilmiştir. Küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde ise ithalât ikamesinin gerektirdiği biçimde dışa kapalı bir ekonomi yer yüzünde hemen 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, İlk 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 mallan endüstrileri ile başlan-dığı görülmüştür. Bunun nedenleri ise bu alanlarda hazır bir piyasanın bulunmasının yanı sıra, tüketim mallan 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 ticarettten doğan etkilerdir; 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.

A. İTHALÂT İKAMESİ

Bugün çoğu gelişmekte olan ülkede geçmişte kalmakla birlikte, ithalât ikamesi, Önceleri ithalâtla karşılanan yurtiçi piyasa talebinin, koruyucu ve özendirici önlemler uygulanarak yerli üretimle karşılanmasını öngören bir kalkınma stratejisidir. Yurtiçi piyasaların yabancı üreticilerden devralınmasını öngörür. Bunun için de yoğun bir devlet müdahalesini gerektirir.

Devlet müdahalesi yalnızca yüksek gümrük tarifeleri, kotalar ve dış ticaret kısıtlaması gibi ticari engellerin uygulanması biçiminde kendini göstermez; bunun yanında döviz kurları, faizler, temel mal ve girdi fiyatları, vs. de devlet tarafından belirlenir. Bütün bunlar için yoğun bir bürokratik mekanizma oluşturulur ve fiyat mekanizmasının işleyişi büyük ölçüde engellenir.

Kısacası, ithal ikamesi iç piyasaya dönük üretimi esas alan, yoğun koruyuculuğa dayalı ve ekonominin hemen her kesimini kapsayacak biçimde yaygın devlet müdahaleciliğini öngören bir ekonomik modeldir.

İthalât ikamesi uygulamalarının ilk aşamasında genellikle koruyuculuğun geçici olacağı belirtilir. Çünkü, korunan endüstrilerdeki gelişmelerle önce iç piyasanın ihtiyaçlarının karşılanacağı, sonra da ürünlerin dünya piyasalarına "boşaltmaya" başlayacağına işaret edilir.

Ancak, uygulamada ihracat konusundaki bu iyimser görüşlerin çoğunlukla gerçekleşmediği görülmüştür. Endüstrilerin rekabet düşüncesine göre seçilmemesi, sürekli korumayı gerektirmiştir. Bu durumda söz konusu olan, genç endüstriler tezine uygun bir korumacılık değildir. Çünkü tüm sanayinin korunması ve desteklenmesi amaçlanır.

1. Ülkeleri Öncelikle İthal İkamesine Yönelten Nedenler

İthalât ikamesinin kalkınmakta olan ülkelere çekici görünen bazı yönleri vardır. Şöyle ki, burada üretimin amacı, iç piyasada halen varolan bir talebin karşılanmasıdır. Oysa dış piyasalar için üretim bu derece kolay değildir. Çünkü dış piyasalara çıkmak belirli bilgi, beceri ve deneyim gerektirir. Ayrıca üretim maliyetlerinin yüksekliği de bu olanağı sınırlandırır.

Dış piyasalarda yabancı mallarla rekabet edebilmek, her şeyden önce yerli üretimin uluslararası fiyat ve standartlara uygunluğuna bağlıdır. Halbuki iç piyasaya yapılan satışlarda böyle bir rekabet endişesi yoktur.

Uygulamada ithalât ikamesine genellikle, tüketim mallan 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 ithalât ikame-sinin "kolay aşama"sını oluşturur.

Ayrıca, ithalât 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 İkamesi, birçok az gelişmiş ülkede ekonomik yapıyı modernleştirme-nin ve gelişmiş ülkelerdekine benzer, ileri bir sanayi yapısı oluşturmanın etkili bir aracı olarak görülmüştür. Yukarıda belirtildiği gibi, uygulamaya tüketim mallan endüstrileri ile başlanır, fakat giderek, ara ve yatırım malları da ithalât ikamesinin kapsamına alınır. Bu yapısal değişme ile birlikte sanayinin İleri 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 hammaddelerin gümrüksüz veya düşük tarifeye tabi olarak ithal edilmesi de bu eğilimi hızlandırır.

Fakat yabancı sermaye şirketinin, ara mallarını dışarıdan getirterek, kurgu veya ambalajlama ile ilgili son aşamayı az gelişmiş ülkede gerçekleştirmesi, aslında ev sahibi ülke ekonomisine beklenen ölçüde bir katkı sağlamaz. Bu tür üretime ülkemizde alışılan deyimle, montaj sanayi denmektedir.

İthalat ikamesinin birinci aşaması tüketim mallan 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 de bu ikinci yolu izlemiştir.

2. İthalât İkamesinin Yol Açtığı Sorunlar

(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 mallan, yatırım mallan ve teknoloji ithali artar.

(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 aşın değerlendirerek ihracatçıyı bir anlamda cezalandırmış olurlar.

İhracata yönelik üretimin İç piyasaya yönelik üretimden daha düşük oran-larda özendirilmesi ise, doğal olarak ihracat gelirlerinin azalmasına neden olur.

Öte yandan ulusal paranın resmi kurdan aşın değerlenmiş bulunması da ihracatçının gelirlerini azaltarak ihracatı caydırır. Aşırı değerlenmiş kur politikası ithalât ikamesinin zorunlu bir aracı değildir. Ancak sabit kur sistemi altında, bu tür sanayileşme modeli uygulayan ülkelerde aşın değerlenme adeta doğal bir sonuç olarak ortaya çıkmaktadır.

(d). *Dış borçların artışı*: İhracatın yeterli bir hızla artırılamaması ithalât ikamesi politikası uygulayan ülkelerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisidir. Bir yandan dışa bağımlılığın artması, diğer yandan ihracatın gerilemesi dış ödeme açıklarını, daima önemli bir sorun durumuna getirir. Bu da ülkeyi açıklarını finanse etmek için, sürekli biçimde dış kaynak aramak zorunda bırakır. Böylece, artan dış borçlar bu politikaların adeta doğal bir sonucu durumuna gelir.

(e). *Ülkeye yabancı sanayi yapısı*: Tüketim mallan endüstrilerinden başlayarak ara ve yatırım malları endüstrileriyle bütünleşmeyi amaçlayan bir ithalât ikamesi ("derinlemesine" sanayileşme), ileri teknoloji ve sermaye yoğun üretim yöntemlerini özendirir.

Hükümetlerin uyguladıktan gümrük bağımsızlığı, ucuz kredi ve hatta aşın değerlenmiş kur politikaları sanayi yapısında bu yöndeki bir değişmeyi destekler. Sermaye yoğunluğu yüksek ve İleri teknolojiye dayalı üretim yöntemleri, emekten tasarruf edici niteliktedir. Dolayısıyla, bu gelişmeler ülkenin işsizlik sorununun daha da büyümesine ve sonuçta faktör donatımına ters, ülkeye yabancı bir sanayi yapısının ortaya çıkmasına yol açar.

B. İHRACATA DÖNÜK SANAYİLEŞME

İthalat ikamesinin karşıtı ihracata dönük sanayileşme (export-oriented industrialization) veya ihracatın özendirilmesi (export promotion) stratejisidir. Bu yaklaşım, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir sanayileşme modeline dayanır. Sanayileşmede seçicilik ana ilkedir; ithalât ikamesinin tersine, tüm endüstrilerin değil ancak gelişebilecek ve rekabet edebilecek potansiyele sahip olanların özendirilmesine ve desteklenmesine çalışılır.

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, monopolleri kırar, işadamlarını sürekli olarak, kaliteyi iyileştirecek ve fiyatları düşürecek biçimde yeni yöntemler araştırmaya zorlar. Bu da ekonomiye daha büyük bir dinamizm kazandırır ve gelişmeyi hızlandırır.

Rekabetle teknolojik gelişme arasında daima yakın bir ilişki vardır. İthalât ikamesi politikaları iç piyasayı dış rekabete karşı sıkı bir biçimde koruyarak teknolojik gelişme yolundaki en önemli dürtüyü ortadan kaldırır.

İhracata yönelik politikaların dolaysız etkisi ülkenin ihracat gelirlerinde görülür. İhracat hacmindeki genişleme döviz gelirlerini artırır. Bununla birlikte, ihracata yönelik uygulamalar liberal bir dış ticaret politikası ile birlikte yürütüldüğü için ülkenin ithalât giderleri de artar.

O bakımdan GSMH içinde dış ticaretin hacmi artmakla birlikte, ülkenin dış ödemeler dengesinde bir iyileşme görülmeyebilir.

İhracatı özendirme politikaları serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarına dayanan uygulamalardır. Bu politikalar ulusal ekonomiyi dünya ekonomisi ile bütünleştirerek ekonomik kaynakların en etkin biçimde kullanılmasına olanak sağlarlar.

V. SANAYİLEŞMEYE TARIM SEKTÖRÜNÜN KATKILARI

Sanayileşmenin kalkınma bakımından taşıdığı Önem, daha çok sanayi sek-törünün diğer sektörleri yararlandırıcı ve bir bütün olarak ekonomiyi sürükleyici etkilerinden kaynaklanır. Bunlar arasında özellikle işgücüne beceri kazandırma, teknolojik gelişme, alt yapının tamamlanması, yöneticilik bilgileri sağlama, vs. gibi etkiler sayılabilir. Ayrıca gıda ve hammadde gibi tarım ürünlerinin dış talebiyle İlgili olumsuz gelişmeler de az gelişmiş ülkelerin sanayileşme yolundaki çabalarına hız kazandırmıştır.

Bununla birlikte, yakın yıllara ait kalkınma literatüründe, kalkınma için sanayinin yanında tarıma ağırlık veren görüşlere daha sık rastlanmaya başlanmıştır. Bu görüşleri savunanlar, sanayileşmenin kalkınma için tek yol olmadığını ve birçok ülkenin temelde gıda ve hammadde üretim ve ihracatına dayanarak yüksek bir hayat standardı gerçekleştirdiğine işaret ederler. Bu ülkelere örnek olarak, Avustralya, Yeni Zelanda, Kanada, Danimarka ve İsveç gösterilmektedir.

İktisadi kalkınmanın yolu sanayileşmeden geçmiş olsa da tarımın rolü küçümsenemez. Çünkü bir ülkenin sanayileşmesi ile tarımın geliştirilmesi arasında çok sıkı bir doğru yönlü ilişki vardır. Diğer bir deyişle, bazı İstisnalar dışında (zengin petrole veya diğer bir madene sahip olmak gibi) hızlı sanayileşme, tarımın da kalkındırılmasını gerektirmektedir.

Nitekim, bugünün başlıca sanayileşmiş ülkeleri olan İngiltere, Almanya, ABD ve son olarak da Japonya'nın geçmiş deneyimleri, kalkınmada tarımın Önemi-ni açıklıkla ortaya koymaktadır. Bu ülkelerde sanayinin kurulması ve geliştirilmesi için gerekli kaynaklar çoğunlukla tarımda yaratılmış ve sonra da sanayiye aktarılarak bu sektörün geliştirilmesinde kullanılmıştır. Başka bir deyişle, söz konusu ülkeler sanayileşmede tarımın kalkındırılmasına baştan beri büyük önem vermişlerdir.

Kalkınma ekonomisi açısından tarımın sanayinin gelişmesine yapacağı katkılan aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

(a). *Tasarruf kaynağı*: Sanayiye kurmak ve geliştirmek için gerekli olan yatırımlar tarımdan aktarılan fonlarla gerçekleştirilir. Bunun için önce, tarımda verimliliği yükseltici önlemler almak, sonra da sağlanan üretim artışını vergilendirerek veya gönüllü tasarrufları sanayiye yönlterek bu kesime kaynak yaratmak gerekmektedir.

(b). *Döviz kaynağı*: Az gelişmiş ülke, ulusal sanayiini kurmak için ihtiyacı olan makine ve donatım ile, üretimini sürdürebilmek amacıyla gerek duyduğu ara mallarını yurt dışından ithal eder. Dolayısıyla, başlangıçta gerekli olan dövizler ancak tarım ürünleri ihraç edilerek kazanılabilir.

(c). *Gıda ve hammadde kaynağı*: Sanayinin kullandığı ham madde ile, bu kesimde çalışan işgücünün ve kentlerde yaşayan tüketici halkın gıda maddeleri ihtiyaçları da tarım kesiminde üretiminin artırılması ile karşılanabilir.

(d). *İşgücü kaynağı*: Sanayide çalışacak işgücünün ana kaynağını kırsal alanda yaşayan insanlar oluşturur.

(e). *Piyasa yaratılması*: Sanayinin gelişebilmesi, üretilen mallara içerde veya dışarıda yeterli piyasaların bulunabilmesine bağlıdır. Kırsal nüfus, sahip olduğu satmalına gücü Ölçüsünde sanayi için vazgeçilmez bir piyasa durumundadır.

(f). *Diğer etkiler*: Tarımsal nüfus sosyal açıdan toplumun geleneksel ve en istikrarlı bir kesimdir. Sosyal ortamda çalkantıların olmaması ise sanayileşme için de zorunlu bir koşuldur.

VI. SANAYİLEŞME, DOĞAL ÇEVRENİN KORUNMASI VE SERBEST TİCARET

Sanayileşme ve ona bağlı olarak ortaya çıkan hızlı kentleşme, hava ve su kirliliği, ormanların ve yeşil alanların bozulması, fiziki kaynakların tükenmesi gibi sonuçlar insan yaşamını çok olumsuz biçimde etkiler.

Kalkınmanın, tüm ülkelerin özlem duyduğu yüksek bir amaç olduğuna kuşku yoktur. Ama kalkınmada asıl amaç insanın yaşam düzeyini yükseltmektir. O bakımdan günümüzdeki anlayışa göre, ne pahasına olursa olsun hızlı kalkınma yeri-ne, uzun dönemli sürdürülebilir (sustainable) kalkınmanın gerçekleştirilmesi amaçlanmalıdır. Bu da çevreye en az zarar verecek bir sanayileşme modelini uygulamanın zorunlu olması demektir.

Batılı ülkelerdeki çevre korumacılarına göre, serbest ticaret doğal çevreyi olumsuz yönde etkileyecek bir politikadır. Bu görüşe göre, aşın dışa açılma ve serbest rekabet, maliyetleri düşürmek amacıyla ülkeleri çevre standartlarından ödün vermeye, diğer bir deyişle daha düşük çevre standartları benimsemeye yöneltir. Çünkü serbest ticaret, kaynakların aşın kullanımı sonucunu doğurabilir.

Bu görüşte kuşkusuz gerçek payı bulunmakla birlikte, bunu bir tür korumacılığın savunulması şeklinde yorumlamak yanlıştır. Burada güdülen amaç, sanayide çevre standartlarının önemini vurgulamaktır.

Ülkeler arasında çevre standartları arasında farklılıklar bulunması, bazı sanayi dallarının yer değiştirmesindeki nedenleri de açıklamaktadır. Buna göre, yüksek çevre standardına sahip ülkelerde kurulu bulunan çevreyi kirleten endüstriler, bu durum karşısında, standartları daha düşük veya hiç bulunmayan ülkelere kaydırılır. Nitekim, bazı sanayileşmiş ülkelerdeki çimento fabrikalarının sökülerek az gelişmiş ülkelere taşınması buna bir örnektir.

VII. YENİ DÖNEMDE SANAYİLEŞME POLİTİKALASINDA DEĞİŞME

1980'lerden sonraki dönemde az gelişmiş ülkelerin kalkınma politikaları Dünya Bankası ve IMF'nin önerileri ile liberalleşme yönünde değişiklik geçirmiştir.

Büyük sanayileşmiş ülkelerin desteğini arkalarına alan bu kuruluşlar, ödünç verme faaliyetlerine dayanarak az gelişmiş ülkelere hükümet müdahalesinden uzak, piyasa mekanizmasına ağırlık veren politikalar uygulamışlardır.

Kalkınma stratejilerindeki bu yeni yaklaşım WASHINGTON UZLAŞMASI (Washington Consensus) olarak bilinir.

Yeni dönemde uluslararası kuruluşların (IMF ve Dünya Bankası) az gelişmiş ülkeler üzerindeki etkileri büyük ölçüde artmıştır.

Bunun bir nedeni, az gelişmiş ülkelerin karşılaştıkları cari işlemler bilançosu açıklarıdır. Bu açıkların ortaya çıkmasında da petrol fiyatlarındaki hızlı artışların önemli bir etkisi vardır.

Dış ödeme açıkları karşısında, uluslararası mali piyasalara ulaşma olanağı bulunan az gelişmiş ülkeler açıklarını uluslararası bankalardan borçlanarak, daha yoksul durumdakiler ise, bulabildikleri resmi krediler ile finanse ettiler, böylece dış borçlar hızla arttı.

Yeni dönemde uluslararası bankaların özellikle 1982 de ortaya çıkan borç krizi nedeniyle, borçlu ülkelere yeni borç vermekten kaçınmaları nedeniyle kriz yönetiminde IMF devreye girdi ve birçok ülke IMF destekli istikrar programları hazırladı. Daha sonra Dünya Bankası da birtakım fonlar hazırlayarak bu kervana katıldı. Her iki kuruluş da ülkelere yardım etmeyi, ülkenin liberal reformlar uygulaması şartına bağlıyordu.

1970'lere kadar kalkınma kamu sektörüne ve devlet müdahaleciliğine dayanırken, yeni dönemde Washington temelli kuruluşlar az gelişmiş ülkelere, piyasa mekanizmasına dayanan, daha liberal politikalar uygulatmışlardır.

Washington uzlaşması bunlara ek olarak, vergi oranlarını düşürme, vergi tabanını genişletme, dolaysız yabancı sermayenin özendirilmesi, uluslararası tahkim, özelleştirme gibi önlemleri de kapsamaktadır.

VIII. TÜRKİYE'DE KALKINMA VE DIŞ TİCARET REJİMİ

Cumhuriyet'in ilk yıllarında sanayileşme özel kesimin girişimlerine bira-kılmıştı. Fakat özel kesim gerek mali gücünün yetersizliği gerekse deneyim yoksunluğu dolayısıyla bu görevi beklenen şekilde yerine getirememişti. Bu sıralar, Büyük Dünya Depresyonu'nun doğurduğu sorunlar da devletin ekonomiye müdahalesini gerektiriyordu.

Böylece, 1923-1929 arasındaki liberal politika uygulamalarına karşılık, 1930'lann başından itibaren yoğun bir devlet müdahaleciliği görülmeye başlandı. Başka bir deyişle, devlet sanayileşme görevini, özel kesimin yanında bizzat kendisi yüklenmişti.

Bu şekilde ortaya çıkan yeni uygulamaya "devletçilik" (etatism) adı verilir. Devlet, sanayileşme amacını gerçekleştirmek üzere, daha sonraları İktisadi Devlet Teşekküllerinin çekirdeğini oluşturacak, Etibank, Sümerbank, Denizcilik Bankası gibi, finansman, yönetim ve mülkiyet rejimi bakımından kendisine bağlı işletmeler oluşturmuştu.

1930'larda sanayileşme amacına ulaşmak için, bazı sanayi planları hazır-lanmıştır. Örneğin, ilk Beş Yıllık Sanayi Planı 1931'de uygulamaya kondu. Bu planda daha çok tüketim malları endüstrilerine ağırlık veriliyordu. Birinci Planın uygulamada oldukça başarılı sonuçlar vermesi üzerine, İkinci Sanayi Planı hazır-lanmışsa da bu plan, o sıralar patlak veren İkinci Dünya Savaşı dolayısıyla uygulama-namadı.

İlk kalkınma planlarında sanayileşme stratejisi bakımından dikkat çeken bazı özellikler vardır: Bu planlarda iç piyasanın temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ve hammaddesi yurt içinden sağlanabilen endüstrilerin kurulması ana ilkedir.

Kurulacak endüstriler, ilk kez 1929 yılında bağımsız bir biçimde yükseltileen ulusal gümrük tarifeleri ve yine o yıllarda yürürlüğe konulan kambiyo denetimi önlemleriyle korunmuştur.

Görülüyor ki, o dönemin siyasal ve ekonomik koşulları içinde izlenmesine başlanılan bu politikalar, bugünkü kalkınma terminolojisiyle, imalat ikamesine dayanır. Hammaddesi içerden karşılanan endüstrilere öncelik tanıması ise, sanayileşme politikasını dışa bağımlı olmadan sürdürme arzusunun bir ifadesidir.

1950'de liberal eğilimli hükümetin iş başına gelmesi ile, tarım ve altyapı alanlarındaki yatırımlara eskisinden daha çok önem verilmiş ve özel kesimin güçlendirilmesi için bazı önlemler alınmıştı. Ancak, kalkınma modelinin ana özellikleri değiştirilmemişti: Ağırlık yine sanayi üretimine verilmiş, sanayileşme ithalat ikamesi modeline dayandırılmış ve kalkınmanın karma bir ekonomik sistem içerisinde, yani özel ve kamu kesiminin İşbirliğiyle gerçekleştirilmesi benimsenmişti.

Dönemin başında dış ticarete girişilen liberasyon uygulaması şiddetli enflasyon ve artan dış ödeme güçlükleri karşısında, kısa bir süre içinde terk edildi. Dış açıkları kapamak için uygulanan sıkı kambiyo denetimi ve yoğun kotalar ise büyük lisans primlerinin (kıtlık rantı) doğmasına neden oluyordu.

1963'de Planlı Kalkınma Dönemi'ne girildi. Bu dönemin sanayileşme stratejisi de geçmiş dönemlerdeki uygulamaların bir uzantısı olarak düşünülebilir. Ancak modern tekniklere uygun olarak hazırlanan bu planlarda, sanayileşme amacı daha açık bir biçimde ortaya konmuş ve öteki politikalar bu doğrultuda yönlendirilmiştir. Planlarda sanayinin "sürükleyici" sektör olduğu açıklıkla belirtilmiştir. Ana strateji yine 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.

a. 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ve İhracata Yönelik Politikalar: Türkiye 24 Ocak 1980 İktisadi Kararları ile geleneksel ithal ikamesini değiştirerek ihracatın özendirilmesine dayanan kalkınmaya yöneldi. Nitekim bu dönemde hazırlanan Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda (1985-1989) öncekilerden farklı olarak dışa açık bir ekonomik model esas alınmıştır.

Adı geçen kararlar, Dünya Enerji Buhranı'ndan sonra ülkeyi etkisi altına alan, yoğun döviz darboğazı ve yüksek enflasyon döneminde uygulamaya konmuştur. Amaç, kısa dönemde enflasyonun önlenmesi ve IMF ile Öteki uluslararası mali kuruluşların güvenini sağlayarak yeni krediler elde etmektir.

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.

b. Özelleştirme: Türkiye'de sanayinin gelişmesinde devletin oynadığı role daha önce değinilmişti. Fakat Cumhuriyetin kurulmasından sonra Kamu İktisadi Teşebbüslerinin (KİT'ler) sayısı azalmayıp giderek artırılmıştır,

1980'den sonra girilen liberal ekonomi ortamında ağırlık piyasa ekonomisine ve özel kesime verilmiş ve bu amaçla kamunun ekonomideki payının azaltılması yeniden gündeme gelmiştir. Bu gelişmede KİT'lerin verimli çalıştırılması, bütçe açıklarının kapatılmak istenmesi ve mülkiyetin tabana yaygınlaştırılması gibi düşüncelerin etkisi vardır. Diğer bir neden de hisse senetlerinin aynı

zamanda yabancılara satışı yoluyla ülkeye yabancı sermaye, ileri teknoloji ve yönetim bilgilerinin girişine olanak sağlamak düşüncesidir.

Belirtmek gerekir ki, 1980'lerde ortaya çıkan özelleştirme olayı yalnız Tür-kiye'ye özgü bir gelişme de değildir. Bu tarihlerde örneğin İngiltere, Almanya ve ABDde de özelleştirmeler yapılmıştır. Söz konusu ülkeler de özellikle 1930 Dünya Buhranı dönemlerinden kalma kamu işletmelerine sahiptirler.

KİT'lerin özelleştirilememiş olması, bu kuruluşların işletme zararlarının genel bütçeden karşılanmaya devam edilmesi, bütçe açıklarının giderek büyümesine yol açmıştır. Bütçe açıklarının emisyon yoluyla, ya da borçlanarak finanse edilmesi ise Türkiye'deki kronikleşen yüksek enflasyonun başlıca nedenlerinden birisidir.

Ayrıca, 2000 yılının Kasım ayında ve 2001 yılının Şubat ayında Türki-ye'nin yaşamış olduğu ekonomik krizler de, temelde ülkenin bütçe açıklarından kaynaklanır. Bu açıkların finanse etmek için Hazine'nin yapmış olduğu büyük borç-lanmalar faizleri çok yüksek düzeylere çıkartmıştır.

Diğer yandan, yüksek faiz politikası ile birlikte izlenen düşük kur politikası, yabancı yatırımcılar için Türkiye'yi çok çekici bir mali piyasa durumuna getirmişti. Ancak ne var ki, bu düşük kur politikası, ihracatı caydırarak dış ticaret bilânçosundaki açıkların daha da büyümesine neden olmuştur.

Böyle bir ortamda gelecekte bir devalüasyonu kaçınılmaz gören yabancı yatırımcılar fonlarını kitleler halinde yurt dışına çıkartmaya başlayınca beklenen kriz gerçekleşmiş oldu. IMF'nin sağladığı desteğe karşın Türk ekonomisi ekonomik krizden çok derinden etkilenmiştir. Kısacası, sağlıklı bir vergi sistemi ve hızlı bir özelleştirme ile bütçe açıklarının giderilmesi, ekonomik krizleri önlemenin de etkili bir yoludur.

c. Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği Oluşturması: Türkiye, 1963 tarihinde Ankara Anlaşması'nı imzalamış ve o zamanki ismiyle AET'ye ileride tam üyeliği öngörececek biçimde "ortak üye" olmuştur. 1996 yılının başında ise AB ile bir gümrük birliğine girmiştir.

Daha önce de incelendiği gibi, gümrük birliği ilke olarak sanayi ürünlerini kapsar. Tarım ürünleri gümrük birliğinin kapsamı dışında tutulmuştur. Böylece Türkiye, sanayi ürünleri üzerindeki tarifeleri kaldırmış ve üçüncü ülkelere karşı AB'nin ortak gümrük tarifesini uygulamaya koymuştur.

O halde gümrük birliği ile, Türkiye AB ülkelerine karşı serbest, Birlik dışı ülkelere karşı da oldukça liberal bir dış ticaret politikaları izlemeye başlamıştır.

IX. TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNİN SEKTÖREL YAPISI

Türkiye'de İhracat ve İthalatın Sektörel Dağılımı, 2007-2010 (yüzde)	Sektörel Dağılımı, 2007-2010 (yüzde)			
	2007	2008	2009	2010
İHRACAT	107.271,7	132.027,2	102.142,6	113.975,6
Tarım ve Ormancılık	3,5	3,0	4,3	4,3
Madencilik ve Taşocakçılığı	1,5	1,8	1,8	2,3
İmalat	94,2	94,8	93,4	92,8
İTHALAT	170.062,7	201.963,6	140.928,0	185.535,0
Tarım ve Ormancılık	2,7	3,2	3,3	3,5
Madencilik ve Taşocakçılığı	14,9	17,7	14,8	14,0
<i>Hampetrol ve Doğalgaz</i>	12,8	15,4	11,8	11,8
İmalat	78,8	74,4	78,8	78,3
İhracat/İthalat	63,1	65,4	72,5	61,4

Türkiye uyguladığı dışa açık kalkınma stratejisi çerçevesinde dış ticaret hacminde ve dış ticaretinin GSMH içindeki payında önemli sayılabilecek artışlar gerçekleştirmiştir. Bu arada sanayileşme ile birlikte ihracatın bünyesinde de tarım ürünlerinden imalat sanayiine doğru ciddi bir değişme ortaya çıkmıştır.

ONSEKİZİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI EKONOMİK SORUNLAR VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Giriş

Bu bölümde Kuzey-Güney Diyalogu, az gelişmiş ülkelerin ihracat gelirlerindeki istikrarsızlıklar, dış borçlar, mali krizler ve dış ticaret hadlerinin uzun-dönemde tarım ürünü ihracatçıları aleyhine değişmesi tartışmaları ile yeni ko-rumacılık akımları gibi konulardır

I. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN SINIFLANDIRILMASI

II. KUZEY-GÜNEY DİYALOĞU

1950'lerin sonları ve 1960'ların başlarında, eski sömürgelerin bağımsızlığına kavuşması ile dünyadaki az gelişmiş ülkelerin sayısında hızlı bir artış oldu. Siyasi bağımsızlıklarını elde ettikten sonra bu ülkeler yoğun biçimde kalkınma çabasına giriştiler.

Ancak az gelişmiş ülkeler, kısa sürede geçerli uluslararası ekonomik düzeni, iktisadi kalkınmalarına yardımcı olmadığı, tersine gelişmiş ülkelerle aralarındaki açığın daha da büyümesine neden olduğu gerekçesiyle, eleştirmeye başladılar. Sanayileşmiş ülkeler daha çok dünyanın kuzey yarım küresinde, az gelişmiş ülkeler de güney yarım kürede bulunduktan için bu iki grup arasındaki tartışmalara Kuzey-Güney Diyalogu adı verilir.

Güney'in yürürlükteki uluslararası ekonomik düzen konusunda duyduğu hoşnutsuzluklar, Kuzey'le aralarındaki refah farkının giderek büyümesi, mal ihracı ve ithali ile teknoloji ve mali kaynak sağlanması yönlerinden Kuzey'e bağımlı olunması gibi nedenlerden ileri geliyordu.

Ayrıca yürürlükteki ekonomik ve siyasal düzenin temelini oluşturan uluslararası kuruluşlar da Kuzey'in etki ve denetimi altında bulunuyordu.

Az gelişmiş ülkeler bu düşüncelerle, Kuzey'le aralarında eşit ve hakça ilişkilere dayalı, yoksulluğu yeryüzünden kaldırmayı amaçlayan ve Güney'in ekonomik yönden kendi kendine yeterli duruma gelmesini sağlayacak bir "yeni uluslararası ekonomik düzen" (new international economic order) yaratılmasını ekonomik düzen" (new international economic order) yaratılmasını savunmaya başladılar.

Böyle bir düzen her şeyden önce, geçerli ekonomik ve siyasal güç yapısının değiştirilmesini ve az gelişmiş ülkelerin dünya ekonomisinde daha etkin bir rol oynamasını gerektirecekti.

1. Klâsik Uluslararası Büyüme Teorisi

Az gelişmiş ülkelerin en önemli eleştirilerinden birisi, klâsik uluslararası büyüme teorisine yöneltildiği. Bu teoriye göre, dünya ekonomisinin büyümesi için her şeyden önce "merkez"i oluşturan sanayileşmiş ülkelerin (Kuzey), sürekli ve istikrarlı biçimde gelişmesine gerek vardır. Çünkü, merkezde başlatılan büyüme, otomatik biçimde "çevre"ye (periphery) yayılacak ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarını hızlandıracaktır.

Büyümeyle sağlayıcı etkilerin çevreye yayılması ise şöyle bir mekanizma ile açıklanır: Kuzey'deki büyüme, bu ülkelerde ücretlerin yükselmesine ve Güney'in mallarına talebin artmasına neden olur. Güney, hızlı nüfus artışı ve düşük Ücret düzeyleri dolayısıyla, emek yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Böylece az gelişmiş ülkeler, gelişmiş ülkelere emek yoğun mallar ve işlenmemiş hammaddeler ihraç ederken, gelişmiş ülkeler de üretimlerini yoğun sermaye ve ileri teknoloji gerektiren endüstrilere doğru kaydırırlar. Bu mekanizma, uluslararası serbest mal ve faktör hareketleriyle desteklenince, dünya ekonomisi karşılaştırmalı üstünlük modeline uygun bir gelişme sürecine girer.

Fakat geçen zaman bu iyimser tahminlerin gerçekleşmediğini ortaya koydu. Sanayileşmiş ülkelerdeki hızlı refah artışına karşın Asya, Afrika ve Latin Amerika'ya yayılmış az gelişmiş ülkelerde yoksulluk ve sefalet önlenemedi. Bu ülkeler dünya nüfusunun üçte ikiden fazlasını oluştururken dünya sanayi üretiminden aldıkları pay beşte birin bile altında kalmıştı.

2. Bağlantısız Ülkeler Hareketi

Yukarıda belirtildiği gibi, geçerli düzenden hoşnut olmayan az gelişmiş ülkeler, 1960 başlarından itibaren kendi sorunlarına daha çok yer veren, eşit ilişkilere dayalı, adil bir yeni uluslararası ekonomik düzen kurulması için çalışmalara başladılar. Bu arada Kuzey'e karşı ortak isteklerine güç katmak amacıyla zaman zaman bir araya geliyorlardı.

Bu yönde atılan adımlardan birisi, günün koşulları içinde hiçbir askeri ittifaka (NATO'ya ve Varşova Paketi'ne) bağlı olmayan Üçüncü Dünya Ülkelerinin oluş-turdıkları "Bağlantısız Ülkeler" (Non-Aligned Countries) hareketidir. Bu hareket İlk ortaya çıktığı 1961 yılında yeryüzünden sömürgeciliğin kaldırılması, egemen ülkelerin iç işlerine karışmama, barış içinde bir arada yaşama ve Birleşmiş Milletler Teşki-latının güçlendirilmesi gibi İlkeler üzerinde durulmuş, kalkınma sorunlarına ise o derece ağırlık verilmemişti. Oysa daha sonraları ekonomik alandaki istekler ağırlık kazandı.

Bu ülkeler, uluslararası ekonomik düzenden duydukları memnuniyetsizlikler karşısında, sayıları da hızla artmaktan olduğundan, kendi sorunlarını dile getirmek amacıyla dikkatlerini Birleşmiş Milletler'e yönelttiler. Bu, o zamana göre yeni bir siyasal taktik denemesi oluyordu.

Bu girişimlerin ilk sonuçlarından birisi, 1960'lı yılların, Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından "Birinci Kalkınma On-yılı" (First Development Decade) olarak ilan edilmesi ve bu ülkelerin kalkınmalarına katkı için bir programın benimsenmesi olmuştur. Sözü edilen programda az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarıyla ilgili olarak sanayileşmiş ülkelere, örneğin şu gibi istekler öne sürülüyordu: Az gelişmiş ülke ihraç mallarının fiyatlarını istikrarlandırmak, piyasaları bu ülkelerin sanayi mallarına açmak ve bu ülkelere daha uygun koşullardan sermaye transferi sağlamak, gelişmekte olan bölgelerde işlenen hammadde kaynaklarından daha büyük bir gelir payını ev sahibi ülkeye bırakmak, vs.

3.UNCTAD'ın Kuruluşu ve Faaliyetleri

"Birinci Kalkınma On-yılı"nın kabulü ve bununla birlikte bir program belirlenmesi, Birleşmiş Milletler'in ilgi konusunun güvenlik sorunlarından uluslararası kalkınma konularına kayması anlamına gelir. Yukarıda belirtildiği gibi bu değişme, 1950'li ve 1960'lı yıllarda, örgüte üye az gelişmiş ülkelerin sayısındaki hızlı artışın bir sonucu idi.

Bu sırada az gelişmiş ülkeler, sayıca çoğunlukta oldukları, gelişmiş ve az gelişmiş tüm üyelerin eşit oya sahip bulunduğu Birleşmiş Milletler Genel Kurulu' nun, sırf kendi kalkınma sorunlarını görüşmek üzere özel olarak toplanması talebinde bulundular. Bu istek 1964 yılında gerçekleşti ve ilk Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) bu tarihte Cenevre'de toplandı.

UNCTAD, her dört yılda bir toplanarak Kuzey ile Güney arasında uluslararası ekonomik konuların savunulduğu bir forum rolü oynar. Ticaret ve Kalkınma Kurulu (Trade and Development Board) adlı sürekli bir organa sahiptir. Bu kurul, az gelişmiş ülkeleri ilgilendiren tüm konularda çalışmalar yaparak Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'na rapor eder. Ayrıca çeşitli alanlarda faaliyet gösteren özel komiteleri bulunur. UNCTAD'ın Cenevre'de daimi bir Sekreteryası vardır. Örgüt, aynı zamanda dünya ticareti ve az gelişmiş ülkelerle ilgili olarak yayın yapmaktadır.

Kısacası, UNCTAD (tek-ülke, tek-oy özelliği dolayısıyla) az gelişmiş ülke-lerin denetimi altında olan bir kuruluştur. Az gelişmiş ülkeler örgüt içinde az çok birlikte hareket etme olanağına sahiptirler. UNCTAD'ın ilk Genel Sekreterliğine Ar-jantinli ünlü iktisatçı Raul Prebisch seçilmişti. GATT ve IMF gibi kuruluşlara sana-yileşmiş ülkelerin egemen olmaları dolayısıyla, az gelişmiş ülkeler bunu dengelemek üzere kendi denetimleri altındaki kuruluşlara şiddetle gerek duymakta idiler.

Fakat, bugüne kadar UNCTAD toplantılarından alınan sonuçlar beklenenin çok gerisinde kalmıştır. Bunların içinde en önemlisi, 1968 yılında Yeni Delhi'de ya-pılan ikinci toplantıdır. Bu toplantıda az gelişmiş ülkelerin ihraç edecekleri bazı sa-nayi ürünlerine sanayileşmiş ülke piyasalarında düşük gümrük tarifeleri uygulanma-sıyla ilgili Genel Preferanslar Sistemi (Generalized System of Preferences-GSP) kabul edilmiştir. Aşağıda göreceğimiz gibi, gerçekte bu programlardan az gelişmiş ül-kelerin sağladıkları yararlar da hiçbir zaman önemli boyutlarda olmamıştır.

UNCTAD'ın yeteri ölçüde etkinlik kazanamamasında belki de en Önemli bir neden de, Örgütün oy verme yapısıyla ilgilidir. Bu konuda üye ülkelerce benimsenen kural, "onaylanma" (concensus) ilkesidir. Buna göre UNCTAD kararlan, bunları onaylamayan ülkeler bakımından bağlayıcı olmaz. Dolayısıyla uluslararası ekono-mik düzeni değiştirmeye yönelik olarak alınacak bir karar, ancak gelişmiş ülkelerce desteklenirlerse uygulama olanağı bulabilir.

4. 1970'li Yılların Başları: Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen

Önceki dönemlerde ilerlemelerin sınırlı kalmasına karşın 1970'li yılların başlarında az gelişmiş ülkeler daha kapsamlı bazı istekler öne sürdüler. Örneğin 1970'li yıllar Birleşmiş Milletler Genel Kurulu tarafından "İkinci Kalkınma On-Yılı" (Second Development Decade) ilan edildi ve sanayileşmiş ülkelerden daha fazla dış yardım vermeleri ve yeni kolaylıklar sağlamaları istendi.

Güney'in kendi gücüne duyduğu güven, 1974 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu 6. özel toplantısıyla doruğa ulaştı. Toplantıda az gelişmiş ülkeler, sa-nayileşmiş ülkelerden kalkınmayla ilgili geniş kapsamlı taleplerde bulundular. So-nunda bir Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen (New International Economic Order-NIEO) kurulması kararı alındı. Hatta, bu kararla birlikte yapılacak işleri gösteren bir de Deklarasyon ve Eylem Plânı benimsendi.

Dünya Petrol Buhranı, az gelişmiş ülkelerin uluslararası ekonomik ve siyasal ilişkilerdeki gücünü artırarak Güney için önemli bir fırsat yaratmıştı. Fakat 1980 başlarından itibaren petrol fiyatlarındaki düşüş ve OPEC'in etkinliğinin azalması, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen'in kurulması yolundaki girişimleri kuşkusuz ki çok olumsuz yönde etkilemiştir.

Aslına bakılırsa, bu konudaki çalışmaların başarısı için gerekli koşullardan en önemlisi, az gelişmiş ülkeler arasında sıkı bir birlik, beraberlik ve dayanışma sağlanmasıdır. Oysa az gelişmiş ülkeler arasında siyasal ve ekonomik konularda büyük anlaşmazlıklar süregelmektedir. Hatta bu görüş ayrılıkları zaman zaman sıcak savaşlara bile yol açmaktadır. Sekiz yıl süren İran-İrak savaşı, Irak'ın komşusu, petrol zengini Kuveyt'i işgali bunun bazı örnekleridir. O bakımdan Güney'i oluşturan ülke-ler arasında, uzak veya yakın bir gelecekte ileri bir dayanışma sağlama olasılığının yüksek olmadığı bir gerçek olarak gözüküyor.

Güney'in tersine, Kuzey ülkeleri arasında oldukça büyük bir birlik ve dayanışma vardır. Bu ülkeler gerek OECD içinde, gerekse başlıca sanayileşmiş ülkelerin devlet veya hükümet başkanlarının katılmalarıyla yapılan zirve toplantılarında (Yediler Grubu toplantıları gibi), belirli uluslararası konularda ortak görüşler belirlemekte ve birlikte hareket etme olanağı bulmaktadırlar. Ayrıca Sosyalist sistemdeki çö-zümler ve dünyadaki blokların ortadan kalkması, bağlantısız ülkeler hareketinin dayandığı temeli de ortadan kaldırmıştır. Bugün geçmişteki üç boyutlu dünyadan tek boyutlu bir dünyaya geçilmiştir.

Gerçek şudur ki, Yeni Uluslararası Ekonomik Düzen kararının alınmasından sonra Kuzey-Güney ilişkilerinde önemli bir değişme olmamıştır. 1974'den sonra iki grup ülke arasında çeşitli toplantılar yapılmış ve çok sayıda öneri ortaya atılmıştır. Ancak alman kararların gerçekleştirilmesi yönünde önemli bir ilerleme sağlanabilmiş değildir. Kısacası bu hareket bugün için başarıya ulaşmış olmayıp büyük ölçüde güncelliğini de yitirmiştir.

5. Yeni Binyıl Kalkınma Hedefleri

Birleşmiş Milletler'e üye olan 192 ülke tarafından 2015'e kadar yerine getirilmesi planlanan sekiz hedef belirlemiştir. Bu hedefler, Eylül 2000'de Birleşmiş Milletler'in New York Binyıl Zirvesi'nde resmileştirildi.

Hedefler

- Aşırı yoksulluğun ve açlığın yok edilmesi.
- Evrensel ilköğretimin sağlanması.
- Kadın-erkek eşitliğinin sağlanması ve kadınların ekonomik yönden güçlendirilmesi.
- Çocuk ölüm oranının azaltılması.
- Anne sağlığının iyileştirilmesi.
- HIV/AIDS, sıtma ve diğer hastalıklarla mücadele edilmesi.
- Çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması.
- Kalkınmaya yönelik küresel iş birliğinin geliştirilmesi.

III. TARIM ÜRÜNLERİNİN ULUSLARARASI TİCARETİ

Tarım, gelişmiş veya az gelişmiş olsunlar, tüm ülkelerde en fazla korunan kesimlerden birisidir. Bu yoğun koruma ve desteklemeler, daha çok tarım kesiminin özelliklerinden kaynaklanır. Tarımsal üretim, toprak ve iklim koşullarının dolaysız etkisi altında olup büyük değişimler gösterir.

Esnekliği düşük bir talep yapısı karşısında üretimdeki değişimler, fiyatlarda ve buna bağlı olarak da üreticinin gelirlerinde önemli dalgalanmalar doğurur. Diğer yandan tarım kesimi tüketicilerin gıda ihtiyacını karşılayan temel kaynak durumundadır. O bakımdan hükümetler hem çiftçilerin gelirlerini istikrarlandırmak, hem de tüke-ticileri korumak amacıyla tarımsal desteklemelerde bulunmak gereğini duyarlar.

Tarım ürünlerinin dünya ticaretini düzenlemek, bu ürünlerin ihracatçısı durumundaki az gelişmiş ülkelere dengeli bir gelir sağlamak ve ithalâtçı ülkelerde mal arzının gelecekteki belirsizliklerini gidermek gibi amaçlarla yapılan uluslararası mal anlaşmaları vardır. Bu düzenlemeler konusunda asıl istek, uluslararası tarım ürünleri piyasalarında istikrarsızlıklarla karşı karşıya olan az gelişmiş ülkelere gelir.

Aşağıda tarım ürünleri konusunda yapılan uluslararası mal anlaşmaları gözden geçirilecektir. Bu anlaşmalar, tampon stoklar programı, uluslararası üretim kotaları ve ihracat kotaları biçiminde olmaktadır.

1. Uluslararası Mal Anlaşmaları

Uluslararası mal anlaşmaları (international commodity agreements), belli bir tarım ürününü ihraç eden başlıca ülkelerle önemli tüketici durumundaki ülkeler arasında, o malın uluslararası piyasasını düzenlemek üzere yapılan anlaşmalardır. Temel amaç-lan, ilgili malların fiyatlarını istikrarlandırmak, alıcı ülkelere belirli bir fiyat garantisi vermek veya fiyatı yükselterek üretici ülkelere daha dengeli bir gelir sağlamak biçimindedir.

Uygulamada uluslararası mal anlaşmalarının başlıca iki şekilde yapıldığı görülür. Bunlar, tampon stok programlarıyla uluslararası üretim ve ihracat kotalarıdır. Bu programları incelemeye geçmeden önce belirtmek gerekir ki, bugüne kadar on'dan çok madde üzerinde sayılan kırkı aşan anlaşma yapılmıştır. Fakat bunların çoğu uzun ömürlü olmamıştır. Tarımda kahve, kakao, kauçuk ve şeker ile madencilikte kalay, göreceli yönden başarılı olanlara örnek gösterilebilir.

a. Tampon Stoklar Programı:

İlgili malın dünya fiyatı belirli bir düzeyin altına düşme eğilimi gösterdiğinde, bu malın piyasadaki satın alınıp stoklanması ve belirli bir düzeyin üzerinde yükseldiğinde de stoklardan satış yapılmasını öngören düzenlemelerdir. Programın uygulanmasını gerçekleştirmek için uluslararası bir organın kurulması ve bunun yeterli bir bütçeyle donatılması gerekir.

Uygulamada tampon stok programının en başarılı örneklerinden birisi Ulus-lararası Kalay Anlaşması'dır (International Tin Agreement). Bu programların finansmanına katkıda bulunmak amacıyla IMF bünyesinde oluşturulan bir Tampon Stok Finansman Kolaylığı Hesabı bulunur.

b. Uluslararası Üretim Kotaları ve İhracat Kotaları:

Uluslararası mal anlaşmalarının ikinci amacı ihracat fiyatlarının yükseltilmesidir. Bu amaç, ancak üretim veya ihracat kotaları ile gerçekleştirilebilir. Ulusla-rarası üretim kotalarında, belirli tarım ürünlerinin dünya arzının, talebi aşması nede-niyle, fiyatlardaki düşmeyi önlemek veya arzı talebe göre kısıtlayarak fiyatların yükselmesini sağlamak gibi amaçlar güdülür.

Bunu gerçekleştirmek üzere, başlıca üretici ülkeler arasında üretim veya ihracat anlaşmalarının yapılması söz konusudur. Bu anlaşmalarda hem toplam mal hacmi, hem de her ülkenin kotası belirlenir.

Aslında, bir grup ülkenin aralarında anlaşarak üretimi sınırlandırmaları temelde, bir üretici karteli oluşturmak demektir. Dolayısıyla kartellerin özellikleri bu tür uygulamalarda da görülür. Örneğin, bunların fiyat artışlarında başarılı olabil-meleri için tüketici ülkelerde ikame mallarının bulunmaması (malın talep esnekliği-nin düşük olması), malların homojen olması, üretim hacminin kolaylıkla ayarlanabilmesi, vs. gerekir. Nihayet, anlaşmaya üye ülkeler de kota sınırlarının dışında üretim yapmaktan kaçınmalıdırlar.

Yukarıda belirtilen koşullara tam olarak uyan mallar bulmak oldukça güçtür. Kartelleşmeye en elverişli mallardan biri petroldür. Bu alandaki en önemli kartel olan OPEC bile zamanla etkinliğini önemli ölçüde yitirmiştir.

Üretim kotalarının doğurduğu sorunlar karşısında uluslararası mal arzını sınırlandırmak için üretim kotaları yerine daha çok ihracat kotaları kullanılır. Burada, uluslararası bir anlaşma ile her ülkenin ihraç edeceği miktar sınırlandırılır. Ülkeler, ihracat kotalarını karşılamak için ne ölçüde üretim yapacaklarına kendileri karar verirler. 1962'de imzalanan Uluslararası Kahve Anlaşması ile 1972 tarihli Uluslararası Kakao Anlaşması bu tür düzenlemelerin örnekleridir.

Tarım ürünlerinin uluslararası ticareti, ülkelerin yaygın olarak uyguladıkları destek-leme politikaları dolayısıyla pek çok engelle karşı karşıyadır. Ülkeler bu destekleme politikalarından vazgeçmek istemedikleri için tarım ürünleri, GATT çerçevesinde yapılan dünya ticaretini serbestleştirme çabalarının dışında tutulmuştur.

Tarım ürünlerinin uluslararası ticaretinin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Tokyo Görüşmeleri'nde gündeme alınmış, fakat kayda değer bir ilerleme sağlanamamıştı. Uruguay Görüşmeleri'nde ise konu ağırlıklı olarak tartışılmış ve ABD ile AB arasındaki görüş ayrılıklarının temelini oluşturmuştu. ABD, tarımsal sübvansiyonların kaldırılmasını önerirken AB buna karşı çıkmıştı. Yoğun tartışmalar dolayısıyla Uruguay Toplantıları planlanandan üç yıl daha uzun sürmüştür. Sonunda bir anlaşmaya ulaşılabilmiş ve tarımsal sübvansiyonların sınırlı ölçüde kaldırılması benimsenmiştir.

Tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi, Doha toplantısının önemli gündem maddelerinden biridir.

V. 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 yoğunlaş-ması vardır. İhracatın yapısındaki bu özellik döviz gelirlerinde büyük düzensizliklere yol açar ve dolayısıyla iktisadi kalkınmayı da çok olumsuz yönde etkiler.

İhracattaki dalgalanmanın bir nedeni tarımsal üretimin özelliklerinden ileri gelir. Tarımsal üretim büyük ölçüde, doğal olayların yol açtığı belirsizliğin etkisi altında bulunur. Örneğin bazı yıllar kuraklık, don, aşın yağışlar dolayısıyla üretim düşebilir, ya da tersine iklim koşullarının İyi gitmesi sonucu ürün tahmin edilenden fazla gerçekleşebilir. Bu gibi beklenmedik olaylar ihracatta istikrarsızlık doğurur.

Diğer yandan, tarım ürünlerinin talep ve arz esnekliklerinin düşük olması da ihracat gelirlerindeki dalgalanmanın şiddetini artırır. Örneğin, talep esnekliği düşük olan bir malın arzındaki

belirli bir artış, bu malın fiyatını yüksek ölçüde düşürür. (King Kanunu). Çoğu tarım ürünlerinde görülen durum budur.

Uygulamada, az gelişmiş ülkelerin yarıya yakın bir kısmı ihracat gelirlerinin yüzde 50'den fazlasını kahve, kakao veya muz gibi yalnız bir tek maddeden sağla-maktadır. Gelirlerinin yüzde 60'mı, üçten az madde ihracından 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 ithalâtını azaltır ve böylece de sanayileşme programında önemli darboğazlara neden olabilir. Ayrıca, ihracat gelirlerindeki azalmalar, önce ihracat endüstrilerinden başlayarak, tüm ekonomide toplam reel gelirin düşmesine yol açar.

İhracatta beklenmedik artışlar ise bu derece ciddi olmamakla birlikte, yine bazı sorunlara yol açabilir. İhracat dövizleri karşılığında emisyon hacminde ortaya çıkan genişlemenin ekonomide aşırı talep şişkinliği yaratarak enflasyonu körüklemesi buna bir örnektir.

İhracat gelirlerinde görülen düzensizlikler, az gelişmiş ülkeleri bir yandan iç sanayileşme yönünden belirli politikalar izlemeye zorlarken, diğer yandan da uluslararası alanda bazı girişimlere yöneltmiştir. İç sanayileşme açısından, az gelişmiş ülkeler Özellikle geçmiş dönemlerde gümrük tarifeleri, kotalar ve öteki kısıtlamalarla korunan, çeşitlenmiş bir ekonomik yapı oluşturmayı öngören ithalât ikamesine dayalı kalkınma modelleri benimsemişlerdi.

Böylece, uluslararası uzmanlaşmaya daha az yer vermeleri karşılığında ihracat gelirlerindeki belirsizliği bir ölçüde azaltmayı amaçlıyorlardı. Ancak bu politikalar kaynak etkinliği, enflasyon ve döviz gelirleri açısından ülkeleri ekonomik darboğaza sokmuştu. O yüzden daha sonraları bunlarda değişiklik yapılarak ihracata dönük modellere ağırlık verilmeye başlandı.

1. Dengeleyici Finansman Plânları

Az gelişmiş ülkelerde ihracat gelirlerindeki dalgalanmanın etkilerini gidermek için ortaya atılan önerilerden bir diğeri de dengeleyici finansman programlarıdır (compensatory financing programs). Bu tasarımlara göre, ihracat gelirlerindeki beklenmedik düşmelere karşı sigorta görevi yapmak üzere, çeşitli ülkelerin veya uluslararası finansman kuruluşlarının katkıları ile, bir fon kurulmalıdır. İhracat gelirleri kendi denetimleri dışındaki faktörler nedeniyle bir veya birkaç yıl, belirli bir düzeyin altına düşen ülkelere bu fonlardan ödeme yapılmalıdır.

Bu konudaki programların da iki tip olabileceğine daha Önce işaret etmiştik. Şöyle ki, birincisinde tüm ihracat gelirleri belirli bir ortalama değer altına düşenlere, ikincisinde ise bireysel ihraç ürünlerinden sağladıkları gelirleri minimum bir sınıra (referans değerine) inen ülkelere ödeme yapılması öngörülür. Uluslararası Para Fonu bünyesinde kurulan Telafi Edici ve Olası Durumlar Finansman Kolaylığı birinci programa, Lome Anlaşması çerçevesinde oluşturulan STABEX programı da ikinci programa örnektir.

2. Genel Preferanslar Sistemi (GPS)

1964 tarihinde Cenevre'de yapılan UNCTAD toplantısında az gelişmiş ülkeler, ihraç ettikleri başlıca sanayi ürünlerine, gelişmiş ülke piyasalarında gümrük indirimleri şeklinde tarife ödümleri

verilmesini talep ediyorlardı. Bu istekler önceleri ABD gibi bazı sanayileşmiş ülkeler tarafından olumlu bir tepki görmemişti.

Fakat az gelişmiş ülkelerin çabalan giderek semeresini verdi ve 1970'lerin başlarında birçok sanayileşmiş ülke kendi piyasalarında Üçüncü Dünya ülkelerinin ihraç ettikleri bazı sanayi malları ile az sayıdaki tarım ürünlerine tercihli (düşük oranlı veya tamamen gümrüksüz) tarife uygulamaya başladılar. Bu konuda ilk giri-şimde bulunulduğunda, tüm sanayileşmiş ülkelerin ortak bir tercihli tarife (preferans) plânı benimsemeleri öngörülüyordu. Programa "genel" preferanslar denmesinin nedeni bununla ilgilidir. Fakat gerçekte, gelişmiş ülkeler mal kapsamı, ödünlerden ya-rarlanan ülkeler iç pazarı koruma önlemleri gibi yönlerden, oldukça farklı program-lar uygulamaya koymuşlardır.

Halen AB, ABD, Kanada, Japonya, Avustralya ve öteki kalkınmış ülke veya grupların, yurtiçi piyasalarında, az gelişmiş ülkelerin mallarına tanıdıkları genel preferans sistemleri vardır. Türkiye de AB ile gümrük birliği anlaşmasının bir gereği olarak az gelişmiş ülke sanayi mallarına karşı AB'nin genel preferans sistemini uygulamaya koymuştur.

Sanayileşmiş ülke hükümetleri, uygulama sırasında da az gelişmiş ülke ihracatından zarara uğradığını öne süren yurt içi endüstrilerden gelen şikâyetler üzerine, söz konusu malları preferans listelerinden çıkartabilirler. Nitekim, özellikle 1974'lerden sonraki "yeni dış koruyuculuk" akımı çerçevesinde genel preferansların kapsamında önemli daraltmalar yapılmıştır.

VI. EMEK YOĞUN SANAYİ MALLARINDA ARTAN KORUMACILIK

Geleneksel olarak az gelişmiş ülkeler, sahip oldukları emek bolluğu ve düşük ücret avantajları dolayısıyla, emek yoğun sanayi dallarından karşılaştırmalı üstünlük elde etmişlerdir. Fakat gelişmekte olan ülkelerin sanayi malları ihracatında gelişmiş ülke piyasalarına serbestçe girebilmeleri, bu ülkelerin kalkınmaları açısından büyük önem taşır. Çünkü, dünya sanayi ürünleri ticaretine egemen olan pazarlar sanayileşmiş ülke piyasalarıdır.

Oysa 1970'lerden sonra sanayileşmiş ülkelere özellikle rekabetçi olmayan emek yoğun yurtiçi endüstrilere uygulanan koruyucu önlemler, bu mallar üzerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip az gelişmiş ülkeleri çok olumsuz yönde etkilemiştir. Daha önce be-lirtildiği gibi, bu endüstrilerin başında tekstil gelir. Ama, çelik, gemi yapımı, elektro-nik tüketim malları, TV cihazları, ayakkabı ve daha birçokları bunlar arasında yer alır. Türkiye ile 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, bu ülkelerin dış piyasalara yönelmeleri açısından caydırıcı bir etki yapmıştır.

VII. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN AĞIR DIŞ BORÇ YÜKÜ

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

Az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarının ortaya çıkmasındaki etkenler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- A. Petrol fiyatlarındaki artışlar
- B. Gelişmiş ülkelerde yaşanan durgunluk
- C. Reel faizlerdeki artışlar
- D. İkel tarım ürünü fiyatlarının düşmesi
- E. Az gelişmiş ülkelerde uygulanan iç tüketime yönelik politikalar
- F. Az gelişmiş ülkelerde hazırlıksız başlatılan mali liberalleşme hareketleri

VIII. ULUSLARARASI MALİ KRİZLER VE AZ GELİŞMİŞ ÜLKELER

Küreselleşmenin yaygınlaştığı günümüzde mali krizler sık sık tekrarlanmaya başla-mıştır. Mali krizlerden en çok etkilenenler de az gelişmiş ülkeler olmaktadır.

a. 1980 Uluslararası Bankacılık Krizi:

Az gelişmiş ülkeler ilk kez 1970'lerde ve ağır petrol faturalarını ödemek üzere uluslararası özel ticari bankalardan borçlanmaya başlamışlardı. Bazıları bu borçlarla Önemli kalkınma hızı gerçekleştirmeyi de başarmıştı. Fakat 1980'lerin başında çoğu az gelişmiş ülke dış borç ödemelerini yerine getiremeyeceğini ilan etti. Bunların arasında bir petrol ihracatçısı olan ve petrol gelirlerine güvenerek aşın dış borçlanmaya giden Meksika da vardı. Petrol fiyatları düşmeye başlayınca döviz ge-lirleri azalan bu ülke de borçlarını ödeyemeyecek duruma düşmüştü. Böylece 1982 yılının ortalarında dünyada ciddi bir "dış borç krizi" ortaya çıkmış oluyordu. Bu borçlar daha çok uluslararası bankalardan sağlanmış olduğu için buna uluslararası bankacılık krizi de denmektedir.

Sonuç olarak, 1980'lerin ikinci yarısı ve 1990'ların başlarında yapılan dış borç erteleme anlaşmaları ile özellikle orta gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkeler bakımından ulus-lararası bankalarla olan dış borç sorunu çözüm yoluna girmiştir. Söz konusu ülkeler böylece borç servislerini düzenli bir biçimde yerine getirmeye ve yeni borçlar için de tekrar uluslararası piyasalara çıkmaya başlamışlardır. Bununla birlikte, en düşük gelir düzeyindeki az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarına henüz uygun bir çözüm getirilebilmiş değildir.

b. 1990 'Jordan Sonra Dünyadaki Diğer Mali Krizler ve nedenleri:

Bankacılık krizinin etkileri tam atlatılmadan' az gelişmiş ülkeler bu kez de özellikle kısa vadeli sermaye giriş ve çıkışlarından kaynaklanan uluslararası mali krizlerle karşı karşıya kaldılar. 1994 ve 1995 Meksika Krizi, 1997-1999 Güney Doğu As-ya Krizi, 1998 Rusya Krizi, 1999 Brezilya Krizi, 2002 Arjantin Krizi bunlardan bazılarıdır. Bu arada Türkiye de 5 Nisan 1994 Krizi'nden sonra 2000 Kasım ve Şubat 2001 Krizleri gibi tarihinin belki de en ağır ekonomik bunalımlarını yaşamak zorunda kaldı. 2008 yılında ise Küresel Mali Kriz yaşanmıştır.

2008 Küresel Mali Krizi: Bu krizin diğerlerinden önemli bir farkı vardır. Öncekiler belirli bir bölge veya ülkede baş göstermiş ve etkileri daha çok o yörelerde sınırlı kalmıştır. 2008 krizi ise küresel niteliktedir. İpotekli konut kredisi bankalarında ortaya çıkan kriz önce ABD mali sistemini etkilemiş oradan da tüm dünyaya yayılmıştır. Bu kriz reel sektörde de etkilerini göstermiş ve birçok ülkede büyüme negatife dönmüş, işsizlik oranında artışlar olmuş ve yoksulluk yaygınlaşmıştır.

2010 Euro Bölgesi Kamu Borcu Krizi: Kriz kamuya ait borçların ödenememesi nedeniyle ortaya çıkmıştır. Yunanistan, İrlanda İspanya, Portekiz ve İtalya en çok etkilenen ülkelerdir.

Söz konusu ülkelerde hükümetlerin kamu gelirlerinin çok üzerinde harcama yapmaları ve bütçe açıklarını iç ve dış borçlanma ile finanse etmeye çalışmaları krizin asıl nedenleri olup bu ülkelerin Euro alanına katılmış olmaları dolayısıyla bağımsız para ve kur politikası araçlarını kullanamamaları bir başka nedendir.

Yabancı Sermaye Akımları ve Ekonomik Krizler:

Gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan mali krizlerle günümüzde yaşan-makta 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.

Günümüzde mali küreselleşmenin yol açtığı ani ve şiddetli fon akımları mali krizlerin sık sık ortaya çıkmasında ve yayılmasında önemli derecede etkili olmaktadır. Bununla birlikte, mali krizler için gerekli ortamı hazırlayanın etkenlerin yine de ülkelerin uyguladıkları makro ekonomik 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.

Aşırı Değerlenmiş Ulusal Paralar:

Belirtmek gerekir ki, bir yandan yüksek faiz politikası, diğer yandan merkez bankasının döviz piyasasına müdahaleleri ile düşük kur politikası izlenmesi, kısa vadeli yabancı sermaye fonlarının ülkeye girişini özendirir. Ancak bunun için düşük kur politikasının kısa zamanda değiştirilmeyeceği konusunda yabancı yatırımcıların güven içinde olmaları gerekir. Çünkü yabancı sermayenin en çok endişe ettiği nokta, yüksek faiz gelirinden yararlanırken öngörülme-yen 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 se-zinleyerek yabancı sermayenin ülkeden yoğun olarak kaçışı, sonuçta bir mali kriz yaratmışsa bunun nedenlerini aynı zamanda içeride izlenen yanlış makroekonomik politikalarda aramak gerekir. Özetle, Satınalma Gücü Paritesi'ne göre içerideki yüksek enflasyona paralel olarak kurların yükseltilmesi ve bununla uyumlu faiz politikalarının İzlenmesi kriz yaratan ortamın büyük ölçüde ortadan kalkmasına neden olur.

IMF'nin Kriz Politikaları:

Geçmiş uygulamalar geleneksel IMF politikalarının mali krizler karşısında çok başarılı olmadığını ortaya koymaktadır. Aslında IMF'nin, hem sağladığı kredilerle, hem koyduğu ilkeler ve yüklendiği gözetim fonksiyonu ile mali krizleri önlemek gibi temel bir görevi vardır.

Gözetim fonksiyonu çerçevesinde yapılan danışma toplantılarında ilgili ülkenin tüm para, maliye, döviz, iç ve dış borçlanma, vs. gibi politikaları gözden geçirilir. İlgili ülkeye bir krizden kaçınmak için alınması gereken önlemler ve yapılması gereken politika değişiklikleri konusunda önerilerde bulunulur.

İkinci olarak IMF kriz içindeki ülkelere kısa süreli mali yardım sağlar. Bu yardımlar da birçok yönlerden eleştirilebilir. Şöyle ki, geleneksel olarak IMF kredileri, kriz başladıktan sonra verilmiştir. Bu ise krizin ekonomiyi sarsıcı etkilerinin ortaya çıkması demektir.

Ayrıca IMF'nin kredi verirken Öne sürdüğü geleneksel "şartlılık ilkeleri" de kriz koşullarına uygun düşmemektedir. Kredi alan ülkenin harcama daraltıcı ve faizleri yükseltici politikalar uygulaması gibi koşullar yerine getirmesi toplam talebi daha da düşürerek içinde bulunduğu kriz ortamını daha da şiddetlendirebilir.

Bundan da öte, IMF'nin açtığı krediler ülkeyi terk eden yabancı fonlara ödeme amacıyla kullanılır (merkez bankasının piyasada yaptığı döviz satışları ile). Bu ise birçok yönlerden sakıncalıdır. Önce, yabancı yatırımcılar bir kriz durumunda IMF'nin desteği ile fonlarını geri çekebileceklerini bilmenin rahatlığını yaşarlar. Böylece, verdikleri bir yatırım kararının riskini üslenmekten kurtulmuş olurlar. Bu ise onları dış yatırıma karar verirken gerekli özeni göstermemeye (moral hazard) yöneltebilir.

Ayrıca, IMF kredileri krizden asıl zarara uğrayan yerli üreticilerin sorunlarına çare olmamaktadır. İçerdeki talep daralması ve faizlerdeki önemli yükselme dolayısıyla birçok firma zarara uğramıştır. Firmaların banka borçlarını ödeyemediği, iflasa sürüklendiği ve üretimlerini kısıttığı bu ortamda ülkede işsizlik de artmış ve yoksulluk yaygınlaşmış duruma gelir. IMF kredilerinin bu durumdaki ülke halkına pek az yararı dokunabilir.

IX. DIŞ TİCARET HADLERİ KONUSUNDAKİ TARTIŞMALAR

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

Dış ticaret hadleri, bir ülkenin sattığı ve satın aldığı malların fiyatlarındaki değişimler dolayısıyla, dış ticaretten kazançlı ya da zararlı çıktığını göstermeye yarayan bir kavramdır. Kitabın çeşitli bölümlerinde ticaret hadlerine değinilmiş ve bu kavram ihracat fiyatlarının ithalât fiyatlarına oranı biçiminde tanımlanmıştır.

Gerçek dünyada dış ticaret kazançlarını farklı yönlerden ölçmek için geliştirilmiş olan farklı tanımlamalar vardır. Ticaret hadlerine ilişkin tartışmaların değerlendirilebilmesi için bu farklı tanımlara göz atmakta yarar vardır.

1. Ticaret Hadleri Tanımları

Başlıca ticaret hadleri tanımları arasında net değişim ticaret hadleri, gelir ticaret hadleri ve tek faktörlü ticaret hadleri vardır.

a. Net Değişim Ticaret Hadleri

Dış ticaret hadlerini ifade etmek için çoğunlukla kullanılan tanımlama net değişim ticaret hadleri (net barter terms of trade)'dir. Buna mal ticaret hadleri (commodity terms of trade) de denir ve ihracat fiyatlarının ithalât fiyatlarına oranına eşittir. Dış ticarete giren mallar çok sayıda oldukları için, ihracat ve ithalât fiyattan zorunlu olarak indekslerle ifade edilir. Buna göre net değişim ticaret hadleri formülle aşağıdaki gibi gösterilir:

b. Gelir Ticaret Hadleri

Net değişim ticaret hadleri tanımında dış ticaret hacmine yer verilmez. Oysa göreceli fiyat değişmelerinden ülkenin elde ettiği toplam kazanç veya uğradığı kayıp, dış ticaret hacmindeki

değişmelere de bağlıdır. O nedenle gelir ticaret hadleri (income terms of trade) adı verilen ayrı bir tanımlama ortaya atılmıştır. Gelir ticaret hadleri, net değişim ticaret hadleri ile ihracat hacim indeksinin çarpımına eşittir:

Faktör Ticaret Hadleri

Ticaret hadlerinin net değişim tanımı ihracat kesimindeki verimlilik değişmelerini de yansıtmaz. Oysa dış ticaret kazançları bakımından, fiyatlardaki değişmelerin, verimlilik gelişmelerinden ortaya çıkıp çıkmadığının büyük önemi vardır. Bu eksiklik, faktör ticaret hadleri tanımları ile giderilmektedir. Net değişim ticaret hadlerinin, ihracat kesimindeki verimlilik indeksi ile çarpılmasından elde edilen tanıma, tek faktörlü ticaret hadleri (single factorial terms of trade) adı verilir:

S: Tek faktörlü ticaret hadleri

V_x : İhracat kesimi verim indeksi

Uygulamada kaynakların verimlilik değişmelerini hesaplamak güç olmakla birlikte, kavramsal açıdan tek faktörlü ticaret hadleri, dış ticaret kazançlarının iyi bir göstergesi kabul edilir. Söz gelişi, ihracat kesiminde uygulanan ileri teknikler nedeniyle verimliliğin yüzde 10 oranında arttığını ve bu artışın ihracata yansıdığını, yani ihraç mallarının da bu oranda ucuzladığını varsayalım. Bu durumda net değişim ticaret hadleri yüzde 10 düşer. Fakat bunu gerçekte ülke için bir kayıp saymak doğru olmaz. Hatta, ihracat hacmi genişleyeceği için, yüksek bir olasılıkla ithalât kapasitesi de genişleyecek ve dolayısıyla ekonomik refah artacaktır.

2. Singer-Prebisch Tezi

Tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine değişmekte olduğunu öne süren görüşe, bunun ilk savunucuları olan Alman iktisatçısı Hans Singer ile Latin Amerikalı Raul Prebisch'in adlarından dolayı Singer-Prebisch tezi denmektedir.

Singer-Prebisch tezinde, ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine dönmesine neden olarak, arz talep etkileri ve ekonomilerin yapısal esnekliğiyle ilgili bir dizi faktör üzerinde durulmuştur.

a. Taleple ilgili faktörler: Singer-Prebisch tezinde ticaret hadlerindeki bozulmaya neden olduğu savunulan faktörler şunlardır:

Gıda maddeleri talebinin azalması: Az gelişmiş ülkelerin ihracatı içinde gıda maddeleri önemli bir yer tutar. Engel Kanunu'na göre, gelir arttıkça gıda maddelerine yapılan harcamaların payı azalır, öteki sanayi mallarına yapılan harcamaların oranı ise artar. Demek oluyor ki, gelişine ile birlikte sanayileşmiş ülkelerde az gelişmiş ülkelerin mallarına karşı talep artışı yavaşlamaktadır.

Oysa az gelişmiş ülkelerde gelir artışları dolayısıyla ithalât talebi, kendi ihraç mallarına olan talepten daha fazla, yükselir. Tüketim yapısının bu yönde değişmesi ise ticaret hadlerinin gıda maddeleri İhraç eden ülkeler aleyhine dönmesinde etkili olan bir faktördür.

Doğal hammaddelerin yerine yapaylarının geçmesi: Doğal hammaddelerin yerine kullanılmak üzere yapay olanlarının icat edilmesi ve hurda metallerin yeniden kullanıma sokulması, az gelişmiş ülkelerin ihraç ettiği doğal hammaddelerin talebini azaltmakta ve bunların fiyatlarının düşmesine yol açmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde tarım kesimini koruyucu önlemler: Çoğu gelişmiş ülkelerde siyasal ve ekonomik gerekçelerle çiftçi sınıfını korumak için tarım ürünleri ithaline önemli kısıtlamalar getirilmiştir. Bu ise az gelişmiş ülkelerin ihracat 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 bollaştırarak ihracat fiyatlarını düşürür. Ayrıca üretim faktörlerindeki artışlar (Özellikle hızlı işgücü artışı), emek-yoğun ihracat mallarının üretimini genişleterek fiyatlarının düşmesine neden olabilir.

Tekelci kuruluşların etkisi: Singer-Prebisch tezinde, gelişmiş ülkelerdeki güçlü işçi sendikalarının ve sanayideki tekellerin, verimlilikteki artışları fiyatlara yansıtılmayıp yüksek ücretler ve kârlar biçiminde kendilerine alıkoydukları savunulmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde ise bu kuruluşların ya hiç bulunmaması ya da etkisiz oluşu dolayısıyla, verimlilik artışları ihracat 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.

Singer- Prebisch Tezinin Eleştirileri

Singer-Prebisch tezi, İktisat Literatüründe en yoğun tartışmalardan birini başlatmış ve eleştirilere uğramıştır. Aslında ticaret hadleri çok daha öncelerden üzerinde durulan bir konu idi.

Ricardo tam tersi bir görüşü benimseyerek, tarımda azalan verimler kanununun işleyişi dolayısıyla, ticaret hadlerinin uzun dönemde sanayileşmiş ülkeler aleyhine değişeceğini öne sürüyordu.

Bu görüşün daha yakın tarihlerdeki temsilcilerinden birisi de ünlü iktisatçı Lord Keynes'tir. Keynes, ticaret hadlerinin bozulması nedeniyle Avrupa'yı "karanlık bir geleceğin" beklemekte olduğu öngörüsünde bulunuyordu. Fakat aşırı bir hızla değişen teknoloji karşısında bu görüşlerin fazla bir geçerliliği olmamıştır.

Singer-Prebisch tezine yöneltilen eleştirilerden birisi, Milletler Cemiyeti'nin yukarıda sözü edilen araştırması ile ilgilidir. Buna göre, İngiltere'de ihracat ve ithal edilen malların fiyatları, mallar bu ülkenin limanında iken ölçülür. Dolayısıyla, bu ülke açısından ithal edilen gıda ve ham maddelerin fiyatlarındaki düşme, bu dönem-de deniz aşırı yük taşımacılığı maliyetlerindeki düşüşlerin bir sonucu olabilir.

İkinci bir eleştiri, bu konudaki tartışmaların net değişim (mal) ticaret hadleri tanımına dayanmasıyla ilgilidir. Ticaret hadlerindeki değişimin ihracat kesimindeki verimlilik artışlarından dolayı ortaya çıkması durumunda bu tanımın yanıltıcı olacağı belirtilmiştir. Çünkü ihracat fiyattan

düşse de ihracat hacmi genişlemiş ve ithalât daha ucuz bir reel kaynak karşılığında sağlanmış olacağından net bir kayba uğranılmayabilir.

Bundan başka, az gelişmiş ülkelerin ithalât fiyatlarındaki artışların kalitedeki yükselmeyi yansıttığı öne sürülmüştür. Buna neden olarak sanayi mallarında kali-te gelişmelerinin tarımsal ürünlerden çok daha önemli olduğu gösterilmiştir. Kısacası, bu görüş açısından ithalât fiyatlarındaki yükselme daha ileri kalitede mal ithal etmenin bir sonucudur.

Günümüzde ne Singer-Prebisch Tezi ne de buna karşı olan görüşler tam olarak kanıtlanabilmiştir. Bu konudaki tartışmalar kesin bir sonuca ulaşmamıştır.

19. BÖLÜM

ULUSLARARASI ÖZEL MALİ KAYNAKLAR: PARA VE SERMAYE PİYASALARI

Giriş

Kalkınma hızı büyük ölçüde yapılan yatırımlara bağlıdır. Az gelişmiş ülkelerde yurtiçi tasarruf oranının düşüklüğü, kalkınma hızlarının yükseltilmesi için bu ülkelerin dış mali kaynaklara başvurmalarını adeta kaçınılmaz duruma getirmektedir. Uluslararası sermaye hem iç tasarruf boşluğunu giderme hem de döviz açığını kapama yönünden ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler doğurabilir.

Uluslararası sermaye akımları, işlemin ticari nitelik taşıyıp taşıyamamasına göre özel ve resmi diye iki gruba ayrılır.

Ticari işlemler doğal olarak piyasa koşulları üzerinden yapılırlar.

Resmi sermaye akımları ise hükümetlerin ve Dünya Bankası ile IMF gibi çok yanlı ekonomik kuruluşların sağladıkları sermaye fonlarını kapsar. Bunlar özel kâr amacı taşımayıp dış yardım niteliğinde olan mali akımlardır.

Özel uluslararası sermaye de yurtiçi sermaye işlemleri gibi vadeleri yönünden kısa ve uzun vadeli diye sınıflandırılabilir. Ele alınan vade ölçüsü genellikle bir yıldır.

Yani, vadesi bir yıl ve daha kısa olanlar kısa vadeli, bir yıldan daha uzun olanlarla, vade sınırı bulunmayanlar da uzun vadeli işlemler grubuna girerler.

Genel olarak kısa vadeli mali piyasalar para piyasaları, uzun vadeli piyasalara da sermaye piyasaları olarak bilinirler.

Para piyasalarının temel aracı kurumları, ticari bankalardır. Bir faiz geliri elde etmek için tasarrufların fonlar mı mevduat biçiminde bankalara yatırmaları, fon ihtiyacı olan kişi ve kuruluşların da bir faiz ödeyerek bankalardan kredi almaları para piyasası işlemlerinin temelini oluşturur. Banka ile işlemi yapan kişi veya kurumların farklı ülkelerde yerleşik bulunmaları durumunda bir uluslararası para piyasası işlemi söz konusu olmaktadır.

Sermaye piyasası ise tahvil ve hisse senedi gibi menkul değerlerin alım ve satımıyla ilgilidir. Menkul değer yatırımlarına portfolyo (portföy) yatırımı denmektedir. Menkul değer alım ve satımlarının sınır ötesi bir nitelik taşıması durumunda da bir uluslararası portfolyo yatırımı yapılmış olmaktadır. Portfolyo sermayesinden ayrı olarak uzun vadeli uluslararası sermaye akımlarının bir

bölümü yabancı ülkede doğrudan üretime dönük yatırımlar biçiminde gerçekleştirilir. Bunlara da dolaysız yabancı sermaye yatırımı adı verilir.

I. GENEL OLARAK MALİ İŞLEMLER

Mali piyasalar, tasarruf fazlasına sahip kişi ve kuruluşların bu fonlarını, tasarruf açığı içinde bulunanların kullanımına sunmalarına aracılık eden piyasalardır. Bu piyasanın müşterileri yalnızca özel işletmeler olmayıp zaman zaman hükümetler ve resmi kuruluşlar da önemli bir müşteri grubu oluşturabilirler.

Mali piyasalarda fon arz ve talep eden kişi, kurum ve işletmelerle, bunların sundukları mali varlıklar ve aracı kurumların tümü mali sistemi oluşturur. Mali sistem, zaman içinde büyük ve şaşırtıcı ölçüde farklı türden mali araç veya mali varlık geliştirmiştir. Bunlar temelde, mali yatırım yapmak isteyenlerin ve fon ihtiyacında olanların likidite, risk ve getiri konusundaki özel taleplerine yanıt vermek üzere ortaya çıkmıştır.

Mali piyasalar, genel olarak para, sermaye, altın, döviz, swap ve opsiyon piyasaları ile vadeli piyasalar ve gelecek işlemleri piyasaları biçiminde alt bölümlere ayrılabilir.

I. Para Piyasaları ve Sermaye Piyasaları Arasında Farklar

Vadesi bir yıla kadar olan fonların ödünç alınıp verildiği piyasalara para piyasaları, bir yıldan daha uzun süreli (veya süresiz) fon işlemleriyle ilgili piyasalara da sermaye piyasası denir.

Para piyasasının temel aracı kurumları olan ticari bankalar, tasarrufçu halktan veya işletmelerden topladıkları mevduata dayanarak, fon talebinde bulunanlara, çoğunlukla kısa vadeli ödünç fonlar verirler. Kredilerin kaynağını oluşturan fonları sağlayanlarla, ödünç alanlar arasında normal olarak doğrudan bir ilişki yoktur. Banka kredileri kişiye özeldir ve devredilebilen bir menkul değere bağlı bulunmamaktadır. Genel olarak bir borç senedinin imzalanması ve borca karşılık bir teminat gösterilmesi ile işlemler tamamlanır.

Sermaye piyasaları ise uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılandığı, menkulleşmiş piyasalardır. Başka bir deyişle, sermaye piyasaları tahvil ve hisse senedi gibi devredilebilir (negotiable) nitelikteki menkul değerlerin alınıp satıldığı yerlerdir. Tahviller uzun vadeli borçlanma amacıyla kullanılırken, hisse senetleri öz kaynak sermayesi sağlamaya yöneliktir.

Sermaye piyasaları, para piyasalarına göre fonlara daha kolay, daha yaygın ve ucuz biçimde ulaşma olanağı sağlarlar. Bu iki piyasa birlikte mali piyasalar içinde çok önemli bir yer tutar.

Sermaye piyasalarının temel fonksiyonu, işletmelerin uzun vadeli yatırım fonu ihtiyaçlarını karşılamaktır. İşletmeler, çıkarttıkları tahvil ve hisse senetlerini halka satarak topladıkları fonları yeni yatırımlarda veya kapasite artışında kullanırlar. Böylece sermaye piyasaları, reel ulusal üretimi artırmada veya kalkınma hızının yükselmesinde çok önemli bir araç durumundadır. Söz konusu piyasaların diğer bir fonksiyonu ise, işletme yönetiminde etkinliğin artmasına yardımcı olmaktır. İyi yönetilmeyen bir işletmenin hisse senetleri piyasada değer yitirir; bu da hissedarlar açısından daha iyi bir şirket yönetimin işbaşına getirilmesi için zorlayıcı bir etkidir.

Menkul değer borsaları: Sermaye piyasaları, organize olmuş ve organize olmamış piyasalar diye ikiye ayrılırlar. Organize sermaye piyasaları, menkul kıymet borsalarını ifade eder. Borsalar, belirli bir binası ve çalışma kuralları olan piyasalardır. Borsada fiyatlar en ileri rekabet koşulları altında belirlenir. Yapılan işlemler, borsanın güvencesi altındadır. Borsada alım satımı yapılan menkul değerler borsaya kayıtlıdır. Alıcı ve satıcılar borsada doğrudan değil, aracı kurumlara verdikleri al-sat emirleriyle işlemlerini gerçekleştirirler.

Tezgâhüstü piyasalar: Menkul değerlerin, borsa dışında el değiştirdikleri piyasalara da borsa dışı piyasa veya tezgâhüstü piyasa denir. Bu piyasalar, aracılar, dealerlar, komisyoncu ve banka gibi kurumlardan oluşur. Genellikle borsa kotuna alınmamış menkul değerlerle, borsaya kayıtlı bir kısım varlıklar, bu piyasada işlem görürler. Borsanın tersine, bu piyasaların merkezi bir yeri ve belirli çalışma usulleri yoktur. Bu piyasada işlem yapanlar, ya kendi portfolyolarını kullanarak alışveriş yaparlar, ya da bir komisyon karşılığı aracılık faaliyetinde bulunurlar. İşlemci kuruluşlar müşterileri ile veya birbirleriyle telefon, faks veya bilgisayarla iletişim sağlarlar. İşlemler borsadaki gibi açık artırma ile değil, pazarlık usulüyle yapılır.

Birincil piyasalar ve ikincil piyasalar: Sermaye piyasaları önce, birincil piyasalar (primary markets) ve ikincil piyasalar (secondary markets) diye ikiye ayrılırlar.

Fon sağlamak üzere çıkartılan tahvil ve hisse senetlerinin İlk satışı, birincil sermaye piyasasını oluşturur. Firmalar İlk kez tahvil veya hisse senedi çıkartırken ya doğrudan ihraç, ya da dolaylı ihraç yolunu seçerler.

Doğrudan ihraç durumunda, çıkartılan menkul değerlerin halka arz edilmesi (public offering) söz konusudur. Diğer bir deyişle, bu menkulleri satın alma olanağı, dileyen tüm yatırımcılara açıktır. Eğer menkul değerler aracısız olarak değil de, örneğin bir mali kurumlar sendikasyonunun yükümlülük hizmeti (underwriting) karşılığında çıkartılmışsa, burada dolaylı bir ihraç söz konusudur. İç ve dış piyasalarda tahvil ihraç edilirken, kredi sendikasyonlarından yararlanılması yaygın bir uygulamadır.

İşletmelerin menkul değer ihraç ederek sermaye fonu sağladıkları piyasalar, birincil piyasalardır. Oysa tahvil ve hisse senetleri bir kez çıkartıldıktan sonra piyasada sonsuz biçimde el değiştirebilirler. Bu şekilde, halen mevcut menkullerin alınıp satıldıkları piyasalara da İkincil sermaye piyasası denmektedir.

2. Mali Piyasaların Uluslararası Niteliği

İki tarafı da aynı ülkede yerleşik kişi veya kuruluşlardan oluşan mali işlemler, yurtiçi niteliktedir. Taraflardan birisi yabancı ülkede oturuyor veya işletmenin merkezi başka bir ülkede bulunuyorsa, o taktirde bir uluslararası mali işlem söz konusudur.

Bir mali piyasada yerli yatırımcı veya tasarrufçuların, yerli kişi veya işletmelere fon sağlama biçiminde gerçekleştirilen işlemler yurtiçi niteliktedir. Ulusal fonların yabancılara veya yabancı fonların yerli kullanıcılara aktarılması durumunda da uluslararası mali işlemler söz konusu olur. Ayrıca, İki taraf da aynı ülkede yerleşik kişilerden oluştuğu halde eğer, işlemin bağlı bulunduğu ulusal para ülkeye yabancı ise, yine bir uluslararası mali işlem yapılmış olmaktadır.

3. Küreselleşme ve Fon Akımları

Mali piyasaların küreselleşmesi, başlıca mali merkezler ve kurumlar arasında eşit görülmemiş derecede bir rekabet doğurmuştur. Bu ise yeni menkul değer ihraç etmenin maliyetlerini aşağı doğru çekmiştir.

Bir yandan piyasalar serbestleşirken, diğer yandan işletmeler ve mali kurumlar hakkında bilgi sağlama olanaklarının gelişmesi, mali piyasaların hızlı bir şekilde küreselleşmesini sağlamıştır. Yukarıda belirttiğimiz gibi, artık mali yöneticiler, fon kaynağı olarak yalnız İç piyasalara bağlı değildirler. Dünyanın herhangi bir yerindeki uygun finans koşullarından anında yararlanma olanağı elde etmişlerdir. Aynı şekilde, yatırımcılar da fonlarını tüm dünya piyasalarında değerlendirebilecek bir konuma gelmişlerdir.

4. Ödünç Kaynak ve Öz Kaynak Sermayesi

Uluslararası mali kaynaklar, fonların mülkiyeti açısından yukarıda da değinildiği gibi, ödünç para fonları ile öz sermaye fonları biçimindedir, öz sermaye fonları ağırlıklı olarak hisse senedi sermayesinden oluşur.

Uluslararası piyasalardan borçlanma için başvurulabilecek kaynaklar arasında uluslararası banka kredileri, euro borç senetleri (euronotes), uluslararası tahviller (eurobonds) ve uluslararası yatırım bankası kredileri yer alır.

Bunlardan İlk ikisi kısa vadeli olup para piyasasının kapsamına girer. Üçüncü ve dördüncüsü ise uzun vadeli ödünç kaynakları oluşturur. En yaygın olanları ise, kısa vadeli akımlar arasında banka kredileri, uzun vadeli arasında da uluslararası tahvillerdir.

II. ULUSLARARASI PARA PİYASALARI

Uluslararası para piyasası, banka kredilerinin ve öteki kısa süreli fonların yurtdışında kullanılmak üzere, yabancılara arz edilmesini temsil etmektedir. Yabancı tahvil ihracında olduğu gibi, hükümetler genellikle yabancıların banka kaynaklarını kullanmalarını üzerine de çeşitli engeller koymuşlardır. Ancak mali liberalleşme ile bu kısıtlamalar giderek azaltılmaktadır.

Başta gelen yerel, kısa süreli kredi kaynağı olan ticari banka kredileri, İlke olarak ülkede yerleşik kişi veya kuruluşlara yöneliktir. Bununla birlikte, ülkede faaliyet gösteren çok uluslu şirketler, diğer yurtiçi işletmeler de bu kaynaklardan yararlanma olanağına sahiptir. Dolayısıyla konuya yabancı sermaye şirketleri açısından bakıldığında, yerel kredi, kaynaklarının kullanılması, bunlar için bir tür dış finansman sağlamak gibi düşünülebilir.

A. YEREL KREDİ KAYNAKLARI

Yerel kredi kaynaklarını, ticari banka kredileri ile daha sınırlı ölçüde finansman bonoları oluşturur.

Ticari Banka Kredileri: Çoğu işletmeler için en önemli kısa vadeli yerel kredi kaynağı, ticari banka kredileridir: Nitekim, yeni sanayileşmekte olan çoğu ülkede bile, oldukça gelişmiş bir ticari bankacılık sistemi bulunmaktadır.

Ticari bankalar, bütün dünyada en başta gelen kısa süreli finansman kaynağı durumundadır. Bu krediler genellikle işletmenin kısa süreli alacaklarını veya stok artışlarını finanse etmek üzere kullanılırlar.

Ticari bankalar ulusal para işlemlerinin yanında, yabancı paralara bağlı mevduat ve kredi işlemleri de yapabilirler. Europâra piyasasını oluşturan bu işlemler aşağıda ele alınacaktır.

Finansman Bonoları: İşletmelerin kısa vadeli ödünç fon sağlamada banka kaynaklarının dışında kullanabilecekleri diğer bir araç da finansman bonoları (commercial paper)'dir. Bunlar işletmelerin, tasarruf sahiplerinden doğrudan kaynak sağlamalarına olanak verirler.

Finansman bonoları, genellikle büyük şirketler tarafından çıkartılıp kurumsal yatırımcılara ve öteki şirketlere, belli bir iskonto ile satılan, kısa vadeli borç senetleridir. Bankaların aracılığı olmaksızın doğrudan şirket tarafından çıkartılıp yatırımcıya satılmaları dolayısıyla, finansman bonosu ile kısa süreli finansman sağlanması genellikle banka kredilerine göre daha düşük maliyetlidir.

İşletmeler ulusal paraya bağlı finansman bonoları ile birlikte, yabancı paralar cinsinden borç senetleri ihraç ederek de kısa süreli fon sağlayabilirler. Bu mali araçlara da euro finansman bonusu (Euronotes) adı verilir.

B. ULUSLARARASI BANKA KREDİLERİ

Bankaların açıkları sınır ötesi kredileri ifade eder. Uluslararası banka kredileri şu üç şekilden birisine göre yapılmış olabilir:

(a) *Yerel bankaların ülkede yerleşik olmayanlara ulusal para cinsinden açtığı krediler:* Söz gelişi, İngiliz bankasının İngiltere'den mal satın alan bir Türk firmasına, finansman için sterlin cinsinden açmış olduğu kredi bir uluslararası banka kredisidir.

(b) *Yerel bankanın ülkede yerleşik olmayanlara yabancı para cinsinden sağladığı krediler:* Yukarıdaki örnekte İngiliz bankasının Türk firmasına sterlin olarak değil, diyelim ki dolar olarak kredi açması durumunda olduğu gibi.

(c) *Yerel bankanın yabancı para ile ülkede yerleşik kişilere kredi vermesi:* Söz gelişi bir Türk bankasının, bir Türk firmasına ABD'den ithal edeceği malların bedelini ödemesi, için dolar üzerinden kredi açması da buna bir örnektir.

C. EURO MALİ PİYASALAR

Geleneksel mali sistemlerde bankalar, içinde faaliyet gösterdikleri ülkelerin yasa ve düzenlemelerine bağlı olarak, o ülkelerin ulusal paraları cinsinden mevduat hesapları açar ve ödünç fon talep edenlere kredi verirler. Bugün ise ülke parasının yanında birçok yabancı para cinsinden mevduat kabul eden ve ihtiyaç sahiplerine fon sağlayan çağdaş bankacılık sistemi ortaya çıkmıştır.

Ülkede yabancı paralar cinsinden tutulan mevduat hesapları, ilgili parayı çıkartan ülkenin yetki alanı dışında kalır. Bu fonlar yerel politikacı ve hükümet yetkililerinin müdahalesi olmaksızın ödünç alınabilir veya ödünç verilebilirler. Yapılabilecek hükümet müdahaleleri ise genellikle bu fonları söz konusu kısıtlamaların bulunmadığı başka piyasalara kaçırmaktan başka bir sonuç doğurmayacaktır.

Europâra (eurocurrency) piyasası ve ondan türeyen eurotahvil (eurobond), euro borç senedi (eurocommercial paper) ve eurohisse senedi (euroequity) piyasaları son yarım asrın en önemli mali yeniliklerindedir. 1950'lerin sonlarına kadar hiç bulunmayan europâra ve eurotahvil piyasaları çok hızlı biçimde bir büyüme göstermiş ve birçok durumda fon sağlama ve yatırım açısından ulusal piyasalara tercih edilen mali merkezler durumuna gelmiştir.

1. Euro Piyasaların Tarihçesi: Eurodolar Piyasası

Piyasanın Kısa Tarihçesi: Euro piyasaların öncüsü durumunda olan eurodolar piyasası 1950'lerin sonlarında Batı Avrupa'da onaya çıkan ekonomik gelişmelere bağlıdır. Savaşın sona eren girişilen onarım faaliyetlerinin hızla tamamlanması, bu ülkelerin paralarına konvertibilite tanımları ve Avrupa Ekonomik Topluluğunun kurulması gibi nedenlerle bölgeye önemli ölçüde Amerikan yatırımı yapılmıştı, Avrupa'daki Amerikan şirketleri, yerel piyasa kaynaklarının sınırlı olması nedeniyle, yatırım fonu ihtiyaçlarını önceleri ana ülke piyasalarından, yani New York'tan karşıyorlardı.

Fakat 1960 başlarında, Amerika ciddi dış ödeme açıkları ile karşılaşmıştı. Kennedy Yönetimi 1963 yılında, New York'tan dışarıya sermaye çıkışını kısıtlamak için yabancı ülkelerin tahvil borçlanmaları üzerine: "faiz oranlarını eşitleme vergisi" (Interest Equalization Tax) adıyla bir vergi

koydu. Bu durum karşısında Avrupa'daki Amerikan bankaları ihtiyaçları olan dolar kredilerini, içinde faaliyet gösterdikleri Avrupa ülkelerindeki bankalardan karşılamaya yöneldiler. Eurodolar işlemleri böylece, özellikle Londra piyasasında başladı.ve Batı Avrupa'da hızla yayıldı.

Bu piyasanın gelişmesinde Londra'da (ve diğer ülkelerde) dolara bağlı mevduat ve kredilere ödenen faizlerin New York piyasasına göre daha uygun koşullarda olmasının da büyük etkisi vardır. Bunun temel nedeni de Amerikan iç para piyasasıyla ilgili yasal zorunlulukların dış piyasalarda geçerli olmamasıdır. Örneğin, o tarihlerde Amerikan merkez bankası durumundaki Federal Rezerve Bankası'nın yurtiçi bankalar için getirdiği ve Regulation Q diye bilinen bir düzenlemesi vardı. Bu kayıt dolayısıyla, yurtiçi piyasada Amerikan bankaları bir aydan kısa vadeli mevduata faiz ödeyemiyorlardı. Oysa Avrupa'daki bankalar bir günlük yatırılan paralara bile faiz ödeyebilecek durumda idiler. Ayrıca, açılan krediler karşılığında belirli oranlarda rezerv karşılıkları tutma, vs. gibi düzenlemeler de yurt dışında geçerli değildi.

Sözü edilen bu gibi maliyet etkenlerinin olmaması nedeniyle Avrupa'daki bankalar hem dolar mevduatı açanlara, hem de dolar kredisi kullananlara daha uygun faiz koşulları önerebiliyorlardı. Bu da piyasanın gelişmesi üzerinde büyük ölçüde etkili olmuştur. Fakat zaman europâra piyasalarının kurumsallaşmasını sağlamıştır. Nitekim, 1970 ortalarında AB D'de Regulation Q kaydının kaldırılmasına karşın, euro piyasalar hızlı gelişmesini sürdürmüştür.

Bütün bunlardan ayrı olarak belirtmek gerekir ki, eurodolar isminin ilk kez kullanılması ilginç bir olay sonucudur. Şöyle ki, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki "soğuk savaş" döneminde Sovyetler Birliği, dış ticaretinin finansmanı için elinde tuttuğu dolar fonlarını, Amerika'daki bankalara yatırmayı sakıncalı bulmuştu. Çünkü, Amerikan hükümeti her an bunlara el koyabiliirdi (örneğin, banka hesaplarını bloke edip fonların dışarı çıkartılmasını engellemek gibi). Bu durum karşısında Fransa'yı daha güvenli bulmuş ve sahip olduğu dolar fonlarını Fransa'daki temsilcisi olan *Banque Commerciale pour l'Europe du Nord* adlı bankaya yatırmayı tercih etmişti. Bu bankanın telgraf ve telex adresi *EUROBANK* idi. Brokerler de söz konusu dolar fonlarını "*Eurodolar*" diye adlandırmışları. Bu isim, daha sonra yurtdışına yatırılan tüm dolar fonları için kullanılmaya başlandı.

2. Europâra Piyasası

Europâra piyasası (eurocurrency marketi bir ulusal paranın, onu çıkartan ülkenin sınırları dışında oluşan piyasasına verilen isimdir. Bu piyasa daha önce de değinildiği gibi,1960 başlarında Avrupa'da, özellikle İngiltere'de, bazı ticari bankaların Amerikan doları cinsinden mevduat kabul etmeleri ve topladıkları bu fonlara dayanarak dolar üzerinden kredi açmalarıyla ortaya çıkmıştır.

Önceleri bu işlemler yalnız dolarla yapıldığı için bu piyasalara Avrupa dolar piyasası anlamında "*Eurodolar piyasası*" denmiştir. Fakat ulusal sınırların ötesinde gerçekleştirilen bu tür işlemler, zamanla öteki sağlam paralar üzerinden de yapılmaya başlanmıştır.

İşlemlerin zamanla dolardan başka paralar cinsinden de yapılması dolayısıyla, bu piyasalara Europâra piyasaları adı verilmiştir. Ayrıca, söz konusu işlemler hızlı bir gelişme göstererek Avrupa kıtasının dışına yayılmıştır. Örneğin Bahamalar, Singapur ve Bahreyn de önemli birer europâra piyasası durumuna gelmiştir. Bazen Avrupa dışındaki euro para piyasalarını ifade için onlardan kivi ötesi piyasa anlamına gelen "*otfshore piyasa*" diye söz edilir. İlgili paraların yurtiçindeki piyasaları ise "*onshore piyasa*" olarak tanınır.

a. *Europâra Mevduatı:*

Günümüzde Avrupa'da veya dünyanın öteki önemli mali merkezlerindeki büyük licari bankalar. Europâra mevduatı kabul eder ve eurokrediler açarlar. Bu tür işlem yapan bankalar eurobank olarak da adlandırılır. Bu bankaların "euro" niteliğini onların milliyetini değil, normal faaliyet yerlerini belirler. Söz gelişi, bir Amerikan bankasının Londra'daki şubesinde tuttuğu dolar fonları veya bir Alman bankasının Tokyo şubesine euro olarak yatırılan mevduat, Europâra niteliğindedir.

Belirtmek gerekir ki, Europâra işlemi yapan bankaların büyük çoğunluğu bu şekilde ana merkezi sanayileşmiş bir ülkede bulunan, çokuluslu bankaların dışarıdaki şubesi durumundadır. Yabancı ülkedeki şubeler, o ülkede ana ülkesinin ulusal parası ile mevduat kabul etmekte ve kredi işlemlerinde bulunmaktadır.

Europâra mevduatı (eurocurrency deposits), süresi bir günden bir yıla kadar değişebilen geleneksel vadeli mevduat hesapları (term deposits) biçimindedir. Bu hesaplar belirli bir vadeye sahip, sabit faizli ve devredilemez (non-negotiable) niteliktedir. Euro mevduatlarda kullanılan para, hiç değilse bir taraf için yabancı bir paradır. Bir taraf daima bir banka (eurobank)'dır; öbür taraf başka bir ticari banka, çok uluslu şirket, bir ülke hükümeti veya merkez bankası olabilir.

Faiz geliri elde etmek için dolar fonlarının Eurodolar piyasasına yatırılması, genellikle kısa-vadeli olmaktadır. Bu piyasaya fon yatırılması, Eurodolar piyasasındaki bir bankada dolar (veya diğer paralar) cinsinden mevduat hesabı açtırılması, ya da bir mevduat sertifikası (certificate of deposu) satın alınması biçiminde olur. Her ikisinin de süresi genellikle 30, 60, veya 90 gün gibi kısa-vadeli. Mevduat sertifikalan, tasarruf hesabına yatırılan belli miktar paranın mülkiyetini temsil eden ve piyasada devredilebilen likit veya yarı-likit menkullerdir. Bu mali araçların kullanılmaya başlanması piyasaya büyük canlılık getirmiştir.

Eurobankların kendi aralarında yaptıkları işlemlere europâra interbankı adı verilir ve bunlar europâra piyasasının en ağırlıklı bölümünü oluşturur. Europâra interbankı, uluslararası bir tezgâhüstü piyasa (over-the-counter market) niteliğinde olup, piyasanın katılımcıları arasında sıkı bir iletişim vardır. Sözü edilen piyasaya ancak en üst güvenilirlik derecesine sahip mali kuruluşlar katılabilir. Europâra interbankında yapılan sıradan bir işlemin hacmi birkaç milyon dolardan başlar.

Europâra piyasalarının gösterdiği gelişme karşısında, birçok ülke tasarruf, fonlarının yurtdışı mali merkezlere kaçmasını engellemek amacıyla kendi yurtiçi bankacılık sisteminde "europâra mevduat hesapları " na olanak veren yasal düzenlemeler yapmıştır. Örneğin ABD'de bu amaçla *International Banking Facilities* adı verilen hesaplar açıldı. Bunlar Amerikan bankalarında açılacak normal yurtiçi dolar hesaplarına göre daha az hükümet düzenlemesine tabi idi. Değinen bu hesaplar euro mevduat hesaplarına benzer; fakat yalnızca yabancılar tarafından açılabilenekte olup ABD içinde yapılacak işlemlerde kullanılamamaktadır. Türkiye'de yabancı paralara bağlı olarak açılabilen mevduat hesapları (Döviz Tevdiat Hesaplan) da bu kapsamda ele alınabilir.

Europâra piyasalarının hiçbir ülkenin yetki alanı içine girmemesi, bu yüzden de hükümet müdahalelerinin dışında kalması ve faiz oranlarının tamamen arz ve talep güçlerine göre belirlenmesi, piyasanın önemli özellikleri arasındadır.

Eurodolar işlemleriyle uğraşan bankaların (Eurobank'ların) bir kısmı uzmanlaşmış kurumlardır; yalnız bu amaçla faaliyet gösterirler. Fakat çoğunluğu, aynı zamanda diğer bankacılık işlemleri de yapan banka departmanları durumundadır. Esasen birçok büyük Eurobank, Amerikan bankalarının ülke dışındaki şubesidir. Dolayısıyla Eurodolar mevduatı yaratmanın en kestirme

yolu. Amerikan bankasının New York'taki ana merkezinden, örneğin Londra'daki şubesine, fon transfer etmesinden ibarettir. Böylece piyasa talebine göre mevduat miktarı da kolayca ayarlanabilir.

Dikkat etmek gerekir ki, eurodolar işlemleri bir ulusal paranın diğerine çevrilmesini gerektirmez. Burada yalnızca dolar fonlarının Amerika dışındaki bir bankanın mevduat hesabına veya mevduat sertifikasına yatırılması söz konusudur. Doğal olarak aynı durum öteki europaralar için de geçerlidir. Kavramsal olarak europâra piyasaları döviz piyasalarından tamamen ayrı olmakla birlikte uygulamada Eurodolar işlemleri ile döviz işlemleri genellikle aynı banka departmanları tarafından yürütülmektedir.

b. Sendikalı Euro Banka Kredileri

Eurokrediler, bankaların içinde buldukları ülke parasının dışındaki paralarla (euro paralarla) açıkları kredilerdir. Bu krediler büyük işletmelere, özel kurumlara, egemen devletlere veya uluslararası kuruluşlara sağlanabilir. Söz konusu krediler genellikle bir bankalar sendikasyonu tarafından verilir. Europâra piyasasında faaliyet gösteren bankalar toplamış oldukları kısa vadeli euro mevduatı kullanarak çoğunluğu orta vadeli olan eurokrediler açarlar. Böylece kısa vadeli kaynakları orta (hatta bazen uzun) vadeli varlıklara dönüştürmek gibi temel bir mali fonksiyon yerine getirmiş olurlar.

Kredi sendikasyonları aynı borçlanıcıya kredi vermek üzere bir araya gelen banka ve mali kurumların oluşturduğu bir topluluktur. Sendikaya giren banka sayısı 5-10 veya daha yukarı olabilir (100 kadar olanları bile görülmüştür).

Kredi sendikasyonunun bir öncü yöneticisi (lead manager) vardır; baştan sona kredinin organize edilmesi sorumluluğunu bu banka üstlenir. Öncü yönetici, genellikle uluslararası alanda tanınmış büyük bir bankadır. Sendikasyona girecek öteki banka ve mali kurumların bulunması onun görevidir. Ödünç alıcı, kredi faizleri, vadeler, garantiler, komisyonlar, vs. gibi genel kredi koşullarını onunla görüşür.

İlk sendikalı europâra kredi işlemleri 1960'lann sonlarında onaya çıkmıştır. Aslında, aşağıda inceleyeceğimiz eurotahvil kredilerinin tarihçesi bundan daha eskidir. Fakat eurotahviller, 1960'lann sonlarındaki hızlı faiz artışlarının gerektirdiği değişken faiz uygulamasına yeterince cevap veremedi, bu ihtiyaç değişken faizli euro kredilerle karşılandı, O yüzden, değinilen bu tarihlerden sonra eurotahvil kredilerinde bir gerileme yaşanırken, sendikalı euro kredilerde önemli bir gelişme yaşandı.

1973 Dünya Enerji Krizi ve daha sonraki petrol fiyatı artışları da euro kredileri, gelişmiş ve az gelişmiş birçok ülke hükümeti için dış ödeme açıkların finansmanında temel bir kaynak durumuna getirdi ve 1982'ye kadar olan dönemde sendikalı eurokredilerin hacminde çok önemli artışlar oldu. Kredi taleplerindeki artış, çok sayıda ticari bankanın piyasaya girmesini özendirdi; bunlar arasındaki rekabet de faiz marjlarını minimum düzeylere indirdi.

Az gelişmiş ülkelerin artan dış kaynak talebi ve uluslararası bankaların bunları karşılamak üzere yarışmaları, kredi vermede gerekli dikkatin gösterilmemesine neden oldu. Bankalar daha çok kısa vadeli, yüksek komisyon düşüncelerinden hareket ettiler. Az gelişmiş ülkeler de oldukça uygun koşullarla ve yüksek hacimlerde fon sağlayabiliyorlardı. Bu durum uluslararası alanda bir kriz ortamı hazırlamıştı.

Nitekim, dış borç krizi 1982'de Polonya'nın borçlarını ödeyememesi ile başladı ve ertesi yıl Meksika krizi ile zirveye ulaştı. Bunu Brezilya, Arjantin, Türkiye ile birçok ağır borçlu az gelişmiş

lkeler izledi. Böylece daha önce de değindiğimiz uluslararası bankacılık krizi ortaya çıktı. Bu ortamda yeni borç ödeme plnları (debt-restructuring) hazırlanmaya başlandı ve bankaların eurokredi faaliyetleri hemen hemen durma noktasına geldi.

Uluslararası bankacılık krizinden sonra eurokrediler yeniden canlılık kazanmıştır. Gözlemler, son yıllarda eurokredilerde ortalama işlem hacminin yükseldiğini ve işlemlerin daha büyük ölülerde köprü kredisi (bridge loans) ve destekleme kolaylıkları (standby facilities) biçiminde verildiğini ortaya koymaktadır.*

Köprü kredileri, ödünç alıcının uluslararası sermaye piyasalarından orta ve uzun vadeli fon buluncaya kadar bankalar tarafından kendisine açılan kredilere verilen addır. Destekleme kredileri ise belirli bir programın gerektirdiği finansmanı karşılamak üzere açılan koşullu kredilerdir.

Aşağıdaki tabloda 2005-2010 yılında az gelişmiş ülkelere yönelik net uluslararası banka kredileri görülmektedir. Net kredi, brüt veya toplam kredilerden borç servisinin (ana para taksiti ve faiz ödemeleri) ıkarılmasından sonra kalan miktardır.

Aşağıdaki tabloda 2010 yılında en fazla dış borca sahip olan on ülke ve bunların sağladıkları net banka kredileri gösterilmektedir.

Az Gelişmiş lkelere Yönelik Net Uluslararası Banka Kredileri	
Yıllar	Milyar \$
2005	71.7
2006	130.6
2007	204.7
2008	212.5
2009	19.8
2010	44.1

2010 Yılında En Fazla Borçlanan On Ülke: Sağladıkları Net Krediler ve Toplam Dış Borçları (milyar dolar)		
Ülke	Net Kredi Girişi	Toplam dış borcu
Çin	120.9	548.6
Rusya Federasyonu	14.0	384.7
Brezilya	78.5	347.0
Türkiye	27.7	293.9
Hindistan	38.6	290.3
Meksika	29.4	200.1
Endonezya	14.5	179.1
Arjantin	17.1	127.9
Romanya	10.2	121.5
Kazakistan	7.7	118.7
En fazla borçlanan 10 ülke toplamı	358.5	2.611.8
Diğer az gelişmiş ülkeler	136.7	1.464.5
Tüm az gelişmiş ülkeler	495.2	4.076.3

3. Eurokredi Faizleri

Eurokredi faizleri değişken oranlıdır ve genellikle LIBOR faizine dayanır; örneğin şu şekilde belirlenir: LIBOR + %3. Bilindiği gibi LIBOR (London Interbank Offer Rate), dünyanın en büyük mali merkezlerinden biri olan Londra'da interbank para piyasası işlemlerinde bankaların uyguladıkları faiz oranıdır. LIBOR faizi uluslararası para piyasalarındaki arz ve talep koşullarına göre değişir.

LIBOR'a eklenen mar. ödünç alıcı özel kurum veya hükümetin mali güvenilirliğini yansıtır. Mali güvenilirlik azaldıkça (arttıkça) bu oran artar (azalır), yani kredi maliyeti yükselir (düşer). Kısaca, söz konusu marj. Ödünç veren banka (veya bankaların) yüklendikleri riski karşılamaya yönelik bir uygulamadır.

Değişken faizli kredilerde faiz oranları, anlaşma koşullarına uygun olarak her altı ayda (veya yılda) bir piyasa koşullarına göre yeniden ayarlanır. Dolayısıyla, piyasa faiz oranlarındaki bir düşme karşısında ödünç alıcı, sabit faizli kredilerde olduğu gibi yüksek faiz ödeme riskinden kurtulmuş olur.

Eurokredilerde referans alman başka faizler de vardır. Örneğin bunlardan birisi de ABD'deki prime rate'dir. Bu oran ABD'de ticari bankaların en güvenilir müşterilerine uyguladıkları oranı ifade eder.

4. Euro Piyasaların Sonuçları

Eurokredilerin birçok avantajları vardır. Bunların başında hız ve esneklik gelir. Eurokredi piyasası kolaylıkla ve çabucak kullanılabilir bir kaynaktır. İşlemler standart ve basittir; örneğin aşağıda göreceğimiz euro-tahvil piyasasındaki gibi bir bekleme sırası da yoktur.

Birçok firma ve kurum, ufak, yeterince tanınmamış ve yüksek derecede riskli olduğundan, tahvil ve bono ihraç ederek uluslararası sermaye piyasalarına girme olanağına sahip değildir. Oysa

bankalar, çok farklı işlemlere aracılık etmeleri ve deneyimli uzman kadrolarına sahip olmaları dolayısıyla, risk ve vade yönünden daha iyi değerlendirmeler yapabilirler. Bu da aksi halde uluslararası piyasalara çıkamayacak birçok ödünç alıcının uluslararası mali kaynaklara ulaşmasına olanak sağlayabilir.

Yukarıda belirtildiği gibi, eurodolar ve europâra piyasalarının en önemli sonucu, mali fonların sınır ötesi hareketliliğini artırmasıdır. Bu ise, faiz oranlarını ve genel olarak kredi koşullarını ülkeler arasında artan ölçüde birbiriyle bağımlı (risk düzeyleri ve işlem giderlerine göre bir farklılık olsa da) duruma getirir. Mali küreselleşme veya uluslararası mali piyasaların bütünleşmesinin temel özelliği de budur.

Böylece, faiz oranlarına yönelik olarak bir ülkenin uygulayabileceği para politikası, diğer ülkelerin para politikalarından daha az bağımsız bir duruma gelmiş olmaktadır. Örneğin, faiz oranlarını yükseltmek amacıyla sıkı para politikası uygulanması, ülkeye kısa süreli yabancı fon girişini hızlandırır. Bu da ulusal para arzını artıracığından, hükümetin hedeflediği sıkı para politikasının gevşetmesine neden olabilir. Öbür taraftan, bir ülkedeki sıkı para politikasının.; diğerlerinden fon çıkışını özendirmesi, o ülkeleri de benzer politikalar izlemeye, yani sıkı para politikası ile faizleri yükseltmeye zorlayacaktır. Kısacası, bir yandan euro para piyasalarındaki hızla gelişmeler, diğer yandan1 uluslararası mali bütünleşmenin sağlanması, günümüzde ülkelerin tam bağımsız para politikası izleme olanaklarını oldukça daraltmıştır.

Bu konuda yakın geçmişin deneyimleri, uluslararası kredilerin ve europâra piyasası işlemlerinin, dünya ekonomisi için potansiyel bir istikrarsızlık kaynağı 'oluşturabileceğini göstermektedir. Ülkelerin döviz mevduatı, o ülke merkez bankalarının denetimi altında olmaktan büyük ölçüde çıkmıştır. Diyelim ki, TC. Merkez Bankası'nın toplam talebi kıstamak amacıyla sıkı para politikası ile faizleri yükselmesi, ülkeye giren yabancı sermayeyi artırır. Bu da bankaların ulusal para rezervlerindeki erimeyi ve para arzındaki daralmayı sınır(andırarak anti-enflasyonist bir para politikasının başarısını azaltabilir. Dolayısıyla ekonomik istikrarsızlıkları önlemek de güçleşmiştir. Bu ise ülkeler arasında para politikası alanında sağlanacak eşgüdümün önemini açıkça ortaya koymaktadır.

III. ULUSLARARASI TAHVİL PİYASALARI

Uluslararası banka kredilerinden ayrı olarak dış piyasalardan ödünç sermaye elde etmenin bir yolu da tahvil ihraç etmektir. Bununla birlikte, banka ödünçleri genellikle kısa vadeli iken tahvil sermayesi uzun vadeli. Bazı tahvillerin vadesi 10 yıl kadardır; bazılarının ise 10 yıldan daha da uzundur. *

Her tahvilin bir nominal değeri (face value) vardır, buna vade değeri (maturity value) de denir ve ödünç verene (tahvil sahibine) vade sonunda yapılacak ödemeyi gösterir. Tahvil yoluyla borçlanmanın, karşılığında da bir faiz ödenir. Buna kupon ödemesi de denir. Tahviller sabit veya değişken faizli olabilirler. Birincisinde tahvilin vadesi boyunca faiz oranı değiştirilmez, faiz ödemeleri yıllık olarak yapılır; ikincisinde ise faizler örneğin her altı ayda bir yeniden gözden geçirilir ve piyasa gelişmelerine göre gerekiyorsa ayarlama yapılır.

Uluslararası tahviller, bir özel şirket, hükümet veya resmi kurum tarafından çıkartılıp, ülke dışında satışa sunulan borçlanma araçlarıdır. Uluslararası tahviller, borçlanan ülkenin ulusal para birimi dışındaki paralar cinsinden uluslararası piyasalardan borç kaynak sağlamaya olanak verirler.

Günümüzde uluslararası tahvillerin ortaya çıkışında Kennedy yönetiminin 1963'te koyduğu Faiz Oranlarını Eşitleme Vergisinin önemli bir yeri vardır. O tarihe kadar Amerikan piyasasında

tahvil ihraç ederek yatırım fonu sağlayan Avrupa'daki Amerikan şirketleri, ondan sonra dolarla çıkarttıkları tahvilleri Avrupa ülkelerinde satışa arz ettiler. Zamanla bu akıma, Amerikan şirketlerinin yanında Avrupa merkezli şirketler ve resmi hükümet kuruluşları da katıldılar.

1982'deki dış borç krizi dolayısıyla euro kredi piyasasının yediği büyük darbe, eurotahvil piyasasının uluslararası uzun vadeli borç piyasasındaki egemenliğini tartışmasız hale getirmiştir. Son yıllarda hükümetlerin uyguladığı açık bütçe ve dış finansman politikaları da bu piyasaların gelişmesini hızlandırmıştır.

Uluslararası tahviller, yabancı tahviller, eurotahviller ve global tahviller olmak üzere üçe ayrılırlar.

A. YABANCI TAHVİL PİYASASI

Yabancı tahviller (foreign bonds), bir şirket, hükümet veya hükümet kuruluşunun (belediyeler, kamu iktisadi teşebbüsleri, vs.) belirli bir yabancı piyasada satılmak üzere, o ülkenin ulusal parası ile çıkarttığı ve genellikle bir kredi sendikasyonu veya yükleniciler 'grubu tarafından piyasaya sunulan uzun vadeli borçlanma araçlarıdır.

Bir tahvilin yurtiçi (domestic) veya yabancı (foreign) olma özelliği, satılacağı ülke piyasasına göre ihraç edenin milliyetinden kaynaklanır. Örneğin Koç Grubu'nun çıkartıp Türkiye'de satışa sunduğu tahviller, ilk ve ondan sonraki satışlar açısından ulusal yasalara tabi olup yurtiçi tahvil durumundadır. Oysa diyelim ki, yen'e bağlı olarak çıkartıp Japonya'da satışa sunduğu tahviller yabancı tahvidir. Çünkü bunlar bir yabancı paraya bağlıdır ve o yabancı ülkede işlem görmektedirler.

Yakın zamanlarda yabancı tahviller daha çok, İsviçre Frankı ile Japon Yeni üzerinden çıkartılmış ve bu ülkelerde pazarlanmıştır. Bunun nedeni, söz konusu ülkelerde faiz oranlarının düşüklüğü ve bu ülkelerde hükümetlerin piyasadaki aşırı parasal fonların (likiditenin) çekilebilmesi için yabancı tahvil satışlarını özendirici bir tutum izlemeleridir.

Yatırımcı çevreler tarafından yabancı tahviller bazı takma adlarla anılırlar. Örneğin, Amerikan piyasasında satılanlara "yankee tahvilleri," Japonya'da satılanlara "samurai tahvilleri," İngiltere'dekilere de "bulldog" adı verilir.

Yabancı bir piyasada tahvil çıkartarak fon sağlamak, her şeyden önce bir "güven" işidir. 1960'lara kadar bu kaynak, yalnızca hükümet kuruluşlarına açıktı. O tarihlerde ise ilk kez çok uluslu Amerikan şirketleri bu piyasaya girmeye başladılar. Daha sonra ise bunu diğerleri izledi.

Yabancı tahviller yukarıda da değinildiği gibi, hangi yabancı ülke piyasasında satılacaklarsa, o ülkenin yasal düzenlemelerine uygun olarak çıkartılırlar.

Yabancı piyasalarda tahvil ihraç edilmesi, genellikle ilgili yabancı ülkedeki banka ve mali kurumlardan oluşan bir bankalar ve mali kurumlar konsorsiyumunun yüklenim hizmeti (underwriting) sağlaması ile gerçekleştirilir. Buna kredi sendikasyonu da denir. Sendikasyonun yine bir öncü bankası vardır. İlgili mali kurumları bir araya getirmek ve borçlanıcı ile birlikte genel kredi koşullarını belirlemek öncü bankanın görevleri arasındadır.

Konsorsiyumu oluşturan banka ve mali kurumların her birisi, kendisine tahsis edilen tahvilleri müşterilerine pazarlamaya çalışır. Tahsis edilen tahvillerin satışıyla ilgili olarak da iki farklı sistem geçerlidir: Tam yüklenim sistemi adı verilen uygulamada konsorsiyumu oluşturan bankalar; tahvilleri müşterilerine satabilmek için gereken çabayı gösterirler. Ama satamadıkları tahvilleri kendileri satın alarak portfolyolarına katarlar. Dolayısıyla, tahviller: piyasada satılsa da

satılmasa da belirli miktarda kredi önceden kesinleşmiş olmaktadır. Kısmi yüklenim veya en iyi çaba yöntemi olarak adlandırılan diğer yöntemde de konsorsiyum bankaları, tahvillerin piyasada satışı için tüm çabaları gösterirler. Ancak satılamayan miktar için bir yükümlülük altına girmezler veya bunların ancak bir kısmını satın almayı üstlenirler. Dolayısıyla bu yöntemde, tahvil ihraç edilerek sağlanacak kredinin miktarı önceden tam bir kesinlik taşımaz.

Yukarıda da belirtildiği gibi bugün çok uluslu şirketler, ulusal hükümetler, uluslararası mali kuruluşlar ve kamu iktisadi teşebbüsleri uzun vadeli kredi sağlamakta tahvil ihracından yaygın biçimde yararlanmaktadır. Türkiye'de (özellikle Hazine ve belediyeler) zaman zaman tahvil ihracıyla Tokyo ve Frankfurt gibi mali piyasalardan uzun vadeli krediler sağlamıştır.

B. EUROTAHVİL PİYASASI

Eurotahviller, çok uluslu bir kredi sendikasyonu aracılığıyla, çok sayıda ülke piyasasında satışa sunulmak, dolayısıyla çok sayıda ülkede yerleşik kişilere satılmak üzere çıkartılan uluslararası tahvillerdir.

Eurotahvil borçlarının iki ayırıcı özelliği vardır. Birisi bunların bir uluslararası kredi sendikasyonunun yükümlülüğü atanda çıkartılmaları, diğeri de aynı anda birçok ülkede birden sansa sunulan borç araçları olmalarıdır. Diyelim ki. TC. Maliye Bakanlığı'nın dolar üzerinden çıkarttığı tahvillerin kredi sendikasyonundaki Alman. Fransız ve Japon bankaları tarafından, her birinin kendi ulusal piyasasında satılması bu tip kredilere bir örnektir. Bu ikinci özellik, eurotahvillerin büyük sayıdaki alıcı kitlesi için yabancı bir paraya (hesap birimine) bağlı olması sonucunu doğurur.

Eurotahvil piyasası, europâra piyasalarının uzun vadeli karşılığı olarak düşünülebilir. Burada da bir ulusal para cinsinden, fakat o parayı çıkartan ülke dışındaki piyasalardan borçlanılmaktadır. Ayrıca ulusa! mali piyasalar üzerinde hükümet düzenlemelerindeki farklılıklar bu piyasaların da ortaya çıkmasında da temel etkenlerden birisidir. Fakat, borcun bağlı olduğu para genellikle borçlanılan ülkenin ulusal parası değildir. Bundan başka, eurotahvil borçlarınınuzun vadeli olmasına karşılık, europâra piyasaları kısa vadelidir.

Eurotahvil borçlanmaları daha önce incelemiş olduğumuz sendikalı euro banka kredilerine de benzetilebilir. Ancak, bunların vadesi euro banka kredilerinden daha uzundur; euro banka kredileri ona vadeli, bu krediler ise uzun vadelidir. Ayrıca, eurobanka kredileri dolaysız banka kredileri durumundadır, euro tahviller ise bir menkul değere, yani tahvillere bağlı bulunan sermaye piyasası araçlarıdır, o bakımdan da ikincil piyasada el değiştirirler. Euro banka kredilerinin genellikle bir ikincil piyasası yoktur.

Uygulamada, eurotahvil çıkartarak kredi sağlayanlar arasında çok uluslu şirketler, yurtiçi büyük işletmeler, hükümetler, yerel yönetimler, kamu iktisadi kuruluşları ve uluslararası kalkınma bankaları önemli bir yer tutmaktadır.

Eurotahvil ihracı daha önce de değinildiği üzere, konsorsiyum veya kredi sendikasyonu adı verilen bir mali yükleniciler grubu aracılığıyla gerçekleştirilir. Yükleniciler grubu içinde yer alan ve çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren, ticaret ve yatırımı bankaları ile menkul değer aracı kuruluşlarından her birisi, çıkartılan tahvillerden kendilerine ayrılan miktarları, kendi ulusal piyasalarında satışa arz ederler. Eurotahvil piyasalarının "euro" özelliği, pazarlama grubundaki her banka veya mali kurum tarafından satışa sunulan tahvillerin, o ülkede dolaşımda bulunan paranın dışındaki bir ulusal paraya bağlı olmasından ileri gelir.

Eurotahvillerin asıl rakipleri yurtiçi tahvillerle (domestic bonds) yabancı tahviller; (foreign bonds)'dir. Bilindiği gibi, yurtiçi tahviller bir ulusal yatırım bankaları sendikasyonunun yükümlülük hizmeti verdiği, ulusal paraya bağlı ve iç piyasada satışa sunulan uzun vadeli borçlanma araçlarıdır. Yabancı tahviller de yurtiçi tahviller gibidir, şu farkla ki tahvili ihraç eden yabancı bir kuruluştur.

Uygulamada yabancı tahvillerle euro tahviller arasındaki ayırım kesin değildir. Her ikisinde de faizler genellikle LIBOR'a bağlıdır, sabit veya değişken olabilir. Tahvillerin nominal değerinin altında iskontolu olarak satılması da söz konusu olabilir. Bu son grup tahvillere sıfır-kuponlu tahvil (zero-coupon bonds) adı verilmektedir. Bu tahvillerde diğerlerindeki gibi düzenli aralıklarla yapılan bir faiz ödemesi yoktur". Toplam faiz. vade sonunda tahvil nominal değeri ile tahsil edildiğinde ödenmiş olur.

Kredi Swapları: Euro tahvil piyasasındaki gelişmeyi hızlandıran bir etken de kredi swaplarının yaygınlaşmasıdır. Bugün euro tahvil işlemlerinin %70 i swap işlemlerinden kaynaklanmaktadır. Swapların bir bölümü bir ulusal para üzerinden sabit faizli kredinin faizi ile aynı para üzerinden değişken faizli bir başka kredinin faizinin değiş tokuş edilmesi biçimindedir. Buna faiz oranı swapı denmektedir. Başka bir uygulama da ana para ve faizi bir ulusal paraya bağlı kredi ile başka bir ulusal paraya kredinin değiştirilmesi yöntemidir. Bu da döviz swapı olarak bilinir.

Tahviller kıyı-ötesi adı verilen merkezlerde (off-shore centers) de ihraç olunabilirler. Cayman Adaları, Bahamalar. Hollanda Amilleri, vs. bu merkezlere örnek gösterilebilirler. Yabancı sermaye bakımından vergi ödenmeyen ve öteki hükümet düzenlemelerinin bulunmadığı bu yöreler, yabancı fonlar için bir tür geçiş yolu veya aracı merkez görevi yaparlar. Diyelim ki, bir Amerikan bankasının yabancılara sağlayacağı tahvil kredileri doğrudan değil de eğer bu yörelerde kurulmuş şubeler (çoğu kâğıt üzerinde kurulu) üzerinden gerçekleştirilirse, hem vergi yönünden avantajlar elde edilmekte, hem de işlemler daha az hükümet kısıtlamalarına tabi olmaktadır.

Tek ve Birden Çok Ülke Parasına Bağlı Tahviller: Eurotahviller tek bir yabancı ulusal paraya bağlanabilecekleri gibi, birden fazla yabancı paraya bağlı olarak da çıkartılabilirler. Yukarıda belirtildiği gibi, geleneksel olarak eurotahvil ihracında Amerikan doları kullanılmıştır. Ancak 1970'lerde Amerikan dolarının döviz piyasalarında, uğradığı değer kaybı karşısında Alman markı ve Japon yeni gibi ulusal paralar da eurotahvil ihracında kullanılmıştır.

Fakat hangi ulusal para olursa olsun, tek ulusal paranın uğrayabileceği değer kayıpları karşısında, kur riskine karşı güvence için yeni yöntemlerin bulunması gerekmektedir. Buna karşı bulunan çözüm ise. iki farklı paraya bağlı tahvil (dual currency bonds) ile çok sayıda paraya bağlı tahvil (multiple currency bonds) çıkartılması olmuştur.

Bir yabancı ulusal paraya bağlı olarak çıkartılan, takat, faiz ödemelerinin başka bir yabancı para cinsinden yapıldığı tahvillere iki ulusal paralı tahviller adı verilir. Söz gelişi, T.C. Maliye Bakanlığı'nın çıkarttığı, ilk satışı ve sonraki faiz ödemeleri dolarla, vade sonundaki ana para geri ödemelerinin ise İsviçre frankı ile yapılacağı tahviller bu türdendir. Faiz ödemesi ile ana para geri ödemeleri farklı paralara bağlı olan tahviller, özellikle gelecekte çeşitli yabancı paralar üzerinden nakit girişine sahip olacak firmalar için uygun bir borçlanma yöntemi olabilir. Çünkü, firmalar faiz ödemeleri ile ana para geri ödemelerini uyumlu bir takvim içerisinde, elde edecekleri bu yabancı paralara bağlayarak, kur riskini önleyebilirler. Aynı şekilde, geri ödemenin yapılacağı paranın değerinde artış bekleyen yatırımcılar da bu artıştan yarar elde ederler.

Görüleceği gibi, tek paranın-yüksek kur riskine karşılık, iki ulusal para sisteminin bu riskleri azaltıcı özellikleri vardır. Fakat tahvilin iki yabancı paraya bağlanması da kur riskini tam olarak gidermez, çünkü ikisinin değeri de değişebilir. O bakımdan Euro tahvillerde yaygın olarak kullanılan bir yöntem de çok ulusal paralı tahvil uygulamasıdır. Bu, bir tür para sepeti gibidir.

Şöyle ki, bu yöntemde tahvillerin ana para ve faiz ödemeleri Birkaç yabancı ulusal para biriminden (sepeti oluşturan paralar) tahvil sahibinin dilediği birisi ile yapılabilmektedir. Ancak sepette yer alan ulusal paralar arasındaki değişim oranları, tahvil çıkartılırken belirlenir ve sonradan da değiştirilmez. Sözgelisi eurotahvil dolar, euro ve yen gibi üç yabancı ulusal paraya göre seçenekli biçimde çıkartılmışsa tahvil sahibi ana para ve faiz ödemelerinin bunlardan birisi ile yapılmasını İsteyebilir. Bu üç ulusal para arasındaki değişim oranı tahvil ihracı sırasında belirlenmiş olduğundan, ödemelerin yapılacağı süre içinde bu paralardan birisinin diğerine göre değer kazanması ya da değer kaybetmesi söz konusu değildir. Bu ise kur garantisinin güçlendirilmesi anlamına gelir.

Eurotahvillerin Kredi Notu: Tipik olarak euro tahvil alıcıları, tahvili ihraç eden şirketin ne derecede tanınmış olduğunu ve yüklenicilerinin (underwriters) ününü göz önünde bulundurlar. O bakımdan, yaygın biçimde tanınmakta olan çok uluslu şirketlerle büyük ülke hükümetleri ve uluslararası üne sahip mali kuruluşlar (Dünya Bankası gibi) tahvil ihraç ederek göreceli biçimde düşük faizlerden fon sağlama ayrıcalığına sahiptirler.

Tahvillerin güvenilirliğini ölçmek için geliştirilen derecelendirme sistemleri (rating systems) vardır. Bunlardan örneğin ikisi Moody's ve Standard & Poor's (S&P's) tarafından uygulanır.' Bu kuruluşlar, özel şirketlere ve hükümetlere belli bir ücret karşılığı mali güvenilirliği ölçme hizmeti sağlarlar.

Bü değerlendirmeler, borçlu şirket veya hükümetin tahvili ihraç koşullarına uygun biçimde geri ödeyebilmek için gerekli nakit fonlarını elde edebilme gücünü belirlemeye yöneliktir; örneğin kur değişimlerinin gerektirdiği riski içermez.

Kredi notları hem borçlanacak olanlar hem de yatırımcılar açısından kritik öneme sahiptir. Çünkü, ödünç alıcılar açısından borçlanma maliyetini belirler; yüksek kredi notuna sahip olanlar daha düşük maliyetten borçlanabilecek durumdadır. Örneğin, hazine bonolarının faizinin daha düşük olması bunların güvenilirliğinin yüksek olmasıyla ilgilidir. Oysa daha düşük güvenilirlik notuna sahip tahviller için daha yüksek faiz ödemek gerekir.

Derecelendirme, tahvili satın alanlar açısından da büyük önem taşır. Tahvil satın alıcılarının önemli bir bölümü de kurumsal yatırımcılardır. Örneğin, sigorta şirketleri ile yatırım şirketleri, yasaları gereği çok riskli kuruluşların tahvillerine yatırım yapamazlar.

C. Global tahviller

Eurotahvillerin bir türü de global tahviller (global bonds)'dir. Global tahviller de aynı anda birçok ülkede satışa sunulurlar. Örneğin hem ABD'de, hem de diğer birçok ülkede, pazarla turlar. Ancak euro tahvillerden farklı olarak global tahviller borsaya kayıtlı menkul değerler (registered security)'dir.

Global tahvil stratejisi, büyük fon gereksinimi bulunan ve olası en geniş yatırımcı kitlesine ulaşma amacıyla olan ihraççılar için tasarlanmıştır. İhracın miktarının büyüklüğü, piyasalara yaygın dağılışı ve ikincil piyasalarda geniş satış olanakları, bu menkulleri yatırımcılar açısından çok çekici bir duruma getirir. Böyle bir tahvil ihracı, yatırımcı açısından bazı ek masraflar gerektirmekle birlikte, yine de borçlanıcıya düşük maliyetle fon elde etme olanağı sağlarlar.

İlk global tahvil ihracı 1989'da Dünya Bankası tarafından gerçekleştirildi. Ondan sonra çeşitli uluslararası kuruluşlar, hükümetler, özel şirketler ve kamu kuruluşları da bu kanaldan yaygın biçimde borçlanmışlardır.

D. Euro Tahvillerin Doğurduğu Ekonomik Sonuç

Eurotahvil piyasalarının europâra piyasaları ile benzer sonuçlar doğuracağı söylenebilir. Her ikisi de mali sermayenin uluslararası alanda artan ölçüde serbest dolaşımını sağlar. Bu da benzer varlıklar üzerindeki faizleri eşitleme yönünde bir eğilim doğurur. Ama işlem giderleri nedeniyle tam bir faiz eşitliği de beklenemez. Ayrıca, tahvil piyasalarında, kısa süreli varlıklara göre riskler daha yüksek olur. Bunun bir nedeni, uzun dönemde risklere karşı korunma (hedging) tekniklerinin bulunmamasıdır.

Eurotahvil piyasalarının diğer bir etkisi de döviz piyasaları üzerinde görülür. Diğer bir deyişle, bu piyasalar döviz piyasası işlemlerinin hacmini artırıcı etki doğurur. Bir eurotahvil satın almak için yatırımcının önce elindeki ulusal fonları döviz piyasasında yabancı paraya dönüştürmesi gerekir. Tahvilin vadesi dolduğunda yine bir döviz işlemi yapılarak yabancı para fonları ulusal paraya dönüştürülür. Ayrıca tahvili ihraç eden işletme veya kamu kuruluşunun da tahvilin bedelini ödemek için yine bir döviz işlemi yapması gerekmektedir. Dolayısıyla bu piyasalar döviz piyasalarının canlılığını artırıcı sonuçlar doğurur.

Son olarak bir kez daha eurotahvil piyasalarının europâra piyasaları ile birlikte, ulusal para otoriteleri tarafından izlenecek para politikalarının bağımsızlığını azaltıcı etkide bulunacaklarını belirtmek gerekir. Sözgelisi, TC. Merkez Bankası, reel yatırımları özendirmek için uzun dönemli faiz oranlarını düşürmek isterse, yatırımcılar şimdi daha yüksek faiz sağlayacağı için o paraya bağlı menkulleri satıp yabancı tahvil satın alımına girişirler. Yoğun biçimde tahvil satışı ise, o paraya bağlı tahvillerin fiyatını düşürür, dolayısıyla da ülkedeki faizleri yükseltici etkide bulunur. Böylece ülkenin para otoritesinin plânladığı amacı gerçekleştirme engellenmiş olur.

IV. AZ GELİŞMİŞ ÜLKELERİN ULUSLARARASI TAHVİL İHRACI

	Hükümet	Özel şirketler	Toplam
Doğu Asya ve Pasifik	12.9	15.3	28.2
Avrupa ve Orta Asya	32.0	16.5	48.5
Lâtin Amerika ve Karaibler	22.4	53.0	75.4
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	5.5	0.0	5.5
Güney Asya	12.1	1.3	13.4
Sahra Altı Afrika	2.0	0.0	2.0
Tüm Gelişmekte olan Ülkeler	86.9	86.1	173.0

V. ULUSLARARASI HİSSE SENETLERİ İLE KAYNAK SAĞLAMA

Dağıtılmamış, kârların yatırımda kullanılması (otofinansman) dışında firmaların öz kaynak elde etmek için kullanacakları temel araç hisse senedi çıkarılmasıdır. Daha önce incelendiği gibi, borçlanma işletme için bir firma dışı kaynak iken, hisse senedi bir özsermaye kaynağıdır.

Hisse senedi ile finansman, firmaya bir mali yük getirmez. Hisse senetleri ayrıca belirli bir vade ile de sınırlı değildir. O bakımdan sürekli kaynak niteliği taşırlar.

Yatırımcı açısından ise tahvillerle, hisse senetleri oldukça farklı araçlardır. Tahvil sahibi, düzenli aralıklarla ve önceden belirlenen oranlarda bir faiz geliri elde eder. Hisse senedi; durumunda yatırımcının beklediği gelir işe kârdan alınacak paylardır. Bu ise önceden belirli olmayıp işletmenin kârlılığına bağlıdır.

Portfolyo Teorisi: Portfolyo teorisi açısından yatırımcı bir hisse senedini beklenen getiri ve risk yönleriyle değerlendirir. Yatırımcının amacı, belirli bir risk düzeyinde portfolyosunun getiri oranını yükseltmek veya beklenen getiri oranını düşürmeden riski azaltmaktır. Portfolyo teorisine göre yatırımcı, farklı şirketlerin hisse senetlerini satın alarak portfolyosunu çeşitlendirirse, optimum bir portfolyo oluşturabilir. Çeşitlendirmede menkullerin getirilen arasındaki korelasyonun düşük olması kilit önem taşımaktadır. Aynı ulusal piyasa içinde farklı sektörlere mensup hisse senetlerinin portfolyoya katılması, riski azaltıcı etki yapar. Fakat bunlar yine de aynı ülkeye mensup oldukları için, riski belirli bir düzeyin altına indirme olanağı yoktur. Çeşitlendirme ile giderilemeyen bu risk piyasa riskidir. Oysa uluslararası sermaye piyasalarına açık bir toplumda, yatırımcıların portfolyolarında yabancı menkullere yer vermeleri yalnız ulusal hisse senetlerinden oluşan bir portfolyoya göre riskin daha da azaltılabileceğini göstermektedir.

Dolayısıyla yatırımcı bakımından uluslararası hisse senedi satın alımının önemli bir nedeni portfolyo çeşitlendirilmesi ile riskin azaltılması veya aynı risk düzeyinde daha yüksek bir getiri elde etme beklentileridir.

I. Uluslararası Borsalara Çifte Kayıt

Uluslararası hisse senetleri işlemleri, ya mevcut hisse senetlerinin yerli ve yabancı borsalara kaydettirilmesi (crosslisting: çifte kayıt), ya da yeni hisse senetlerinin yabancı yatırımcılara satışı ile olmaktadır.

Çifte kayıt yoluyla hisse senetlerinin bir kez de yabancı yatırımcıların borsasına kaydettirilmesi ve ilgili ülke parası ile işlem görmesinin sağlanmasında çeşitli nedenler olabilir. Örneğin, alım satımların (likiditenin) artırılması, yabancı piyasada yeni hisse senedine hazırlık olarak işlem hareketliliği yüksek (likit) bir ikincil piyasa oluşturmak, hisse senetleri fiyatlarının yükselmesini sağlamak, bunlar arasındadır.

İşlem hacmi olarak dünyadaki en büyük menkul değer borsaları New York Menkul Değerler Borsası (N YSE), NASDAQ, Londra, Fransa ve Almanya ' Borsaları'dır. Bunların içinde yabancı hisse senetleri açısından en büyük olanı Londra Borsası (LSE)'dir. Bu borsada yabancı hisse senedi işlemleri yerlilerden daha yüksektir.

2. Uluslararası Piyasalarda Yeni Hisse Senedi Satışı

Şirketlerin hisse senedi satışı yaparak uluslararası piyasalardan sermaye fonu toplamalarının çeşitli yolları vardır. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

Yabancı hisse senedi ihracı: Belli bir yabancı piyasadaki yatırımcılara satılmak üzere, o ülkenin yatırım kuruluşları kanalıyla hisse senedi çıkartılmasıdır. Bu tür hisse senetleri çoğunlukla satışa sunulacakları yabancı ülkenin ulusal parası ile çıkartılır ve o yabancı ülke sermaye piyasasında borsaya kaydettirilirlir.

Özellikle ufak piyasada faaliyet gösteren, fakat o piyasanın sınırlarını aşan firmalar için önemli bir özsermaye kaynağı oluşturabilir. Yabancı piyasada sermaye ihracı ile birlikte, borsaya

çifte kayıt yaptırılması, firma hisse senetlerinin likiditesini artırarak önemli miktarda fon sağlanmasına olanak verebilir.

Euro hisse senedi İhracı: Firmanın çıkarttığı hisse senetlerinin, bir konsorsiyumun taahhüdü altında, aynı anda, yurtiçi piyasa dahil, dünyanın birçok yöresinde satışa sunulması yöntemidir.

Eurohisse senedi çıkartma yöntemi, Eurotahvil uygulamalarının yakın bir benzeridir. Eurohisse senedi çıkartmak isteyen şirket bu konuda bir öncü yönetici ile (lead manager) anlaşır. Öncü yönetici, ihraçla ilgili koşulları belirlemek ve hisse senetlerini pazarlayacak sendikayı oluşturmakla sorumludur.

3. Yabancı Hisse Senetlerine Nasıl Yatırım Yapılır?

Yabancı borsalara kayıtlı ettirilmiş hisse senetlerinin o piyasalardaki yatırımcılar tarafından alım satımı, yatırımcının kendi ulusal piyasasında yaptığı borsa işleminden farksızdır.

Ancak, yatırımcılar, kendi ülkelerinde yabancı menkulleri başka şu gibi yollardan satın alabilirler:

(a) *Yabancı menkullerin doğrudan ait olduktan borsalardan satın alınması:* Yatırımcılar, kendi ülkelerinden de yabancı borsalara kayıtlı menkulleri satın alabilirler. Ama bu yol daha çok büyük kurumsal yatırımcılara açıktır. Çünkü yabancı menkulün satın alınmasından ayrı olarak, onun muhafazası, temettülerin tahsili, yeni hisse tahsisinin izlenmesi, yabancı ülkenin vergi mevzuatına göre vergilerin ödenmesi, vs. gibi birçok işlemi birlikte gerektirir. Bunların doğurduğu masraf ve önemli güçlükler dolayısıyla ufak yatırımcıların uluslararası piyasalardan doğrudan hisse senedi satın alma olanakları oldukça sınırlı kalmaktadır.

(b) *Amerikan Emanet Makbuzları-ADR'ler (American Depository Receipts):* Amerikan yatırımcıları için yabancı hisse senedi satın almanın bir yoludur. Uluslararası menkul değer yatırımının çoğu güçlüklerini azaltan bir uygulamadır. Piyasada alınıp satılan varlıklar yabancı hisse senetleri değil, bunları temsil eden sertifikalar, yani ADR'lerdir. ADR çıkartılabilmesi için ABD'deki banka tarafından yabancı ülkedeki şirketlerin hisse senetlerinin satın alınıp o bankada muhafaza altına alınması gerekir. Daha sonra, banka bu hisse senetlerine karşılık olarak ADR'ler çıkartır. ADR sahipleri, diledikleri takdirde ellerindeki ADR'leri temsil ettikleri gerçek yabancı menkullerle değiştirebilirler. Böyle bir arbitraj olanağının tanınmış olması, ADR'lerle bunların dayandıkları yabancı hisse senedi fiyatlarının az çok birbiriyle aynı olmasını gerektirir.,

ADR çıkartan banka, yabancı para cinsinden bunların temettülerini toplar, vergileri öder, bedelsiz yeni hisse çıkartılmasını ve öteki konuları izler ve ADR sahibine ödemeleri dolar, olarak yapar. Dolayısıyla elinde ADR bulunan Amerikan yatırımcılarının, bu ADR'leri aralarında alıp satabilmeleri için ne yabancı hisse senedi piyasasına ne döviz piyasasına.ve ne de ülkeler arası ödeme mekanizmalarına başvurmaları gerekir.

(c) *Yatırım Fonları:* Yabancı hisse senetlerine yalın m olanağı sağlayan önemli bir araç da yatırım, fonlarıdır (mutual funds). Yatırım fonu yöneticileri, ufak bireysel yatırımcılardan veya büyük kurumsal yatırımcılardan toplanan mali kaynakları farklı ülkelerdeki şirketlerinin menkul değerlerine yatırarak bir hisse senetleri portfolyosu oluştururlar. Uzman veya profesyonel kişiler tarafından yönetilen bu fonlar, özellikle küçük yatırımcılar için yabancı menküllere yatırım yapma güçlüklerini yenmenin ve geniş bir menkul değerler portfolyosuna çabucak erişebilmenin en kolay yoludur. Örneğin, ABD'de yabancı hisse senetlerine yatırımla uğraşan şu gibi fonlar bulunmaktadır:

-*Global fonlar*: Portfolyosunda Amerikan hisse senetleri ile birlikte yabancı hisse senetlerini içeren fonlardır.

-*Uluslararası fonlar*: Yalnızca ABD-dışı hisse senetlerine yatırım yaparlar.

-*Yeni gelişen piyasa fonları*: Yeni sanayileşmekte olan ülkelerdeki şirketlerin hisse senetlerine yatırım konusunda faaliyet gösterirler. Bu ülkeler arasında örneğin Arjantin, Çek Cumhuriyeti, Endonezya, Malezya, Hindistan, Çin, vs. bulunmaktadır.

-*Bölgesel fonlar*: Yatırımları, belirli bir coğrafi bölgedeki şirketlerin hisse senetlerine yöneliktir. Sözcüğü, Güney Asya, Lâtin Amerika, Orta ve Dogu Avrupa yöresindeki şirketler gibi.

-*Ülke fonları (country fund)*: Portfolyo la rını yalnızca belirli bir ülkeye ait şirketlerin hisse senetlerinden oluştururlar. Türkiye, Çin, Japonya, Almanya, Hindistan yatırım fonu gibi.

-*Özel fonlar (specialty funds)*: Yalnızca, örneğin telekomünikasyon, bankacılık, turizm, vs. gibi belirli bir sektörün veya yeni özelleştirilen şirketlerin hisse senetlerinden oluşturulur.

Ülke çeşitliliği dışında bu fonların başka farklılıkları da vardır. Örneğin, yeni katılım belgesi, çıkartabilme açısından, yatırım fonları *açık sonlu (open-end)* veya *kapalı sonlu (closed-end)* olabilirler. Açık sonlu fonlar, Türkiye'deki yatırım fonlarının karşılığıdır, fakat portfolyolarında yalnızca yabancı hisse senetleri bulundurulur. Portfolyolarının net varlık değerini aşmayacak biçimde her an yeni katılım belgesi çıkartabilirler.

Kapalı sonlu fonlar ise bizdeki yatırım ortaklıklarındaki gibi. konulan sabit bir ilk sermaye karşılığında ancak belirli sayıda hisse senedi çıkartabilmektedirler: Bu fonların hisse senetleri borsada işlem görür. İkincil piyasada da yabancı fonun hisse senetleri portfolyo'sunun net varlık değeri ile orantılı olarak bir prim veya iskonto ile satılırlar.

4. Az Gelişmiş Ülkelerin Hisse Senedi Sermayesi

Ülkeler	2008	2009	2010
Çin	8.7	28.2	31.4
Brezilya	-7.6	37.1	37.7
Hindistan	-15.0	21.1	40.0
Güney Afrika	-4.7	9.4	5.8
Türkiye	0.7	2.8	3.5
Tayland	-3.8	1.3	3.4
Vietnam	-0.6	0.1	2.4
Rusya	-15.0	3.4	-4.8
Endonezya	0.3	0.8	2.1
Meksika	-3.5	4.2	0.6
En Büyük On Alıcı Ülke	-40.5	108.4	122.1
Tüm Az Gelişmiş Ülkeler	-53.4	108.8	128.4

5. Yabancı Hisse Senedi Piyasalarının Ekonomik Etkileri

Uluslararası hisse senedi piyasaları da tahvil ve bankacılık piyasaları gibi mali piyasaların bütünleşmesine ve sermaye faktörünün küresel kapsamda en iyi kullanım alanlarına doğru kaymasına yardım eder. Mali yatırımlar kâr fırsatlarına tepki olarak hareket ettikçe sermaye, en

yüksek getiri sağlayacağı alanlara aktarılmış olur. Yatırımların kârlı ve verimli yabancı şirketlerin hisse senetlerine yapılması, bu şirketlerin bilanço değerlerini yükseltir ve onların büyümelerini hızlandırır. Dolayısıyla, uluslararası hisse senedi yatırımlarının kârlı ve verimli firmaları özendirilmesi, buna karşılık verimsiz ve kötü yönetilenleri, caydırması kaynak dağılımında etkinliği artırarak dünya refahına olumlu katkılar sağlayabilir.

Ama sermayenin küresel düzeyde bu derece hareketlilik kazanması önemli sakıncaları da beraberinde getirir. Bir ülkede ortaya çıkan ve yatırım ortamını olumsuz etkileyen gelişmeler karşısında, yabancı sermaye yatırımlarının ani ve yoğun biçimde ülkeyi terk etmesi, mali krizlerin ana nedenlerinden birini oluşturabilir. Kısa süreli yabancı sermaye gibi yabancı tahvil ve hisse senedi yatırımlarından oluşan portfolyo sermayesi de bu konuda oldukça hareketlidir. Çünkü, yatırımcı açısından bu varlıkları nakde dönüştürüp ülke dışına çıkartmak oldukça kolay ve masrafsız biçimde gerçekleştirilebilmektedir.

Kısacası, uluslararası yatırımcıların bugün, geçmiştekilerle karşılaştırılamayacak kadar büyük fırsatlarla karşı karşıya olmaları ve küreselleşen dünyada bu fırsatların giderek artması, ülkeleri daha sıkı biçimde birbirleri ne bağımlı duruma getirmiştir. Bu çerçevede bir ülkede ortaya çıkan gelişmeler kısa zamanda diğer ülkelere taşmakta ve bu da yeni fırsatlar olduğu kadar, yeni riskler doğurmaktadır.

Türkiye'de İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılışı (Yüzde)	2010	2011	2012
Mal Grubu			
Sermaye malları	15,5	15,5	14,3
Sermaye malları (taşıtlar dışında)	12,5	12,3	11,9
Sanayi ile ilgili taşıt araçları	3,0	3,2	2,4
Ara malları	70,8	72,1	73,9
İşlem görmemiş maddeler	6,6	6,7	6,5
İşlem görmüş maddeler	31,6	31,4	31,1
İşlem görmemiş yakıt ve yağ	0,6	0,5	0,5
Yatırım malları aksam ve parçaları	4,9	4,5	4,6
Taşıma araçları aksam ve parçaları	5,7	5,1	4,7
Yiyecek ve içecek için olan maddeler	2,1	2,6	2,5
İşlenmiş yakıt ve yağlar	6,6	6,8	7,4
Tüketim malları	13,3	12,4	11,3
Binek otomobilleri	3,7	3,5	3,1
Dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları	7,7	6,9	6,5
İşlenmiş ve işlenmemiş yiyecekler ve içecekler	1,1	0,9	0,9
Motor benzini	0,7	0,7	0,7
Sanayi ile ilgili olmayan araç ve gereçler	0,1	0,1	0,1
Diğerleri	0,3	0,3	0,4
Toplam, yüzde	100,0	100,0	100,0
milyon \$	185.544,3	240.841,7	236.545,1

Kalkınan bir ülke olarak Türkiye'nin ithalatında en büyük payı ara malları ile yatırım malları tutmaktadır. Tüketim mallarının payı göreceli olarak düşüktür.