

**T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**MAL TİCARETİ AÇISINDAN KUZAY – GÜNEY TİCARETİ  
ve  
TÜRKİYE**

**MASTER TEZİ**

117814

**Hazırlayan  
Sibel İnce ÇAŞKURLU**

117814

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

**Tez Danışmanı  
Prof. Dr. Şiir Erkök YILMAZ**

**Ankara - 2001**

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne

Sibel İnce ÇAŞKURLU'ya ait MAL TİCARETİ AÇISINDAN KUZEY-GÜNEY  
TİCARETİ VE TÜRKİYE adlı çalışma, jürimiz tarafından Uluslararası İktisat  
Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan Prof. Dr. Sönmez Yılmaz



Üye Prof. Dr. M. Tüba Ungun



Üye Prof. Dr. Osmana Aydoğan



## ÖNSÖZ

Son yirmi yıla damgasını vuran kavram, hiç kuşkusuz küreselleşme olmuştur. Bilişim, iletişim, ulaştırma ve haberleşme teknolojilerinin vardıkları son nokta, dünyamızı gerçekten de “küçük bir köy” haline getirmiştir. Gerek bilgi, gerekse sermayenin dünyanın her yerine aktarımı birkaç saniye sürer olmuştur. Bu dönemde, tüm dünyada ticaret ve sermaye akımlarının dolaşımına konan engellerin kaldırılmasıyla birlikte ülke ekonomileri birbirlerine eklenmektedir. Böyle olunca da, 1980’lerden önce GOÜ’lerin temel kaygısı “sanayileşmek” iken, 1980’lerden günümüze “küreselleşmenin dışında kalmak” olmuştur.

“Nasıl küreselleşebiliriz?” sorusuna verilen popüler yanıt, ekonominin serbestleşmesi ve dışa açılması olmaktadır. Tek başına bunlar yeterli midir? Küresel ekonomiye tüm ülkeler katılabilir mi? Örneğin, mal ticareti açısından bakıldığında, dış ticaretini serbestleştiren her GOÜ ihracatını arttırabilmekte ve sanayileşmesini hızlandırabilmekte midir? Farklı türden mallar ihraç eden ülkeler, serbest ticaretten aynı ölçüde kazançlı çıkmakta mıdır? Bu sorulara verilebilecek yanıtlar, tüm GOÜ’ler ve Türkiye için büyük önem taşımaktadır, çünkü bu yanıtlar kaybedenlerin değil, kazananların arasında olabilmek için doğru hedeflerin seçilmesini ve doğru stratejilerin uygulanmasını sağlayacaktır.

Bu amaçla, bu tez çalışmasında Kuzey ve Güney arasındaki mal ticaretinin doğasının, ilksel mallar ve mamul mallar piyasalarının özelliklerinin ve bu ticarete taraf olan Kuzey ve Güney ülkelerinin karşılaştırmalı üstünlüklerinin ortaya konmasına ve ayrıca, hızla sanayileşen ve önemli mamul mallar ihracatçıları arasına giren Doğu Asya ülkelerinin başarı öykülerinin incelenmesine çalışılmaktadır.

## İÇİNDEKİLER

<b>GİRİŞ</b>	<b>1</b>
<b>1. EKONOMİK BAĞIMLILIK</b>	<b>4</b>
<b>1.1 Hassaslık</b>	<b>6</b>
1.1.1 Dış Dünyanın Tek Bir Birim Olarak Ele Alınması	6
1.1.1.1 Mal Konsantrasyonu Derecesi	6
1.1.1.2 Dünya Piyasalarında Ülkenin Payı	7
1.1.1.3 Ülkenin Ticaret Akımları Karşısında Dünya Piyasalarının Yapısı	8
1.1.1.4 Dünya Piyasalarında Fiyat Dalgalanmaları	9
1.1.2 Dış Dünyanın Birbirinden Ayrı Politik Birimler Olarak Ele Alınması	9
1.1.2.1 Coğrafi Konsantrasyon	9
1.1.2.2 Ticari Ortakların Dış Ticaretinde Ülkenin Payı	10
1.1.2.3 Ticari Ortakların Nitelikleri	10
<b>1.2 Dışa Açıklık Derecesi</b>	<b>10</b>
1.2.1 Tanımı Ve Ölçülmesi	10
1.2.2 Dışa Açıklığı Etkileyen Faktörler	14
1.2.2.1 Arz Ve Talep Esneklikleri	14
1.2.2.2 Ülkenin Üretim Yapısı Ve Ticaret Yapısı Arasındaki Farklılık	14
1.2.2.3 Ülkenin Nüfus Ve Yüzölçümü Bakımından Büyüklüğü	17

1.2.2.4 Konjonktür	17
1.2.2.5 İthalatın Ara Malı Ve Nihai Mallar Olarak Bileşimi	19
1.2.3 Dışa Açıklığın Ekonomi Üzerindeki Etkileri	20
1.2.4 Dışa Açıklık İle İhracata Dönüklük Farkı	23
1.2.5 Dışa Açıklık İle Büyüme, Kalkınma İlişkisi	25
<b>1.3 Ekonomik Bağımlılığın Nedeni Olarak Teknolojik Bağımlılık</b>	<b>26</b>
1.3.1 Teknolojinin Önemi Ve Gelişme Seyri	26
1.3.2 Güney İçin Devletin Rolü	31
<b>2. ULUSLARARASI İLKSEL MAL TİCARETİ</b>	<b>33</b>
2.1 Uluslararası İlkse Mal Piyasaları	33
2.2 İlkse Mal Fiyatları	38
2.2.1 Uluslararası Piyasalarda Fiyat Hareketleri	38
2.2.2 İlkse Mallar Ticaretinden Kazançlar	44
<b>2.3 İlkse Malların Fiyat Ve İhracat Kazançları İstikrarının Korunması</b>	<b>49</b>
2.3.1 İlkse Mal Anlaşmaları	49
2.3.2 Telafi Edici Finansman	54
2.3.3 İhracat Yapısının Çeşitlendirilmesi	56
<b>3. MAMUL MALLAR TİCARETİ</b>	<b>58</b>
<b>3.1 Sanayileşme Olgusu Ve Sanayileşme Stratejileri</b>	<b>58</b>
3.1.1 Sanayileşme Tanımı	58
3.1.2 Yapısal Dönüşümün Aşamaları	62

3.1.3 Sanayileşme Stratejileri	66
3.1.3.1 İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi (ISI)	68
3.1.3.2 İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi (EOI)	71
3.1.4 Doğu Asya'nın Stratejisi	76
3.1.4.1 Neoklasik Ve Piyasa Dostu Yaklaşımların Bakış Açısı	76
3.1.4.2 Doğu Asya'lı NIC'ler Nasıl Sanayileşti?	78
<b>3.2 Mamul Mallar Ticaretinde ÇUŞ'ların Rolü</b>	<b>87</b>
3.2.1 Üretimin Uluslararasılaşması	87
3.2.2 ÇUŞ'ların GOÜ'ler Üzerindeki Etkileri	93
<b>3.3 Teknoloji Transferi Sorunu</b>	<b>99</b>
<b>4 TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI</b>	<b>107</b>
<b>4.1 Türkiye'nin İhracatına Konu Olan Mallara İlişkin İstatistiksel Bir Çalışma</b>	<b>107</b>
4.1.1 Model	107
4.1.2 Yöntem	108
4.1.3 Veriler	109
4.1.4 Çalışmanın Bulguları	109
4.1.5 Çalışmanın Sonuçları	109
<b>4.2 Türkiye'nin İhracat Yapısına İlişkin Sorunlar</b>	<b>111</b>
4.2.1 Teknolojik Gerilik	111
4.2.2 Bölgesel Bağımlılık	112

<b>SONUÇ</b>	115
<b>KAYNAKÇA</b>	119
<b>EKLER</b>	123
<b>EK 1</b> 1987 Yılına Ait Seçilmiş Kalemler	123
<b>EK 2</b> 1997 Yılına Ait Seçilmiş Kalemler	124
<b>EK 3</b> 1987 Yılına Ait Seçilmiş Gruplar	126
<b>EK 4</b> 1997 Yılına Ait Seçilmiş Gruplar	130
<b>EK 5</b> 1987 yılına Ait Seçilmiş Mallara İlişkin İhracat Konsantrasyonu Katsayısı	136
<b>EK 6</b> 1997 Yılına Ait Seçilmiş Mallara İlişkin İhracat Konsantrasyonu Katsayısı	137
<b>ÖZET</b>	139
<b>SUMMARY</b>	141

## KISALTMALAR CETVELİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ACP	: Asya Pasifik Ülkeleri
a.g.e.	: Adı Geçen Eser
a.g.m.	: Adı Geçen Makale
a.g.r.	: Adı Geçen Rapor
a.g.s.	: Adı Geçen Seminer
Ant.	: Antlaşma
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
bkz.	: Bakınız
BSFF	: Tampon Stok Finansmanı Kolaylığı (Buffer Stock Financing Facility)
CCFF	: Telafi Edici ve Olası Durumlar Kolaylığı (Compensatory and Contingency Financing Facility)
CFF	: Telafi Edici Finansman Kolaylığı (Compensatory Financing Facility)
ÇUB	: Çokuluslu Bankalar
ÇUŞ	: Çokuluslu Şirketler
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
ed.	: Editör
EOI	: İhracata Dönük Sanayileşme Stratejisi (Export Oriented Industrialization)



<b>FDI</b>	<b>: Doğrudan Yabancı Yatırımlar (Foreign Direct Investment)</b>
<b>FSMH</b>	<b>: Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları</b>
<b>G. Kore</b>	<b>: Güney Kore</b>
<b>GATT</b>	<b>: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Antlaşması (General Agreement On Tariffs and Trade)</b>
<b>GOÜ</b>	<b>: Gelişmekte Olan Ülkeler</b>
<b>GSMH</b>	<b>: Gayrisafi Milli Hasıla</b>
<b>GSYİG</b>	<b>: Gayrisafi Yurtiçi Gelir</b>
<b>GSYİH</b>	<b>: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla</b>
<b>GÜ</b>	<b>: Gelişmiş Ülkeler</b>
<b>H.O.S</b>	<b>: Heckscher – Ohlin – Samuelson Modeli</b>
<b>HT</b>	<b>: Yüksek Teknolojili (High Tech)</b>
<b>IMF</b>	<b>: Uluslararası Para Fonu</b>
<b>ISI</b>	<b>: İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi (Import Substitution Industrialization)</b>
<b>LT</b>	<b>: Düşük Teknolojili (Low Technology)</b>
<b>M</b>	<b>: İthalat</b>
<b>MFA</b>	<b>: Çok Elyaflılar Antlaşması (Multifibre Agreement)</b>
<b>MITI</b>	<b>: Japonya Sanayi ve Ticaret Bakanlığı</b>
<b>MT</b>	<b>: Orta Düzeyde Teknoloji İçeren (Medium Technology)</b>
<b>NIC</b>	<b>: Yeni Sanayileşen Ülkeler (Newly Industrialized Countries)</b>
<b>ÖB</b>	<b>: Ödemeler Bilançosu</b>
<b>RB</b>	<b>: Doğal Kaynak Temelli (Resource – Based)</b>

<b>STABEX</b>	<b>: The Stabilization Fund For Export Earnings</b>
<b>TFP</b>	<b>: Toplam Faktör Verimliliği Büyüme Oranı (Total Factor Productivity Growth)</b>
<b>TRIPS</b>	<b>: Fikri ve Sinai Mülkiyet Hakları Antlaşması (Trade Related Aspects Of Intellectual Property Rights)</b>
<b>Ul.</b>	<b>: Uluslararası</b>
<b>UNCTAD</b>	<b>: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference Of Trade and Development)</b>
<b>UNDP</b>	<b>: Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (United Nations Development Program)</b>
<b>vb.</b>	<b>: Ve Benzeri</b>
<b>Vol.</b>	<b>: Volum</b>
<b>X</b>	<b>: İhracat</b>

## TABLULAR

<b>Tablo 1 : Üretim Yapısı ve Ticaret Yapısı Arasındaki Farkın Açıklığa Etkisi.....</b>	<b>16</b>
<b>Tablo 2 : Güney Ülkelerinin İhracat Gelirleri İçinde İlksel Malların Payı .....</b>	<b>33</b>
<b>Tablo 3 : 1957-99 Döneminde İlksel Malların Fiyatlarındaki İniş ve Çıkışların Süre ve Oranları.....</b>	<b>40</b>
<b>Tablo 4 : Uluslararası Mal Anlaşmaları.....</b>	<b>53</b>
<b>Tablo 5 : Ticarete Konu Olan ve Olmayan Malların Sektörel Sınıflandırması.....</b>	<b>59</b>
<b>Tablo 6 : 1996 Türkiye İhracatının Bölgesel Dağılımı.....</b>	<b>112</b>
<b>Tablo 7 : Türkiye'nin İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı.....</b>	<b>113</b>

## GİRİŞ

1980'lerden başlayarak dünya, bir küreselleşme sürecine girmiştir. Küreselleşme kavramı, tüm dünyada ticarete ve finansal akımlara konan engellerin giderek kaldırılmasını ve yüksek teknolojinin sunduğu olanakların da yardımıyla, ekonomilerin birbirlerine sıkı şekilde eklemlenmelerini ifade eder. Bilgisayar, iletişim ve taşıma teknolojilerinde yaşanan çığır açan buluş ve yenilikler insanların, metaların, bilginin ve sermayenin dünyanın bir ucundan diğerine gitmesini çok kolaylaştırmıştır. Serbest ticaret ve finansal serbestleşme, bu dönemde tüm dünyayı etkisi altına alan, 1980'lere ve 1990'lara damgasını vuran akımlar olmuştur.

Ne var ki, uluslararası örgütlere ait raporlar, aynı döneme ilişkin, ortaya çok çarpıcı ve düşündürücü istatistikler koymaktadır. Örneğin, sanayileşmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki kişi başına gelir farkı, 1960 ve 1993 yılları arasında üç katına çıkarak, 5.700\$' dan, 15.700\$' a yükselmiştir<sup>1</sup>. Dünya nüfusunun 1/3'ü günde 1\$' dan daha az bir gelire yaşamaktadır<sup>2</sup>. 840 milyon insan aç ya da açlık tehlikesi altındadır. Büyük bir çoğunluğu Sahra Altı Afrika' da yaşayan en az gelişmiş ülkelerin toplam nüfuslarının 1/3' ü, kırk yaşından uzun yaşayamamaktadır. Son 25 yılda, en az gelişmiş ülkelerin ticaret hadleri kümülatif olarak %50 düşmüştür. Aynı dönemde, 41 yüksek derecede borçlu fakir ülkenin toplam borçlarının 1980' de 55 milyar \$ iken, 1990'da 183 milyar\$ ve 1997' de 215 milyar\$ olduğu görülmektedir. Tüm bunların yanısıra, sanayileşmiş ülkelerin, en az gelişmiş ülkelere yaptıkları ithalatlarında uyguladıkları ortalama tarife oranlarının, dünya ortalamasının %30 üzerinde olması <sup>3</sup> ilginç bir durumdur.

Bu rakamlar ışığında, ortaya şu soru çıkmaktadır: "Tüm gelişmekte olan ülkeler globalleşmeye katılabilmemiş midir? Yoksa bazıları marjinalleşmektedir?".

<sup>1</sup> UNDP, Human Development Report 1996, Overview, <http://www.undp.org/hdro/96over.htm>

<sup>2</sup> UNDP, Human Development Report 1997, Overview, <http://www.undp.org/hdro/e97over.htm>

Bu çalışmanın konusu da, bu sorulardan yola çıkarak, gelişmiş ülkeleri temsil eden Kuzey yarıkürenin insanları ile, gelişmekte olan ülkeleri temsil eden Güney yarıkürenin insanları arasındaki refah düzeyi farklılığının, son yirmi yıldır giderek serbestleşen mal ticareti akımları bakımından ne yönde değiştiği olmaktadır. Daha açık bir deyişle, bu tez çalışması, sermaye akımlarını ve hizmetler ticaretini dışarda bırakarak, ilksel mallar ve mamul malların uluslararası ticareti ekseninde küreselleşme sorgulamak amacını taşımaktadır. Tezin konusu, küreselleşme sürecini belirleyen 1980'den günümüze kadar gelen dönemde, giderek serbestleşen uluslararası ticaretin, Kuzey ve Güney arasındaki gelişmişlik farkının kapanmasına ne derece hizmet ettiği ve Türkiye'nin bu süreçten nasıl etkilendiği olacaktır.

Tez çalışmasının birinci bölümünde, bir ekonominin küresel ekonomiye ne derece eklendiğini ortaya koyan "ekonomik bağımlılık" kavramı, mal ticareti ekseninde ele alınacaktır. Ekonomik bağımlılık, "dışa açıklık derecesi" ve "hassaslık" olarak iki bileşenden oluşan bir kavramdır ve birinci bölümde, her iki bileşen de ayrıntılı şekilde incelenecektir. Ayrıca, ekonomik bağımlılığın başlıca nedeni olarak görülen "teknolojik bağımlılık" kavramı da yine bu bölüm çerçevesinde ele alınacaktır.

Daha sonra, birinci bölümde tartışılan kavramların ışığında mal ticareti, ticarete konu olan malların ilksel mallar ve mamul mallar olarak ayrıştırılmasıyla incelenecektir. İkinci bölümde, ilksel malların, üçüncü bölümde de mamul malların kendilerine özgü üretim özellikleri ve piyasa koşulları ele alınacaktır. Böylelikle, bu iki ana mal grubunun Kuzey ve Güney'in ihracat kompozisyonlarındaki göreceli ağırlıkları; teknolojinin Kuzey ve Güney arasındaki farkı ve ülkelerin rekabetçiliklerini belirleyici rolü; çokuluslu şirketlerin uluslararası mal ticaretindeki konumları kapsamlı şekilde ayrı ayrı ele alınarak, dünya mal ticaretinin bir resmi çizilmeye çalışılacaktır. Öte yandan, Güney'in azgelişmişlik

---

<sup>3</sup> UNDP, Human Development Report 1997, a.g.r., 2

sorununa alternatif bir çözüm yolu olarak, Doğu Asya ülkelerinin başarılı sanayileşme ve kalkınma deneyimleri üzerinde durulacaktır.

Dördüncü bölümde ise, Türkiye'nin Kuzey ve Güney arasındaki mal ticaretinde nasıl bir konumda olduğu belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaçla, Türkiye'nin ihracatının önemli yapısal sorunları tartışılacak ve ayrıca, ihracatın başlıca kalemlerini belirleyip, önceki bölümlerde anlatılanların ışığında değerlendirmemizi sağlayacak ampirik bir çalışmaya yer verilecektir.

Tez çalışmasının sonuç bölümünde, çalışmada çizilen dünya resmi karşısında, Güney ülkeleri ve Türkiye'nin izlemeleri gereken kalkınma stratejileri bakımından bir takım öneriler getirilmeye çalışılacaktır.



## 1. EKONOMİK BAĞIMLILIK

Çok çeşitli açılardan ele alınabilen "bağımlılık" kavramı, bu çalışmada çalışmanın gereklerinden ötürü yalnızca "ekonomik bağımlılık" olarak ele alınacak ve mal ticareti üzerindeki etkileri incelenecektir. "Bağımlılık" bu anlamda, bir ülkenin mal ticareti bağlamında dış ticaretinin kesintiye uğraması sonucunda söz konusu ülkenin ne kadar incinebileceğidir (vulnerability). Bu incinme ne kadar şiddetli olursa, söz konusu ülke o kadar bağımlıdır.

Bağımlılığın karşıtı ise "güç"tür. Bu anlamda güç; diğerinin konumunu etkileyebilmek veya diğerinin aktivitelerini yönlendirebilmektir. Burada sözü edilen ekonomik ve ticari ilişkilerde taraflararası eşitsizliklerden kaynaklanan bağımlılık sorunları olacaktır. Daha açık deyişle çalışmada eşit ilişkiler çerçevesinde geliştirilen "karşılıklı bağımlılıklar" (interdependence) ele alınmamaktadır. Bu anlamda da, yönlendirenler karşısında, yönlendirilenlerin sorunları ele alınacaktır.

Pek çok GOÜ için politik bağımsızlık yeni bir durum olmakla birlikte, ekonomik bağımlılıkları halen sürmektedir ve bu durum, "neokoloncilik" olarak adlandırılmaktadır. Bunun nedeni, zenginlik ve gücün, zengin ve yoksul ülkeler arasında son derece adaletsiz bir şekilde dağılmakta olmasıdır. Dünya nüfusunun %15'ini oluşturan Kuzey nüfusu, dünya zenginliğinin ve gelirinin %70'ine sahiptir. Kuzey – Güney ayrımını bu durum belirlemektedir. Kuzey zenginle, Güney de yoksulla eş anlamlıdır. Bu eşitsizliğin temelinde, Kuzey'in aşağıdaki özellikleri yatmaktadır<sup>4</sup>:

- Askeri gücü ve silah üretimi
- Kişi başına GSMH ile ölçülen finansal ve ekonomik gücü
- Teknolojik gücü (ar-ge harcamalarının %98'ini GÜ'ler yapmaktadır.)
- Endüstriyel gücü (endüstrilerin %90'ı Kuzey'e aittir. )

---

<sup>4</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: Rich And Poor Countries, Unwin Hyman Ltd., (London, 1989), 12.

- Ticari gücü (dünya ticaretinin büyük bir bölümü sanayileşmiş ülkeler arasında yapılmaktadır.)
- Kuzey ülkelerinden yayılan ÇUŞ'ların gücü
- Gıda gücü (ABD , AB ve Kanada dünyanın ambarları konumundadır. )

Ekonomik gücün karşıtı olan ekonomik bağımlılık, M. Michaely'nin sınıflandırmasına göre beş'e ayrılmaktadır<sup>5</sup>:

- 1) Mal ve hizmet ticaretinde bağımlılık
- 2) Yabancı sermaye ve sermaye kazançlarına bağımlılık
- 3) Yabancı işgücüne ve işgücü gelirlerine bağımlılık
- 4) Teknoloji transferine bağımlılık
- 5) Makro ekonomik etkiler açısından bağımlılık

Ekonomik bağımlılık kavramı, tüm bu başlıklardan oluşmakla birlikte, bu çalışmada sadece mal ticaretinde bağımlılık ele alınacaktır. Ancak, "teknoloji transferine bağımlılık" da, Güney'in Kuzey'e mal ticaretinde bağımlılığının önemli bir nedeni olarak görülmekte ve bu açıdan ele alınmaktadır.

"Mal ticaretinde bağımlılık" , bir ülkenin dış dünyadan tüketim ve yatırım malları ithal etmek ve bunu finanse etmek için de, dışarıya kendi mallarını ihraç etmek zorunda olmasıdır. Bu açıdan, "incinebilirlik" olarak da adlandırılabilir olan bağımlılık kavramının, iki bileşeni vardır<sup>6</sup>:

- 1) Zararın büyüklüğü
- 2) Zararın olma olasılığı

"Zararın büyüklüğü", ticaret akımlarının büyüklüğüne bağlıdır ve ticaret akımları kesintiye uğrarsa, bu büyüklükte bir zararla karşılaşılacağını ifade eder. Bu kavram, "ekonominin dışa açıklığı" olarak adlandırılır. "Zararın olma olasılığı" ise, "hassaslık"tır.

---

<sup>5</sup> Michael MICHAELY: Trade, Income Levels and Dependence, Elsevier Science Publishers, (Amsterdam, 1984), 4.

<sup>6</sup> Michael MICHAELY: a.g.e.,7.



## 1.1 Hassaslık

“Hassaslık”, bir ülkenin uluslararası ticari akımlarının kesintiye uğraması olasılığını ifade eden bir kavramdır<sup>7</sup> ve bağımlılığın önemli bir bileşenidir. Şöyle ki, dış ticaret hacmi geniş olan, büyük miktarda dış ticaret geliri elde eden bir ülke, eğer bu dış ticaret akımları hiçbir kesintiye uğramaksızın gerçekleşiyorsa, dış dünyadan bağımsızdır denilebilir. Ancak, ülkenin uluslararası ticaret akımları dış ekonomik dalgalanmalarla, dış politik uygulamalarla vb. aşırı oynak hale gelebiliyorsa, bu durum o ülkenin bağımlılığını gösterir.

Hassaslığı ele almanın, M. Michaely'e göre iki farklı yolu vardır<sup>8</sup>: Birincisi, dış dünyanın, tek bir birim olarak ele alınması ve ikincisi ise, dış dünyanın birbirinden farklı politik birimlerden oluştuğunun kabul edilmesidir.

### 1.1.1 Dış Dünyanın Tek Bir Birim Olarak Ele Alınması

Dış dünya, tek bir birim olarak ele alınarak, ülkenin dış ticaret ve üretim yapısına bakılır. Buna göre, ülkenin hassaslığını; mal konsantrasyonu derecesi, dünya piyasalarında ülkenin payı, ticaret akımlarının karşı karşıya olduğu dünya piyasalarının yapısı ve dünya piyasalarındaki fiyat dalgalanmaları etkilemektedir.

#### 1.1.1.1 Mal Konsantrasyonu Derecesi

Bir ülkenin, gerek ihracatı gerek ithalatı ne kadar az sayıda malda yoğunlaşmış ise, dış ticaretinin fiyat ve miktar değişmelerinden etkilenmesi o derece fazla olur. Dış ticaret yapısında, çeşitlenme büyük ölçüde istikrar sağlayıcıdır, çünkü eğer mal yapısı çeşitli ise, her malın piyasasında olabilecek beklenmedik dalgalanmalar birbirlerini dengeleyici olurlar. Tersine, az sayıda mal üretiliyor ise, artılar ve eksiler birbirlerini götürmeyeceklerdir ve sonuçta, dış ticaret akımları fiyatlarda, miktarlarda, ya da her ikisinde birden ortaya çıkan

<sup>7</sup> Michael MICHAELY: a.g.e., 8.

<sup>8</sup>Michael MICHAELY: a.g.e., 51.

dalgalanmalara daha duyarlı hale gelecektir. Ayrıca, bir ülkenin, ticaret yaptığı ülkenin piyasasında ne kadar pay sahibi olduğu da önemlidir. Bir malın piyasasında, bir ülkenin payı ne kadar büyük olursa, o piyasada ortaya çıkan dalgalanmaların söz konusu ülkeye etkisi o ölçüde büyük olacaktır.

Ekonomilerin ihracatları, genellikle ithalatlarından çok daha yoğunlaşmış olmaktadır. Daha açık deyişle, ekonomilerin dışa bağımlılığı ihracatta ithalattan daha fazladır. Ayrıca, ihracat yapılarındaki yoğunlaşmanın, ülkeler arasında farklılık göstermesi, ülkeler arasında ekonomik kalkınma veya gelir düzeyi farklılığına bağlıdır. Yoksul ülkeler çoğunlukla az sayıda, hatta tek bir malda yoğunlaşmış ihracata sahiptir. Buna karşın, gelişmiş ülkeler yüksek derecede çeşitlenmiş ihracat yapılarına sahiptirler. Hiç bir GÜ'nün ihracatı yoğunlaşmış değilken, çok az sayıda GOÜ'nün ihracatı çeşitlenmiştir. Buradan hareketle, az gelişmiş ülkelerin, az sayıda mala yönelik ihracatlarının yüksek derecede yoğunlaşmış olmasına bağlı olarak, daha dışa bağımlı oldukları söylenebilir. Bundan daha az bir düzeyde olmakla birlikte, yoksulların zenginlere göre ithalatları da yoğunlaşmıştır.

#### 1.1.1.2 Dünya Piyasalarında Ülkenin Payı

Bir ülke, bir ihracat malının tek satıcısı ise, dünya piyasasında herhangi bir dalgalanmadan çok fazla etkilenecektir. Eğer çok sayıda satıcıdan sadece biriye, piyasadaki dalgalanmanın ihracatını etkilemesi daha küçük boyutta olur. Aynı durum, monopsoncu (tek alıcı) için de geçerlidir. Daha açık deyişle, bir ülkenin ihracat ya da ithalat piyasalarında payı ne kadar küçük ise, ticaretinin de o kadar az hassas ve ülkenin o kadar az bağımlı olması beklenir. Bununla birlikte, ülkenin toplam ticari akımları veri olarak alındığında, ticaret yapısı ne kadar yoğunlaşmış ise, ülkenin ticaretini yaptığı malların dünya piyasalarındaki payı da o kadar büyük olacaktır. Ayrıca, ülkenin dış ticaretinde uzmanlaştığı mallar yönünden, dünya piyasalarının büyüklüğü de önemlidir. Ancak, bu tamamen bir şans faktörüdür, çünkü büyük bir dünya piyasası olan bir ihracat

malında uzmanlaşan bir ülkenin, bu piyasada küçük bir payı ve dünya ihracatında küçük bir ağırlıklı payı olabilir. Küçük piyasalı bir malda uzmanlaşmışsa, kendisi küçük ülke bile olsa, bu piyasada etkin bir konumda olabilir.

### 1.1.1.3 Ülkenin Ticaret Akımları Karşısında Dünya Piyasalarının Yapısı

Ülke ticaretinin karşılaştığı monopson ya da monopol derecesi de, o ülkenin bağımlılığını etkiler. Bir ülkenin bir ihracat malı için dünya piyasasında payı ne olursa olsun, dışarıya bağımlılığı, bu malın piyasa yapısının bir fonksiyonudur. Piyasa yapısını, ihracat için geliştirilen monopsonistik ya da ithalat için geliştirilen monopolistik konum endeksi göstermektedir<sup>9</sup> ve bir malın ticareti, küçük bir grup ülke arasında ne kadar yoğunsa, bu piyasada monopolistik ya da monopsonistik konum derecesi o kadar yüksek çıkmaktadır. Bu anlamda, malın dünya ihracatı ya da ithalatının o kadar monopolistik ya da monopsonistik bir yapıda olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, ithalat için geliştirilen monopolistik konum endeksi iyi bir gösterge olmazken, ihracat için geliştirilen monopsonistik konum endeksi iyi bir göstergedir. Açıktır ki, herkesin ithalatı çok çeşitli olduğundan, çok çeşitli mallar ithal edilince, bu malların piyasalarının yapılarına ilişkin farklar ülkeler arasında belirgin farklılıklara yol açmaz. Öte yandan, özellikle GOÜ'lerin çoğu yüksek derecede yoğunlaşmış ihracat yapısına sahiptir ve böyle bir ülkenin, eğer piyasası yüksek derecede monopsonistik olan mallarda uzmanlaşmış ise, ihracatının son derece hassas olduğu söylenebilir. Ayrıca, M. Michaely'nin çalışmasına göre, bir malın ihracatında monopsonistik konum endeksi ne kadar yüksek ise, ithal eden ülkelerin ortalama gelirleri de o kadar yüksektir. Buna göre, bir ülke temel olarak yüksek gelirli ülkelerin ithal ettiği bir malın ihracatında uzmanlaşmışsa, bu ülke, mallarını görece yüksek derecede monopsonistik yapı sergileyen piyasalarda satmak durumundadır ve oldukça hassas olduğu

---

<sup>9</sup> Monopsonistik konum endeksi =  $PS_j = \sum_i C_{im}(X_{ij}/X_j)$   
 $C_{im}$  = i malının dünya ithalatında ülke konsantrasyon katsayısı  
 $X_{ij}$  = j ülkesinin i malı ihracatı,  $X_j$  = j ülkesinin toplam ihracatı

söylenbilir. Buna karşın, düşük gelirli ülkelere mal satan ülkelerin, daha az hassas ve daha az bağımlı oldukları düşünülebilir.

#### 1.1.1.4 Dünya Piyasalarında Fiyat Dalgalanmaları

Bir ülkenin ihracat gelirleri ve ithalat harcamaları ne kadar istikrarlı olursa, bu ticari akımları yürüten ekonomi o kadar az hassas olacaktır. Burada söz konusu olan gelir ve harcamalar, ürünlerin fiyatları ve miktarlarına göre değişir. Piyasada, fiyatlar ve miktarlar birbirlerini dengeleyecek şekilde dalgalanabilirler. Buna göre, parasal düzeyde ticari dalgalanmalar, fiyat düzeyindeki dalgalanmalarla özdeş değildir. Ancak, fiyatlar ve ticari kazançların dalgalanmaları arasında, pozitif bir ilişki de vardır. Hele de bir ülke, fiyatları ciddi şekilde dalgalanma eğilimi gösteren mallarda uzmanlaşmış ise, ihracat kazançları da yüksek derecede oynak olacaktır. Aynı durum, ithal malı fiyatı oynak ise, ithalat harcamaları için de geçerlidir.

#### 1.1.2 Dış Dünyanın Birbirinden Ayrı Politik Birimler Olarak Ele Alınması

Dış dünyanın birbirinden ayrı politik birimlerden oluştuğu gözönüne alınarak, ticari ortakların özelliklerine ve ticaretin coğrafyasına bakıldığında, ülkenin hassaslığını etkileyen faktörler; coğrafi konsantrasyon, ticari ortakların dış ticaretinde ülkenin payı ve ticari ortakların nitelikleri olmaktadır.

##### 1.1.2.1 Coğrafi Konsantrasyon

Tek bir ülkeyle ticaret yapıldığı varsayılırsa, bu ülkedeki bir dalgalanma, ticaret yapılan öteki ülkede de dalgalanmaya yol açacaktır. Ayrıca, tek bir ülkeyle ticaret yapıldığında, söz konusu ticari ortağın böyle bir ticarete eşit olmayan bir konumu olacağından, ayrımcı politikalar yoluyla ülke üzerinde baskı uygulaması da mümkündür. Buna karşın, çok sayıda ülkeyle ticaret yapılması halinde, bu ülkelerden birindeki dalgalanmanın etkisi, diğer ülkelerle yapılan ticaret yoluyla yumuşatılabilir ya da giderilebilir.

### 1.1.2.2 Ticari Ortakların Dış Ticaretinde Ülkenin Payı

Eğer bir ülke, bir başka ülke ithalatının tek karşılayıcısı ise, ekonomisindeki dalgalanmalar bu ithalatçı ülkeyi de etkileyecektir. Buna karşılık, çok sayıda ihracatçı ülkenin yer aldığı bir piyasada, o ülkenin ihracatı diğerinin ithalatında küçük bir yer tutacaktır. Buna göre, yüksek gelirli ülkelerin dış ticaretleri, büyük piyasalara yönelik olduğundan, düşük gelirli ülkelere göre daha az hassas ve düşük gelirli ülkelerin ki, küçük piyasalara yönelik olduğundan daha hassas olmaları beklenebilir. Ayrıca, bir ülkenin ihracatı, ithalatçı ülkenin gelirinin küçük bir bölümünü oluşturuyor ise, ihracatçı ülkenin hassaslığı görece azdır. Tersine de geçerli olmaktadır.

### 1.1.2.3 Ticari Ortakların Nitelikleri

Bir ülkenin dış ticaretindeki istikrar, büyük ölçüde ticaret ortakları ile olan istikrarlı ilişkilerine bağlıdır. Bu istikrarın temelinde yer alan öğeler şu şekilde sıralanabilir:

- Ticari ilişkiler politika aracı olarak kullanılabilir ve hassaslığı artırır.
- Ticaret yapılan ülkenin iç istikrarı oluşmamışsa, bu ülkeyle olan ticari akımlarda da, hassaslıklar olabilir.
- Reel geliri oynak olan ülkelerin, ihracat ve ithalatları da oynak olacaktır.

## 1.2 Dışa Açıklık Derecesi

### 1.2.1 Tanımı Ve Ölçülmesi

Üretim olanakları ve talep koşulları veri alınan bir ekonomide, daha fazla dış ticaret yapılırsa, ya da kapalı ekonomiden açığa geçilirse, refahta artış olacağı varsayılır ve bu durumda, açıklık derecesi, ticaretten sağlanan kazançların büyüklüğü demektir. Kapalı ekonomiden açığa geçiş, tüketicilere, farklı fiyat oranlarında mal ve hizmet alışverişi yapabilme olanağı sağlarken, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların üretiminde uzmanlaşması

da bir takım yeni fırsatlar yaratacaktır<sup>10</sup>. Uluslararası ticaret sayesinde uzmanlaşarak, üretimin belli sektörlerde kendi iç pazarının talep ettiği kadar genişletilmesi mümkün olur. Ayrıca, açık ekonomi koşullarında, imalat sanayi mallarının ihracatında gereksinim duyulan ölçekte ekonomilerinden yararlanılabilir ve artan döviz olanaklarıyla ekonominin daha fazla aramalı ve sermaye malı ithal etmesi de mümkün olur. Bilindiği gibi, sanayileşme daha fazla modern aramaları gerektirir. Sanayileşmenin ilk aşamalarında, modern aramalarını kendileri üretemeyen ülkeler, böylece artan ithalat yoluyla gerekli teknolojiyi de getirerek, daha hızlı sanayileşebilirler. Böylelikle, Ricardo'nun ortaya koyduğu "ticaretten sağlanan kazançlar"ın kişi başına gelir seviyesini artırması, yatırım düzeyinin ve GSMH büyüme oranını yükseltmesi beklenebilir. Dış ticaret, ithalatın görece fiyatını düşürerek, Üçüncü Dünya ülkelerinin kendilerinde kıt olan sermaye malları ithalatını ucuzlatıp, bu ülkelerde yatırımın maliyetini düşürebilir. Bu durum, yatırımın üretkenliğinde ve kaynak dağılımında etkinlik sağlayabilir. Dolayısıyla, açıklık derecesi, aynı zamanda söz konusu ticari akımlar kesintiye uğrarsa, karşılaşılabilecek "zararın büyüklüğü" olmaktadır. Kısacası, dış açıklık derecesi, dış ticaret akımlarında meydana gelebilecek bir aksaklığın ekonomiye verebileceği potansiyel zararın ne derece büyük olabileceğini gösteren bir kavramdır<sup>11</sup>, çünkü, ülke ekonomisi dünya ekonomisinden gelen etkilere açılmış ve uluslararası pazarla bütünleşmiştir.

Dış açıklık derecesi hesaplanırken, sıklıkla ticaretin büyüklüğü kavramına başvurulur. Bu oran;  $X/GSMH$ ,  $M/GSMH$  ya da  $X+M/GSMH$ 'dir. Öte yandan, belirtmek gerekir ki, dış açıklık, mal ve hizmet ticareti akımlarının GSMH'ya oranının yüksek olması kadar, sermaye hareketlerinin yurtiçi tasarruf ve yatırımlarda yüksek bir payının olmasıyla da değerlendirilmesi gereken bir ölçüttür<sup>12</sup>. Açık ekonomi, mal ve hizmetlerin serbest dolaşımını olduğu kadar,

<sup>10</sup> Keith GRIFFIN: Alternative Strategies For Economic Development, St. Martin's Press, (NewYork, 1989), 68.

<sup>11</sup> Michael MICHAELY: a.g.e., 13.

<sup>12</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 72 ve Gülten KAZGAN: Ekonomide Dış Açık Büyüme, Altın Kitaplar Yayınevi, (Istanbul,1985), 34.



Üretim faktörlerinin, daha açık deyişle, sermaye ve emek hareketlerinin de serbest dolaşımını öngörür<sup>13</sup>. Öyle ki, dış ticaret oranı düşük olan bir ülke, sermaye hareketlerinin fazlalığı sayesinde, ABD rneğinde olduğu gibi, son derece dışa açık olabilir. Ayrıca, belirtmek gerekir ki, net sermaye ithalatçısı olan bir ülkenin yatırımlarında, kendisine sermaye aktaran IMF ve Dünya Bankası gibi kuruluşların ve finansal piyasaların da büyük bir ağırlığı olacaktır. Bu anlamda, söz konusu kuruluşlar ve piyasalar, hangi projelerin hayata geçirileceğine ve dış kredi faizlerine yn vermiş olacaktırdır.

X+M/GSMH, X/GSMH veya M/GSMH olarak ölçülen dış ticaret oranı yüksek olan ülkeler dışa açık sayılmaktadır. X+M/GSMH oranı; ülkenin yarattığı toplam hasılanın, uluslararası piyasayla doğrudan bağlantılı bölümünü gösterir<sup>14</sup>. X/GSMH oranı, ihraç mallarının dünya fiyatlarıyla dünya piyasalarındaki rekabet gücünü yansıtır. Ancak, bunun için ihraç mallarının yüksek teşviklerle korunuyor olmamaları ve tekel durumunda mallar olmamaları gerekir. M/GSMH oranı ise, yurtiçindeki toplam mal arzını vurgular. Yurtiçindeki toplam mal arzı, yerli üretim ve ithal mallarından oluştuğundan, ihracat kadar ithalat da, dünya fiyatlarının ülkeyi etkilemesine yol açar. Bununla birlikte, mal ve hizmet ticaretinde dışa açıklık derecesi, temel olarak X/GSMH oranı ile ölçülür<sup>15</sup>. Dünya Bankası da, yapısal uyum programlarının baarisını ölçmek için, X/GSYH oranını artan ticari açıklık göstergesi olarak kullanmaktadır. "İhracat oranı" da denilen bu oran, bir ekonominin uluslararası ticaretin etkilerine ne derece duyarlı olduğunu gösterir. Ancak, daha önce de belirtildiği üzere, ithalat ihracattan sermaye hareketleri oranında farklılık gösterdiğinden, bir ülkenin ihracat oranı düşük olsa bile,

<sup>13</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 33.

<sup>14</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e., 33.

<sup>15</sup> Ekonominin açıklık derecesi = İhracat ve ithalatın toplamının , toplam iç piyasa arzına oranı olarak da ele alınabilmektedir.

$$T = \frac{\Sigma (E_i + M_i)}{X_i + M_i}$$

Bu formülde, E: ihracat, M: ithalat ve X: yurtiçi üretim olmaktadır.

Eğer i üretim tamamı dışarıya satılıyor ise , T %100'e yaklaşır. Hepsi içeride satılırsa, T 0'a yaklaşır. Böylece açık ekonomilerin yüksek T değerleri ve kapalıların düşük T değerleri olur. Bkz. Yuji KUBO, J. DE MELO ve bak., "Interdependence and Industrial Structure", Industrialization and Growth. Ed. Hollis Chenery, Sherman Robinson, ve Moshe Syrquin, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (Oxford 1986), 209.

sermaye ithalatının yüksek olması, böylelikle dışa açık olması ve uluslararası ticaretin etkilerine duyarlı olması da mümkündür.

Dışa açıklık derecesinin ölçümünde karşılaşılan iki problem vardır<sup>16</sup>:

1) Ticarete konu olan ve olmayan mallar; görelî fiyatlar

Aslında  $X / \text{GSMH}$ ,  $M / \text{GSMH}$  ya da  $X+M / \text{GSMH}$  şeklinde ölçülen oran, ticarete konu olan ve olmayan malların toplamını içermektedir. Görelî fiyatlar değişirse, o zaman, dışa açıklığın iki döneme göre karşılaştırılmasında, hangi fiyatlar kullanılacaktır? Sabit fiyatların ya da cari fiyatların kullanılması, hem büyüklük hem de işaret açısından farklı sonuçlar vermektedir.

2) Ara malı girdiler ve katma değer sorunu

Bir ülkenin ithalatı, nihai mallar ve ara malı ithalatından oluşmaktadır. Net bir kavram olan milli gelir, belli bir dönemde ekonominin bütün aktivitelerindeki katma değerlerin toplamını gösterir. İhracatın büyüklüğü (export size) ise, geleneksel olarak gayrisafi (gross) bir kavramdır ve ekonomideki ihracat aktivitelerinin katma değerlerinin toplamı değildir, çünkü bu kavram ihraç malları üretiminde kullanılan ithal malların da değerini içermektedir. Bu nedenle, dışa açıklık oranı bu şekilde hesaplanırsa anlamlı olmaz. İhracat içindeki ithal bileşeni çıkarıldığında, ekonominin kendi katma değerine ulaşılır ve ihracat oranı, o zaman, milli gelirin ithalat ile değiştirilen kısmını gösterir. Bulunan oran, ticaretten sağlanan kazançları ifade eder ve ülkenin ekonomik kaynaklarının ne kadarının dış dünyaya satılacak aktivitelerde istihdam edildiğini gösterir. İhracattan çıkarılan ithalat bileşeni, ithalatın büyüklüğünden de çıkarılmalıdır. Böylece, gerçekten ülke içinde kalan ithalat değerine ulaşılır. İhracatın ithalat bileşeni, detaylı bir ters çevirilmiş (inverted) girdi çıktı matrisi gerektirir.

Ticaret oranlarında, ithalat bileşeni gözetilerek uyumlandırma yapıldığında, ülkeler arasındaki dışa açıklık farkının daraldığı görülür. Genel

---

<sup>16</sup> Michael Michaely: a.g.e., 16



ithalat oranı yüksekse, ihracatın toplam ithalat katsayısı da yüksek olur. Bu durumda, ithalat bileşenin dışlanması, o ölçüde ticaret oranının düşmesine yol açacaktır.

### 1.2.2 Dışa Açıklığı Etkileyen Faktörler

Dış ticaret oranının, dışa açıklık derecesini tam olarak yansıtmakta yetersiz kaldığı da söylenebilir<sup>17</sup>. Bu açıdan, dışa açıklık derecesini etkileyen faktörleri incelemek yararlı olacaktır.

#### 1.2.2.1 Arz ve Talep Esneklikleri

Ticaret oranı, ülkeler arasında bir sıralama yapılmasına olanak verse de, ticaret oranları aynı olan iki ülkeden, arz ve talep esneklikleri daha düşük olan ülkenin, yüksek esnekliği olan ülkeye göre daha açık olduğu söylenebilir<sup>18</sup>, çünkü kapalı ekonomi koşullarında iç ve dış fiyat farkları, düşük esnekliği olan ülkede daha yüksek olur. Ya da, diğer bir deyişle, açık ekonomi koşullarından kapalı ekonomi koşullarına geçiş, bu ülkede daha büyük üretim ve tüketim kayıplarına yol açacaktır.

#### 1.2.2.2 Ülkenin Üretim Yapısı ve Ticaret Yapısı Arasındaki Farklılık

Bir ülkenin, sadece dışarıya yönelik üretim yapan bir endüstrisi olduğu varsayılırsa, bu endüstrinin ihracat pazarındaki bir kayıp, tüm üretimin satılamaması ile sonuçlanabilir. Eğer tam tersine, ihracat endüstrisi toplam endüstrinin küçük bir bölümünü oluşturuyor ise, dış pazarda karşılaşılan bir aksaklık, önemli bir sorun yaratmayacaktır. İç piyasa aktivitesinin, ihracatın yerine ne derece kolaylıkla geçebildiği, endüstrinin toplam satışlarında ihracatın payının bir fonksiyonu olmaktadır. Bununla birlikte, ülke ekonomisinde toplam ihracatın payı (aggregate export share) ne kadar fazlaysa, ihracatın her bir

---

<sup>17</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e.,72.

<sup>18</sup> Michael MICHAELY: a.g.e., 50.

endüstri kolunda da, o kadar ağırlıklı olması her zaman beklenemez. Aynı toplam ihracat oranlarına (aggregate export ratio) sahip iki ülkeden birinin, ihracatı az sayıda endüstride yoğunlaşmış ve ihracat, bu endüstrilerin satışlarının büyük bölümünü oluşturmuş olabilir. Öte yandan, diğer ülkenin ihracatı, endüstriler arasında dengeli şekilde dağılmış ve her bir endüstrinin ihracat payı, toplam ihracat oranından fazla bir farklılık göstermiyor da olabilir.

Bu durumda, toplam ihracat oranın yanı sıra, başka bir ölçüte de bakmak gerekir<sup>19</sup>:

$$S_{jx} = \sum_i (X_{ij} / Q_{ij}) (X_{ij} / X_{.j})$$

$S_{jx}$  = ürüne göre ihracatın ağırlıklı oranı

$X_{ij}$  = j ülkesince yapılan i malı ihracatı,

$Q_{ij}$  = j ülkesinin toplam i malı üretimi

$X_{.j}$  = j ülkesinin toplam ihracatı

Formül için üst sınır;  $S_{jx} = 1$  olmaktadır. Bu değer, j'nin tüm ihraç ürünlerinin, sadece ihracat için üretim yapan endüstriler tarafından üretilmesi durumunda oluşmaktadır. Formül için alt sınır da; toplam ihracatın üretime oranı (aggregate ratio of exports to product) olmaktadır. Ekonominin ihracat yapısı, üretim yapısına özdeş olduğunda, alt limite ulaşılır.

Açıklık derecesini ölçmekte  $S_{jx}$  'e başvurulduğunda, sonuçlar dış ticaret oranının gösterdiğinden daha farklı çıkabilmektedir.

---

<sup>19</sup> Michael MICHAELY: a.g.e., 36.

**Tablo1: Üretim Yapısı ve Ticaret Yapısı Arasındaki Farkın Açıklığa Etkisi  
(1965 Yılına Ait İhracat Oranları Ölçümleri) (%)**

Ülke	(1) $\frac{G_x + S_x}{GDP}$	(2) $\frac{G_x}{MNK}$	(3) $S_{jx}$	(4) 3/2
Kanada	19.2	32.9	59.9	1.82
Fransa	13.8	20.2	30.3	1.50
Japonya	10.7	18.2	37.5	2.06
Türkiye	6.0	5.7	14.5	2.54
UK	19.6	34.3	46.0	1.34
US	5.1	10.4	22.2	2.13

**Kaynak:** Michael MICHAELY: *Trade, Income Levels and Dependence*, Elsevier Science Publishers, (Amsterdam, 1984), 38.

\*  $G_x$  : mal ihracatı,  $S_x$  : hizmet ihracatı, MNK : malların nihai kullanımları,  
 $S_{jx}$  : malların nihai kullanımları içinde ihracatın ağırlıklı payı.

Tabloda, sütun (1), mal ve hizmetler ihracatının GSYİH'ya oranını göstermektedir. Sütun (2) de ise, sadece mal ihracatının, milli hasıla yerine, bu kez, malların ekonomideki toplam nihai kullanımlarına (aggregate of final uses of goods) oranı görülmektedir. Sütun (3), ikinci sütunun verilerine dayanarak hesaplanan, mal ihracatının ağırlıklı oranı endeksini (index of the weighted ratio of the export of goods) göstermektedir. Sütun (4)'de, (3)'deki ağırlıklı pay ile (2)'deki toplam ihracat payı (aggregate export share) oranı hesaplanmıştır. Sütun (4), ekonominin üretim yapısı ve ticaret yapısı arasındaki farkların ne derece önemli olabildiğini göstermektedir.

Bu tabloda, ABD ve Japonya, ihracat yapıları gözönüne alındığında, toplam ihracat paylarının gösterdiğinden çok daha açık çıkmaktadırlar. En yüksek oran ise, tablodaki en az gelişmiş ülke olan Türkiye'ye aittir. Az gelişmiş ülkeler, çok az sayıda ihracat malında uzmanlaşabildiklerinden ve her birinin iç piyasası normal olarak ihracat büyüklüğüne göre küçük olduğundan, basit ticaret oranlarının gösterdiğinden çok daha yüksek düzeyde açıklık sergilerler<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Michael Michaely: a.g.e., 38-39.

### 1.2.2.3 Ülkenin Nüfus ve Yüzölçümü Bakımından Büyüklüğü

Singapur, Hong Kong gibi nüfusu ve yüzölçümü çok küçük ekonomilerde, dış ticaret oranı çok yüksek düzeyde çıkmaktadır. Bunun nedeni, bu ülkelerde hem doğal kaynakların yetersiz, hem de iç pazarın dar oluşudur. Bir kısmında tarım yapılabilecek topraklar ve doğal kaynaklar yok denecek kadar azdır. Bu nedenle, tarımsal ürünleri dışarıdan almak zorunda kalmaktadırlar ve ithalatlarını karşılamak için ihracat yapmaları gerekmektedir. Ayrıca, bu ülkelerin iç pazarları, özellikle yüksek teknoloji sermaye yoğun üretime olanak vermeyecek kadar dardır. Dünya pazarlarına açılarak, ileri teknolojinin gerektirdiği ölçekte ekonomilerinden yararlanmaları ve karlı üretim olanakları yaratmaları mümkün olabilir.

Öte yandan, ABD, Hindistan gibi neredeyse kıta boyutlu ülkelerde, dış ticareten yararlanma baskısı çok daha az hissedilmektedir. İhracat oranı, bu ülkelerde çok düşük düzeydedir. Bu ülkelerin geniş toprakları tarımsal maddelerin ve doğal kaynakların bir bölümünün yurt içinde sağlanmasına olanak verir ve geniş bir iç pazarları vardır. Bu ülkeler, pazarı genişletmek ve bunun için de, dış dünyaya açılmak zorunluluğunu duymazlar. Açıktır ki, nüfusu ve yüzölçümü küçük ülkelerin sermaye birikimleri ve büyüme hızları dış ticareten yararlanabilmelerine bağlı olmaktadır. Oysa, büyük boyutlu ülkelerde, iç etkenler daha ağır basacaktır. Bu iki boyutun arasında kalan ülkelerin ihracat oranları birbirinden çok farklıdır.

### 1.2.2.4 Konjonktür

Düşük konjonktür dönemlerinde (1930,1974...), genellikle dış ticarete koruma önlemlerine başvurulduğu ve içe kapanıldığı görülmektedir. Tekrar yüksek konjonktüre geçildiğinde ise, dış ticaret serbestleşmekte, ihracat oranı da yükselmektedir. 1930 Büyük Bunalım'ının ardından, İkinci Dünya Savaşı sonu ile 1974 arası dönem bir refah dönemi olmuş, bu dönemde dış ticaret artış hızı dünyanın her yerinde GSMH artış hızını aşmıştır. Ancak, izleyen 1973-74 ve

1979-80 petrol şokları yeni bunalımlara yol açmıştır. Bu şoklar sonucu, dünya ticareti eski artış hızını yitirip, hızla durgunluğa girmiştir. Böylece, 1970'lerde dış borçları giderek artan GOÜ'ler 1979'da faiz hadlerinin de yükselişe geçmesiyle borçlarını geriye ödeyemez olmuşlardır<sup>21</sup>. Borçlu ülkeler, ihracatlarını ithalatlarından fazla arttırarak, dış borçlarını ödemek durumundadır ve ancak, borçlarını ödeyebildiklerini gösterdikleri ölçüde, daha düşük risk primi içeren faiz hadlerinden daha fazla dış kredi alabilmektedirler. Böylece, Kuzey ülkeleri düşük konjonktürde giderek artan dış ticaret korumacılığına başvururken, Güney ülkeleri, giderek dışa açılmak zorunda kalmışlardır.

Sermaye girişlerinin sonuçları, ister olumlu ister olumsuz olsun, zaten Üçüncü Dünya'nın büyük bölümünün bu akımlardan yararlanamadığı açıktır. Üçüncü Dünya ülkeleri, ihracat hacimlerinin büyüme oranı düşmüşken, hem ticaret hadlerinde düşüş, hem de reel faiz hadlerinde artış ile karşı karşıya kalmışlardır. Sonunda da, hasılanın kompozisyonunda ve reel gelir düzeyinde acı ayarlamalar yapmaya zorlanmışlardır. Ancak, üretim yapısında değişiklik yapmak sadece harcamaların iç tüketimden ihracata kaydırılıvermesi ile olmaz. Bu tür bir değişim, ancak yatırım oranı yüksekken ve artarken kolaylıkla yapılabilir. Üçüncü Dünya, bu koşullarda çareyi, iç tüketimini ve yatırımını kısmakta bulmuştur. Böyle olunca da, büyüme oranları düşmüş, yaşam standartları gerilemiş ve yoksulluk artmıştır. Örneğin, Afrika'nın kişi başına GSYİH'sı 1981-85 döneminde her yıl %2.2 düşmüştür. Durum Latin Amerika için de farklı olmamıştır. GOÜ'lere yönelen sermaye akımları içinde; dış borçların, doğrudan yatırımların ve yardımların göreceli ve mutlak olarak azalması, Üçüncü Dünya ülkelerinde, yapısal uyum sorunlarını arttırmıştır.

1980'e kadar dünya ticareti, dünya hasılasından çok daha hızlı büyümüş ve bu durum, GOÜ'leri açık ekonomi ile uluslararası ticareti büyümenin motoru olarak kullanabilecekleri yönünde umutlandırmıştır. Ancak, 1980-86 döneminde, dünya ticareti ve dünya hasılası arasındaki fark çok azalmıştır. Bu durumda, dış

---

<sup>21</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,85.

ticaretin başlıca sektör olması çok zordur. Dünya ticaretinin yavaş büyümesi ve gelişmiş ülkelerde korumacılığın artması, gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını sürdürebilmeleri ve dış borç servisleri için gereken döviz ihracat yoluyla sağlayabilmelerini giderek zorlaştıracaktır. Korumacılık tehdidi ile birlikte, ticaret hadlerindeki ve faiz oranlarındaki belirsizlikler de Güney'in geleceğini etkileyecektir. Bu nedenle, dış ticaret ve yabancı sermaye, kalkınmanın temel dayanağı olarak görülmemelidir<sup>22</sup>.

1980 borç krizinin ardından, "serbest piyasa ekonomisi" bir akım olarak güçlenmiş, IMF ve Dünya Bankası tarafından savunulmuştur. Bu kurumlar için, GOÜ'lerin başarı ölçütü artık GSMH'nin artış hızı değil, düzenli borç ödeyebilmeleri olmuştur. Bu durum, GOÜ'lerin dışa açıklık derecelerini arttırmaları yolunda bir baskı faktörü yaratmıştır<sup>23</sup>. GOÜ'lere kredi alabilmeleri için, serbest piyasa ekonomisiyle dışa açılmaları şart koşulmaktadır. Bununla birlikte, dışa açık büyümek isteyen GOÜ'lerin, pazarlarını genişletebilmeleri düşük konjonktür dönemlerinde zorlaşmaktadır. Çünkü, piyasanın büyük bölümünü elinde tutan Kuzey'in ithalatçı ülkelerinde hem büyüme yavaşlamakta, hem de bu ülkeler koruma önlemlerini arttırmaktadırlar. İlginç bir şekilde, 1980'lerden itibaren GOÜ'lerin dışa açılmaları ve GÜ'lerin yeni korumacılık akımları birlikte güçlenmişlerdir. "Serbest rekabet, rekabet gücünü ele geçirenlerin savunduğu ve bu gücü, rekabet gücü olmayanları tasfiye için kullandığı bir olgudur<sup>24</sup>."

#### 1.2.2.5 İthalatın Ara Malı ve Nihai Mallar Olarak Bileşimi

İthalatın ara malı ve nihai mallar olarak bileşimi, özellikle ithalatın yerli mallarla ikame edilebilmesi açısından önemlidir. Yerli üretimde ara girdi olacak ithal malların ikamesi, nihai malların ikamesinden daha zordur. Ara malı alışverişi, büyük ölçüde faktör oranları ile ilişkilidir. Buna karşın, nihai mal

<sup>22</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e.,96.

<sup>23</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,86.

<sup>24</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,122.

ticaretinde, malların heterojenliği ve ürün farklılaştırma önemli rol oynar. Ara malların ikamesi zordur, çünkü üretim sürecinde sabit oranlarda çeşitli girdilere ihtiyaç duyulur ve belli ithal girdilerin yokluğu halinde, yerli üretim bunları ikame edemezse ya da bunu yapmakta gecikecek olursa, ciddi üretim kayıpları ve iç üretim faktörlerinden bazılarının işsiz kalması söz konusu olur. Ayrıca, bir ithal girdinin üretimdeki yeri de, bu girdinin eksikliği halinde ortaya çıkacak kayıpların büyüklüğünü etkiler. Örneğin, akaryakıt gibi bir girdi, üretimde pek çok başka girdinin de üretiminde kullanılmaktadır. Böylece, ithalatın ara malı ve nihai mal bileşimi, ekonominin açıklığının ölçülmesinde, ithalat ve dış ticaret oranlarının yanında, bir diğer önemli gösterge olacaktır. Öyle ki, toplam ithalatta ara malı ithalatı payı ne derece fazla ise, ekonominin o denli açık olduğu söylenebilir. Pek çok ülke, bu açıdan bakıldığında, basit ithalat veya dış ticaret oranlarına göre daha açık veya kapalı gözükmektedir. Ancak, belirtmek gerekir ki, uygulanan serbest ticaret politikaları ve teknolojik gelişmeler sonucunda, özellikle yüksek geliri ülkeler arasında nihai mal ticareti artmış ve bu durum, uluslararası ticarete ara malının payını düşürmüştür. Öyle ki, yüksek ve orta geliri ülkelerde ara malı oranı neredeyse eşit hale gelmiştir (1970'ler sonlarında). Az gelişmişlerde ise, bu oran onlardan biraz daha düşüktür. Bu nedenle, artık ara malı oranı, açıklık dereceleri hakkında pek bir şey söylememektedir.

### 1.2.3 Dışa Açıklığın Ekonomi Üzerindeki Etkileri

Dışa açıklığın bir ekonomi üzerinde ne gibi etkileri olabildiğine gelince, her şeyin başında, uluslararası ticaret bir yandan ülkenin üretim yapısının talep yapısından ayrılmasını sağlarken, bir yandan da girdiler açısından etkiler yaratır<sup>25</sup>. Böylece, ticaretten sağlanan çok önemli bir kazanç, yerli üretimden sağlanabileceğinden çok daha gelişmiş ara malı teknolojisi olmaktadır. "İki açık" (two gap) yaklaşımında vurgulanan, büyüme üstündeki döviz kısıtı, bu açıdan özellikle önemlidir. Çünkü, özellikle sanayileşmenin başlangıç aşamalarında, ithal mallarının yerli üretimle ikamesi ya zor, ya da olanaksızdır.



Ayrıca, karşılaştırmalı üstünlüğe göre ticaret kazançlarını arttırmak için, ülkenin üretim yapısını değiştirerek, ticaret fırsatlarındaki değişmelere cevap vermesi gerekir. Ancak, bu olanaklardan yararlanılması için de, ekonominin esnek (flexible) olması gerekir<sup>26</sup>. Üretim faktörleri hareketli olmadıkça, bir sektörden diğerine düşük maliyetle geçmedikçe ve faktör fiyatları arz ve talep kaymalarına aşağı ve yukarı hareketlerle cevap vermedikçe söz konusu faydalar sağlanamaz. Üçüncü Dünya ülkeleri bu koşulların tamamını sağlayamamaktadır. Bu ülkelerin çoğunda kaynaklar belli bir endüstriye özgü olup, bir diğer endüstriye hızlı ve maliyetsiz şekilde transfer edilmeleri mümkün olmaz, büyük yatırımlar yapılmasını gerektirirler. GOÜ'lerde üretim faktörleri, doğal kaynak donanımlarına bağlı olarak hareketsizdir. Sermaye birikim oranının ciddi şekilde düşük olduğu Güney ülkelerinde, üretimin kompozisyonunu değiştirmek ve böylece de, uluslararası ticaretin potansiyel kazançlarından yararlanmak zordur. Bir üretim yapısı, bir kez tesis edildikten sonra, sermaye ve emek, o üretim sürecine özgü nitelikler ve sermaye araçları olarak üretim sürecinde birbirine eklemlenir ve hareketsizleşirler. Bu stoğun, bir endüstriden diğerine hazır şekilde nakledilmesi mümkün değildir. Bu yapılmaya çalışıldığında ise, çok maliyetli ve acılı olur.

Oysa, yapısal değişme süreci, büyümeyle elele gittiğinde çok daha sorunsuz atlatılabilir. Büyüme dönemlerinde, yeni yatırımlar ve emek gücüne yeni katılımlar kolaylıkla, genişleyen aktivitelere yönlendirilebilir. Böylelikle, sermaye stoğundaki ve insan kaynaklarındaki artışlar ekonomiye esneklik kazandırır. Yoksa, stoğun tek başına büyüklüğü bunu yapamaz. Uluslararası ticaretten sağlanacak kazançlar, bu nedenle ekonominin büyüme ve yatırım oranlarına bağlıdır. Bu açıdan bakıldığında, uluslararası ticaretten statik veya dağıtımçı (allocative) kazançlar sağlanmasını büyüme sağlayacaktır. Büyümenin yokluğunda uyum, hem sektörler arasında kaynakların hareketli olmasını, hem de faktör fiyatlarının esnek olmasını gerektirir. Eğer faktörler hareketsiz ve reel faktör fiyatları yapışkan ise, uluslararası ilksel mal fiyatlarında görece değişimler

---

<sup>25</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO ve başk.: a.g.m.,209.

<sup>26</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e.,68.



olduğunda, hasılanın kompozisyonunun değişmesinden ziyade, hasıla ve gelir düzeyinde düşüşler olacaktır. Şöyle ki, ticaret hadleri bir ilksel mal için düştüğünde, bu malı üreten endüstri daha az karlı hale gelir. Bu endüstride kullanılan üretim faktörlerinin marjinal getirileri düşer, böylelikle bu endüstrinin üretiminde, bu faktörlere karşı talep düşer ve eğer fiyatlar aşağı doğru esnek değil ise, en az karlı işletmeler endüstriyi terk eder. Üretimin ne kadar düşeceği, endüstrinin maliyet koşullarına bağlı olup, üretimdeki düşüşün ve işsizlikteki artışın ticaretten kazançları tamamen ortadan kaldırması, hatta negatif olup, ülkenin net reel gelir kaybı yaşaması da mümkündür.

Klasik görüş; tam istihdam, veri kaynaklar ve sıfır uyum maliyeti varsayımlarına dayanır. Ne var ki, yapısal değişme, veri üretim faktörleri stoğunun yeniden tahsis edilivermesi ve veri üretim olanakları eğrisi üzerinde kayılması şeklinde olmaz. Aksine bu değişme, yatırımların görece daha karlı aktivitelere yönelmeleri ve daha az karlı olanlardaki kaynakların yenilenmemesi veya aşama aşama geri çekilmesi şeklinde olur. Yapısal değişimler, büyük ölçüde yatırım oranının bir fonksiyonu olmaktadır ve görelî fiyatlardaki değişmelere uyumun maliyeti, büyüme oranı ile ters ilişkilidir.

GSYİG=GSYİH+dış ticaret uyumu denkleminde, dış ticaret uyumu şu şekilde ifade edilebilir<sup>27</sup>:

$$\text{Dış ticaret uyumu} = X^x/P_m - X^x/P_x = X (P_x/P_m - 1)$$

( $X^x$  = cari fiyatlarla ihracat,  $P_x$  = ihracat fiyatı,  $P_m$  = ithalat fiyatı)

Böylece dış ticaret uyumu ile, daha açık deyişle, dış dünyanın etkisiyle, ülke gelirinin GSYİH'dan farklı olabileceği görülür. Buna göre, ihracat reel olarak artarken, dış ticaret hadleri ( $P_x/P_m$ ) ülke lehine değişiyor ise, yurt içi reel gelir yani GSYİG, dış ticaret yoluyla GSYİH'nın üzerine çıkmış olur. Ancak, ihracat reel olarak artarken, dış ticaret hadleri aleyhte değişiyor ise, bu kez de, ülkenin artan

<sup>27</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,38.

üretimi artan ihracatı yoluyla dış dünyaya transfer edilmiş olur. Dışa açık büyüyen ve borç ödemek zorunda kalan GOÜ'ler, ihracatlarını reel anlamda arttırmaya çalışmaktadırlar. Ne var ki, dış ticaret hadleri aleyhe dönerken, ihracatın reel olarak artırılması, ülke dışına reel gelir transferine yol açacaktır. Böyle bir durumda, X/GSYİH oranı ne kadar fazla ise, daha açık deyişle, ülke ne kadar dışa açıksa, kayıp da o kadar büyük olur<sup>28</sup>.

#### 1.2.4 Dışa Açıklık İle İhracata Dönüklük Farkı

Dışa açıklık derecesi, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve ihracata dönük büyüme ile karıştırılmamalıdır. "Dış ticaretin serbestleştirilmesi", dışa açıklığın artırılması yönünde bir politika ölçütüdür. Ancak, sadece "artan dışa açıklık", dış ticaretin GSMH'ya göre gerçek önemini gösterir. "Artan dışa açıklık", dış ticaretin serbestleştirilmesinin sonucu olabileceği gibi, olmayabilir de. Dışa açıklığının artması; o ülkenin uygun pazar koşullarına bağlı olarak ihracat hacminin veya fiyatlarının artmasına bağlı olabilir, ya da artan dış yardımlar, dış yatırımlar vb. sonucu ithalatı artmış olabilir. "Artan dışa açıklık", iç talepte bir düşmenin veya IMF, Dünya Bankası gibi kurumların yapısal uyum programları gereği uygulanan kısıtlayıcı maliye ve para politikalarının sonucu da olabilir<sup>29</sup>. Bu nedendir ki, dışa açık büyüme, her zaman ihracata dönük büyüme demek değildir. İthal ikamesi de, içe dönük büyüme değildir.

Dışa açık bir ekonomi, serbest piyasa ekonomisi kurallarını benimsemiş, mal ve hizmet ticaretine ve sermaye hareketlerine olabildiğince serbestlik tanımış, dünya ekonomisine bu yolla eklemlenmiş bir ekonomidir. Ancak, bu durum söz konusu ekonominin, ihracata dayanarak büyüdüğü anlamına gelmez. İthalatını, ihracat ile değil de, dış borçlanma, işçi dövizleri vb. yollarla karşılıyor olabilir. Yine de, dışa açık bir ekonomi, imalat sanayini ihracatta rekabet

<sup>28</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,38.

<sup>29</sup> Matthias LUTZ ve Hans SINGER: "The Link Between Increased Trade Openness and The Terms Of Trade: An Empirical Investigation", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's, New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998), 126.

edebilecek düzeye çıkartmak zorundadır. Aksi halde, büyümediği gibi, imalat sanayinin giderek tasfiye olduğunu da görebilir. "Ekonominin dışa açıklığı bir büyüme stratejisi değil, öğretisel bir tercihtir<sup>30</sup>."

"İhracata dönük büyüme" ise, bir büyüme stratejisidir. İmalat sanayinin ihracat yoluyla geliştirilmesi temeline dayanır. Bu amaçla da, serbest piyasa ekonomisiyle bağdaşmayan şekilde, devletin piyasaya ciddi müdahalelerde bulunması gerekebilir.

Uluslararası ticaret, sonuçta ülkenin gelir dağılımını etkileyecektir. İhracata dayalı kalkınma stratejisi, gelir dağılımını ihracat sektöründe istihdam edilen faktörler lehine değiştirecektir. Genellikle, ihracatın, üretimde bol olan faktörü kullandığı varsayıldığında, bu durum, emek zengin Üçüncü Dünya ülkelerinde milli gelir içinde ücretin payının yükselmesi ve daha adil gelir dağılımı sağlanması demektir. Ancak, Üçüncü Dünya ülkelerinin hepsi, emek yoğun mal ihracatçısı değildir. Özellikle Latin Amerika ve Afrika'da pek çok ülke, toprak yoğun ya da doğal kaynak yoğun ürünler ihraç eder. Eğer bu ülkelerde, mülkiyet belli gruplarda toplanmış ise, ihracata dönük kalkınma stratejisi, toprak rantlarını arttırarak, gelir dağılımı adaletsizliğini arttırabilir. Aynı durum, mineral ihraç edenler için de söz konusudur. Eğer madencilik sektörü ÇUŞ'ların kontrolü altındaysa, mineral rantları, ÇUŞ'ların karı olarak dışarıya çıkacaktır<sup>31</sup>.

İçer dönük büyüme ile ithal ikamesi de birbirinin özdeşi değildir. Büyüme; ithal ikamesi, ihracat, iç talep genişlemesi ve teknik değişmeden kaynaklanabilir. Öyle ki, bir ülke ne ithal ikamesi ne de ihracat gibi, dış ticaretle ilişkili büyüme kaynaklarından yararlanmaksızın, bir döviz darboğazına girmek pahasına ihracatını arttırmadan ve ithal ikamesi yapmadan, sadece iç talebe dayanarak büyüebilir<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Gülten KAZGAN:a.g.e.,246.

<sup>31</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e.,74.

<sup>32</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,247.

### 1.2.5 Dışa Açıklık İle Büyüme , Kalkınma İlişkisi

IMF, GOÜ'lere hem ihracata dönük büyümeyi hem de serbest dış ticareti, serbest piyasa ekonomisini, devlet müdahalelerinin azaltılmasını ve özelleştirmeyi önermektedir. Uluslararası ticarete açıklık<sup>33</sup>, "dış ticaretin serbestleştirilmesi" ya da "dışa dönüklük" olarak adlandırılıp, büyümenin motoru ve kalkınmaya giden yol olarak görülüp savunulmaktadır. Ancak, büyüme hızı ile X/GSMH oranı artış hızı arasında pozitif bir korelasyon olsa bile, "hızlı büyümenin kaynağı X/GSMH artış hızıdır" denemez<sup>34</sup>. Öyle ki, dışa açıklık dereceleri, yüksek olan yoksul hammadde ihracatçıları hızlı büyüememektedirler. Aksine, bu ülkelerde, dış ticaret hadlerindeki aleyhe dönüş, şiddetli istikrarsızlıkla ve ithalatın serbestleştirilmesi de, sanayinin büyük ölçüde tasfiyesi ile sonuçlanmıştır. Bu anlamda, bir ülkenin dışa açılacak düzeyde olup olmadığı ve dışa açılacağı dönemdeki konjonktür büyük önem taşımaktadır.

Bu açıdan, öncelikle başlangıç koşulları önemlidir<sup>35</sup>. Toplam hasıllarında görece yüksek imalat payları ile dışa açılmaya başlayan ülkelerin (Kore hariç), imalat sanayi mallarının ihracat büyüme oranları da yüksek olmaktadır. Ayrıca, dışa açılıp, ihracata dayanarak büyümeyi başaran ekonomilerde, daha önce bir dönem ciddi ithal ikamesi uygulanmış olduğu da unutulmamalıdır. Bu ülkeler, başarı kazanabilmelerini, ihracat genişlemelerini sağlam bir imalat sanayii tabanına oturtabilmiş olmalarına borçludurlar. Böyle bir tabanın geliştirilmesi de, ciddi bir ithal ikamesi dönemi gerektirmiştir (Kore bunu yakalamıştır). "Dışa dönük büyüme; gelişmenin belli bir aşamasına gelmiş, sanayileşmede belli bir düzeye ulaşmış ülkelerin yüksek konjonktürde ulaştığı yüksek büyüme hızıyla özdeşleşen bir olaydır<sup>36</sup>". Dışa açık büyüme için, belirli bir sanayileşme düzeyine ulaşmadan ve sınai mal ihraç edebilir hale gelmeden dışa açılmak, ekonomik

<sup>33</sup> Matthias LUTZ ve Hans SINGER: a.g.m.,123.

<sup>34</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,237.

<sup>35</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO ve başk.: a.g.m.,224.

<sup>36</sup> Gülten KAZGAN: a.g.e.,238.

çöküntüye yol açabilir. Sanayileşmeyi belirli bir düzeye getirmiş olmak ise, ülkelere önemli bir esneklik ve bağımsızlık kazandırmaktadır.

### 1.3 Ekonomik Bağımlılığın Nedeni Olarak Teknolojik Bağımlılık

#### 1.3.1 Teknolojinin Önemi Ve Gelişme Seyri

“Modern ekonomik büyüme<sup>37</sup>”, bilim ve teknolojiye dayanan, artan bilgi birikiminin, teknolojik yenilikler yoluyla üretime uygulanması ve yaygınlaşması ile, işçi başına ürün büyük ölçüde artmaktadır. Bilimsel ilerlemeler teknolojik buluşlara, buluşlar yeniliklere dönüşmekte, yenilikler bilgi birikimini uyarmakta ve bu zincirin halkaları karşılıklı etkileşerek “modern ekonomik büyüme”yi yaratmaktadır. Bu anlamda, modern ekonomik büyüme denilen kavramın teknolojiye hakim olmayı gerektirdiği açıktır.

Kalkınma stratejilerinin başarıya ulaşmaları, aynı zamanda başarılı teknolojik gelişme süreçleri olmalarına bağlıdır. Yetişmek ve öne geçmek ile, teknolojiye hakim olmak arasında çok temel bir ilişki vardır. Bu nedenle, teknoloji, kalkınma stratejilerinin merkezine konması gereken bir unsurdur. Başarılı kalkınma örnekleri olarak gösterilen Japonya ve Asya Kaplanları herşeyden önce teknolojiye hakim olmayı başarmışlardır.

Her hızlı büyüme, kalkınma demek değildir. Daha liberal politikalar izlemek, devlet müdahalelerini azaltmak vb. uygulamalar bu açıdan bir çözüm getirmeyecektir<sup>38</sup>. Sadece “teknolojik öğrenme”nin başarıyı belirleyebileceği, bu anlamda tek başına hızlı büyümenin her zaman yetişmeyle (catching up) ya da kalkınmayla sonuçlanmadığı bilinmelidir. Üstelik, hızlı büyüme ters dönemez değildir. Bu nedenle, sürdürülebilir kalkınma sağlayabilmek için

<sup>37</sup> Simon KUZNETS: “Modern Economic Growth and The Less Developed Countries (LDCs)”, Economic Development, The Family and Income Distribution, Cambridge University Press, (Cambridge 1989), 68.

<sup>38</sup> Carlota PEREZ’in yorumu için bkz. UNCTAD, “Trade and Development Directions For The 21th Century: The Academic Perspective”, High - Level Round Table With Eminent Economists, Summary Of The Debate, [http://www.unctad\\_10.org/roundtables/sum\\_rtable01](http://www.unctad_10.org/roundtables/sum_rtable01).

- ekonomik ilişkilerde mevcut yapının, büyümeyi uyaracak şekilde değiştirilmesi,
- büyümenin kendi kendini besler hale getirilmesi ve
- büyümenin, toplumun çeşitli sektör ve gruplarına, özellikle de yoksulluk sınırının altındakilere yayılması

gerekmektedir.

Bu noktada, teknolojinin ne yönde geliştiği büyük önem taşımaktadır. Bilindiği gibi, teknoloji, giderek daha fazla sermaye gerektiren ve daha sofistike olmak yönünde gelişmektedir. AR-GE harcamalarının %98 - 99'unu Kuzey'in yapıyor olması, Kuzey'in yeni bilgi üzerindeki fiili tekel gücünü göstermektedir. Kuzey'de kümülatif bir süreç söz konusudur; teknoloji kendi kendini beslemektedir. Bu nedenle, bu adaletsiz pazarlık konumu, Kuzey ve Güney arasındaki yardımlar, dış ticaret, yatırımlar, teknoloji transferi gibi tüm ilişkilerde kendini göstermektedir. Güney'in teknolojik açığı kapatılmadıkça hiçbir yardım, ticari ilişki, bağış, teknik yardım vb. uzun süreli olamaz. Uluslararası işbirliği, GOÜ'lerin kalkınma yolundaki bu engeli aşmalarına yardımcı olmaya yönelik olmalıdır.

Bir ülkenin yoksul olması, o ülkenin gelişmesini engelleyen bir takım yapısal sorunların varlığını yansıtmaktadır. Kalkınma, "büyüme + değişme"dir. Güney ülkelerinin temel karakteristiği, bu ülkelerin çok temel sosyal ve kurumsal kısıtlar nedeniyle, teknolojik potansiyellerini gerektiği gibi kullanamamalarıdır. Bu ülkeler, geçmişten getirdikleri engeller nedeniyle, teknoloji bakımından geri kaldıklarından, Kuzey'de üretilen teknolojiyi zamanında alamamaktadırlar ve kendi kaynak donanımlarına uygun bir teknoloji de geliştirememektedirler. Öyle ki, dünyadaki büyük bilimsel ve teknolojik ilerlemenin, Güney'in yoksul nüfusunu tamamen by-pass ettiği söylenebilir. Bu ülkeler, teknolojik gereksinimleri için tamamen zengin ülkelere bağımlıdır. Ancak, teknolojiyi özümlemeden, adeta bir ithal mal gibi aldıklarında da, alınan teknoloji bu ülkeler içindeki bir grup ya da sektörle sınırlı kalmakta ve söz konusu yüksek teknoloji bu sektör, adeta



durgunluk çölünde bir “büyüme vahası” olmaktadır. Daha açık bir deyişle, “dualizm” denilen olgu böylelikle gelişmektedir. Dualizm, ülkenin gelir dağılımını bozar ve kıt olan sermaye, “büyüme vahası” sektörlerde yoğunlaştığından, bu sektörler dışında sermaye açığı iyice keskinleşir. “Büyüme vahaları”nda istihdam edilemeyen nüfus, aşırı yoksulluk ve işsizlikle karşı karşıya kalır. Bu anlamda, yoksulluğun giderilmesi ancak teknolojik bağımlılıktan kurtulmaya bağlıdır.

Üstelik, Güney’in çözüm bekleyen sorunları, Kuzey’inkilerle aynı da değildir. Güney, basit ürünlerin tasarlanmasına, daha küçük piyasalara yönelik üretim metodlarına, tropik ürünlere yeni kullanım yerleri bulunmasına ve en önemlisi de üretim sürecinde fazla (abundant) emeğini istihdam edebilmeye gereksinim duymaktadır. Buna karşın, yeni teknoloji; sofistike silahlar, uzay araştırmaları, atomik araştırmalar, sofistike ürünler, büyük ve yüksek gelirli piyasalara yönelik ürünler ve sürekli daha fazla niteliksiz emek tasarruf edip, sermaye ve yüksek nitelikli emek ile ikame etmeye yönelik ürünler ve metodlar sunmaktadır. Bioteknoloji, bu duruma verilebilecek en somut örneklerden biridir.

Bioteknoloji dendiğinde, biyolojik bilimlerdeki gelişmeler kastedilir. Genetik sayesinde hastalığa dayanıklı tohumlar, bitkiler gibi istenen karakterlerin üretilmesi, istenen özelliklerin eklenmesi, ve bir diğerinin aynısının üretilmesi mümkün hale gelmiştir. Ne var ki, bioteknoloji araştırmaları büyük ölçüde sanayileşmiş ülkelerde ve doğal olarak onların çıkarlarına yönelik olarak yürütülmektedir. Sonuçların, Üçüncü Dünyayı nasıl etkilediği, kimsenin umurunda değildir. Ancak, bioteknolojik gelişmeler çok hızlı olmakta ve Güney’de milyonları etkilemektedir. Örneğin, şeker kamışı endüstrisi yaklaşık 12 milyon kişinin istihdamı demektir. 1970’ler başında ABD en büyük şeker ithalatçılarından biriydi ve yerli üreticisini yüksek fiyatlarla desteklemekteydi. Dışarıdan ithalatını da ithal kotalarıyla sınırlamaktaydı. Bu politikaların sonucunda oluşan şekerin görece yüksek fiyatı, daha ucuz bir alternatifin aranmasına neden oldu.

Sonunda, ABD mısırdan şeker üretmeye başladı ve bu ürün, ABD gıda ve içecek imalatında doğal şekere ucuz bir alternatif oldu. Sonunda ABD, pazarını

Üçüncü Dünya şeker kamışı üreticilerine kapattı ve 80'lerde şeker fiyatları büyük ölçüde düştü. 1980'lerin ilk yarısına gelindiğinde, ABD şeker ithalatını yarladı. AB'de aynı yolu izlemiş ve 1980 ortalarında net ihracatçı konumuna geçmiştir. Bu arada, Üçüncü Dünya hem pazarlarını kaybetmiş, hem de ihraç malı fiyatlarında ciddi bir düşüş yaşamıştır. Öyle ki, sonunda fiyatlar, maliyetlerin altına inmiştir. Bu durum, örneğin şeker kamışı üreten bir ülke olan Filipinler'de büyük plantasyonlarda, yarı feodal bir düzen altında çalışmakta olan şeker işçilerinin büyük bölümünün işsiz kalmasına ve hatta ne sosyal güvenlikleri ne de tarım yapabilecekleri kendilerine ait toprakları olduğundan, bu insanların aç kalmalarına yol açmaktadır<sup>39</sup>. Oysa ki, biyoteknolojinin Üçüncü Dünya tarımı üzerinde verim ve kalite açısından çok olumlu etkileri de olabilirdi. Örneğin, hastalığa dayanıklı tohumlar geliştirilerek, Güney ülkelerinin hem maliyetli, hem çevreye zararlı olan tarımsal ilaçları kullanmalarına gerek kalmaması sağlanabilirdi.

1949 - 50'de zenginlerin sanayi malları, yoksulların ise ilksel mallar üretip satmaları ve ticaret hadlerinin sürekli ilksel mal üreticileri aleyhine gerilemesi üstünde durulmaktaydı ve o dönemde, sanayileşmeye büyük bir umut bağlanmaktaydı. Ne var ki, sanayileşme yoksul ülkelerde kendi kendini besleyen bir süreç yaratamamıştır. İthalata bağımlı olarak sanayileşme, tek başına teknolojiye hakimiyeti, diğer bir deyişle, teknolojiyi endojen olarak geliştirebilmeyi sağlayamamıştır. Bu açıdan gerçekte, Kuzey ve Güney arasındaki temel fark Prebisch - Singer'in söylediği gibi, bu ülkelerin farklı türde mallar üretmeleri değildir. Farklı türde mallar üretmeleri, sadece bu ekonomilerin yapısal farklılıklarından ileri gelmektedir ve, 1950'ler ve 60'larda ilksel malların fiyatlarının mamul mallar karşısında ticaret hadlerinin gerilemesi, Güney'in Kuzey'le yaptığı her türlü alışverişte, ticaret hadlerinin gerileyeceği gerçeğini gizlemiştir<sup>40</sup>. Diğer bir deyişle, ülkelerin türleri arasındaki ilişki, ürünlerin türleri arasındaki ilişkiden

<sup>39</sup> Belinda COOTE: The Trade Trap, Oxfam Publications, (Oxford 1992), 38.

<sup>40</sup> Hans SINGER ve J.A. ANSARI: Rich and Poor Countries, Unwin Hyman Pbl., (London 1989), 27.



daha önemlidir. Öyle ki, Kuzey'in başlıca avantajı, sanayi malları üretmesi değil, modern teknoloji üretebilmesidir<sup>41</sup>.

GOÜ'lerin ihraç ettiği malların fiyatlarındaki artışlar, genellikle emek verimliliğindeki bir artışın sonucu olmayıp, konjonktürel dalgalanmalar, piyasadaki arz talep koşulları vb.ne bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Böyle olunca da, GÜ'lerin hızla ilksel mal ikame edici veya tasarruf edici ürünler geliştirmeleriyle bu fiyat artışları kolayca ters dönebilmektedir. Tam da bu nedenle, sanayileşmiş zengin ülkeler Üçüncü Dünya ile girdikleri her tür ticari ilişkide kazanan taraf olacaklardır ve uzun dönemde, GOÜ'lerin hangi tür mallar ürettikleri, bu sonucu değiştirmeyecektir<sup>42</sup>. Ticaret ve yatırım kazançlarının, bu şekilde Kuzey'e gitmesinin kaynağı modern teknoloji ve onun gelişimidir. Modern teknoloji, Kuzey'de, Kuzey'in koşullarına, sorunlarına ve faktör donanımlarına yönelik gelişmektedir. Açıktır ki bu durum, ilksel mallara ikameler üretilmesinden çok daha ciddi bir sorun yaratmaktadır: Güney teknolojik bağımlı hale gelmiştir. Kuzey'deki teknolojik ilerleme temel belirleyici olunca, Güney'in ürettiği basit imalat sanayi malları da, ilksel malların karakteristiğini taşıyor olmaktadır. Bugün çizgi, mamul mallar ile ilksel mallar arasında değil, ilksel mallar ve basit imalat sanayi malları ile sofistike yeni ürünler (özellikle yeni teçhizat, know-how ve yönetim gibi ara mallar) arasındadır. Reel ticaret hadlerinin yoksullar aleyhine dönmesinin nedeni, teknolojik bağımlılıktır.

"Üretime ilişkin bilgi stoğu ulusötesidir. Dünyanın her yerindeki üretim süreçlerinde geçerlidir, ulusal sınırlara bakılmaksızın ulaşılabilir<sup>43</sup>". Ancak, günümüzde ne teknoloji bir serbest maldır, ne de Güney'in Kuzey'e göre geliştirilmiş olan bu teknolojiyi alması sorunlarını çözecektir. Çünkü bu teknoloji modern teknolojidir, diğer bir deyişle sermaye-yoğun, nitelik – yoğun, hammadde

<sup>41</sup>Hans SINGER ve J.A. ANSARI: a.g.e.,27.

<sup>42</sup> Bu konuda daha detaylı bir çalışma için bkz. Prabirjit SARKAR ve Hans SINGER: "Manufactured Exports Of Developing Countries and Their Terms Of Trade Since 1965", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's , New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998).

<sup>43</sup> Simon KUZNETS: a.g.m.,70.

tasarruf eden, hammadde ikame eden bir teknolojidir. Singer – Ansari, “Yeni bilgi, onlar (Güney) için gerekli ve yararlı olan eski bilgiyi yok etmektedir. Ekonomistlerin bu anlamda teknolojiyi, kalkınmayı kolaylaştıran bir faktör olarak görmeleri yanlıştır. Bilginin hacmine değil, kompozisyonuna bakmak gerekir<sup>44</sup>.” şeklinde haklı bir uyarıda bulunmaktadırlar. Bu yazarlar, bugün ulaşılabılır olan teknolojinin, sadece en son ve en modern, daha açık bir deyişle, sermaye yoğun teknoloji olduğuna dikkat çekmekte ve gerçekte, Güney’in ulaşabileceği teknoloji yelpazesinin genişlememiş , tersine daralmış olduğuna dikkat çekmektedirler.

### 1.3.2 Güney İçin Devletin Rolü

Tüm bu sözü edilenlerden çıkan önemli sonuçların başında, Güney ülkelerinin kalkınmalarında devlete önemli görevler düştüğü gelir. Kalkınma fırsatları, dünya çapında bazı faktörlere bağlıdır. Dün için iyi olan bugün, bugün için iyi olan da, yarın için uygun olmayabilir. Bu nedenle, başarılı kalkınma stratejileri de, sürekli değişen teknolojiye uygun şekilde sürekli değişmelidir. Bugün her toplumun, ama özellikle de Güney’in, teknolojik özümleme kapasitesini arttırması gerekmektedir. Piyasa mekanizması, bu sorunu tek başına çözmekte yetersiz kalacağından, devlet kalkınmanın başarısında kilit görevdedir. Öyle ki, kalkınmayı sürdürecektir, yaşam kalitesini arttıracak ve piyasaların düzgün çalışmasını sağlayacak olan odur<sup>45</sup>. Bugün “devlet”, küresel düşünüp, yerel hareket etmelidir. Daha açık deyişle, devlet, insan faktörünü, ekonomik büyüme potansiyelinin gereklerine göre geliştirebilmeli ve organize edebilmelidir. Bu amaçla devletin, ekonomik büyümeye hız katacak çeşitli kurumsal yenilikleri yönlendirmesi, sosyal barışın koruyucusu olarak büyümenin çeşitli gruplar üzerindeki olumsuz etkilerini gidermesi ve gelişme için gereken altyapıyı herkese sağlayabilmesi gerekmektedir<sup>46</sup>. Devletin, yeni teknolojinin gerektirdiği yeni sosyal kurumları (yeni tip fabrika, şirket, işçi-işveren ilişkisi...) düzenlemesi, yol gösteren, gözeten ve denetleyen bir kurum olması gerekmektedir. Kısaca devlet,

<sup>44</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: a.g.e., 44.

<sup>45</sup> Carlota PEREZ: a.g.r., 3.

artan uluslararası ticaret ve sermaye akımlarının ulusal perspektiften daha genişini gerektirdiği günümüz dünyasında, toplumun uzun dönemli ortak çıkarlarını gözetecek ana kurumdur.

GOÜ'lerin çoğu yoksul olsa da, hepsi değildir ve sadece kişi başına gelirin gelişmişlik göstergesi olarak ele alınması, çok dar bir bakış açıdır. Kalkınmanın son hedefi kişi başına gelirden artış sağlanması olsa da, artan gelirin kullanımı ve dağılımı da kalkınma politikaları bakımından en az gelir artışı kadar önemlidir. Bu nedenle, politika oluşturanların özellikle eğer geliştirilirse, ekonominin geri kalanında da hızlı büyüme sağlayabilecek sektörleri ya da eğer geliştirilmezse ekonomik gelişmeyi destekleyebilecek sektörleri geliştirmeye özen göstermeleri gerekir. Herkesin eğitim, sağlık, beslenme ihtiyaçlarının adaletli şekilde giderilememesi yoksul ülkenin içinde farklı gelir grupları arasındaki gelir farkının giderek genişlemesine yol açabilir. Bu noktada, "bu koşullara tahammül edilerek ve adaletsiz gelir dağılımı desteklenerek, yatırıma dönüşecek fazla sağlanması ve böylece de, ekonomik büyümenin uyarılması mümkün müdür?" sorusu aklı gelmektedir. Bu konuda yapılan yeni çalışmaların çoğu, adaletsizliklerin ve eşitsizliklerin, büyümeyi uyarmak yerine, tam tersine engelleyeceği sonucunu ortaya koymaktadır<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Simon KUZNETS: a.g.m., 70.

<sup>47</sup> Bir örnek olarak bkz. Phillippe AGHION, E. CAROLI ve C. GARCIA- PENALOSA: "Inequality and Economic Growth: The Perspective Of The New Growth Theories", Journal Of Economic Literature, XXXVII, (December 1999). Bu çalışmaya göre adaletsizlik, büyüme üzerinde olumsuz etkiler ortaya çıkarır. Bu olumsuzluklar gelirin yeniden dağıtım yoluyla giderilebilir. Ancak, bu durum bir kereye özgü bir sorun değildir. Çalışma, büyümenin de adaletsizlik yarattığı ve sürekli yeniden dağıtımcı politikalarla bu adaletsizliklerin giderilmesi gerektiği, aksi halde bunların büyümeyi engelleyeceği sonucuna varmaktadır.

## 2. ULUSLARARASI İLKSEL MAL TİCARETİ

Güney ülkelerinin büyük çoğunluğunun, üretim ve ihracatlarında en büyük paya sahip ürünler ilksel mallardır.

**Tablo 2: Güney Ülkelerinin ihracat Gelirleri İçinde İksel Malların Payı**  
[Seçilmiş Bazı Ülke Örnekleri (1989-1990 verileri)]

Ülke	Toplam ihracat gelirlerinin %'si olarak ilksel malların payı	Toplam ihracat gelirlerinin %'si olarak başlıca ilksel mallar
Zambia	99.7	Bakır 98.0
Rwanda	97.9	Kahve 73.0
Şili	91.0	Bakır 46.3
Çad	72.0	Canlı hayvan 58.0, pamuk 29.0

**Kaynak:** Belinda COOTE: *The Trade Trap*, Oxfam Publications, Oxford 1992, s.6-7'den düzenlenmiştir.

Bu açıdan, ilksel malların son derece kendine özgü olan piyasa ve fiyat koşullarını incelemekte yarar vardır.

### 2.1 Uluslararası İksel Mal Piyasaları

İksel mallara olan talep her şeyden önce Engel kanununa bağlıdır. Bu tür mallar için talebin gelir esnekliği düşüktür. Daha açık deyişle, gelir artışı, ilksel mallara olan talebin artması sonucunu doğurmamaktadır. Bununla birlikte, ilksel mal piyasalarında talebi büyük ölçüde Kuzey'in imalat sanayi belirlemektedir ve bu durum, Kuzey'den kaynaklanan bir çok faktörün ilksel mal piyasalarında etkili olması demektir. Bu faktörler şöyle sıralanabilir:

1)Kuzey ekonomilerinin canlanma dönemlerinde, ilksel mallara, özellikle de minerallere olan talep artarken, Kuzey'in resesyon yaşadığı dönemlerde, Güney'in hammaddelerine olan talebin de düştüğü görülmektedir.

2)Kuzey'in ilksel mallara olan talebini belirleyen bir diğer faktör de, Kuzey'in bir yapısal dönüşüm içinde olmasıdır. Öyle ki, Kuzey ülkelerinde bir yandan imalat sanayi içinde metal kullanan sanayilerden elektroniğe doğru bir

kayış yaşanmakta, öte yandan da sanayi üretiminden hizmetlere doğru bir yöneliş gözlenmektedir.

3)Ayrıca Kuzey'de, büyük ölçüde ilksel hammaddeler kullanan otomobil, dayanıklı tüketim malları gibi çoğu ürüne karşı talep doymuştur.

4)Kuzey, teknoloji üreten taraf olarak teknolojiyi ilksel malları tasarruf edici yönde ve hatta bu tür malları tamamen ikame edici yönde geliştirebilmektedir. Şöyle ki, bir ilksel malın herhangi bir nedenle fiyatı arttığında, bu durum söz konusu ilksel malı daha tasarruflu kullanmayı sağlayacak tekniklerin ya da onun bir ikamesinin geliştirilmesine yönelik araştırmaları tetiklemektedir. Bir ilksel malın sentetik ikamesi bir kez geliştirilip, bu sentetiğin piyasası bir kez oluştuktan sonra, artık söz konusu ilksel malın fiyatı düşse bile talep kolay kolay bu ilksel maldan yana dönmemektedir<sup>48</sup>. Örneğin, sentetik kumaş, sentetik kauçuk ve sentetik deri, petro - kimya endüstrisinin kollarıdır ve bu malların üretiminde yüksek sofistike teknoloji kullanılır, büyük ölçüde ölçek ekonomilerinden yararlanır, sermaye yoğun üretim yapılı ve büyük çaplı finansal yatırım gerekir. Daha da önemlisi, bu malların üretimi, ciddi uluslararası çıkarlara konu olmuş ve bu malların piyasalarına girişlere karşı ciddi finansal engeller konulmuştur<sup>49</sup>.

Singer - Ansari bu şekilde üretilen sentetiklerin, fakir ülkelerin en geri kalmış sektöründe üretilen doğal ilksel mallar karşısında şu avantajlara sahip olacağını vurgular<sup>50</sup>:

- İlksel ürünler standardize olamazken, sentetik ürünler standarttır.
- Sentetik ürünlerin üretiminde, talep üzerine kalite değişikliğine gidilebilir.
- Sentetik ürünler, genellikle ilksellerden daha dayanıklıdır.
- İlksel mallar çeşitli ülkelerde çok sayıda küçük birimde üretilirken, sentetikler, bir kaç tane büyük çaplı, yüksek teknoloji sanayi yatırımında üretilir

<sup>48</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: a.g.e., 78.

<sup>49</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: a.g.e., 78.

<sup>50</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: a.g.e., 79.

ve bu nedenle sentetiklerin üretiminde, piyasa trendleri kolaylıkla tahmin edilebilir. Böylelikle, gerektiğinde, üreticiler kolaylıkla birlikte hareket edebilirler.

5)İlksel ürünlere olan talebi etkileyen önemli bir diğer faktör, Kuzey ülkelerinde de tarım ve emek yoğun imalat kollarında üretim yapılmakta olmasıdır. Kuzey, bu kesimlerde istihdam olan nüfusunu korumak için korumacılığa başvurmaktadır. Örneğin, tarımsal üreticilerini korumak için garantili minimum fiyat, ithalata karşı koruma önlemleri ve ihracat teşvikleri yöntemlerine başvurmaktadır. ABD ve AB'de bu tür desteklemeler sonucunda arz fazlaları oluşmuş ve bu ülkeler kendi kendine yeter olmayı çoktan aşarak başlıca tarımsal ürün ihracatçıları haline gelmişlerdir. Japonya ise, üreticilerine sadece kendine yeterliliği sağlayacak ölçüde destek vermekle yetinmiştir. Sonuç olarak, Kuzey'in tarımını koruması, Güney için tarımsal ürün fiyatlarının düşmesi ve piyasa paylarını kaybetmek anlamına gelmiştir.

6)Kuzey ülkeleri, işlenmiş tarım ürünleri ithalatında yüksek efektif koruma oranlarına başvurmaktadır<sup>51</sup>. Örneğin, AB çekirdek haldeki kakaoya %3 tarife uygularken, işlenmiş, toz haline getirilmiş kakaoya %16 tarife koymaktadır<sup>52</sup>. Üç büyük Kuzey pazarı da, bütün tropik ürünlerin (çay, kahve, baharat, kauçuk vb.) işlenmişleri için bu tarz yüksek tarifelere başvurmaktadırlar. İşleme aşamaları, ilksel mallara önemli ölçüde katma değer eklediğinden, Üçüncü Dünya ülkelerinin ürünlerini işleyerek satamamaları, bu ülkelerin ihracatlarından gerektiği kadar kazançlı çıkamamalarına yol açmaktadır.

7)Kuzey'in ilksel mallar ticaretinde çokuluslu şirketlerin büyük ağırlığı vardır. Örneğin, tahıl (cereal) ihracatını beş şirket kontrol etmektedir (Cargill, Continental, Andre', Dreyfuss ve Bunge- Bom)<sup>53</sup>. Bu ÇUŞ'ların çoğu da, dikey

<sup>51</sup> Bu durum "tarifelerin kademelendirilmesi" olarak adlandırılmaktadır. İşlemenin her aşamasında daha yüksek bir tarife oranı uygulanmaktadır.

<sup>52</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 95.

<sup>53</sup> Jacques MORRISSET: "Unfair Trade? The Increasing Gap Between World And Domestic Prices In Commodity Markets During The Past 25 Years", World Bank Economic Review, Vol.12, No: 3, (1998), 519.



entegrasyona gitmişlerdir. Bir örnek verecek olursak, dünyanın en önde gelen tahıl ticareti şirketlerinden Cargill'in dünyanın bir çok yerinde plantasyonları, depoları ve nakliye araçları vardır. Ayrıca, ÇUŞ'lar yaptıkları reklam kampanyaları ile Kuzey'in talebini yönlendirebilme gücüne de sahiptirler.

İlksel mal piyasalarında ÇUŞ'lar, farklı ülkelerde çeşitli ilksel mallar üzerinde farklı derecelerde kontrol gücüne sahiptirler<sup>54</sup>. Özellikle, mineral ve metaller (demir, mangan, bakır ve nikel) ile bazı tropik ürünlerin (özellikle muz) ticaretinde kontrol güçleri daha fazladır. Yine, bazı gıda malları ve tarımsal hammaddelerde de ağırlıkları vardır. ÇUŞ'lar bu kontrolü şu şekillerde sağlarlar.

a)GOÜ'de, bazı şirketler ya da şubelerin mülkiyetlerinin çoğunluğunu veya tamamını alarak, bunların üretimleri üzerinde etkin kontrol sağlarlar. Bu şirketlerin iç fiyatları üzerinden hasılanın büyük bölümünü, GÜ'deki ana şirkete naklederler. Bu durumun en iyi örneği, GÜ'lere ait çelik şirketlerinin, GOÜ'lerde demir madenlerinin mülkiyetini almalarıdır. Mülkiyeti ÇUŞ'larda olan demir madenlerinden yapılan ihracat, GOÜ'lerin toplam demir ihracatının 1/3'ünü oluşturmaktadır.

b)Alıcı olarak ÇUŞ'lar ve satıcı olarak bireysel GOÜ üreticileri arasında, uzun dönemli kontratlar yapılır. Çoğu kez, muz sektöründe olduğu gibi ÇUŞ'ların oligopolistik bir konumları vardır ve böylece ÇUŞ'lar, yapılan kontratta fiyat düzeyinin serbest rekabetçi piyasa fiyat düzeyinin çok altında belirlenmesini sağlayabilirler.

c)GOÜ'nün ürettiği bir malda ÇUŞ'un alıcı olarak monopsoncu gücü olabilir. Kolonicilik döneminde, devletler tarafından ÇUŞ'lara böyle bir tekel gücü sıkça sağlanmıştı. Ancak, günümüzde ÇUŞ'ların ülke içindeki pazarlama ağını ya da çok gerekli bir işleme aşamasını kontrol etmek yoluyla tekel gücü elde ettikleri görülmektedir. Örneğin, 1971'e kadar Çad'da pamuk, köylü üreticiler

---

<sup>54</sup> Alfred MAIZELS: "A New International Strategy For Primary Commodities", A World Divided, Ed. G. K. HELLEINER, Cambridge University Press, (Cambridge 1976), 47.

tarafından üretilip bir Fransız şirketi tarafından alınıyordu. Bu şirketin, ülke içinde ham pamuğu işleme ve pazarlama tekeli vardı. Diğer bir örnek, Doğu Afrika'nın tüm pyrethrum ekstresini tek bir ÇUŞ'un almasıdır. Bu durum, bu firmanın ihracat için gerekli olan kızartma ve vakumlu paketleme teçhizatına sahip olmasından kaynaklanmaktadır.

Hangi yolu izlerse izlesin, alıcı veya satıcı olarak bir GOÜ'nün bir ilksel malında böyle bir kontrol sağlayabilen bir ÇUŞ'un, bu ilksel malı başka bir yerde işlemekte özel bir çıkarı varsa, ÇUŞ, bu GOÜ'nün kendisinin işleme sanayi kurmasını kısıtlayıcı ve önleyici önlemler almaktan kaçınmayacaktır<sup>55</sup>.

İlksel mal üreticisi Güney ülkelerine bakıldığında, herşeyden önce bu ülkelerin ihracat gelirlerinin sıklıkla az sayıda, hatta çoğu kez de bir veya birkaç ilksel mala dayandığı görülür.

Tarımsal ilksel malların arzı, hava koşullarına bağlı olarak dalgalanma gösterir. Ürün miktarı, hava koşullarına bağlı olarak bol, kıt, kaliteli veya kalitesiz olabilir. Bununla birlikte, kötü hava koşulları dışında, uluslararası ilksel mal piyasalarında yukarıda belirtilen nedenlerle Kuzey'in ilksel mallara olan talebi düşse bile, Güney'de bu tür malların üretimine devam edilmekte arz kısılamamaktadır. Bunun sebebi, Güney insanların büyük bölümünün başka hiçbir gelir kaynağı olmamasıdır. Geçimlik tarım yapan bir küçük çiftçi örneğinde olduğu gibi, bu insanlar yaptıkları üretimin bir bölümüyle karınlarını doyursalar bile, doktora gittiklerinde veya giyinmek için kumaş aldıklarında vb. ödemeyi parayla yapmak zorundadırlar ve paraya tek ulaşma yolları da ürettikleri ilksel malı satabilmeleridir. Bunun sonucudur ki, ilksel mallara olan talep düştüğünde, arz kısılamaz ve Güney ülkelerinde stoklar birikir. Hatta denilebilir ki, stok yapmak bile küçük üreticiler için bir lükstür, çünkü çoğunun ürününü stoklayacakları depoları yoktur ve bu nedenle, ürünlerini satmak için daha da büyük bir baskı hissederler. Bu durum, "ilksel mal bağımlılığı" olarak

---

<sup>55</sup> Alfred MAIZELS: a.g.m., 48.



adlandırılmaktadır ve ilksel mal bağımlısı Güney ülkelerinde, böylelikle, kaçınılmaz olarak oluşan arz fazlalıkları, uluslararası piyasalarda söz konusu ilksel malın fiyatını aşağı çekecektir.

Kısacası, Güney'in organize olmaktan çok uzak, küçük ölçekli, ilkel teknoloji ve yaşamlarını sürdürebilmek için ürettikleri ilksel malın o yılki ihracat gelirine muhtaç olan üreticilerinin karşısında, Kuzey'in yıllık ciroları Güney'in ilksel mallar ihracatçısı ülkelerinin toplam GSMH'lerini aşan ÇUŞ'larının olması, ilksel mal piyasalarının temel karakteristiğidir. Bu anlamda, kuşkusuz, serbest ticaret ve serbest piyasalar gerçekte, örneğin, Afrika'lı kakao üreticilerinin karşısındaki bir avuç, Kuzey'e ait ÇUŞ'tan başka bir şey değildir<sup>56</sup>.

## 2.2 İlksel Mal Fiyatları

### 2.2.1 Uluslararası Piyasalarda Fiyat Hareketleri

Gerek dünya sanayi üretimindeki teknolojik gelişmelere, gerek de çeşitli arz faktörlerine bağlı olarak, dünya ilksel mal üretim ve tüketiminde dengesizlikler ortaya çıkmaktadır. Bu dengesizlikler sonucunda, kısa ve uzun dönemli fiyat hareketleri şekillenmektedir. Kendine özgü koşulları olan dünya ilksel mal piyasalarında, fiyatların kısa dönemli oynamaları yıldan yıla %10-15'i bulabilmekte ve bu durum, ilksel mal bağımlısı Güney ülkelerinin ihracat gelirlerinde büyük belirsizliklere yol açmaktadır. Bu ekonomiler, uzun dönemli bakış açılarını kaybetmekte ve kalkınmalarını istikrarlı bir şekilde gerçekleştirememektedirler.

Öte yandan, dünya ilksel mal piyasalarında sık sık kısa ve uzun dönemli iniş ve çıkışlar olmakla birlikte, pek çok ilksel malın fiyatlarında görülen şoklar çok uzun sürmektedir. Bu durum, hükümetlerin fiyat istikrarını sağlama çabalarını etkisiz kılacak ve dış borçlanmayı sürdürülemez hale getirecektir.

---

<sup>56</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 105.

1957 – 98 dönemine ilişkin 44 ilksel malı kapsayan bir IMF araştırması<sup>57</sup>, bu ilksel mallardan 34'ünde fiyat şoklarının sonlu olduğunu, ancak yine de, fiyatların eski ortalamalarına geri dönmelerinin çok uzun sürdüğünü ortaya koymaktadır. Kalan 10 ilksel malda ise şoklar sürekli dir. Fiyat şokları sonlu olan 34 ilksel malın 17'sinde şoklar beş yıldan kısa ve bunlardan sadece 7'sinde bir yıldan daha kısa sürmektedir. Diğer 17'sinde ise 5 yıldan daha uzun süren şoklar yaşanmaktadır. Herhangi bir fiyat istikrarı programının en fazla 60 ay sürdürülebileceği, daha uzun bir uygulamanın maliyetinin faydasını aşacağı düşünüldüğünde, ortaya şöyle bir sonuç çıkmaktadır: Fiyat şokları sonlu olan, fakat 60 aydan daha uzun süren 17 ilksel mal ve daha önce şokların sürekli olduğu belirtilen 10 ilksel mal için hiçbir fiyat istikrar programı sürdürmek olanaklı değildir. Öte yandan, fiyat şokları 60 aydan kısa süren 17 ilksel maldan da sadece 5 tanesini etkileyen şokların %95'i 60 aydan kısa sürmektedir. Daha açık deyişle, bu malların da, uzun süreli şoklar yaşamaları olasıdır ve bu durumda, yapılmış bir fiyat istikrarı programı yürütülemezdir.

1957-99 dönemini kapsayan IMF kaynaklı bir çalışmaya göre<sup>58</sup>, ilksel malların fiyat çevrimlerinde, fiyatlardaki düşüşlerin ortalama olarak 63 ay ve yükselişlerin ortalama olarak 37 ay sürdüğü görülmektedir. Ayrıca, fiyatlardaki yükselişlerden neredeyse iki kat daha uzun süren düşüşlerin, oranları da yükselişlerden fazla olmaktadır. Daha açık deyişle, ilksel mal fiyatları örneğin %37 düşüp, tekrar sadece %28 yükselebilmektedir. Açıktır ki, bu durum sonucunda, ilgili dönemde petrol dışındaki ilksel malların fiyatlarında reel olarak bir düşüş yaşanmıştır.

---

<sup>57</sup> Paul CASHIN, H. LIANG ve C. J. Mc DERMOTT: "Do Commodity Price Shocks Last Too Long For Stabilization Schemes To Work?", Finance&Development, (September 1999), <http://www.imf.org/external/pubs>.

**Tablo 3: 1957-99 Döneminde İlksele Malların Fiyatlarındaki İniş ve Çıkışların Süre ve Oranları**

1957-99 döneminde	Tarih	Süre	Oran
En büyük düşüş	1977-1987	10 yıl	- %50
En büyük yükseliş	1971 sonu –1974 başı	2,5 yıl	+ %44

**Kaynak:** IMF, *World Economic Outlook 2000*, (Spring), Box 2.2: Cycles In Nonfuel Commodity Prices.

İlksel mal fiyat çevrimleri büyük ölçüde, sanayileşmiş ülkelerin ekonomik çevrimlerini izlemektedir. Sanayileşmiş ülkelerin ciddi bir gerileme yaşadığı dönemlerde, ilksel mal fiyatları da düşüşe geçmektedir. Ancak, aynı dönemde ilksel malların arzlarının ne yönde değişeceği de fiyatların düşmesine etki edecektir. Kuzey’de böyle bir resesyona döneme girilmişken, Güney’de ilksel mal üretiminin artması, bu malların fiyatlarında yaşanacak düşüşü körükleyecektir. Örneğin, 1977-87 döneminde fiyatlardaki düşüşün bu derece şiddetli olmasında, talep faktörleri kadar arz faktörleri de etkili olmuştur.

Dünya talebindeki hareketler, çoğu ilksel malın fiyatını benzer şekilde etkileyecektir, çünkü sanayileşmiş ülkeler hemen her çeşit ilksel malı ithal etmektedirler. Ancak, her GOÜ sadece bir veya birkaç ilksel mal ihraç edebildiğinden, bu ilksel malların fiyatları kendi arz koşullarına bağlı olarak, öteki ilksel mallarla paralel olmayan bir şekilde hareket edebilir<sup>59</sup>. Örneğin, bir ilksel malın ikamesinin geliştirilmesi, bir ilksel mal için yeni üreticilerin piyasaya girmeleri veya bir bölgede hava koşullarının kötü gitmesi sonucu o dönemde o ilksel malın hasılası etkilenecektir. Bu tür durumlarda, sadece söz konusu ilksel malın fiyatı dalgalanır. Ne var ki, genel ve kronik istikrarsızlığı piyasalara getiren sanayileşmiş ülkelerdeki istikrarsızlıktır<sup>60</sup>. Kuzey’in aktivitelerindeki canlanma ve gerilemeler, tüm Güney ülkelerini etkilemektedir. Tek tek ilksel mallar için çevrimler, kendi arz koşullarına göre birbirlerinden farklı da olsalar, çoğu durumda ilksel malların fiyatlarının düşüş dönemlerindeki ortalama fiyat düşüş

<sup>58</sup> IMF, *World Economic Outlook 2000*, (Spring), Box 2.2: Cycles In Nonfuel Commodity Prices.

<sup>59</sup> IMF, *World Economic Outlook 2000*, a.g.r., 96.

<sup>60</sup> Joan ROBINSON: "Trade In Primary Commodities", *International Political Economy*, Ed. J. A. FRIEDEN ve D. A. LAKE, Unwin Hyman Pbl. (London 1991), 380.

oranları, fiyatların yükseldiği dönemlerdeki ortalama yükseliş oranlarını aştığı için reel ilksel mal fiyatları aşağı doğru bir trend izlemektedir.

İlksel mal piyasalarında kısa dönemli fiyat istikrarsızlığı her zaman ciddi bir sorun olagelmıştır. İlksel malların kısa dönemli fiyat dalgalanmalarında aracılardan (dealer) da bir rolü olduğu söylenebilir. Ders kitaplarında, aracılardan fiyatlar düştüğünde alış yapıp stoklayacakları ve fiyatlar tekrar yükseldiğinde de, satış yaparak fiyat istikrarını sağlamak rolünü üstlendikleri anlatılır. Ancak, tersine, aracılardan spekülasyon yaparak fiyat istikrarsızlığına da yolaçabilmektedirler<sup>61</sup>. Fiyatlarda bir artış olduğunda aracılardan, fiyatların daha da artacağı beklentisiyle satın almaya yönelebilir ve benzer şekilde bir fiyat düşüşü halinde, daha da düşer endişesiyle elindekinin tamamını satmaya çalışabilir. Özellikle, aracılardan "sürü davranışı" göstermeleri durumunda, ilksel malların fiyatlarında dalgalanmalardan neden olmaları kaçınılmazdır. Ancak 1980'lerden itibaren reel ilksel mal fiyatlarındaki<sup>62</sup> düşme trendi, kısa dönemli dalgalanmalardan çok daha ciddi bir sorun olarak ön plana geçmiştir. 1970'lerde petrol dışında kalan ilksel malların fiyatları ve imalat mallarının fiyatları benzer oranlarda arttığından reel ilksel mal fiyatları trendi değişmemekteydi<sup>63</sup>. Ne var ki, 1980'lerde reel ilksel mal fiyatları düşmeye başlamış, özellikle 80'lerin ikinci yarısında bu düşüş hızlanmıştır. Öyle ki, reel ilksel mal fiyatlarının genel düzeyi 1986'da, 1932 Büyük Depresyon düzeyinin de altına düşmüştür. 1990'larda durum daha da kötüdür. Dünya Bankası'nın "petrol dışında kalan ilksel malların reel fiyatları endeksi", 1991'de 1980 düzeyinin %40 altına inmişken, 1992'de 1986 düzeyinin de %13 altına gerilemiştir. Son verilere bakıldığında, 1999 yazından beri petrol dışındaki ilksel mal fiyatları bir diğer çevrimin dip noktasına ulaşmıştır. Bu düşüş, 80'lerin başındaki ve sonundaki iki çevrimsel düşüşten hem daha uzun sürmüştür hem de

<sup>61</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 381.

<sup>62</sup> Reel ilksel mal fiyatları = nominal ilksel mal fiyat endekslerinin GÜ'lerin imalat ihracatları endeksleri ile deflate edilmesiyle bulunur.

<sup>63</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's, New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B. R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998), 302.

daha derin olmuştur. Gerek Doğu Asya krizi ve izleyen krizlerin sanayileşmiş Kuzey ülkelerinin tüketimlerini geriletmesi, gerekse Güney'in ilksel mal üretiminin iyi hava koşulları vb. nedenlerle artmaya devam etmesi, ilksel mal fiyatlarındaki düşüşü hızlandırmıştır<sup>64</sup>. Fiyatların tekrar yükselmesi beklenmektedir. Ancak yükseliş, düşüş kadar keskin olmadığına, uzun dönemli trendin daha da gerileyeceği açıktır.

Son yıllarda ilksel mal fiyatlarında gözlenen bu düşüş trendinde, yüksek dış borç servisleri nedeniyle, aynı ilksel malların üreticisi olan GOÜ'lerin ihracatlarını arttırmaya çalışmaları önemli rol oynamaktadır. Gelir ve fiyat esnekliği katı olan dış talebin, üstüne üstlük bir de gerilediği bir dönemde söz konusu ilksel malların arzının genişlemesi, ilksel mal fiyatlarının düşmesiyle ve ihracatçı GOÜ'lerin ihracat gelirlerinin iyice azalmasıyla sonuçlanmaktadır<sup>65</sup>. Bu açıdan, IMF ve Dünya Bankası ciddi şekilde eleştirilmektedir. Bu kurumlar, GOÜ'lerin kendilerine özgü özelliklerini gözetmeksizin, her başvuran ülkeye devalüasyon yapmasını ve ihracatlarını arttırmasını tavsiye etmektedirler<sup>66</sup>. Böylece, daha önce değinildiği üzere, aynı ilksel malın ihracatçıları ihracatlarını arttırdıklarında, "kompozisyonun aldatıcılığı" denilen durum ortaya çıkabilmektedir. Devalüasyon, ihracatı arttırmakla birlikte, ilksel mal üreticileri söz konusu olduğunda, ihracat gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır. Örneğin, 1980-85 arasında GOÜ'lerin bakır ihracatları %10 artmış, ama bakırdan elde ettikleri ihracat kazançları %35 azalmıştır<sup>67</sup>. Yapısal uyum programlarına yanaşmayan ve ihracatlarını arttırmayanlar ise, bu tarz kayıplar yaşamamışlardır. Ayrıca, örneğin, Şili'nin devalüasyonu, Zambia ve Zaire gibi diğer bakır ihracatçıları da etkilemektedir. Rekabetçiliklerini korumak için onlar da devalüasyona başvururlarsa, bakır fiyatları düşecektir.

<sup>64</sup> IMF, *World Economic Outlook 2000*, a.g.r., 66.

<sup>65</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 303.

<sup>66</sup> Matthias LUTZ ve Hans SINGER: a.g.m., 125.

<sup>67</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 35.

Belirtmek gerekir ki, ilksel mal fiyatları uluslararası piyasalarda 1970'lerden beri bir düşme trendi yaşamaktayken, aynı dönemde, sanayileşmiş ülkelerde ilksel mallar için tüketici fiyatları artmaktadır. Örneğin, kahvenin dünya piyasasında fiyatı %18 düşmüşken, ABD'li tüketiciler için %240 artmıştır<sup>68</sup>. Bu durum, tüm ilksel mallar ve tüm sanayileşmiş ülkeler için geçerlidir. Morriset'in çalışması, ele aldığı altı ilksel mal bağlamında<sup>69</sup> dünya toptan fiyatları ile yerli toptan fiyatlar arasındaki ve yerli toptan fiyatlar ile yerli tüketici fiyatları arasındaki spreadlerin (spread) neden arttığını incelemektedir.

1975 - 94 döneminde<sup>70</sup>, dünya ve yerli tüketici fiyatları arasındaki spreadlerin, tüm sanayileşmiş ülkelerde ve ilksel mallarda artmakta olduğu görülmektedir. Öyle ki, sanayileşmiş ülkelerde spreadlerin artması, ilgili dönemde %83 -166 arasında değişmektedir. İlginç bir şekilde, her malın spreadindeki değişimler, bütün sanayileşmiş ülkelerde, birlikte hareket etmektedir. Özellikle dünya fiyatları ve iç tüketici fiyatları arasındaki korelasyonlar her ülkede çok güçlüdür. Daha açık deyişle, her ilksel mala ilişkin spreadler tek tek ülkelerde değil, tüm Kuzey piyasalarında birden değişmektedir. Morisset çalışmasında, bu durumun nedenini; sanayileşmiş ülkelerdeki ticaret kısıtlamalarına, Kuzey piyasalarında pazarlama maliyetlerinin satış fiyatlarına yansıtılmasına ya da üretim, toptancılık, işleme ve perakendecilik aktiviteleri arasında verimlilik kazançları bakımından farklar bulunmasına dayandırmaya yönelik açıklamaları yetersiz saymaktadır ve ÇUŞ'ların, ilksel mal piyasalarını etkileme güçleri üzerinde durmaktadır. Öyle ki, ÇUŞ'ların alıcı ve satıcılar arasında stratejik bir konumları vardır. Çoğu ilksel mal piyasasında talebi birkaç tane ÇUŞ oluşturmaktadır. Örneğin, söz konusu çalışmada incelenen altı ilksel malın toplam uluslararası ticaretinin yaklaşık %70'i, altı veya daha az sayıda ÇUŞ'un

<sup>68</sup> Jacques MORRISSET: a.g.m., 503.

<sup>69</sup> Bu mallar et, ham petrol , kahve , pirinç , şeker ve buğdaydır. Hepsinde işleme çok azdır ve böylelikle egzozjen faktörler dışarıda bırakılmıştır. Hepsi çeşitli türden ürünlerdir. Bunlardan 5 tanesi hem GÜ hem de GOÜ'lerde üretilmektedir. Sadece kahve tropik bir üründür. Aralarındaki tek mineral de petroldür.

<sup>70</sup> Çalışmada %değişimler yerine endeks değerleri kullanılmıştır. 1990= 100 olarak baz yıl kabul edilmiştir.



kontrolü altındadır. Ayrıca, ÇUŞ'lar daha önce de değinildiği gibi, dikey entegrasyona giderek hem toptan, hem de perakende fiyatları etkileyebilmektedirler (kendi plantasyonları, depolama ve nakliye olanakları vb. vardır).

Özetle, ilksel mallara olan talebin gelir ve fiyat esnekliğinin düşük olmasının yanısıra, denilebilir ki, bu malların "nihai talepleri, başlıca tüketici piyasalarında arttırılmaz, çünkü ilksel mal fiyatlarındaki düşüşler, yerli tüketici fiyatlarına ya hiç ya da tam olarak aktarılamaz<sup>71</sup>".

### 2.2.2 İlksel Mallar Ticaretinden Kazançlar

GOÜ ekonomilerinde, tasarruflar ile büyüme arasında ve tasarruflar ile ihracat kazançları arasındaki pozitif yönlü ilişkiler nedeniyle, dış ticaret sektörünün özel bir önemi vardır<sup>72</sup>. Singer, milli gelirin artan bir fonksiyonu olan mutlak dış ticaret miktarı ile dış ticaretin milli gelire oranının sıklıkla karıştırıldığını ve bu nedenle, dış ticaretin GOÜ'ler için, sanayileşmiş ülkeler için olduğu kadar önemli olmadığı yanılıgısına kolaylıkla düşüldüğünü vurgulamaktadır<sup>73</sup>. Öyle ki, bir ülkenin milli geliri ne kadar düşük düzeyde ise, o ülkede dış ticaret de o ölçüde önem kazanmaktadır. Ayrıca, Güney ülkelerinde, ihracat sektörü ve iç piyasaya dönük üretim yapan sektörler arasında ciddi verimlilik farkları vardır. Metal madenleri, plantasyonlar gibi ihracata yönelik endüstriler büyük ölçüde yabancı teknoloji ile desteklenmiş sermaye yoğun bir yapı sergilerken, yerli kullanıma yönelik üretim, ilkel metotlarla gerçekleştirilir. İstihdam istatistikleri, bu iki sektörde istihdam edilenlerin verimliliklerini eşit varsaydığından, GOÜ'lerde ihracat kesiminde istihdam edilenlerin oranı, sanayileşmiş ülkelerde ihracat kesiminde istihdam edilenlerin oranından düşük çıkar ve kolaylıkla dış ticaretin

<sup>71</sup> Jacques MORRISSET: a.g.m., 520.

<sup>72</sup> Hans SINGER ve J. A. ANSARI: a.g.e., 52.

<sup>73</sup> Hans SINGER: "The Distributions Of Gains Between Investing and Borrowing Countries", Economics Of Trade and Development, Ed. James D. THEBERGE, John Wiley & Sons Pbl., (New York 1968), 236.

GOÜ'ler için GÜ'lere göre daha az önemli olduğu sanılabilir. Oysa, GOÜ'lerde ihracat sektöründe çalışanların verimlilikleri yerli sektörde çalışanlarıkinden çok daha yüksektir<sup>74</sup>.

GOÜ'ler, zorunlu ithalatlarını karşılamak için ihracat gelirlerine ve sermaye birikimi sağlamak için de ihracat fazlasına ihtiyaç duymaktadırlar. Güney ülkelerinin pek çoğunun ihracat gelirlerinin önemli bir bölümü bir veya birkaç ilksel malın ihraç edilmesinden elde edildiğinden, ilksel mal piyasalarındaki her türlü fiyat ve miktar dalgalanmaları ve ticaret hadlerinin hareketleri Güney için yaşamsal önem taşımaktadır. Somut bir örnek olarak, ihracat gelirlerinin %80'ini ilksel malların (%12-16 pamuk ve %40 kahve ...) oluşturduğu Tanzanya, 80'ler boyunca düşen ilksel mal fiyatları nedeniyle sürekli bir gelir kaybı yaşamıştır<sup>75</sup>. 1985'te pamuğun fiyatı düştüğünde, Tanzanya aynı miktarda pamuk üretip, 1984'deki ihracat kazancının ancak yarısını kazanabilmiştir. Tüm Sahra- Altı Afrika'nın ve Güney'in tüm diğer ilksel mal üreticilerinin başına gelen de aynı durumdur. 1980 – 91 dönemine ilişkin yapılan bir çalışmaya göre<sup>76</sup>, 1991 yılında GOÜ'lerin, petrol dışında kalan ilksel mallar ihracatında, toplam ticaret hadleri kayıpları yaklaşık 60 milyon doları bulmaktadır ve bu miktar aynı yıla ait GOÜ'lere verilmiş olan bilateral ve multilateral yardımların toplamını aşmaktadır. Bölgelere bakıldığında, söz konusu ticaret hadleri kayıplarının en şiddetli yaşandığı bölgenin, tek başına petrol dışı ilksel mallar ihracatı değerinin %50'sinden fazlasını temsil eden Sahra- Altı Afrika olduğu görülür.

“Ticaret hadleri”, basitçe “ihracatın satın alma gücü” olarak adlandırılabilir. Ticaret hadlerinin ilksel mallar aleyhine değişmesi, ilksel mallara bağımlı Güney ülkelerinin, ithal etmek zorunda oldukları imalat malları fiyatlarının görece artması ve ihracatını yaptıkları ilksel malların fiyatlarının görece düşmesi demektir. İnişler ve çıkışlar yaşanmakla beraber, ticaret hadleri trendi düşmektedir ve 1980'lerden

---

<sup>74</sup> Hans SINGER: a.g.m., 237.

<sup>75</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 3.

<sup>76</sup> Alfred MAIZELS: “Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries”, a.g.m., 303.



itibaren durum daha da kötüye gitmiştir. 1980'lerin ilk yarısında Sahra – Altı Afrika'nın ihracatının satılma gücü %50 düşmüş, 80'lerin ikinci yarısında biraz toparlansa da, kötüye gitmeye devam etmektedir. 1980'lerde sanayileşmiş ülkelerin ticaret hadleri %12 artış gösterirken, örneğin Rwanda'nın ticaret hadleri %47 gerilemiştir<sup>77</sup>.

İlksel mal piyasalarında dünyanın dört bir yanında aynı malı üreten çok sayıda küçük üretici ülke birbiriyle rekabet ettiğinden, ilksel malların arzı sınırlandırılmamakta ve bu durum, fiyat düşüşleriyle ve ticaret hadlerindeki gerilemeyle baş edilememesindeki en önemli etken olmaktadır. Örneğin, Doğu Afrika'nın çay ve kahve üretmeye başlaması Hindistan ve Brezilya'yı kötü etkilemektedir<sup>78</sup>. Öyle ki, bir çok tropik mal için birbirleriyle rekabet eden bu üç Güney ülkesi ilksel mallara olan talep katı olduğundan, ticaretten kazançlarının düştüğünü görmekteirler.

İhracat kazançları düştüğünde, GOÜ'lerin dış borçlanmaları artmakta ve hükümetler kamu harcamalarını kısımaya çalışmaktadır. Daha açık deyişle, teşvikler kaldırılmakta, kalkınmada kilit role sahip sağlık, eğitim vb. temel kamu hizmetlerinde kesinti yapılmaktadır. Belirtmek gerekir ki, 1980'lerde yaşanan borç krizinin Güney ülkelerinin ilksel mallara olan bağımlılığı ile yakın bir ilgisi vardır. O dönemde düşen ticaret hadleri nedeniyle darda kalan Güney ülkeleri, Kuzey bankalarında biriken petro dolar fazlalarından borçlandılar. Ne var ki, ilksel mal fiyatları daha da düşünce ve ticaret hadleri gerileyince Güney giderek artan dış borçlarını ödeyebilmek için döviz bulmak, bunun için de ihracatını arttırmak baskısı altına girdi. IMF ve Dünya Bankası, Güney ülkelere devalüasyon yapmaları, ihracatlarını arttırmaları ve ithalatlarını kısmaları yönünde şartlar koşan yapısal uyum programları sundular. Ancak, bu reçeteler, ithal ikamesine izin vermemişlerdir. Bu nedenle, bu ülkelerin sermaye ve ara malı ithalatı,

<sup>77</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 8.

<sup>78</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 378.

gerçekte, büyüme ve kalkınmaları pahasına kısılmıştır<sup>79</sup>. Öte yandan, devalüasyon yapmanın ve ilksel mallar ihracatlarını arttırmanın ise ilksel mal ihracatçısı ülkeler için son derece trajik sonuçlar doğurduğu açıktır. Devalüasyon yaparak fiyat avantajı yakalayan bir ilksel mal ihracatçısı, bu mallara olan talebin fiyat esnekliği katı olduğundan, daha açık deyişle, toplam talepte bir artış olmayacağından yalnızca aynı malın üreticisi bir diğer ülkenin piyasa payını kapmakla kalır. Örneğin, çay veya yağlı tohumların üreticileri arasındaki rekabet, talebi yalnızca birinden diğerine kaydırır, ama toplam kazancı arttırmaz<sup>80</sup>. Üstelik, fiyattaki düşme satış miktarını arttırsa bile eğer satış miktarındaki artış, fiyattaki düşme oranından az olursa, bütün satıcıların birden toplam kazançları düşer. Aynı ilksel malın ihracatçısı ülkelerin, resmi kuruluşlarca dış borç servisleri için devalüasyon yapmaya zorlanmaları sıklıkla bu şekilde sonuçlanmaktadır.

Öte yandan, ilksel mal bağımlısı Güney ülkelerinde ilksel mal üretime yönelik yatırımlar büyük ölçüde gelişmiş Kuzey ülkelerine ait ÇUŞ'larca yapılmaktadır. Singer, bu tür yatırımların tetikleyeceği gelirden, istihdamda, sermaye birikiminde, teknik bilgide ve dışsal ekonomilerde birikimsel artış şeklindeki çarpan etkilerinin, yatırımın yapıldığı GOÜ'lerde değil, yatırımı yapmış olan GÜ'lerde ortaya çıkacağını söylemektedir. Bu tür yatırımlar, GOÜ insanlarına yönelik olarak değil, GÜ insanlarına gıda ve hammadde sağlamak için yapılırlar. Bunun sonucunda da bu tür yatırımlar GOÜ'ler için "yabancı" ve GÜ'ler için "kendi iç yatırımı" niteliği taşırlar. Bu durum, GOÜ'lerin ilksel mal ticaretinden kazançları ile çok yakından ilişkilidir. Kuzey'in kendi insanlarına gıda ve hammadde sağlamak için Güney'de yaptığı yatırımlar yoluyla, Güney'in dış ticarete ilksel mallar ihracatında uzmanlaşmasını teşvik ettiği söylenebilir<sup>81</sup>. İlksel mal üretime yapılan yabancı yatırımlar sonucu, GOÜ'ler söz konusu çarpan etkilerinden yararlanamadıkları gibi, ilksel mal üretiminde uzmanlaşmaları nedeniyle sanayileşmenin kalkınmalarına kazandırabileceklerinden de yoksun

<sup>79</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 34.

<sup>80</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 378.

<sup>81</sup> Hans SINGER: a.g.m., 240.

kalmış olurlar: "Önemli olan, bir ekonomide `bir şeyin değerine yol açması` mekanizmasıdır. Bir endüstrinin en önemli katkısı, hemen verdiği ürün, hatta diğer endüstriler üzerindeki etkileri ve hızlı sosyal faydaları da değildir. Ama belki bunun da ötesinde, eğitimin genel düzeyine, emeğin niteliklerine, yaşam tarzına, alışkanlıklara, yaratıcılığa, teknoloji birikimine, yeni talep yaratmasına vb. bağlıdır. Bu nedenle, imalat endüstrileri evrensel olarak GOÜ'lerde arzu edilmektedir<sup>82</sup>. İksel mallar ticareti; kısa ve uzun dönemli fiyat şokları ve sürekli gerileyen ticaret hadleriyle GOÜ'lerin kalkınmalarını sağlamak şöyle dursun, bizzat güçleştirmektedir.

Öte yandan, teknolojik ilerlemeler ;hastalığa dayanıklı soylar üretilmesini, sulama, ambalajlama ve taşıma maliyetlerinin düşmesini olanaklı kılmaktadır. Ne var ki, bu gelişmelerden ilksel malların üreticileri değil, tüketicileri yararlanmaktadır<sup>83</sup>. Bunun nedeni; teknolojik ilerlemelerin ya gelir artışı yoluyla üreticilere ya da fiyatların düşmesi yoluyla tüketicilere yarar getirmesidir<sup>84</sup>. İmalat sanayilerinde gerçekleşen teknolojik ilerlemeler, üreticilerin gelirlerinde artışa yol açmakta, ancak, GOÜ'lerin ürettikleri ilksel mallar üretimindeki teknolojik ilerlemeler, ilksel malların fiyatlarının düşmesi ile sonuçlanmaktadır. Fiyatların düşmesi, kapalı bir ekonomide üretici ve tüketiciler özdeş olduğundan bir sorun yaratmaz. Ancak, dış ticaret ve açık ekonomi söz konusu olduğunda, artık üretici ve tüketiciler aynı kişiler olmaktan çıkar. Üreticiler bir ülkede, fakat tüketiciler başka ülkelerdedir. Böylece, bir ülkenin üreticilerinin verimlilikteki artış sonucu gelirlerinin artması demek, diğer ülkelerdeki tüketicilerin "düşük fiyatlar şeklindeki teknolojik ilerleme meyvelerinden bir bölümünü ya da tamamını" kaybetmeleri demek olacaktır<sup>85</sup>. Oysa, teknolojik ilerleme sonucunda fiyat düşerse, bu durumdan ülke içindeki tüketiciler olduğu kadar, diğer ülkelerdeki tüketiciler de yararlanacaklardır. Hatta, ilksel mallar üretiminin iç tüketime yönelik olmayıp,

---

<sup>82</sup> Hans SINGER: a.g.m., 240.

<sup>83</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 379.

<sup>84</sup> Hans SINGER: a.g.m., 241.

<sup>85</sup> Hans SINGER: a.g.m., 242.

tamamen ihracata yönelik olduğu durumlarda, fiyat düşmelerinden sadece diğer ülkelerdeki tüketicilerin yararlanacağı da söylenebilir.

İlksel mallar, teknolojik ilerlemelerden fiyat düşmesi şeklinde etkilenmektedir. Ancak, ilksel malların talebi artmadığından, fiyatlarındaki düşme satış miktarı ile telafi edilememekte ve sonuç ilksel mal üreticilerinin ticaretten kazançlarının düşmesi olmaktadır. Reel gelir artışları, ilksel mallara olan talebi arttırmazken, imalat talebini uyarmaktadır. Üstelik, imalat sektöründe gerçekleşen teknik yenilikler, ilksel girdi tasarrufu sağlayıcı yönde olduklarından, imalat sanayinde üretimin artması, ilksel mal talebini pek de arttırmayacaktır. Bu nedendir ki, ilksel mal fiyatlarında ve kazançlarında çevrimsel olmanın ötesinde, yapısal düşüşler yaşanmaktadır.

Özetle, Kuzey ülkeleri, hem ilksel mallar üretiminde gerçekleşen teknik ilerlemelerden, ilksel mal tüketicileri olarak fiyat düşüşleri şeklinde, hem de imalat sanayi malları üretiminde gerçekleşen teknik ilerlemelerden, üreticiler olarak gelir artışı şeklinde en çok yarar sağlayan taraf olmaktadır. Güney ülkeleri ise, ilksel mal üreticileri ve imalat malları tüketicileri olarak, en çok zarar gören taraf olmaktadır.

## **2.3 İlksel Malların Fiyat Ve İhracat Kazançları İstikrarının Korunması**

### **2.3.1 İlksel Mal Anlaşmaları**

Yapısal olarak arz fazlası veren ilksel mallarda yaşanan en büyük sorun fiyatların düşüklüğüdür. Düşük ilksel mal fiyatlarını daha normal düzeylere çekebilmek için "arz yönetimi"ne başvurulması gerekmektedir<sup>86</sup>. Arz yönetimi; üretici ülkeler arasında stokları normal düzeylere indirmeye yönelik bir işbirliği anlaşması şeklinde, geleneksel ihracat kotası mekanizması ile, üreticilerin aralarında anlaşarak belli bir yüzde oranında üretimlerini kesmeleri yoluyla ya da

---

<sup>86</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 309.

uniform bir advalorem ihracat vergisi uygulanması şeklinde gerçekleştirilebilir. Aşırı fiyat istikrarsızlığı ile karşı karşıya olan ilksel mallar için ise, geleneksel yaklaşım, uluslararası tampon stoklar ya da ihracat kotaları oluşturarak fiyatların belli bir aralıkta tutulmasına çalışılmasıdır.

Fiyatları bu iki anlamda da kontrol edebilmenin iki yolu vardır<sup>87</sup>. Biri, sadece üreticiler arasında ve genelde gizli olan bir kartel anlaşmasına gitmektir. Bu yola başvurarak monopol gücünü kullanabilenler, bugüne kadar yalnızca petrol ihracatçıları olmuştur. Bu durum, petrolün son derece kendine özgü bazı özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Bu özellikler şu şekilde sıralanabilir<sup>88</sup>:

-1970'lerde gelişmiş ülkelerin sınai gelişmeleri, tamamen Ortadoğu'dan gelen ucuz petrole bağımlıydı.

-Başlıca petrol üreticileri, politik bir motivasyonla birbirlerine kenetlenmişlerdi ve içlerinde daha zayıf durumda olanları beraberlerinde taşımakta zorlanmadılar.

-En büyük üreticilerin nüfusları dağınık ve gelir dağılımları çok adaletsizdi. Öyle ki, ihtiyaç duydukları tek ithalat lüks mallar, prestijli binalar ve silahlanmaya yönelikti. İhracat gelirlerine, acil bir ihtiyaç duymuyorlardı. Bu nedenle arzı, fiyat düzeyini korumak için topluca kısmaktan hiç çekinmediler.

-Petrol dağıtıcıları da üreticiler ile birlik olmaktan büyük çıkar sağladılar.

Aynı koşulların, bir başka ilksel malda tekrar ortaya çıkması olası görülmemektedir. Bu durumda, fiyatları kontrol etmenin tek yolu uluslararası mal anlaşmaları olmaktadır.

İlksel mal üreticilerinin getirilerini arttırmak ve dünya mal fiyatlarında istikrarı sağlamak amacıyla, bazı ilksel malların üreticileri ve tüketicileri arasında müzakereler yürütülmüş ve mal anlaşmaları imzalanmıştır. Bu anlaşmalar ile, piyasaya müdahale etmek için, ihracat kotaları veya tampon stoklar gibi araçlar

<sup>87</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 43.

<sup>88</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 383.

kullanılmıştır. Böyle bir anlaşma oluşturulurken, söz konusu ilksel malın üretici ve tüketicileri biraraya gelirler ve anlaşmaya konu olan malın kendine özgü koşulları dikkate alınarak ya tampon stoklar oluşturulması, ya ihracat kotaları ya da iki yöntem birden benimsenir<sup>89</sup>. Öncelikle bir fiyat aralığı belirlenir ve bu bandın bir alt ve bir üst sınırı olur. İhracat kotaları, özellikle yapısal arz fazlaları veren ürünler için tercih edilmektedir. Bu yöntemde bir global kota vardır. Bu miktarda mal, söz konusu fiyat aralığı içinde kalan oranlarda, uluslararası piyasada serbestçe satılır. Kota miktarı, bu ilksel malın ihracatçıları arasında bölüştürülür. Her ülke arzını kendi kotası kadar sınırlar; bu amaçla üretimini azaltabilir, stoklayabilir ya da imha edebilir. Tampon stoklar ise, özellikle fiyat istikrarını sağlamakta önemli rol oynarlar. Söz konusu ilksel mal stoklanır ve stoklar, bu malın ticareti yapılan her tonu başına vergilendirilerek finanse edilir. Ayrıca, IMF'nin bu amaçla tahsis ettiği bir fonu da vardır: Tampon Stok Finansmanı Kolaylığı (Buffer Stock Financing Facility – BSFF)<sup>90</sup>. Fazla üretim, tampon stok yönetimince satın alınır ve fiyat düşmesi önlenir. Fiyatlar yükseldiğinde de önlemek üzere bu fazla satılır.

Sadece beş adet mal anlaşması yapılmıştır: Uluslararası Kalay, Kauçuk, Şeker, Kahve ve Kakao Anlaşmaları. Uluslararası Şeker ve Kakao Anlaşmaları başarılı olamamışlardır. Kalay Anlaşması, 30 yıl sürmüş ve genelde fiyatı belirlenen aralıkta tutmayı başarmıştır. Kahve Anlaşması ise, fiyatı bantta tutamamış, ama fiyatın çok büyük yükseliş ve düşüşler göstermesini önlemiştir. Belirtmek gerekir ki, üreticiler ve tüketicilerin anlaşmaları yönteminin pek de başarılı olamayışının nedenlerinden biri uluslararası mal anlaşmalarına konu olan ilksel malların (kalay, kakao, şeker, kahve) uzun dönemli şoklara eğilimli olmalarıdır<sup>91</sup>. Tek başarılı anlaşma, kısa dönemli şoklar yaşayan bir ilksel mal

<sup>89</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 46.

<sup>90</sup> Mal anlaşmasına katılan üye ülkeler anlaşmayla belirlenen payları ölçüsünde tampon stokların finansmanına katkıda bulunurlar. BSFF bu nedenle dış ödeme güçlüğü çeken ülkelere kısa vadeli kredi sağlar. Bu kaynaktan elde edilebilecek kredi miktarı söz konusu ülkenin fondaki kotasının en fazla %50'si kadardır. Bkz. Halil SEYİDOĞLU: Uluslararası İktisat, Güzem Yayınları No: 11, (İstanbul 1996), 514.

<sup>91</sup> Paul CASHIN, H. LIANG ve C. J. Mc DERMOTT: a.g.m., 4.



olan kauçuk için yapılmış olan anlaşmadır. Bir diğer neden, bu tür anlaşmalarda zayıf ve organize olamamış Güney’li üreticiler karşısında, alıcı olarak Kuzey’in sanayileşmiş ülkelerinin tüccar ve imalatçılarının bulunmasıdır. İlkel mal fiyatlarının düşüklüğü ve istikrarsızlığı, bu tür malların üreticileri için alıcılarından çok daha ciddi bir sorun yaratmaktadır. Hammaddelerin maliyeti, sanayileşmiş ülkelerin toplam ticaretinde küçük bir paya sahiptir ve dolayısıyla toplam gelirleri içindeki payı da küçük kalmaktadır<sup>92</sup>. Oysa, çoğu Üçüncü Dünya ülkesinin ihracat kazançları bir veya birkaç ilksel malın satışından elde edilmektedir. Açıktır ki, fiyat artışlarının alıcılara vereceği zarar, fiyat düşüşlerinin üreticilere vereceği zarar karşısında önemsiz kalmaktadır. Ayrıca, sanayileşmiş ülke imalatçıları, ilksel malların fiyatları arttığında, maliyet artışlarını kendi tüketicilerine yansıtarak zarardan kaçınma şansına da sahiptirler.

İlksel mal alıcıları, şunu da farketmişlerdir ki, hammadde kıtlığı olduğunda ve ilksel mal fiyatları yükseldiğinde, fiyatı yükselen ilksel mallar için ya sentetik ikameler geliştirilmekte ve talep bunlara kaymakta, ya da dünyanın başka bir yerinde yeni arz kaynakları bulunmaktadır. Böylece, serbest piyasa ekonomisi ilksel mal alıcılarının çıkarlarına son derece uygun düşmektedir. Alıcıların, serbest piyasa ekonomisinin neden olduğu sorunlarla mücadele etmelerine gerek olmamaktadır. İlkel mal üreticileri ise, istikrar istemekte, fakat aralarında çıkar çatışmaları olduğundan bir araya gelememektedirler. İlkel mal üreticileri, homojen bir grup değildir ve üreticilerin pazar payları konusunda uzlaşmaları da çok zor olmaktadır. Başlıca ihracatçılardan biri yapılan anlaşmaya uymadığında herşey bitmektedir. Ayrıca, tampon stok düzeyinin belirlenmesi ve finansmanında da ciddi zorluklar vardır. Üreticilerde böyle bir istikrar programının gerektirdiği finansal güç yoktur.

---

<sup>92</sup> Joan ROBINSON: a.g.m., 381.

**Tablo 4: Uluslararası Mal Anlaşmaları**

Anlaşma	Başlangıç Tarihi	Bitiş Tarihi	Bitiş Şekli
Ul. Şeker Ant.	1954	1984	X kotalarının süresi dolmuştur.
Ul. Kalay Ant.	1954	1985	Tampon stoklar tükendi.
Ul. Kakao Ant.	1972	1988	Tampon stokları finanse edemez hale geldi.
Ul. Kahve Ant.	1962	1989	X kotalarının süresi dolmuştur.
Ul. Kauçuk Ant.	1979	-	Halen sürmektedir.

**Kaynak:** Belinda Coote, The Trade Trap, Oxfam Publications, Oxford 1992, s.46'dan düzenlenmiştir.

1980'ler ve 90'larda, uluslararası mal anlaşmaları, maliyetleri sürdürülemez hale geldiği için bir biri ardına çöktüler. Fiyat istikrarını sağlamada tek çözüm gibi görünseler de, başlıca GÜ'lerin muhalefeti nedeniyle, yakın bir gelecekte tekrar uluslararası mal anlaşmaları yapılması beklenmemektedir<sup>93</sup>. Mal anlaşmalarına konu olan kakao, kahve, doğal kauçuk, şeker ve kalay GOÜ'ler tarafından ihraç edilen petrol dışı ilksel malların değerinin yaklaşık %20'sini oluşturmaktadır<sup>94</sup>. Böylelikle, mal anlaşmalarının bir kenara bırakılmasıyla, 90'lara gelindiğinde, hiçbir etkin piyasa istikrar mekanizmasının da kalmamış olduğu söylenebilir. GÜ'ler, 1980'lerden itibaren giderek "serbest piyasa" görüşünü benimsemiş ve piyasaya müdahale niteliğindeki her türlü eylemin karşısında olmuşlardır. Dolayısıyla, 1990'lar, GOÜ'ler ve GÜ'lerin birlikte hareket ederek, fiyat istikrarı sağlama çabalarının bittiği bir on yıl olmuştur.

GÜ'ler ve Dünya Bankası, bu dönemde, ilksel mal piyasalarında futures kontratların kullanılmasının önemini vurgulamaktadırlar. Futures kontratlar sayesinde, serbest piyasa işleyişi içinde, GOÜ'lerin kısa dönemli fiyat değişmesi risklerini hedge edebilecekleri düşünülmektedir. Ancak, gerçekte GOÜ'ler için future piyasaları bir çözüm olmaktan uzaktır. Herşeyden önce, "başlangıç" ve "değişme" marjineri ödeme zorunluluğu vardır. Fiyatlar artarsa, ekstra ödeme

<sup>93</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 314.

<sup>94</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 308.



yapılır ve düşerse para alınır. Tüm bu dengeleyici işlemler kredi itibarı gerektirmektedir. Ayrıca, future kontratlar, üstünde anlaşılmış standart ürünler gerektirmektedir. Tek bir fiyat vardır ve standart lotlar ile işlem yapılır. Bu nedenle, çay gibi çok çeşitli ve farklı kalitelere olabilen ilksel malların, bu piyasalarda işlem görmeleri mümkün olamamaktadır. Üstelik, bu piyasalarda sadece hedging değil, spekülasyon da çok yaygın bir durumdur. Son yıllarda çok artmış olan spekülasyon sermaye akımlarının bir bölümü, ilksel mallara yönelik futures piyasalara da girip çıkmaktadır. Böylelikle, spekülasyon finansal akımlar, fiziki ilksel mal fiyatlarını da etkileyebilmekte ve ilksel malların fiyat istikrarsızlığını azaltıcı değil, arttırıcı bir rol oynamaktadırlar.

Ayrıca, belirtmek gerekir ki, futures piyasalarında çok az GOÜ işlem yapmaktadır. Futures ticareti, sermaye ve kredibilite gerektirdiğinden, bu piyasalarda işlem yapanlar genelde büyük devlet şirketleri ve ÇUŞ'lar olmaktadır. Pek çok futures kontrat, büyük şirketlerin talepleri doğrultusunda şekillenmektedir. Futures kontratların, kısa vadeli olmaları da GOÜ'lerin bu piyasalardan yararlanmalarını engelleyen bir diğer faktördür. GOÜ'ler vadelerin 12 ay olmasını istemektedirler ancak, futures kontratlar 3 ay gibi kısa vadeli olmaktadır. Bu durum, kontratlara likidite sağlamakla birlikte, GOÜ'lerin gereksinimlerine cevap vermemektedir.

### 2.3.2 Telafi Edici Finansman

İlksel mal fiyatlarındaki istikrarsızlığın azaltılması, ilksel mallara bağımlı GOÜ'lerin ihracat kazançlarındaki istikrarsızlığın da azalacağı anlamına gelmemektedir. İlksel mallardan elde edilen ihracat gelirlerinin, trend düzeyinin altına indiği durumlarda, söz konusu gelir kaybını telafi edecek bir fon gerekmektedir. Bu anlamda, fiyat istikrarsızlığını gidermeye yönelik uluslararası ilksel mal anlaşmalarının ve telafi edici finansman yaklaşımlarının birbirini ikame edici değil, tamamlayıcı olduğu söylenebilir.

GOÜ'ler için yaşamsal önem taşıyan ihracat kazançlarında karşılaşılan beklenmedik düşüşleri telafi etmeye yönelik olarak geliştirilen "telafi edici finansman" mekanizmasının en önemli örneği, IMF'nin CCFF (Compensatory and Contingency Financing Facility) imkanıdır. Başlangıçta, UNCTAD, hem tampon stoklara fon sağlayacak, hem de tek tek mallar yerine bütün ilksel malları kapsayacak ve böylelikle, fiyat iniş ve çıkışlarının birbirlerini dengeleyebileceği bir "ortak fon" önermiştir. Bu öneri, 1960'lara kadar dikkate alınmasa da, 1963 yılında IMF sadece geçici ÖB (Ödemeler Bilançosu) açıkları için değil, ihracat kazançlarındaki düşmeler için de yardım yapılması görüşünü benimsemiş ve üyelerine daha fazla borçlanma olanağı sunan bir hesap açmıştır: CFF (the Compensatory Financing Facility). Üye ülkeler, ihracat kazançlarında bir düşme olduğunda, bu hesaptan kotalarının %25'i kadar borçlanabileceklerdi. Ne var ki, bu yardımın üç koşulu vardı<sup>95</sup>:

1)Fona başvuran ülkenin bir ÖB probleminin olması

2)İhracat kazançlarının, geçici olarak ve ülkenin kontrolü dışında azalmış olması

3)Bu yardımdan faydalanan hükümetin, IMF'nin , kendisine kısa dönemli ÖB sorunları için önerdiği çözümlere uyması

GOÜ'ler, bu fonu sınırlı bulmuş, koşullu olmasını ve bağış değil de, kredi şeklinde olmasını eleştirmişlerdir. 1988'de CFF terk edilerek CCFF geliştirilmiştir. CCFF'de, GOÜ'lerin ilksel mal ihracatı kazançlarının geçici ve dışsal nedenlerle orta vade trendinin altına düştüğü durumlarda, bu ülkelerin yaşadığı gelir kaybını telafi etmeyi amaçlamaktadır. Bu fon, GOÜ'lerin IMF'den borçlanmalarının önemli kaynaklarından biri olagelmiştir. Bu fon kapsamında verilen kredilerin, geri ödeme süreleri 3 ¼ ile 5 yıl arasında değişmektedir. 1990'larda CCFF bir değişim daha geçirerek, önemli ilksel mal ihracatçısı ülkelerin geçirdiği ters arz şoklarına destek vermeye de başlamıştır. Örneğin, Pakistan ve Azerbaycan'a 1998 ve

---

<sup>95</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 52.

1999'da kötü hava koşullarına bağlı olarak yaşadıkları kötü pamuk hasadı nedeniyle düşen ihracat gelirleri için fon sağlanmıştır. Bu arz şokları geçicidir. Ne var ki, pamuk fiyatlarında yaşanan ters şoklar (arz veri iken) için, telafi edici finansman mümkün olamamaktadır, çünkü pamuk fiyatlarındaki şoklar sonlu olmakla birlikte çok uzun sürelidir.

Bir diğer telafi edici finansman mekanizması da STABEX'dir (The Stabilization Fund For Export Earnings). STABEX, AB'nin Afrika, Karaibler ve Pasifik (ACP) ülkeleri ile yaptığı 1975 tarihli bir anlaşmaya dayanır. Bu fon, söz konusu ülkelerin AB'ne yaptıkları ihracatlarında yaşayabilecekleri kazanç kayıplarını telafi etmeyi amaçlamaktadır<sup>96</sup>.

Belirtmek gerekir ki, varolan telafi edici finansman mekanizmaları yetersiz kalmaktadır. 1980'ler boyunca, GOÜ'lerin CCFF'den net olarak çektiği kredi miktarı, kümülatif olarak ilksel mal sektörü ihracat kazançlarındaki düşüşün sadece %5'i kadar olmuştur<sup>97</sup>. Açıktır ki, ilksel mal fiyatlarında ve ihracatlarının satınalma gücünde genel bir düşüş trendi olduğunda, CCFF etkin bir çözüm sunamamaktadır. Ayrıca, STABEX'in fonları çok azalmış ve bu fon giderek işlevini yitirmiştir.

### 2.3.3 İhracat Yapısının Çeşitlendirilmesi

İlksel mal piyasalarında yaşadıkları sorunlardan kurtulamayan Güney ülkeleri, kalkınmalarını daha sağlam kaynaklara oturtabilmek için, bir veya birkaç ilksel mala bağımlılıktan kurtularak, ihracat yapılarında çeşitlendirmeye gitmelidirler. Çeşitlendirme, başka ilksel malları da üretmeye başlamak şeklinde olabileceği gibi, üretilen ilksel malların işlenmişlerine kaymak ve/veya imalat sanayi üretimine yönelmek şeklinde olabilir.

<sup>96</sup> Belinda COOTE: a.g.e., 53.

<sup>97</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 316.

Ne var ki, ilksel mal bağımlısı küçük ihracatçı ülkeler, örneğin, Sahra – Altı Afrika ülkeleri, geleneksel olmayan ilksel mallar, işlenmiş mallar ve basit imalat sanayi malları ihracatına yönelik olarak, ekonomilerini yeniden yapılandırmakta büyük güçlüklerle karşı karşıyadırlar. Böyle bir yapısal dönüşüm gerçekleştirmelerine, bu ülkelerdeki ekonomik altyapı eksiklikleri, nitelikli emeğin yetersizliği ve finansal yetersizlikler engel olmaktadır. Ayrıca, Kuzey piyasalarında, ilksel malların işlenmişlerinin ve emek yoğun basit imalat sanayi mallarının ithalatlarına karşı kademelendirilmiş tarifeler ve tarife dışı engeller uygulanmaya devam edilmektedir. ÇUŞ'lar da, GOÜ'lerin firmalarının, kendi teknolojilerini kullanarak üretip ihraç etmeye çalıştıkları mallara karşı ticari kısıtlamalar getirilmesini sağlamaktadırlar<sup>98</sup>. Bu nedenlerle, Güney ülkeleri, bir başka ilksel malla çeşitlendirmeye gitmeyi yeğlemektedirler. Ne var ki, GOÜ'lerin birkaçının birden aynı ilksel malın üretimine yönelmeleri, daha önce değinilmiş olan "kompozisyonun aldatıcılığı" durumuna yol açabilmektedir.

Açıktır ki, çeşitlendirmede karşılaşılan en önemli sorunlardan biri de finansmandır. Düşük gelirli ülkeler, ne doğrudan yabancı yatırımları çekebilmektedir, ne de banka kredilerinden yeterince yararlanabilmektedirler. Uluslararası finansal kuruluşlar da ihracat yapıları daha fazla çeşitlenmiş olan, ilksel mal bağımlılığından büyük ölçüde sıyrılmış ülkelere daha bol ve daha düşük faizle kredi sunmaktadırlar. Afrika Kalkınma Bankası bile, düşük gelirli GOÜ'lere 1980'lerde toplam kredilerinin sadece ¼'ünü ayırmıştır. Ayrıca, uluslararası kuruluşlar, bu ülkelere kredi verirlerken, veri ihracat yapıları altında ilksel mal üretimlerini ve ihracatlarını arttırıcı koşullar öne sürmektedirler.

Belirtmek gerekir ki, ilksel mal bağımlısı ülkeler, ihracat kazançlarındaki düşüşler ve belirsizlikler nedeniyle, kendi olanaklarıyla çeşitlendirmeye gidememektedirler.

---

<sup>98</sup> Alfred MAIZELS: "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", a.g.m., 317.

### 3. MAMUL MALLAR TİCARETİ

#### 3.1 Sanayileşme Olgusu Ve Sanayileşme Stratejileri

##### 3.1.1 Sanayileşme Tanımı

Sanayileşme, ticarete konu olan sektörler bağlamında imalatın payının üretimde, ihracatta ve istihdamda artması demektir<sup>99</sup>. Bilindiği gibi sınai üretim imalat üretiminin özdeşi değildir. Sanayi hem imalatı hem de madencilik, inşaat, elektrik, gaz, su vb.'ni de içermektedir. Ancak, sanayileşme dendiğinde vurgu, imalat sektöründe olmaktadır. İmalat da kendi içinde ikiye ayrılmaktadır: Hafif sanayi ve ağır sanayi. Sektörel sınıflamaya ilişkin tablo, imalat sanayinin kollarının, hafif ve ağır sanayi şeklinde nasıl sınıflandırıldığını göstermektedir.

Sanayileşme, imalat çıktısı artışından çok daha öte, imalatın gelişmesine eşlik eden yapısal değişimleri de beraberinde getiren bir kavramdır<sup>100</sup>. Bu nedenle, sanayileşme kalkınmanın gerekli unsuru olarak görülmektedir. Yapısal dönüşümün başlıca özelliği, imalat üretiminin görece önemindeki artış ve beraberinde ilksel üretimin görece önemindeki düşmedir. Öte yandan, yapısal değişim, imalatın payındaki değişmelerin yanı sıra, girdi – çıktı teknolojisi, talep ve ticaret değişmelerini de yansıtır. Bu sayede, sanayileşme ile ilksel malların ticaretinde yaşanan sorunlardan kurtulmak, ölçek ekonomilerinden yararlanmak, daha hızlı bir teknolojik dönüşüm ve öğrenme gerçekleştirmek olanağına kavuşulur. Belirtmek gerekir ki, yakalanan büyüme oranları, başlangıç koşulları,

---

<sup>99</sup> Hollis CHENERY ve Moshe SYRQUIN: "The Semi Industrial Countries", Industrialization and Growth, Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (1986), 102.

<sup>100</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN: "Interdependence and Industrial Structure", Industrialization and Growth, Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (1986), 193.

nüfusun büyüklüğü ve dış ticaret stratejisi, yapısal dönüşüm üzerinde etkili olur<sup>101</sup>.

**Tablo 5: Ticarete Konu Olan ve Olmayan Malların Sektörel Sınıflandırması**

4 Sektör	8 Sektör	23 Sektör	ISIC
<b>Ticarete Konu Olan</b>			
<b>I. İlkel</b>	1. tarım	1. tarım	0.1- 0.4
	2. madencilik	2. kömür ve petrol	12,13
		3. diğer madencilik	14,19
<b>II. İmalat</b>			
Hafif sanayi	3. gıda işleme ve tütün	4. gıda, içecek, tütün	20 - 22
	4. tüketim malları	5. tekstil	23
		6. giyim	24
		7. kereste ve ahşap ürünleri	25,26
		8. kağıt ve baskı	27,28
		9. deri ürünleri	29
		10. çeşitli imalat	39
Ağır sanayi	5. üretim malları	11. kauçuk ürünleri	30
		12. kimyasallar	31
		13. kömür ve petrol ürünleri	32
		14. metal olmayan mineraller	33
		15. metal ürünleri	34,35
	6. makine	16. makine	36,37
		17. taşıma teçhizatı	38
<b>Ticarete Konu Olmayan</b>			
<b>III. Sosyal Giderler</b>	7. sosyal giderler	18. inşaat	40
		19. elektrik, gaz, su	51,52
		20. taşıma ve haberleşme	71 -73
<b>IV. Hizmetler</b>	8. hizmetler	21. ticaret	61
		22. emlakçılık	64
		23. diğer hizmetler	62,63
			81-84,90

**Kaynak :** Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", *Industrialization and Growth*, Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (1986), 43.

<sup>101</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO ve S. ROBINSON: " Trade Strategies and Growth Episodes", *Industrialization and Growth*, Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (1986), 157.

Üçüncü Dünya ülkelerinin kalkınması; geleneksel, ilksel mallar üretimine dayalı, kırsal ekonomilerin modern, sanayileşmiş, kentsel ekonomilere dönüşmesi olarak görülmektedir. Sanayileşme, yüksek istihdam ve kişi başına gelir sağlanması ile eş anlamlı, geri kalmışlık ise, sanayi sektörlerinin gelişmemişliği ile özdeş tutulan kavramlar olagelmıştır<sup>102</sup>. Ancak, kalkınma için, sanayinin gelişmesinin, temel fiziki ve beşeri alt yapının oluşturulması ve tarım ve hizmetler kesiminin geliştirilmesi ile tamamlanması gerekmektedir<sup>103</sup>. Kalkınma, yapısal dönüşümün ve kişi başına gelir artışının tüm topluma yayılmasını gerektirir.

H. Chenery, S. Robinson ve M. Syrquin, çalışmalarında sanayileşmeyi yerli talepte kaymalar, artan sınıai aramalı kullanımı ve faktör oranlarındaki değişim kriterleri çerçevesinde incelemişlerdir<sup>104</sup>. Bu kriterlerin herbiri GOÜ'lerde gözlenebilir, ancak görelî önemleri her ülkenin başlangıç koşulları, doğal kaynak donanımı ve kalkınma politikalarına göre farklılık gösterir. Söz konusu kriterler şu şekilde açıklanabilir:

1) Yerli talepte kaymalar: Yerli talebin başlıca bileşenleri gıda ve gıda dışı tüketim, yatırım ve kamu tüketimidir. Sanayileşme ile birlikte, talepteki en büyük değişimin gıda tüketiminin görelî payının düşmesi olduğu görülmektedir. Kişi başına gelir arttıkça gıda talebinin payı düşmüştür. Öte yandan, üretim malları, makine ve sosyal harcamaların paylarının hem yatırımlar içerisinde hem de tüketici talebinde arttığı görülmektedir.

2) Sınıai aramalı kullanımı: Ülkeler sanayileştikçe, üretken yapının gelişmesine paralel olarak, çıktının giderek daha büyük bir bölümü nihai tüketiciler yerine, üreticilere satılır olmaktadır. Bu durumun iki nedeni vardır. Birincisi, çıktının bileşimi daha fazla aramalı girdi kullanan imalat sektörüne ve

<sup>102</sup> John BROHMAN: Popular Development, Blackwell Publishers, (Oxford 1996), 55.

<sup>103</sup> Tuba ONGUN: Sanayileşme ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler, 72 TDFO, (Ankara 1991), 38.



diğer sektörlere kaymaktadır. İkincisi, teknolojik gelişmeler bazı sektörlerde daha fazla aramalı kullanılmasını gerektirebilirler. Örneğin, tarım ve taşımada (transportation) yaşanan teknolojik gelişmeler daha fazla imalat girdisi kullanımına yolaçmıştır<sup>105</sup>.

3)Faktör oranlarındaki değişim: GOÜ'ler, farklı sanayileşme stratejileri izleyerek, bilinçli olarak, uzmanlaşmalarını ilksel mallardan imalat mallarına doğru dönüştürmeye çabalamaktadırlar. Uygulanan politika; arz koşullarında nitelik ve fiziki sermaye birikiminin artırılması, daha fazla aramalı girdi sağlanması ve imalat sektörü için büyüyen bir yerli piyasaya dayanarak ölçek ekonomilerinden yararlanılması gibi değişiklikleri hedefler<sup>106</sup>. Bu bilinçli değişiklikler, toplam çıktı içindeki imalat malları payını, yerli nihai talepteki kaymalardan çok daha fazla arttırabilir.

Bu açıdan bakıldığında, tarihsel ve coğrafi faktörlerin milli politikaları önemli ölçüde etkilediği göze çarpar. Büyük ülkeler, küçüklere göre daha içe dönük politikalar izleme eğilimindedir<sup>107</sup>. Daha önce belirtilen nedenlerle, büyük ülkelerde dış ticaretin milli gelir içindeki payı görece düşük olduğundan büyük ülkeler, küçüklere göre daha düşük gelir düzeylerinde ilksel mal ihracatından mamul mal ihracatına kayabilirler. Büyük ülkelerde, iç talepteki değişme baskın faktördür. Bu nedenle, büyük ülkelerin üretimleri birbirinden çok farklılık göstermez. İhracatın içindeki ilksel mal ve mamul mal payları, büyük ülkelerin üretimleri üzerinde çok etkili değildir. Küçük ülkelerde ise, imalat ihracatları hızlı arttığıında, üretimde de benzer bir dönüşüm görülür, çünkü dış ticaretin GSYİH içindeki payı büyüktür. Küçük ülkelerin bir kısmı, ilksel mal ihracatında

<sup>104</sup>Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", Industrialization and Growth, Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, (1986), 43.

<sup>105</sup> H. CHENERY ve M. SYRQUIN'in çalışmasında ele alınan ülkelerde, her ülkeye göre aynı yıl tespit edilmiş başlangıç yılı ve ara yıl itibariyle, pek çok ülkede tarımda çıktının değerinde aramalı girdi payı artmıştır. Ancak, 1963 – 73 dönemi itibariyle, Türkiye tarımında aramalı girdi payı artmamıştır. Katma değer oranının düşmesi, aramalı girdi payının arttığını gösterir.

<sup>106</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 63.

<sup>107</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 63.



uzmanlaşmıştır. Bu ülkelerde, ilksel mal ihracatındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlük hep devam eder ve imalat ihracatının sanayinin gelişmesine katkısı düşük olur. İlksel mal ihracatçısı küçük ülkelerde, sanayileşmenin büyük ölçüde artan gelirin talep etkisinin bir sonucu olması beklenebilir<sup>108</sup>. İmalat malları ihracatçısı küçük ülkeler ise, başlangıçta yüksek yabancı sermaye girişiyle işe başlamak ve daha sonra, bu sermaye girişleri yerine, ihracat kazançlarından elde ettikleri dövizleri koymak zorundadırlar<sup>109</sup>. Bu ekonomiler, dönüşümlerini tamamlayana kadar, büyüme için ihracata artan bir bağımlılık gösterirler<sup>110</sup>.

Ülkelerin, büyük küçük olarak ayrılmaları açıklığın etkisini, ilksel mal ihracatı ve mamul mal ihracatı ayrımı da, doğal kaynakların karşılaştırmalı üstünlüklere etkisini gösterir<sup>111</sup>.

### 3.1.2 Yapısal Dönüşümün Aşamaları

Yapısal dönüşümün üç aşaması vardır<sup>112</sup>. Bu aşamalar ve aşamalar arasındaki kaymalar, ilksel malların ve imalatın büyümeye ne kadar katkısı olduğuna göre belirlenir. Birinci aşamada, ilksel aktivite, ticarete konu olan malların toplam çıktısındaki artışın temel kaynağıdır. Düşük gelir düzeylerinde, imalat malları sınırlı bir taleple karşı karşıyadır. İlksel mallar üretimi bu aşamada baskındır. Birinci aşamada, tarımın katma değer içinde büyük bir ağırlığı vardır. Bu aşamada, sermaye birikimi oranı düşüktür ve verimlilik büyümesi yoktur. İkinci aşama, sanayileşmenin yaşandığı aşamadır ve ekonomi, ilksel mal üretiminden imalata doğru kaymaktadır. Bu kaymanın başlıca göstergesi, imalatın büyümeye katkısının, ilksel üretiminkini aşmasıdır<sup>113</sup>. İkinci aşamaya ne zaman geçileceği üzerinde, ülkenin kaynak donanımı ve farklı ticaret politikaları etkili olur. Bu

<sup>108</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 64.

<sup>109</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 76.

<sup>110</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO ve S. ROBINSON: "Trade Strategies and Growth Episodes", a.g.m., 158.

<sup>111</sup> Yuji KUBO, J. DE MELO ve S. ROBINSON: "Trade Strategies and Growth Episodes", a.g.m., 157.

<sup>112</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 68.

aşamada, sermaye birikiminin katkısı yüksek olur. Tarımdan sanayiye kaymanın da etkisiyle, verimlilik büyümesi de yüksek olur ve bu durum, ekonomik büyümeyi hızlandırır.

Üçüncü ve son aşama gelişmiş ekonomi aşamasıdır<sup>114</sup>. Bu aşamada, artık imalat mallarının gelir esnekliği düşer ve bir noktadan sonra, bu malların iç talepteki payları düşmeye başlar. Sonunda, imalatın GSMH içindeki ve istihdamdaki payı azalırken, hizmet sektörünün görece öneminin arttığı görülür. Ancak, gerçekte gelişmiş ülkelerde sanayinin mutlak değerlerle gelişmesi sürmektedir. İmalat sektörünün ekonomi içindeki payının azalması ve hizmet sektörünün payının artması olgusu şöyle açıklanabilir<sup>115</sup>:

-Sanayinin gelişmesi, beraberinde geniş bir hizmet altyapısının da gelişmesine yol açar.

-Daha önce sınıai kuruluşların kendi bünyelerinde yaptıkları reklamcılık, temizlik vb. bir takım hizmetler, zamanla hizmet sektörü içindeki firmalara bırakılır.

-Hizmet talebinin gelir esnekliği başlangıçta artarak, hizmet sektörünün gelişmesini uyarır.

-Sanayileşmeyle birlikte kentleşme artar, bu durum beraberinde polis, kent yönetimi vb. hizmetlerin gelişmesini sağlar.

Sanayi sektöründe istihdamın payının azalması da, hem yeni tekniklerin niteliksiz emek ihtiyacını azaltıp, nitelikli emek talebini artırması ile, hem de karlılığı azalan veya çevreye zarar veren bir takım sanayi dallarından vazgeçilmesi ile açıklanabilir<sup>116</sup>.

Bu dönüm noktası, bütün sanayileşmiş ekonomilerde 1960'lardan itibaren görülmüştür. Üçüncü aşamada, sermayenin büyüme oranı yavaşlar ve görece

<sup>113</sup>Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 72.

<sup>114</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 73.

<sup>115</sup> Tuba ONGUN: a.g.e.,16

ağırlığı düşer. Nüfus artışı da yavaşladığından, gelişmiş ülkelerde emek gücü artmaz. Bu aşamada, hala görece yüksek olan toplam faktör düzeyi verimliliği sanayileşmeden kaynaklanmamaktadır ve ikinci aşamada olduğundan çok daha fazla ekonominin bütününe yayılmış durumdadır. Gelişmiş ülkelerde en büyük değişme tarım sektöründedir. Tarım, düşük verimlilik büyümesi gösteren bir sektör olmaktan çıkıp, gelişmiş ülkelerin en yüksek emek verimliliğine sahip sektörü olur. Bu durumun temelinde, emeğin tarım dışına doğru süregiden hareketi yatmaktadır. Tarım ve diğer sektörler arasındaki ücret farklılığı kapanmaktadır ve bu durum, sermayenin emek yerine ikame edilmesini teşvik eder.

Belirtmek gerekir ki; Hollis Chenery, S. Robinson ve M. Syrquin'in ilgili çalışmalarında bir aşamadan diğerine geçişin, yani sanayileşme olgusunun, belli kişi başına gelir eşikleri çerçevesinde gerçekleştiği savunulmaktadır. Yapılan karşılaştırmalı çalışmada, örneğin, sanayileşmenin ne zaman başladığı, imalatın büyümeye olan katkısının ilksel üretimini geçtiği gelir düzeyi ile ölçülmektedir. İlgili çalışmada, büyük ülkeler için söz konusu gelir düzeyi 250\$ ve ilksel mal ihracatçısı küçük ülkeler için ise 600\$ düzeyinde belirlenmiştir<sup>117</sup>. Kısacası, bu yaklaşıma göre sanayileşme ortalama gelir arttıkça az çok otomatik olarak gerçekleşmektedir. Daha açık deyişle, sanayileşme büyümenin sebebi değil, sonucudur<sup>118</sup>. Çıktının kompozisyonundaki değişmeler, talebin kompozisyonundaki değişmelere bağlanmaktadır. Kitaptaki modelde, nihai talebin bileşenleri olan tüketim, yatırım, ithalat ve ihracat egzojen değişkenlerdir, yani input – output katsayıları veridir. Eğer bu katsayılar değişirse, yapısal değişme olur. Bu değişkenlerdeki değişmeler aracılığıyla, toplam çıktının sektörel kompozisyonundaki değişme izlenir. Talep, ticaret ve üretim teknolojisindeki değişmeler, yukarıda bahsedilen bu süreçte belirleyici olmaktadır. Ortalama gelir artarken, bazı mallara olan talep diğerlerinininkine olandan daha hızlı artarken,

<sup>116</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 17

<sup>117</sup> Hollis CHENERY ve M. SYRQUIN: "Typical Patterns Of Transformation", a.g.m., 76.

<sup>118</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 100.

düşük mallara olan talep ise azalmaktadır. Bilindiği gibi, gıda malları için talebin gelir esnekliği birden küçük ve imalat tüketim malları için talebin gelir esnekliği birden büyüktür. Böylece, ortalama gelir arttığında, gıda talebi (benzer şekilde tüm ilksel ürünlere olan talep) oransal olarak daha az ve sanayi mallarına olan talep oransal olarak daha fazla artar. Kapalı bir ekonomide, talebin kompozisyonunda meydana gelen bu türden değişimler, normal olarak üretimin kompozisyonunda ilgili değişmelere yol açar. Açık bir ekonomide ise, talep – çıktı bağlantısı zayıflar. Özellikle, dış ticaretin milli gelirin önemli bir oranını oluşturduğu küçük ülkelerde durum böyledir. Yine de, yerli çıktı kompozisyonunun talebe göre bir evrim geçirmesi beklenir.

Ne var ki, sanayileşmenin nasıl gerçekleşeceğine dair sözü edilen bu yaklaşımın tersi olan bir ikinci yaklaşım vardır<sup>119</sup>. Bu yaklaşım arz faktörlerini vurgulamaktadır. Bilindiği gibi, sanayi genelde tarımdan daha sermaye yoğundur. Böylece, sermayenin görece kıt olduğu düşünülduğünde, yüksek tasarruf–yatırım oranlarının imalat sektörünün genişlemesine yol açacağı düşünülür. Benzer şekilde, sanayi tarımdan çok daha fazla nitelikli emek kullanır. Eğer kamu politikası vb. ile eğitim arttırılırsa, artan nitelikli emek sanayinin gelişmesine yol açabilir. Ayrıca, kimyasallar, çelik, çimento, enerji (power generation) vb. bazı sınai süreçler ölçek ekonomileri özelliği taşırlar. Bu aktivitelerin çıktıları arttığında maliyetleri ve fiyatları düşer ve daha fazla miktarda talep edilirler. Bir diğer örnek de, birbirini tamamlayan yatırımlar olabilir. Örneğin, hanehalkları için ucuz elektrik olanağı olmadığından dayanıklı tüketim imalatına yatırım yapmanın veya talep yetersiz olduğu için ucuz enerji üretecek büyük bir elektrik santraline yatırım yapmanın karlı olmadığı bir ortamda, her iki yatırımın birden yapılması aralarındaki tamamlayıcılık ilişkisi nedeniyle çok karlı olabilir<sup>120</sup>. Kısacası, bu yaklaşıma göre; yatırımları canlandırarak, nitelikli emek arzını arttırarak, ölçek ekonomilerini devreye sokarak ve aralarında tamamlayıcılık olan yatırım projelerini dikkate alan yatırım programları tasarlayarak, hükümet politikalarının

<sup>119</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 101.

<sup>120</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 101.

sanayileşmeyi hızlandırabileceği, sistematik olarak emek verimliliğini arttırabileceği ve böylelikle, toplam çıktı ve gelir büyüme oranlarını arttırabileceği ima edilmektedir. Hükümet, doğrudan veya dolaylı olarak, özel sektörün sınai gelişmeyi canlandırmasını sağlayacak koşullar yaratabilir. Bu yaklaşımda sanayi, pasif bir şekilde talebin evrimine ayak uydurmaz, tersine, hükümet tarafından sürdürülebilir hızlı büyüme sağlayacak motor sektör olarak kullanılabilir.

Avrupa'nın sanayileşmesinde, devlet ve bankaların önemli katkıları olmuştur. İngiltere hariç, hepsinde sanayileşme süresince basit tarife korumasının ötesinde koruma uygulanmıştır. Bu ülkeler, ilksel mal üretimine işleme sanayileri ile bağlamışlar, daha sonra sermaye malları endüstrilerini geliştirmişler ve temel tüketim mallarının kitle üretimine geçmişlerdir. Yani, önce başlıca kurumsal ve yapısal değişimleri gerçekleştirmişlerdir; "serbest ticaret; iç piyasa geliştirilip, fethedilmeden gündeme gelmemiştir<sup>121</sup>."

### 3.1.3 Sanayileşme Stratejileri

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, GOÜ'lere kalkınmaları için tavsiye edilen model, karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı "ilksel mal ihracatı" modeli olmuştur. Bu modele göre, Üçüncü Dünya ülkeleri, kendilerinde bol olan ucuz toprak ve emeğe dayalı üretim yaparak ihracatlarını arttırsınlar denmektedir. Bu tavsiye, özellikle Orta Amerika ve Sahra- Altı Afrika gibi daha fakir ve küçük ülkeleri, bölgeleri hedef alır. Beklendiği gibi, ilksel mal üretimi bu bölgelerde hızla artmış ve dışa dönük kalkınmanın motoru haline gelmiştir. Bu stratejinin temelinde, Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) modeli bulunur<sup>122</sup>. Dünya çapında üretim teknolojilerine herkesin ulaşabileceği varsayılır, öyle ki, karşılaştırmalı üstünlükler sadece farklı faktör (L, K, toprak) donanımlarından kaynaklanır. Toprağı ve emeği bol Üçüncü Dünya ülkeleri, toprak ve emek yoğun mallarda uzmanlaşmalı ve bunları ihraç etmeli, sermaye yoğun mallar üretimini de GÜ'lere

<sup>121</sup> Keith GRIFFIN: a.g.e., 102.

<sup>122</sup> John BROHMAN: a.g.e., 36.

bırakmalılar. HOS modeli uyarınca, uzmanlaşma ve ticaret, hem GÜ'lerin hem de GOÜ'lerin üretim ve tüketim düzeylerini arttıracak, herkes dış ticaretten kazançlı çıkacaktır. Modele göre, dış ticaret geliştikçe, daha açık deyişle, Üçüncü Dünya emek yoğun ve GÜ'ler sermaye yoğun ürünlerde uzmanlaştıkça, her iki tarafta da görece bol olan faktörün bolluğu ve görece kıt olan faktörün kıtlığı azalacak, sonuçta faktör fiyatları eşitlenecektir. İddia odur ki, böylelikle Güney, dünya piyasalarına yaptığı ilksel mallar ihracatıyla daha yüksek büyüme oranları ve daha yüksek ücret düzeyleri elde eder. Bir noktadan sonra da, bu ülkeler, faktör donanımlarındaki değişmeler sonucu, yarı sanayi mallarında karşılaştırmalı üstünlük kazanmaya başlarlar ve giderek daha sofistike ürünler üretimine kayabilirler.

Ayrıca, neoklasik yaklaşım, uzmanlaşma ve ticaretin avantajlarının yanısıra, Üçüncü Dünya'nın "dışa dönük" ekonomi ile daha hızlı kalkınma sağlayacağını savunur<sup>123</sup>. Bu yaklaşıma göre, doğrudan yabancı yatırımlar, GOÜ'lere bu ülkelerde eksik olan gerekli teknolojiyi ve sermayeyi getirecektir. Neoklasik kalkınma yaklaşımında; büyümenin karşılaştırmalı üstünlükler temelinde uzmanlaşma ve yabancı sermayenin cezbedilmesi ile sağlanacağı düşünülür. Bu modeli izleyen çok sayıda Güney ülkesi, ilksel mal ihracatlarını arttırarak, doğrudan yabancı sermaye çekmeyi, ödemeler bilançolarını rahatlatmayı ve çoğaltan etkisiyle yeni iş olanakları yaratmayı umdular. Ne var ki, bu modelin Üçüncü Dünya'nın kalkınması üzerindeki olumsuz etkileri giderek ortaya çıkmıştır.

İlksel mal ihracatına dayalı kalkınma modelinin olumsuz sonuçları görüldükçe, Üçüncü Dünya'nın kalkınmasında sanayileşmeye özel bir önem verilmeye ve sanayileşme Güney'in kalkınmasının aracı olarak görülmeye başlandı. Bunun üzerine, çeşitli sanayileşme stratejileri geliştirilmiştir. "Sanayileşme stratejileri, sanayileşmenin gerçekleşmesi amacıyla belirlenen genel yaklaşımları ifade eder. Her stratejinin uygulanabilmesi için ayrıntılı olarak



formüle edilmiş politikalara gereksinim vardır. Vergi, kamu harcamaları, para, kambiyo, dış ticaret gibi alanlara ilişkin olarak geliştirilmiş politikalar, sanayileşme stratejilerinin temel görüş ve anlayışlarına uygun özellikler taşır<sup>124m</sup>.

1950'lerde, Keynesyen görüşlerin etkisiyle, pek çok GOÜ, ithal ikameci sanayileşme stratejisini (ISI) benimsedi. ISI'nın beraberinde getirdiği yeni sorunlar ve hayal kırıklıkları, Neoliberalizmin parladığı dönemlerde, yerini ihracata yönelik sanayileşme stratejisine (EOI) bırakmasına neden olmuştur. Bununla birlikte literatürde uzun yıllardır süren ISI ve EOI çatışmasına, Doğu Asya deneyimi farklı bir bakış açısı getirmiştir. Tüm bu sanayileşme stratejilerini tek tek ele almakta yarar görülmektedir.

### 3.1.3.1 İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi (ISI)

İthal ikamesi, ithalatın yerini yerli üretimin alması ve sonuçta toplam arzın içinde ithalatın payının azalması demektir. İthal ikameci sanayileşme stratejisi ise, daha önce ithal edilmekte olan malların yurtiçinde üretilebilmesini hedefleyen stratejidir<sup>125</sup>. GOÜ'lerin ISI'ya yönelme nedenleri şöyle sıralanabilir<sup>126</sup>:

-Ekonomik çeşitlenme sağlanarak, uluslararası ilksel mal piyasalarında yaşanan olumsuzluklardan kaçınmak

-Yerli tüketimi karşılayacak imalat mallarının yurtiçinde üretilmesi ve böylece üretilen ürünlere pazar sağlanması

-Ödemeler bilançosu problemlerinin azalması ve döviz tasarrufunun sağlanması

-Sermaye birikimini hızlandırması ve yurtiçi talebin genişlemesiyle istihdam olanaklarının artması ve sanayileşmenin daha ileri aşamalarına geçilebilmesi

-Daha hızlı ve kendine yeter bir ekonomik büyüme sağlanması

<sup>123</sup> John BROHMAN: a.g.e., 37.

<sup>124</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 39.

<sup>125</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 44.



GOÜ'lerin ISI'ya yönelişlerinde savaşlar ve krizler gibi dışsal nedenlerle ithalatta ve ihracatta yaşanan sorunlar rol oynamıştır. Ayrıca, önceki dönemlerde ortalama gelirlerin artmasının ve iç piyasanın genişleyerek yurtiçi imalat üretiminin karlı hale gelmesini sağlamasının da rolü olduğu düşünülmektedir<sup>127</sup>.

ISI'nın uygulanmasında, aşağıdaki iktisat ve maliye politikası araçlarına başvurulmuştur<sup>128</sup>:

-Faiz hadlerinin, piyasa denge faiz oranının altında tutularak sanayi yatırımlarının özendirilmesi

-Sanayi kesimine yönelik çeşitli vergi muafiyetleri ve indirimlerinin uygulanması

-Yerli paranın yabancı paralar karşısında aşırı değerlendirilmesi

-Kambiyo kontrolleri

-Tarifeler, kotalar vb ile yerli üretimin yabancı rekabetten korunması

-İç tasarruf açığı nedeniyle dış borçlanmaya ağırlık verilmesi

Az sayıda büyük ülkede, ISI, ağır sanayi kurulmasına odaklanmıştır. Ancak, daha sıklıkla aramalı ve nihai tüketim malları arz edecek hafif sanayi kurulmasına yönelik olmuştur. Genellikle, önce işlenmiş gıda, tekstil, ayakkabı, ilaç vb. temel tüketim malları ve çimento, kereste ve boya gibi inşaat malzemeleri üretiminde ISI uygulandı. Daha sonra bazı büyük ülkeler, ağır sanayide ISI uygulayarak; çelik, temel kimyasallar vb. üretimine başladılar. Kurulan sanayilerde üretim büyük ölçüde ithal girdi ve makinalarla yapıyordu. ISI'nın başlangıç aşamalarında, teknolojik olarak basit olan, görece ucuz ve iç pazarı hazır olan sanayilere yatırım yapıldı. İlk başlarda yüksek olan büyüme, bu tür

<sup>126</sup> John BROHMAN: a.g.e., 53 ve Tuba ONGUN: a.g.e., 45-46.

<sup>127</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 48.

<sup>128</sup> John BROHMAN: a.g.e., 53 ve Tuba ONGUN: a.g.e., 55.

basit kazançlar bir kez kazanıldıktan sonra yerini aksaklıklara bıraktı<sup>129</sup>. Döviz darboğazları ve enflasyon sıkça karşılaşılan sorunlar oldu.

ISI'da başgösteren problemler şöyle özetlenebilir:

-ISI büyük ölçüde ilksel mal ihracatı gelirlerine bağımlı kalmıştır. Bu nedenle ISI bağımlılığı azaltacak yerde, dış şokların adeta bir çoğaltanı gibi işlemiş ve şokların global ilksel mal piyasalarından sanayi kesimine, kamu kesimine ve inşaat vb. ilgili aktivitelere taşınmasına yol açmıştır<sup>130</sup>.

-Aşırı değerli yerli para ve ayrımcı tarifeler, ISI sektörlerinde girdi ithalatını destekler niteliktedir. Bu nedenle, ISI, ithal bağımlılığını azaltmamış, arttırmıştır<sup>131</sup>.

-ISI, orta ve yüksek gelir gruplarında ithal katsayısı çok yüksek bir takım sanayi ürünlerine yönelik yeni talep oluşturmuştur. Bu ürünler, genelde ÇUŞ'larca üretilmektedir ve yerli küçük sanayi tarafından imal edilen benzer ürünlerin yerine kolayca geçmektedir.

-ISI, girdi ithalatına özendirilen ve buna karşın ihracatı cezalandıran kur politikaları ile yarattığından çok daha fazla döviz tüketilmesine ve ödemeler bilançosunda ciddi problemler başgöstermesine yol açar.

-ISI, yüksek düzeyde sermaye yoğun endüstriler olan otomobil, petro kimya vb.'nde yoğunlaşır. Bu sanayilerde kullanılan teknoloji doğrudan Kuzey'den alınır ve çok sermaye yoğundur. Kamu politikaları, sermayeyi suni olarak ucuzlattığı için, sermaye yoğun teknolojilerin kullanılması teşvik edilmiş olur. Söz konusu teknolojilerin elde edilmeleri için, ya yabancı sermaye ile ortaklık kurulması ya da bu tür teknolojilerin yüklü tutarlar ödenerek ithal edilmesi gerekir. Böylelikle, denilebilir ki, ISI, Güney'in teknolojik bağımlılığını da azaltmamış, arttırmıştır<sup>132</sup>.

---

<sup>129</sup> John BROHMAN: a.g.e., 54.

<sup>130</sup> John BROHMAN: a.g.e., 57.

<sup>131</sup> John BROHMAN: a.g.e., 57

<sup>132</sup> John BROHMAN: a.g.e., 58 ve Tuba ONGUN: a.g.e., 62.

-Sermaye yoğun teknolojiler, istihdamı arttırmamaktadır ve özellikle GOÜ'lerde gelir dağılımının daha da bozulmasına yol açmaktadır. Bozuk gelir dağılımı nedeniyle, iç piyasa sınırlı kalmaktadır. Kırsal kesim açısından, küçük ve orta ölçekli çiftçinin durumu bozulur. Kentsel kesim açısından ise, ücretler iki nedenle düşük kalmaktadır: Birincisi, yabancı sermaye çekilmek istenmektedir. İkincisi ise, ülkede emek fazlası vardır.

-Bir yandan, döviz kıtlığının başgöstermesi, diğer yandan da iç tasarrufların yetersiz oluşu, dış borçların şişmesine ve enflasyonun artmasına yol açar.

Tüm bu sorunlara karşın, belirtmek gerekir ki, ISI, çoğu ülkede modernizasyona giden yol olarak sembolik bir değer taşıdı<sup>133</sup>. Pek çok ülkede, ISI altında, sınai üretim önemli ölçüde arttı. Yerel piyasaya arzı sağlayacak temel sanayiler kuruldu. Üçüncü Dünya ülkelerinde, şehirlerde büyük piyasalar oluştu ve bu durum, küresel ekonomik gerileme dönemlerinde, sürdürülebilir büyümeyi olanaklı kıldı<sup>134</sup>. ISI dönemlerinde kamu, sosyal ve ekonomik pek çok altyapı oluşturdu. Bu da, gelecekteki ekonomik çeşitlenme ve kalkınmaya hizmet etmiştir. Sanayileşmede daha ileri aşamalara geçilmesi, ISI yoluyla uygun sosyal, teknolojik ve ekonomik altyapı oluşturulmasına bağlıdır. Modern sınai sektörler, bir gecede kurulmaz. Tersine, geniş yapısal dönüşümün uzun dönemli sonucudurlar. Teknoloji transferi yapabilmek için bile, öğrenme ve adaptasyon süresi gerekmektedir. ISI, ülkeye bu tür bir öğrenme süreci için olanak verebilir ve yerli firmaların ölçek ekonomilerine ulaşır, uygun bir ihracat platformu oluşturmalarını sağlayabilir.

### 3.1.3.2 İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi (EOI)

EOI, uluslararası dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin belirlediği sanayi dallarında ihracata yönelik üretim yapılmasını öngören stratejidir<sup>135</sup>.

<sup>133</sup> John BROHMAN: a.g.e., 54.

<sup>134</sup> John BROHMAN: a.g.e., 61.

<sup>135</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 72.

Karşılaştırmalı üstünlüklerin zamanla değiştiği gözönüne alınarak, gelişme göstermesi beklenen sektörlerle bir süre kamunun altyapı yatırımları yapması, kamu kesiminin ürettiği girdilerin fiyatlarının düşük tutulması, bazı vergi muafiyetleri sağlanması gibi dolaylı ve ihracata düşük faizli kredi, teşvik primi vb. verilmesi gibi dolaysız sübvansiyonlar verilir. EOI, korumacı gümrük vergilerinin (duties) azaltılmasını, döviz kurunun devalüe edilmesini ve piyasa mekanizmasının işletilmesini öngörmekle birlikte, basit bir laissez – faire stratejisi de değildir. Kamunun, ihracata teşvik ve sübvansiyonlarla cesaret vermesi ve iç ve dış piyasalara üretim yapmak için tarafsız ekonomik teşvikler sağlaması gerekir<sup>136</sup>.

EOI'nın tercih edilmesi şu nedenlerle açıklanabilir<sup>137</sup>:

-Çoğu GOÜ'lerde, iç talep düşük kalmaktadır. Sanayi kesiminin büyümesi, ihracata dönük ticaret stratejileri ile dünya piyasalarına girilmesine bağlıdır.

-İhracat gelirleri artacağından, bu stratejiyi izleyen ülkenin dış ticaret dengesi düzelecek ve uluslararası piyasalarda reytingi arttığından daha fazla yabancı sermaye çekebilecektir.

ISI stratejisinden EOI'ya kayılması, neoklasik iktisadın yıldızının parlamasıyla yakından ilişkilidir. Dünya Bankası ve IMF'nin, dış borç peşindeki Güney ülkelerinin politikalarına yapısal uyum kredileri yoluyla müdahale etmeleri de söz konusu kaymanın önemli nedenleri arasındadır. Her türlü kredi ve dış finansman kaynağına ulaşabilmek, kamunun ekonomi üzerindeki müdahalesinin azaltılması ve serbest piyasa mekanizmasına dönük büyümenin benimsenmesi yönünde reformlar yapılmasına bağlanmaktadır<sup>138</sup>.

EOI'nın uygulanmasında izlenen ekonomi politikaları şöyle özetlenebilir:

<sup>136</sup> Hans SINGER ve P. ALIZADEH: " Import Substitution Revisited In A Darkening External Environment", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's, New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998), 565.

<sup>137</sup> John BROHMAN: a.g.e., 65 ve Tuba ONGUN: a.g.e., 73.

-Serbest dış ticaret rejimi izlenerek, uluslararası piyasalarla bütünleşmeye çalışılır. Bu bağlamda, kotalar kaldırılır, gümrük tarifeleri ve eş etkili vergiler düşürülür. Bir yandan da, ihracat, dolaylı ve dolaysız sübvansiyonlarla desteklenir.

-Kambiyo kontrolleri kaldırılır, serbest bir döviz piyasası oluşturulur ve yerli paranın konvertibilitesine geçilir.

-Serbest kur politikası benimsenir. Hem ihracatı cezalandırma ve ithalatı ucuzlatma biter, hem de uluslararası fiyatlarla bağlantı tekrar kurulur. Dış denge de, böylece korunmuş olur.

-Faizler serbest bırakılır. Dışa açık bir ekonomide, faiz oranları, enflasyon oranı ve döviz kuru ile yakın ilişki içindedir. Enflasyon hızı ve döviz kuru veri iken, sermaye ülkeler arasındaki faiz farklılıklarına göre hareket eder.

İhracata dayalı büyümeye dönülmesi ile, GOÜ'lerin sınai ihracatlarının, GÜ'lerinkinden daha hızlı arttığı görülmektedir. Ancak, imalat malları üretimi ve ihracatında, GOÜ'lerin büyümeleri, Üçüncü Dünya'nın kendi içinde adaletli dağılmamaktadır. Görece az sayıda küçük, orta gelirli GOÜ, imalat ihracatının büyümesinde ağırlıklı paya sahiptir.

İhracata yönelik büyüme Üçüncü Dünya ülkelerinin bir çoğunda ÇUŞ'lar ve ihracat- işleme bölgeleri ya da serbest ticaret bölgelerine gelen sermaye tarafından uyarılmıştır. Bunların üretimi de, giderek ucuz emek yoğunundan, sermaye ve yüksek nitelikli emeğe doğru kaymıştır<sup>139</sup>. Son yıllara ait veriler bulunmamakla beraber, 1970'lerin sonlarında G. Kore ve Meksika'nın mamul mallar ihracatı içinde ÇUŞ'ların payı %30, Brezilya'da %40, Singapur'da ise %90 dolayında olmuştur<sup>140</sup>. Kısaca, GOÜ'lerin sınai ihracat artışlarının, üretimin uluslararasılaşması ile yakından ilgili olduğu düşünülmektedir. Bu durum, ÇUŞ'larla ilgili bölümde daha ayrıntılı ele alınacaktır. Ancak, belirtmekte yarar var ki, sınai ihracattaki artış GOÜ'lerin hepsinde olan bir durum değildir.

<sup>138</sup> John BROHMAN: a.g.e., 64.

<sup>139</sup> John BROHMAN: a.g.e., 67.

Başarılı ihracata dayalı büyüme stratejisi örnekleri, az sayıda orta gelirli GOÜ'nün sınai ihracatına odaklanır: Doğu Asya ülkeleri. Halbuki, çok daha fazla Üçüncü Dünya ülkesinin ihracata dayalı büyüme stratejisi, az sayıda ilksel mal üstüne kuruludur. Bu ülkelerin ihracat yapıları, ilksel mal ihracatına dayalı modeldekinin aynı olarak kalmıştır. Özellikle, Sahra - Altı Afrika bölgesi bu durumdadır ve bu bölgede, çok az sayıda ülke ihracatını ilksel üretimden uzaklaşarak çeşitlendirebilmiştir. Afrika'nın düşük gelirli ülkelerinde, ihracat içinde ilksel malların oranının 1965-87 arasında %92'den %94'e çıktığı görülmektedir<sup>141</sup>. Afrika'nın orta gelirli ülkelerinde ise %95'den %90'a düşmüştür. Neoliberal kalkınma stratejilerinin, yapısal uyum programları çerçevesinde, çoğu Üçüncü Dünya ülkesinin ilksel mal ihracatında uzmanlaşmasını teşvik ettiği söylenebilir.

Kuzey'in sanayi sektörü, ölçeğe göre artan getirilere sahiptir. Kuzey ülkelerinin faktör donanımları sermaye yoğundur ve bu ülkelerde, sınai mallar üretiminde düşük ortalama maliyetler söz konusudur. Buna karşılık, Güney'in ilksel mallar sektöründe ölçeğe göre sabit getiriler vardır. Bu nedenle, Kuzey ve Güney arasındaki serbest ticaret, Güney'in ticaret hadlerinin kötüleşmesi ve büyümesinin istikrarsız bir yapıda olması ile sonuçlanmaktadır. Güney, kendini düşük düzeyde denge tuzağı içinde bulur ve bu durum, sanayileşmesini ve ekonomisini çeşitlendirmesini engellemektedir. İhracatlarını işlenmemiş tarım ürünlerinin ötesinde çeşitlendiremeyen bu ülkeler, istihdam olanaklarını ve katma değerlerini arttıramamaktadır. Oysa, sınai ürünlerin üretiminde kazanılan deneyim; insan sermayesi birikimi, üretim tekniklerinin gelişmesi ve organizasyonel metodların ilerlemesi gibi faydalar sağlamanın yanısıra, kendine kaynak olan sektörle sınırlı kalmamakta, bu olumlu etkileri diğer sektörlerle de yayabilmektedir (spin off)<sup>142</sup>.

Dışa dönük büyümenin ihracata dayalı sanayileşme ile karıştırılması ve Üçüncü Dünya ülkelerine dışa dönüklüğün dayatılması, "bağımlı ve kutuplaşmış

<sup>140</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 27.

<sup>141</sup> John BROHMAN: a.g.e., 68.



kalkınmanın yeni ve daha sofistike bir şeklini yaratma riski taşır. Bu stratejilerde eksik olan, sadece artan ihracata konsantre olunarak, çoğunluğun hayat standartlarını arttırma, coğrafi bölgeler ve ekonomik sektörler arasında daha dengeli büyüme olanakları yaratma gibi daha geniş kalkınma hedeflerini gözardı etmesidir<sup>143</sup>.

İhracata dönük sanayileşme ve ihracata dönük büyüme arasındaki fark bilinçli olarak gözardı edilmektedir. Dışa açıklık – dışa dönük büyüme ve ihracata dönük sanayileşme kavramları birbirine karıştırılarak, Doğu Asya ülkeleri dışa dönük büyüme ve dışa açıklığın başarılı örnekleri olarak sunulmaktadır. Dünya Bankası araştırmaları, dışa en açık ülkelerin en yüksek, dışa en kapalı ülkelerin ise en düşük büyüme hızlarını elde ettiğini ortaya koyar<sup>144</sup>.

Neoliberal yaklaşım, Doğu Asya'lı NIC'lerin (Newly Industrialised Countries) hızlı kalkınmalarını küresel kapitalist piyasalara entegre olabilmelerine bağlamaktadır. İlk başlarda neoliberaler, bu ülkelerin kalkınma politikalarının "ihracatın teşviki" (promotion) yöntemine dayandığını söyleyerek, diğer GOÜ'lere ithalatın serbestleştirilmesi ve devalüasyon içeren bir yapısal uyum reçetesi öneriyorlardı. Daha sonra, "ihracatın teşviki" yerine, "dışa dönük politikalar" ifadesi kullanılır oldu. Bu ifade daha geniş bir alanı kapsamakta ve ticaretin serbestleştirilmesinin yanısıra, finansal serbestleşmeyi ve sermaye kontrollerinin kaldırılmasını da içermektedir. "Dışa dönüklük" ifadesi de, zamanla yerini daha geniş bir kavram olan "ekonomik serbestleşme"ye bırakmıştır. Böylece, laissez-faire'e biraz daha yaklaşımış ve özelleştirme, deregülasyon ve sendikasızlaşma da ifadeye dahil edilmiştir. Bugün, bu ifade; ilksel mallar, emek, finansal piyasalar vb. bütün piyasalardaki kontrollerin kaldırılması için kullanılmaktadır<sup>145</sup>. Kısacası, neoklasik iktisat, Doğu Asya'nın sanayileşmesinde devletin rolünü gözardı

<sup>142</sup> John BROHMAN: a.g.e., 68.

<sup>143</sup> John BROHMAN: a.g.e., 69.

<sup>144</sup> Tuba ONGUN: a.g.e., 76.

<sup>145</sup> John BROHMAN: a.g.e., 83.



etmekte, başarıyı dışa açıklığa bağlamaktadır. Bu görüşe göre, başarıyı "liberal politikalar doğrultusunda gelişen dış ticarete dayalı sanayileşme" getirmektedir.

"Bu literatürün temsilcileri adeta tarihi, varsayımlarına uyacak şekilde yeniden yazma eğilimindedirler"<sup>146</sup>. Herşeyin başında, IMF ve Dünya Bankası'nın önerdiği serbest piyasa ekonomisi ve ihracata dönük büyüme stratejisi arasında, daha önce de belirtilmiş olduğu üzere, ciddi bir çelişki vardır. İmalat sanayinin ihracat yoluyla geliştirilmesi dendiğinde, serbest piyasa ekonomisi ile hiç de bağdaşmayan pek çok devlet müdahalesi gündeme gelecektir. Bu noktada, Doğu Asya deneyimi bir örnektir. Buna karşılık, Afrika'da serbestleşme ve yapısal uyum, ilksel mal ihracatını teşvik ederek, ekonomik sektörlerin az gelişmişliğini derinleştirmiş, hatta çoğu ülkede mevcut sanayii erozyona uğratmıştır. "Gerçekte, az sayıda başarılı NIC'nin ihracata dayalı kalkınma uygulaması, GOÜ'ler için bir kural değil, istisnadır. Üçüncü Dünya'nın geri kalanı için durum sorunludur"<sup>147</sup>.

### 3.1.4 Doğu Asya'nın Stratejisi

#### 3.1.4.1 Neoklasik Ve Piyasa Dostu Yaklaşımların Bakış Açısı

Neoliberaler, Doğu Asya'lı NIC'lerin politikalarındaki laissez-faire unsurları, diğer Üçüncü Dünya ülkelerine örnek olarak sunmaktadır. Neoliberalere göre, NIC'lerin hızlı kalkınmaları, global kapitalist piyasalara entegre olabilmiş olmalarından kaynaklanmaktadır<sup>148</sup>. Bu görüş, yüksek büyüme oranları ile dışa dönük politikalarından sağlanan etkinlik kazançları arasında bir bağlantı kurmaya çalışmaktadır<sup>149</sup>. Standart neoklasik yaklaşım, bütün piyasaların etkin çalıştığını varsayar. Ürün piyasaları yapılacak yatırımlara doğru sinyalleri vermekte ve faktör piyasaları da bu sinyalleri cevaplamaktadır. Tüm

<sup>146</sup> Mustafa ERDOĞDU: "Devletlerin Kalkınmacı Kapasiteleri: Kuramsal Bir Yaklaşım", İktisat Dergisi, (Ağustos 2000), 24.

<sup>147</sup> John BROHMAN: a.g.e., 70.

<sup>148</sup> John BROHMAN: a.g.e., 82.

firmalar etkin teknolojiye serbestçe ulaşabilirler. Tanım gereği, bu teknolojinin herhangi bir maliyete katlanmaksızın ve istendiği an özümmlenebilir olduğu kabul edilir. Bu yaklaşım, teknoloji ile ilgili bir öğrenme süreci olmadığını varsaymaktadır. Öğrenme süreci “biliniyor, öngörülebilir ve otomatik” kabul edilir<sup>150</sup>. Dinamik karşılaştırmalı üstünlükler temelinde, faktör donanımı değiştiğinde, faktör fiyatları da değişmekte ve firmaların faaliyetleri bu duruma göre şekillenmektedir. Herşey öyle mükemmel işlemektedir ki, her türlü müdahale çarpıtıcı kabul edilmektedir. Bu yaklaşımın özünü oluşturan varsayımların gerçeklerden çok uzak oluşu nedeniyle “piyasa dostu” (market friendly) yaklaşım ortaya çıkmış ve bazı neoklasik varsayımları değiştirmiştir. Piyasa dostu yaklaşıma göre, bazı müdahaleler bir takım piyasa aksaklıkları söz konusu olduğu için, çarpıtıcı değil düzeltici olabilmektedir<sup>151</sup>. Neoklasik yaklaşımın üç varsayımı bu çerçevede değiştirilmiştir. Buna göre:

-Faktör piyasaları mükemmel işlememektedir.

-Eğitim piyasasına, sanayileşmeye göre insan sermayesi yetiştirmek amacıyla müdahale gereklidir.

-Sanayi içinde yatırım kararlarının koordine edilmesinde bir takım piyasa aksaklıkları olabilir. Çünkü, bilgi akışında, sermaye piyasalarında vb. sorunlar olabilir veya ölçek ekonomileri, öğrenme ve nitelik oluşumunda dışsallıklar vb. söz konusudur.

Piyasa dostu görüşe göre büyüme; eğitim, istikrarlı makro yönetim, rekabetçilik ve ticarete açıklık gibi konularda işlevsel müdahaleler yapılmasından kaynaklanmaktadır. Seçici müdahalelerin (ki bunların piyasa dostu olmadıkları

---

<sup>149</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: “The Investment – Profits Nexus In East Asian Industrialization”, Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990’s, New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998), 325.

<sup>150</sup> Sanjay LALL: “The East Asian Miracle: Does The Bell Toll For Industrial Strategy?”, Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990’s, New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, (Delhi 1998), 346.

<sup>151</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 348.

düşünülür), genellikle başarısız olduğu iddia edilir<sup>152</sup>. Örneğin Dünya Bankası, seçilmiş sanayilerin, verimlilik değişme oranlarını arttırmak üzere uygulanan sınai politikaların başarısız olduğunu söylemektedir<sup>153</sup>. Başarılı olan seçici müdahalelerin de, aslında “piyasayla bağdaşır” (market conforming) olduğu, aynı sonuçların sadece piyasa güçlerince de pekala gerçekleştirilebileceği iddia edilmektedir.

Piyasa güçlerinin etkin kaynak tahsisini en mükemmel şekilde gerçekleştireceği temel argümandır. Bu açıdan bakıldığında, Üçüncü Dünya ülkelerine, yukarıda saydığımız politikaları uyguladıkları savunulan Doğu Asya’lı bir grup NIC örnek gösterilerek; devlet merkezli kalkınma stratejilerinden vazgeçerek, piyasaya dayalı kalkınma stratejilerine yönelmeleri salık verilmektedir<sup>154</sup>. Bu yaklaşıma göre, Güney’in yapması gereken, uluslararası ticarete konan engelleri kaldırmak, döviz kurunu serbest bırakmak, deregülasyon ve finansal liberalizasyona gitmek, kamu yatırımlarını özelleştirmek, sendikasılaşma, karşılaştırmalı üstünlüklere göre uzmanlaşma, kaynak tahsisini piyasaya bırakma ve “fiyatların gerçekçi olması” (get prices right) ile devletin ekonomideki rolünün küçültülmesidir.

#### 3.1.4.2 Doğu Asyalı NIC’ler Nasıl Sanayileşti?

Yapılan çalışmalar sonucunda, ekonomik büyüme ve dışa dönük kalkınma stratejileri arasında açık bir korelasyon bulunamamıştır<sup>155</sup>. Buna karşın, Doğu Asya’da özellikle yüksek yatırım oranları hızlı büyümede önemli rol oynamıştır. Bu ülkelerde, hasıla büyümesinin %60-90’ı fiziki ve beşeri sermaye birikiminden kaynaklanmaktadır<sup>156</sup>. Dünya Bankası, Doğu Asya ülkelerinin, kaynaklarını yüksek verimli aktivitelere tahsis ederek başarılı olduklarını söyleyerek, sermaye birikiminin önemini gözardı etmektedir. Bu ülkelerin yüksek büyümelerini,

<sup>152</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 346.

<sup>153</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 325.

<sup>154</sup> John BROHMAN: a.g.e., 82.

<sup>155</sup> John BROHMAN: a.g.e., 92.

devletlerinin ekonomilerine müdahale etmemesine ve dış ticaret, emek ve sermaye piyasalarının iyi işlemesine bağlamaktadır<sup>157</sup>. Etkin kaynak tahsisi sağlanarak verimliliğin artırılması yoluyla kalkınılabileceği argümanı, toplam faktör verimliliği büyümesi (total factor productivity growth=TFP) kavramına dayanır. TFP, faktör girdilerinin büyümesini aşan hasıla büyümesi oranı olarak tanımlanabilir<sup>158</sup>. Aradaki fark olan TFP, böylece teknolojik değişme sürecini sermaye birikimden ayırır ve tüm diğer etkileri gösterir. Yapılan pek çok çalışma, Doğu Asya'nın verimlilik büyüme oranlarında diğer GOÜ'lere göre, aşırı bir farklılığın olmadığını ve Doğu Asya'yı diğer GOÜ'lerden ayırıcı özelliğinin yatırım oranları olduğunu ortaya koymaktadır. Doğu Asya'da, TFP büyümesinin reel hasıla büyümesine katkısı önemsiz bir düzeyde kalırken, asıl katkıyı sermaye büyümesi yapmaktadır.

Doğu Asya devletlerinin tümü işlevsel müdahale yapmıştır, ama çoğu son derece seçici müdahaleler de yapmıştır<sup>159</sup>. Ancak, aralarında bu müdahalelerin tipleri ve dereceleri bakımından ciddi farklar olmuştur. Denilebilir ki, içlerinde bir tek Hong Kong laissez-faire tipi bir kalkınma stratejisi izleyen, en az seçici müdahale yapan ülkedir. Ne var ki, Hong Kong'da da devlet; kamu konutları, kamu hizmetleri, sosyal refah harcamaları, ihracatı teşvik, ekonomik çeşitlendirme ve teknolojik değişme gibi konularda aktif olmuştur<sup>160</sup>. Diğer NIC'lerde ise devlet müdahalesi, büyümeyi canlandırmada ve sanayileşmede önemli roller üstlenmiştir. Bu ülkelerde, devletin ekonomiye müdahalesi son derece seçici ve stratejik olmuştur. Devlet müdahalesi, dünya piyasalarında talep esneklikleri yüksek, teknolojik ilerleme ve emek verimliliği büyüme potansiyelleri yüksek olan stratejik sanayiler üzerinde yoğunlaşmıştır<sup>161</sup>. Hedef sanayiler aynı zamanda yerli endüstrilerin ileri ve geri bağlantılarını geliştirebilecek olanakları

---

<sup>156</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 327.

<sup>157</sup> John BROHMAN: a.g.e., 93.

<sup>158</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 327-328.

<sup>159</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 346.

<sup>160</sup> John BROHMAN: a.g.e., 94.

<sup>161</sup> John BROHMAN: a.g.e., 96.

olan sanayilerdir. Genel bir ithalat koruması uygulamak yerine, ciddi öğrenme ekonomileri içeren hedef bebek endüstrileri seçici bir şekilde korumuşlardır. Koruma, bu sanayilerin uluslararası rekabetçilik kazanmasına dek sürdürülmüş ve daha sonra kaldırılmıştır. Kısacası hükümetler, kötü durumdaki sanayilerini gözetmek yerine, dünya piyasalarında umut vaadeden yeni dinamik olanakları değerlendirmeye çalışmışlar, bunu yaparken de her müdahalelerinin sonuçlarını dikkatle izlemiş ve değişiklik gerektiğinde hızla yapmışlardır<sup>162</sup>.

Doğu Asya'lı hükümetler, finansal ve sınai sermayenin organize edilmesinde ve koordinasyonunda öncü bir rol üstlenmişlerdir. Kamu yatırımları bu ülkelerde önemsiz değildir. Ancak, kar güdüsüyle hareket eden özel sektör ekonominin can damarı olmuştur. Ne var ki, devletler özel sermayeyi disiplin altına alarak, ulusal ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesine yöneltmişlerdir<sup>163</sup>.

Doğu Asya ülkelerinde hükümet politikası, yatırım – karlar bağlantısını kullanarak büyümeyi canlandırmak olmuştur. Bilinçli politikalarla, bu ülkelerde iç tüketimin gelir büyümesinin gerisinde kalması ve böylece de, iç tasarrufların önemli ölçüde artması sağlanmıştır<sup>164</sup>. Japonya'da iç tasarrufların gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı 1950'lerde %24'den, 1960'larda %36'lara, 1970'lerde ise %40'lara çıkıyor. Singapur'da 1965'de %10 iken 1970'lerde %30 ve 1980'lerde %42 olmuştur. 1956-60 döneminde G. Kore'de aynı oran %4 iken 1970'lerde %22 ve 1980'lerde %32 dir. Tayvan'da 1956-60 arasında %9 ve 1970'lerde %32 olmuştur<sup>165</sup>. İç tasarruf oranındaki artışın bir bölümü hızlı gelir büyümesinden kaynaklanmaktadır. Ancak, hızlı gelir büyümesinin otomatik olarak yüksek tasarruflar ile sonuçlanmadığı da bilinmektedir. Örneğin, Latin Amerika ülkelerinin bazıları 1960-80 döneminde yüksek kişi başına gelir büyümesi yaşamışlar, ancak bu ülkelerde ortalama tasarruf oranında bu duruma paralel bir artış görülmemiştir. Akyüz, Doğu Asya'nın iç tasarruf oranlarındaki artışı yüksek

<sup>162</sup> John BROHMAN: a.g.e., 95.

<sup>163</sup> John BROHMAN: a.g.e., 98.

<sup>164</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 328.

<sup>165</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 330.

karlara bağlamaktadır. Yüksek karlar, firmaları daha fazla yatırım yapmaya yöneltmiş, artan yatırımlar da sermaye kullanımını ve verimlilikteki gelişme hızını artırarak karları arttırmıştır. Bu durum, hem yatırım hem de tasarruf eğilimlerindeki yükselmeyi açıklamaktadır.

Hükümetler, yatırım mallarını özel ve kamu tüketim malları karşısında sistematik olarak ucuzlatarak sermaye oluşumunu ve yatırımları teşvik etmişlerdir. Çeşitli parasal ve mali politikalar ile sanayi yatırımcısının kredi tahsislerini ve faiz oranlarını yönlendirmiş, yurt içinde üretilen sermaye mallarının fiyatlarını etkileyen doğrudan sübvansiyonlar vermişlerdir. Bunların sonucunda yatırım malları arzı ve talebi artmıştır<sup>166</sup>. Ayrıca, mali açıkların sıkı şekilde kontrol altında tutulması, para arzı artışının sınırlandırılması, döviz kuru kontrolleri vb uygulamalarla makro ekonomik istikrar sağlayarak olumlu genel bir yatırım ortamı yaratılmıştır.

Ancak, Doğu Asya ülkelerinde yatırımları teşvik eden tüm bu uygulamaların yanısıra, bu ekonomilerdeki hissedarlık ve mülkiyet yapısı da iç tasarrufların ve yatırımların artmasında önemli bir rol oynamıştır. Doğu Asya ülkelerinde tasarruflar içinde hanehalkları tasarrufları değil, şirket tasarrufları ağırlıktadır ve yine bu ülkelerde şirketler büyük grupların ellerindedir. Örneğin, Japonya ve Kore'de iş grupları, Tayvan'da ise büyük aile şirketleri vardır. Dolayısıyla da, şirketlerin hissedarlarına yeni yatırımlar ve tasarruflarının pahasına ödeme yapma zorunluluğu bulunmamaktadır ve şirket yöneticileri varlıklarının günlük piyasa değerleri için endişelenmeksizin, kolaylıkla uzun dönemli yatırım planları yapabilirler. Zaten, özel sektör çeşitli vergi kolaylıkları vb. ile karlarını tutmaya ve yatırım yapmaya teşvik edilmektedir. Öyle ki, örneğin Japonya'da 1950-70'ler arasında, yatırımları özendirmek için vergi muafiyetleri vb. uygulamalar ile toplam gelir vergisi kazançlarının %8-13'ünden vazgeçilmiştir<sup>167</sup>.

<sup>166</sup> John BROHMAN: a.g.e., 98.

<sup>167</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 335.



İç tasarruflar bu şekilde artırılırken, ilginç olan bir nokta da, Doğu Asya'lı ülkelerin güçlü devlet yapıları sayesinde, giriş yapan yabancı sermayenin davranışlarını da kendi sanayi stratejilerine uygun hale getirebilmiş olmalarıdır<sup>168</sup>. Oysa, diğer çoğu Üçüncü Dünya ülkesinin, ÇUŞ'ların sanayileşmeye hakim olmalarına izin verdiği görülür. Çoğu Latin Amerika ülkesinde, ÇUŞ'lar girdikleri ülkenin milli kalkınma hedefleri ile hiç de bağdaşmayabilen sanayi yatırımları yapmışlar ve bu ülkelerde sanayileşmenin yönünü belirlemişlerdir.

Doğu Asya ülkelerinde hükümetler, karları arttırmak ve yatırımları özendirme için özel sektöre bir takım rantlar sağlamışlardır. Mevcut daha tecrübeli firmalar karşısında rekabet etmek zorunda kalan geç sanayileşen ülkenin firmaları için, yeni sanayiler kurmak oldukça risklidir. Yerli şirketlerin bu alanlara giriş yapmalarını sağlamak için devletin gelişmesini istediği sanayilerde rantlar yaratması gerekir. Doğu Asya'da seçici koruma, faiz oranlarının kontrolü, kredi tahsisleri vb. önlemler ve kartellerin desteklenmesi gibi yönetilen rekabet uygulamaları ile bu gerekli rantlar yaratılmıştır. Ancak, devlet bir yandan da özel sektörün davranışlarını çeşitli performans standartları ile disipline etmektedir. Öyle ki, yaratılan bu rantlar da ihracat performansına bağlı olmuştur<sup>169</sup>. Örneğin, Tayvan'da ithalat lisanslarının tahsisi ihracat performansına bağlanarak rant yaratılmıştır. Japonya'da 1953-55 yılları arasında karlarının bir bölümü ile gemi yoluyla ihracat yaptıklarını belgeleyenlere, Küba şekerini ithal fiyatının 2 ila 10 katına satma olanağı veren ticaret lisansları verilmiştir<sup>170</sup>. Kısacası, Doğu Asya hükümetleri, şirketlere uzun dönemli ulusal hedeflere uygun hareket etmeleri koşuluyla rant sağlamıştır ve piyasa güçlerini bu doğrultuda yönlendirmiştir. Ayrıca, servet birikiminin emlak spekülasyonu vb. üretken olmayan kanallarını da kapatmışlardır.

Dinamik sektörlere yatırım yapılması için kredi sübvansiyonları verilmiştir. Kredi verilirken bakılan kriter "karlılık" yerine, "yeni bir sanayi kurulması"

<sup>168</sup> John BROHMAN: a.g.e., 99.

<sup>169</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 336.



olmuştur. Ayrıca, Japonya'da Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın(MITI) uyguladığı politikalar örneğinde olduğu gibi, verilen kredilerin, firmaların piyasada istikrarı bozacak kadar büyük yatırım yapmalarının engellenmesi vb. yönünde yatırım kararlarının koordine edilmesi için de kullanıldığı görülür. Oligopolistik firmalar arasındaki fiyat savaşlarını önlemek için karteller desteklenmiştir<sup>171</sup>. Doğu Asya ülkelerinin öncüsü konumundaki Japonya'da oluşturulan güçlü bir sanayi ve ticaret bakanlığı (MITI); çelik, petrol rafinesi, petrokimya, otomobil, sınai makineler ve elektronik gibi stratejik sektörleri bebeklik dönemlerinde dış rekabetten korumuştur. Dış talebin esnek olduğu, emek verimliliği ve teknolojik ilerleme kazançları vaadeden hedef sanayi sektörlerinde karşılaştırmalı üstünlük elde etmek için çalışılmıştır. Doğu Asya'lı NIC'ler aynı yolu izlemişlerdir. Japonya bu ülkeler için adeta bir "büyüme kutbu" olmuş, bu ülkelere ayrıcalıklı ticari ilişkiler, doğrudan yatırımlar ve sermaye girişleri sağlamış, sermaye ve teknoloji transferi yapmıştır. Doğu Asya ülkeleri "uçan kazlar"a benzetilmektedir. Lider kaz Japonya havalanmış ve diğer kazlar onu takip etmiştir.

Tek tek ele alındığında, Doğu Asya ülkelerindeki devlet müdahalelerinin tipleri, dereceleri ve kullandıkları politika araçlarının birbirlerinden farklılık gösterdikleri görülür. Tayvan'da tüm finansal varlıkların (assets) yaklaşık yarısı devletin mülkiyetinde veya Koomintang siyasi partisinin kontrolü altındadır. Singapur'da çok sayıda devlet tekeli vardır. G. Kore'de devlet, yabancılara ait sanayiler karşısında büyük ailelere ait konglomeratların büyümelerini desteklemiştir<sup>172</sup>. G. Kore ve Tayvan'da başlıca ticari bankaların mülkiyeti devletindir. Böylelikle, devletler, yatırım ve üretimi yönlendirme gücünü ellerinde tutmuşlardır. Özel sektörün yatırım yapmasını teşvik eden önlemler G. Kore'de kredi tahsisleri, faiz oranları sübvansiyonu, ihracat finansmanı, Tayvan'da kredi tahsisleri, mali sübvansiyonlar ve kur ayarlamaları, Singapur'da da mali sübvansiyonlar, vergi ayrıcalıkları (cocessions) ve düzenleyici teşvikler

<sup>170</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 336.

<sup>171</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 338.

<sup>172</sup> John BROHMAN: a.g.e., 95.

(regulatory incentives) şeklindedir<sup>173</sup>. İçlerinde bir tek Hong Kong, daha önce de belirtildiği gibi ihracata yönelik bilgi sağlama, genel eğitim, bazı teknolojik destekler şeklinde çok az sayıda müdahaleye başvurmuştur<sup>174</sup>. Önemli olan bu müdahalelerin Hong Kong'un stratejik amaçlarıyla uyumlu olmasıdır. Hong Kong uzun yıllardır bir ticaret ve finans merkezi olmuş, stratejisini bu konumunu korumaya yönelik olarak belirlemiştir. Deneyimini ve Çin'den gelen girişimcileri kullanarak hafif sanayiye kolayca girebilmiştir. Ancak, sanayi ve teknolojik yapısını derinleştirememiştir. Buna karşın G. Kore, yüksek teknoloji sanayilere girmek yönünde bir strateji geliştirmiştir. Bu amaçla, hafif sanayi ile işe başlamış, baştan itibaren hem koruma uygulamış hem de sanayileşmesini derinleştirmek için müdahaleler yapmıştır. Kredileri daha karmaşık teknolojilere giriş yapmayı teşvik etmek yönünde kullanmış, FDI'yi sınırlandırmış, yerli içeriği arttırmış, dev konglomeratlar yaratmış, AR-GE'yi geliştirmiş, nitelik oluşumunu seçici olarak geliştirmiş ve bilim- teknoloji altyapısını hedef sanayilere göre oluşturmuştur. Tüm bu uygulamalar bir paketin parçaları olmuştur ve her müdahale kendi stratejik amacına ulaşmasında önemli bir rol üstlenmektedir<sup>175</sup>. Kısacası, her ülkenin farklı amaçları ve bu amaçlara ulaşmakta kullandığı farklı stratejileri vardır.

Lall, hükümetlerin neyi piyasa aksaklığı olarak gördüklerinin seçtikleri amaçlara bağlı olduğunu vurgulamaktadır. Buna göre, Hong Kong'da yeterli bir gelişme olarak kabul edilebilecek bir durum, G. Kore'de bir aksaklık olarak görülecektir. Bu nedenle, sanayi politikalarının etkileri değerlendirilirken, izlenen strateji gözönüne alınmalıdır. Doğu Asya ülkeleri, sanayileşmelerinde farklı hedeflere göre farklı stratejiler izlemişlerdir ve piyasa aksaklıklarını bu stratejilerine göre belirlemişlerdir. Dolayısıyla, müdahaleleri farklı hedeflere yöneliktir. Uyguladıkları sanayi politikaları sayesinde sanayileşmiş ve sanayi malları ihracatlarını önemli ölçüde arttırabilmişlerdir. İhracata dönüklük, bu

---

<sup>173</sup> John BROHMAN: a.g.e., 98.

<sup>174</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 354.

<sup>175</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 355.

bağlamda, diğer müdahalelerinin başarılı olabilmesine yolaçan teşvikleri ve disiplini sağlamıştır. Ne var ki, ihracata dönüklük tek başına, hedef sanayilerin çoğunun kurulmasını sağlayamazdı<sup>176</sup>. “Yapılan müdahaleler, belli bir stratejinin parçaları olmuştur. Dünya Bankası, müdahaleleri tek tek ele alarak, bütünün sonuçlarını kaçırmaktadır<sup>177</sup>.” Örneğin, kredi piyasası müdahaleleri eğer koruma, teknolojik teşvikler, seçici şekilde nitelikli insangücü yaratılması vb. ile birlikte kullanılsaydı, başarılı olamazdı.

Doğu Asya ülkelerinin sanayileşmeleri ile ilgili olarak söylenmesi gereken önemli bir nokta da, bu ülkelere giren yabancı sermayenin başlangıçta daha çok resmi transferler, multilateral yardımlar ve krediler şeklinde olmasıdır. Örneğin, 1951-67 döneminde toplam uzun dönemli yabancı sermaye akımları içinde, doğrudan yabancı yatırımların payı Arjantin’de %53, Brezilya’da %51 ve Meksika’da %57 iken, G. Kore’de %1, Tayvan’da %8 kadardır. Buna karşın resmi transferlerin, multilateral yardım ve kredilerin payı ise G. Kore’de %86, Tayvan’da %74’ü bulurken, aynı oranın Arjantin’de %11, Brezilya’da %31 ve Meksika’da %8 olması ilginçtir<sup>178</sup>. Bu duruma yolaçan en önemli neden, ABD’nin soğuk savaş döneminde Doğu Asya’nın komünizme kaymasını istememiş olması ve çok miktarda devletten devlete krediler, yardım, askeri harcama vb. şeklinde büyük boyutlu ve uygun koşullu sermaye transferi yapmış olmasıdır denilebilir<sup>179</sup>. İlginç olan, 1952 - 62 döneminde Doğu Asya’lı NIC’lerin kilit sektörlerde ISI’ya başlamış olmalarıdır. G. Kore ve Tayvan’a ABD’nin o dönemde verdiği kredi ve yardımlar, G. Kore’nin ithalatının %70’ini, Tayvan’ınkinin ise %85’ini karşılayabilecek boyuttaydı<sup>180</sup>.

Oysa, özellikle Latin Amerika’ya ABD’den yardım değil, FDI gitmiştir ve bu durum Latin Amerika devletlerinin otonomilerini azaltmış, devletin kalkınma

---

<sup>176</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 359.

<sup>177</sup> Sanjay LALL: a.g.m., 360.

<sup>178</sup> John BROHMAN: a.g.e., 99.

<sup>179</sup> John BROHMAN: a.g.e., 114.

<sup>180</sup> John BROHMAN: a.g.e., 116.

stratejilerini milli çıkarlara uygun şekilde sürdürebilme yetisini sınırlandırmıştır. Latin Amerika ülkeleri tarihsel olarak başlıca ilksel mal ihracatçıları arasında olmuşlardır. Bu ülkeler, aldıkları çok miktarda ÇUŞ yatırımının da etkisiyle, dışa dönük politikalar uygulamış ve dışa açıklıklarını arttırmaları hem uluslararası finansal piyasalara hem de uluslararası ilksel mal piyasalarına bağımlılıklarını derinleştirmiştir. Böylelikle, bu ülke ekonomileri, uluslararası ilksel mal piyasalarının dalgalanmalarına ve sermaye piyasası şoklarına daha duyarlı hale gelmiştir.

Buna karşın, Doğu Asya'lı NIC'ler başlangıçta açık olmak yerine, kendilerini uluslararası piyasaların dalgalanmalarına karşı korumuşlardır ve en önemlisi de, daha önce belirtildiği gibi, yabancı tasarruflara bağımlı kalmamış, kendi iç tasarruflarını arttırarak kesintisiz şekilde yatırım yapabilmişlerdir<sup>181</sup>.

Doğu Asya ülkelerinde, kamu politikaları gelir dağılımını ve çeşitli sosyal sınıfların ekonomiye katılımını geliştirici, ISI için iç talebi arttırıcı ve ekonomik büyümenin "ortak yarara" yönelik olmasını sağlayıcı olmuştur. Eğitime, bilginin yayılmasına, yeni niteliklerin öğrenilmesine ve yeni teknolojiyi geliştirmek için gerekli olan yapısal değişime katılabilecek insan kapasitesini arttırmaya büyük önem verilmiştir. Özetle, Doğu Asya'lı NIC'ler, geç sanayileşen bir ülkede devletin büyüme ve kalkınmayı canlandırabileceğini gösterirler. Üçüncü Dünya ülkelerinin dünya talebine cevap veren rekabetçi piyasa fiyatları ile dışa açık ve ihracata dönük olarak büyüüp kalkınabileceklerini savunan neoliberalerin aksine, Doğu Asya'nın deneyimi, devletin akılcı politikalarla yapısal değişimi hızlandırabileceğinin ve sermaye birikimini arttırabileceğinin bir örneği olmuştur. Doğu Asya'da başarıyı getiren "arzın sürüklediği bir kalkınma modeli" dir.

---

<sup>181</sup> Yılmaz AKYÜZ ve C. GORE: a.g.m., 330.

## 3.2 Mamul Mallar Ticaretinde Çokuluslu Şirketler'in Rolü

### 3.2.1 Üretimin Uluslararasılaşması

ÇUŞ'ların varlığı daha eskilere dayanmakla birlikte, "üretimin çokuluslulaşması" ve "endüstrilerin yer değiştirmesi" 1960'ların başında başlamaktadır. Endüstrilerin yer değiştirmesi dendiğinde, GOÜ'lerde, "daha önceleri GÜ'lerde yerleşik bazı endüstrilerin yerine geçecek şekilde örgütlenen ve dünya pazarlarına yönelik üretim yapan endüstrilerin kurulması" kastedilmektedir<sup>182</sup>. Böylelikle, pek çok emek yoğun ürün ve süreç, GOÜ'lere kaydırılmaktadır. Endüstrilerin yer değiştirmesi, teknolojik gelişme ile birlikte sermayenin ve üretimin uluslararasılaşmasının bir sonucu olmuştur. Kısacası, bu durum, Güney ülkelerinin iç koşullarından değil, dış koşulların değişmesinden kaynaklanmıştır<sup>183</sup>. Uluslararası üretim, GÜ'lerin ÇUŞ'larının başka ülkelerde kurdukları şubelerinin üretimi olarak tanımlanabilir. Üretimin uluslararasılaşması trendi, 1960'lardan itibaren giderek hızlanmış ve 1970'lerin ilk yarısında artık, dünya ticareti ülkeler arasında olmaktan çok, giderek artan oranda ÇUŞ'ların şubeleri arasında gerçekleşen "firma içi ticaret" niteliği kazanmıştır. Örnek olarak, ABD'nin 1970 yılında ihracatının %50'si, 1974 yılında ithalatının %46'sı firma içi ticaret niteliği taşır hale gelmiştir<sup>184</sup>.

Enformasyon hizmetlerinde, taşıma ve iletişimde önemli teknolojik gelişmelerin olması, ÇUŞ'ların üretimlerini süreçlere bölebilmesini sağlamış ve üretimin uluslararasılaşmasına olanak vermiştir. Söz konusu teknolojik gelişmeler şöyle özetlenebilir<sup>185</sup>.

1)Konteyner gemi taşımacılığı üretimin bölünmesini karlı hale getirmiştir.

<sup>182</sup> Taner BERKSOY: Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme, Belge Yayınları: 14, (İstanbul 1982), 136.

<sup>183</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 138.

<sup>184</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 145-146.

<sup>185</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: " Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations", Multi- National Corporations and Third World Development, Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, (London 1984), 49.

2)İşlemlerin hızı için gereken karmaşık iletişim ağının gerektirdiği mühendislik teknikleri gelişmiştir.

3)Yaygın bilgisayar uygulamaları, bu küresel karlar ve piyasa paylarının maksimizasyonu için çok gerekli olan anında veri işlemeyi sağlamıştır.

Bu yenilikler sayesinde, "ürün ve süreçler, faktör içeriklerine göre parçalara ayrılmış ve her bir parça adeta tek başına bir ürün veya süreçmiş gibi, farklı üretim birimlerinde gerçekleştirilebilecek<sup>186</sup> şekilde bölünebilir olmuştur.

Clairmonte – Cavanagh, ÇUŞ'ların rollerinde zaman içinde dört kayma olduğunu belirtmektedir<sup>187</sup>:

-ÇUŞ'lar, çeşitli sektörlerde ulusal ve uluslararası düzeyde oligopoller oluşturma; konglomeratlaşma eğilimindedirler. Konglomeratlar, çok ürünlü pazarlama ağları (multi- commodity) ve çapraz sübvansiyonlar (cross-subsidization)<sup>188</sup> gibi sofistike tekniklerle rakiplerini piyasadan silerek, hakimiyet kurmaktadır ve fiyat oluşumu üstündeki kontrollerini arttırmaktadırlar.

-ÇUŞ'lar, GOÜ'lerdeki maden ve plantasyonlar üzerindeki mülkiyetlerinden vazgeçmiş, fakat buna karşılık, daha karlı alanlar olan işleme, pazarlama, dağıtım ve hizmetler üzerindeki kontrollerini arttırmışlardır. Böylelikle, ÇUŞ'ların çıktı üzerindeki kontrolleri azalmış gibi gözükse de, gerçekte ÇUŞ'lar pek çok yeni teknik [örneğin, plantasyon tarımında, kontratlı yetiştirme (contract – growing) gibi yöntemler...] geliştirerek bu kontrollerini sürdürmektedir. ÇUŞ'lar global finansman ve pazarlamayı, hatta bazen yurtiçi pazarlamayı kontrol altında tutarak, hammadde arzını ve fiyatlandırmasını belirleme güçlerini ellerinde tutmuşlardır. Çok ürünlü (multi –commodity) ticaret şirketleri de, tek bir malın ticaretini yapan şirketlerin yerini almıştır. Bu şirketler, GOÜ'lerin milli pazarlama

<sup>186</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 148.

<sup>187</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 46.

<sup>188</sup> Bir üründen sağlanan kar ile diğer bir ürünün fiyatının, uzun dönem toplam maliyet düzeyinin altına çekilmesi şeklinde sübvansiyon edilmesidir. Böylelikle düşük fiyatlama yoluyla rakipler elenip, pazar payı artırılabilir. Bkz. Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 79.



kuruluşlarına göre ekonomik, politik ve ticari istihbarat ağıları sayesinde, çok daha hızlı ve esnek hareket edebilirler. GOÜ'ler karşısında pazarlık güçleri çok fazladır.

-ÇUŞ yatırımlarını çekebilmek için, GOÜ'lerin birbirleriyle rekabet etmeye başlamaları, hem bu ülkelerdeki işgücü maliyetini ucuzlatmış, hem de emek hareketini bastırmıştır ("grev olursa yatırımını alır, başka ülkeye gider korkusu" vardır).

-Finansın uluslararasılaşması ve çokuluslu bankaların (ÇUB) önemlerinin artması bir diğer önemli trenddir. 1981'de ÇUB'ların toplam varlıkları, dünya GSYİH'sinin yarısından fazladır. Bu rakam, en büyük 200 sanayi şirketinin toplam satışlarının iki katından da fazladır<sup>189</sup>. Büyük Japon ve Amerikan bankaları, en büyük 100 sanayi şirketinin toplam varlıklarının 2/5'ini kontrol etmektedir. Tek başına 24 Japon bankası ¼'ünden fazlasını yürütmektedir. Japonya, bu finansal kaldıraç yardımıyla, dev tüccarlar olan Sogo Shosha'larının dünya piyasalarını fethetmesini sağlamıştır. ÇUB'lar, ÇUŞ'lar, mega- çok ürünlü ticaret şirketleri ve bunların devletleri arasında çok sıkı ilişkiler kurulmuştur. ÇUB'lar ve arkalarındaki devletler, büyük ve güçlü ÇUŞ'ları dünya piyasalarında para politikaları, çeşitli sübvansiyonlar vb. yollarla desteklemektedirler.

Konglomerasyon, dünya çapında yaygınlaşarak, ÇUŞ'ların çok ciddi boyutlara varan ekonomik gücünün kaynağı olmuştur. Çeşitli piyasalardaki dalgalanmalar karşısında, birkaç oligopolü idare eden konglomeratlar, çapraz sübvansiyonlar aracılığıyla, karlı alanlardan sağladıkları kazançları ile, geçici olarak sorun yaşayan işlerindeki kayıplarını sübvansiyon edebilmektedirler. Konglomerasyon trendi, herbiri kendi uzmanlaştığı farklı konuda çalışmaya devam eden bazı dev ÇUŞ'ların birlikte hareket etmeleri demektir ve

---

<sup>189</sup> Frederick F. CLAIRMONT ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 51.



konglomeratların ilksel mallar, imalat ve hizmetler sektörlerinin üçünü birden idare edebilmeleri sonucunu doğurmuştur<sup>190</sup>.

Güney'in sınai ürün ihracatının hızlanması, üretimin uluslararasılaşmasıyla aynı döneme denk gelmektedir. Bu nedenle, Güney ülkelerinin sınai ürün ihracatlarının artmasının, kendi faktör donanımlarındaki değişimlerden çok sermayenin ve üretimin uluslararasılaşması sürecinden kaynaklandığı söylenebilir<sup>191</sup>.

Yarı imalat ve parça ticareti ÇUŞ'ların kontrolünde artmaktadır. İlksel mal ticaretinin tersine, küresel imalat ticareti farklı bir topluluğun elindedir: Sınai ÇUŞ'ların ticaret şubeleri, küresel ihracatın 1980'de %79.8'ini elinde tutmaktadır<sup>192</sup>. GOÜ'ler, dünya imalat ihracatı içindeki paylarını fazlasıyla arttırmış görünmekle beraber, gerçekte dünya imalat ihracatının mülkiyet ve pazarlama kanalları yoluyla ÇUŞ'lar tarafından kontrol edildiği söylenebilir.

Son 20 yılda, az sayıda GOÜ, dünya pazarlarına çeşitli hafif sanayi ürünleriyle ilk kez girmiştir. En önde Tayvan, G. Kore, Hong Kong, Singapur, Brezilya, Hindistan ve Meksika'dan oluşan Grup 7 vardır. Bu ülkelerden ilk üçü, grubun imalat ihracatının yarısından fazlasını yapmaktadır. Bunların arkasından da, Malezya, Tayland, Filipinler, Kolombiya, Tunus, Morokko, Endonezya, Uruguay, Kıbrıs, Peru, Sri Lanka ve Ürdün'den oluşan Grup 12 gelmektedir<sup>193</sup>. Yine bu ülkelerin de ilk üçü, grubun imalat ihracatının yarısından fazlasını yapmaktadır. Ancak, bu ülkelerin imalat hasılları, büyük ölçüde ÇUŞ'ların şubelerine ve yerli şirketlerle kurdukları ortaklıklara (joint ventures) bağlıdır. Üstelik, ticaretlerinin büyük bölümü de, çok ürünlü tüccarlar veya Japon'ların Sogo Shosha'ları tarafından pazarlanmaktadır. Bu durum, GOÜ'lerin bazılarının imalat ihracatlarının çarpıcı şekilde büyümesinin, büyük ölçüde ÇUŞ'lara

<sup>190</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 61.

<sup>191</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 147.

<sup>192</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 63.

<sup>193</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 84.

dayandığını ortaya koymaktadır. Ancak, teknolojideki yeni gelişmelere göre, gerektiğinde ÇUŞ'ların bu fabrikalarını geri de çağırabilecekleri unutulmamalıdır. Teknolojik gelişme, bazen ucuz emek avantajını tamamen ortadan kaldırmaktadır. Clairmonte ve Cavanagh, bu duruma şöyle bir örnek vermektedir: Bir robot bir kaynakçının 9 dakikada yaptığı işi 50 kat daha hızlı bir şekilde, 11 saniyede yapabilir. Böyle bir durumda, makineler çok pahalı bile olsalar, geleneksel olarak emek yoğun kabul edilen sanayi kollarında bile, emeğin yerine tercih edilebilirler<sup>194</sup>.

Üretimin uluslararasılaşması ile, yoğun AR-GE, sermaye ve nitelik gerektiren üretim aşamaları GÜ'lerde kalmış, niteliksiz emek yoğun aşamalar, işgücü maliyetlerinin düşük olduğu GOÜ'lere kaydırılmıştır. "Kaçan" (runaway) veya "serbest dolaşan" (footloose) sanayiler olarak nitelenen bu sanayiler, tekstil ve deri ürünleri gibi geleneksel dalların yanısıra, elektrikli makineler, elektronik aletler, oyuncak, optik ürünler, metal ürünleri, giyim ve ayakkabı gibi dinamik ürünleri de kapsamaktadır<sup>195</sup>. Adı geçen dinamik sanayi dallarının, özellikle Hong Kong, Singapur, G. Kore, Tayvan, Brezilya ve Meksika gibi başarılı sınai ürün ihracatçılarının ihracatları içinde artan payı vardır<sup>196</sup>.

ÇUŞ'lar için, dünya pazarına satış yapmak, ayakta kalmalarının en önemli yoludur. ÇUŞ'ların satışlarının 1/3 gibi önemli bir bölümü ihracat yoluyla yapılmaktadır. Örneğin, Amerikan firmalarının içinde zirvedeki 10 ihracatçı firma, askeri teçhizat ve otomobil ihracatına yüksek düzeyde bağımlıdır<sup>197</sup>. Dünya ticaretinde ABD ve İngiltere kökenli ÇUŞ'ların yoğunlaşması göze çarpmaktadır. Ancak, Japonya'nın hızlı büyümesinin altında yatan en dinamik makinenin "Sogo Shosha"ları olduğu da unutulmamalıdır. Sogo Shosha'lar, Cargill ve Continental gibi dev tüccarlar olup, ilksel mal ve imalat ticaretini kurumsal olarak birleştirmişlerdir. Bunlar sanayi, finans ve hizmetler sektörlerinde çok çeşitli

<sup>194</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 65.

<sup>195</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 150.

<sup>196</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 151.

<sup>197</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 64.

işlemler yapmaktadırlar ve hem kendi aralarında hem de MITI ile, küresel piyasa paylarını arttırmak için işbirliği içindedirler<sup>198</sup>.

ÇUŞ'larca oluşturulan ihracat kartelleri, devletlerce de sübvansiyonlar, vergi kolaylıkları, anti –monopol kanunlarından tanınan muafiyetler vb. aracılığı ile desteklenmektedirler. Dünya piyasalarında tikanlıklar başgösterdiğinde ve rekabet kızıştığında her devlet, en büyük ÇUŞ'larını, piyasa paylarını korumak ve arttırmak için girdikleri ekonomik savaşlarında desteklemektedir<sup>199</sup>. Devletin sponsorluğundaki karteller, sübvansiyon edilen girdi fiyatları, araştırma bağışları, kamu kontratları vb. yöntemler bu amaçla kullanılmaktadır. Clairmonte ve Cavanagh, 1980'de devletin ABD'de ihracatın %18'ini, İngiltere'de %35'ini, Fransa'da %34'ünü ve Japonya'da %39'unu sübvansiyon ettiğinin, dahası bu ihracat sübvansiyonlarından ÇUŞ'ların içindeki en büyük ihracatçıların yararlandığının altını çizmektedir. ABD'de 1980'de Eximbank kredilerinin 2/3'ünün, sadece 7 dev ÇUŞ'a (Boing, General Electric, Westinghouse, Mc Donnell Douglas, Lockheed, Western Electronic ve Combustion Engineering) verilmesi bu duruma örnek gösterilmiştir<sup>200</sup>. Belirtmek gerekir ki, devletler ile ÇUŞ'lar ve ÇUB'lar arasında sıkı ilişkiler vardır ve başı sıkışan ÇUŞ'lara bu yolla garantili krediler verilmesi sağlanır.

ÇUŞ'lar, GOÜ'lerin sınai mallarının ihracatında yalnızca bu ürünlerin üretimi yoluyla değil, pazarlama kanallarını ellerinde tutmak yoluyla da söz sahibi olabilmektedirler<sup>201</sup>. Mamul mallar, çoğunlukla farklılaştırılmış mallardır. Bu tür mallara yönelik tüketici tercihleri hızla değişebilmekte ve tercihlerin değişmesinde üreticiler reklam, promosyon, satış sonrası hizmetler, ambalaj, model, marka vb araçlarla son derece etkili olabilmektedir. Pazarlama aşaması, bu konuda bilgi, beceri ve tecrübe gerektirmektedir. Ayrıca, bu aşamada ölçek ekonomileri söz konusudur. "Uzmanlaşmış, büyük ölçekli birimler pazarlamada hem işlevsel

<sup>198</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 64.

<sup>199</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 73.

<sup>200</sup> Frederick F. CLAIRMONTE ve J.H.CAVANAGH: a.g.m., 73.

<sup>201</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 193.

olarak, hem de maliyetler açısından üstünlüğe sahiptir<sup>202</sup>.” Pazarlama aşamasında üstlenilmesi gereken maliyetler, bu nedenlerle çok yüksek olup, üretim maliyetinin düşüklüğünden kaynaklanan düşük fiyat avantajını bertaraf edebilirler. ÇUŞ'lar, hem sahip oldukları bilgi, beceri ve deneyimleri, hem de uluslararası pazarlar üzerindeki hakimiyetleri nedeniyle pazarlama ve piyasalara girme konusunda üstünlüğe sahiptirler. Bu nedenle GOÜ'ler, mamul malların üretiminde olmasa bile, pazarlama aşamasında ÇUŞ'lardan yardım almak zorunda kalmaktadırlar. T. Berksoy, ÇUŞ'ların ve uluslararası satınalma gruplarının, GOÜ'lerin mamul mallarını ihraç etmelerinde bir tür aracı rolü üstlendiklerini söylemektedir: “Ucuz işgücü kullanılarak GOÜ'lerde üretilen sınai ürünler, bu şirketler tarafından satın alınıp, kendi pazarlarında ve veya üçüncü pazarlarda satılmaktadır<sup>203</sup>.” GOÜ'ler, böylelikle üretim kapasitelerini arttırabilme ve dış pazarlara açılabilme olanağına kavuşmaktadır. Uzak Doğu ülkelerinin sınai ürün ihracatının %50-80'inin çokuluslu ticaret şirketleri aracılığıyla gerçekleştirildiği düşünülmektedir. Öyle ki, örneğin, Japon firmaları Hong Kong'dan aldıkları ürünlerin %70'ini, G. Kore'den aldıkları ürünlerin %34'ünü vb. başka ülkelere satmaktadır.

### 3.2.2 ÇUŞ'ların GOÜ'ler Üzerindeki Etkileri

ÇUŞ'lar, girdikleri GOÜ ekonomilerinde, büyüme ve gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkilere yolaçmaları nedeniyle eleştirilmektedirler. Bu konuda, Bornshier yapmış olduğu analizde, yüksek ÇUŞ nüfuzunun (penetration) GOÜ'lerin ekonomik büyümeleri üzerinde olumsuz etkisi olduğu, buna karşın zengin ülkelerde, bu yönde anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varmıştır<sup>204</sup>. Ayrıca, 1960'lı yıllarda, hem dünya örnekleminde hem de daha güçlü bir şekilde, GOÜ'lerdeki ÇUŞ nüfuz düzeyinin, bu ülkelerdeki gelir dağılımı daha adaletsiz

<sup>202</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 194.

<sup>203</sup> Taner BERKSOY: a.g.e., 200.

<sup>204</sup> Volker BORNSCHIER: “Multinational Corporations, Economic Policy and National Development In The World System”, Multi- National Corporations and Third World Development, Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, (London 1984), 32.

ise, daha yüksek olduğu, buna karşılık, zengin ülkelerde gelir adaletsizliği daha az ise, ÇUŞ nüfuzunun daha yüksek olduğu görülmüştür<sup>205</sup>. Bornshier, ÇUŞ'ların bir takım baskın politik güç grupları ile ilişkilerinin olduğunu belirtmektedir. ÇUŞ'ların yüksek oranda nüfuz etmeleriyle, bu gruplar yaratılmış ve desteklenmiştir. Böylece ÇUŞ'lar, girdikleri GOÜ'lerin gelir dağılımı üzerinde etkili olabilmektedir<sup>206</sup>. ÇUŞ'ların içinde oldukları söz konusu güç grupları, gelirin yeniden dağıtımına karşı oldukları gibi, gelir dağılımı adaletsizliklerini destekleme eğilimindedirler. ÇUŞ'ların girişleri, uzun dönemde kitlenin kalkınmaya yönelik ihtiyaçları ile çelişecektir. Bornshier şu sonuca varmıştır: "Etkatif kitle talebi, dengeli ve sürekli ekonomik büyümenin önkoşuludur. Bu da ancak, fazlanın bir bölümünün, ekonominin normal işleyişi ile ellerinden alınmış olanlara, yeniden dağıtılmasıyla sağlanabilir. GOÜ'lerde, böyle bir yeniden dağıtım yapılamadığı için, ve dünya düzeyinde de, bağımsız yeniden dağıtımcı ajanlar bulunmadığı için, dünya toplumunun tehdit altında olduğu söylenebilir<sup>207</sup>."

Bornshier'in çalışmasında söz konusu etkilerin nedenlerinden çok sonuçları üzerinde durulmuştur. Kobrin'in çalışması, mamul mal ticaretine GOÜ'lerin ÇUŞ'ların mamul mallarının tüketicileri olmaları açısından bakmakta ve gelir dağılımı üzerindeki etkilerin nedenlerini ele almaktadır.

Kobrin, ÇUŞ'ların, GOÜ'lerin GÜ'lere bağımlı hale gelmelerinde rol oynadıklarını düşünmektedir. ÇUŞ'lar, ürünlerine pazar yaratmak ve pazarı genişletmek amacıyla üstün pazarlama ve iletişim tekniklerine başvurumaktadırlar. Bu yolla, ÇUŞ'ların GÜ'lerdeki orta ve yüksek gelir gruplarının tüketim kalıplarını GOÜ'lere transfer ettikleri düşünülmektedir. GOÜ'lerde böyle bir tüketim kalıbını benimseyebilecek kitle, genellikle küçük bir azınlıktan ibarettir. Ancak, GOÜ'lerde, gelirin bu şekilde yoğunlaşması, GÜ'lerin tüketim mallarına

<sup>205</sup> Volker BORNSCHIER: a.g.m., 35.

<sup>206</sup> Volker BORNSCHIER: a.g.m., 38.

<sup>207</sup> Volker BORNSCHIER: a.g.m., 43.

piyasa sağlamak açısından gerekli görülmektedir<sup>208</sup>. Ne var ki, GÜ'lerdeki zevk ve tercihlerin GOÜ'lere transferi, beraberinde sermaye birikimi ve teknik süreçler olmaksızın gerçekleştiğinden, bağımlılığa yol açabilmektedir. Kobrin, ÇUŞ'ların GÜ'lerin tüketim kalıplarının yayılmasında üstlendikleri rol nedeniyle, GOÜ'lerin bağımlılığını arttıran bir mekanizma gibi çalıştığını söylemektedir. Burada üzerinde durulan, ÇUŞ'ların ürün farklılaştırmasına dayalı "yatay" yatırımlarla, kendi ülkelerinde ürettikleri ürünlerin GOÜ'lerde de üretilmesi yolunun seçilmesidir<sup>209</sup>. Farklılaştırılmış ürünler arasında ya çok küçük fiziksel veya marka ve reklama dayalı farklılıklar vardır. Yabancı yatırımcının, pazarlama konusundaki yeteneklerine bu noktada önemli rol düşecektir.

Söz konusu ürünler, ÇUŞ'ların kendi ülkelerinde sattıklarına çok benzemektedir ve bu ürünler, kendi ülkelerindeki koşullara cevaben geliştirilmişlerdir. GÜ'lerde, emek kıt ve tüketicilerin gelirleri görece yüksek olduğundan, bu ülkeler kökenli ÇUŞ'ların tasarladıkları ürünler de, yüksek geliri tüketicilerin zevklerine hitap eden ve emek tasarruf eden süreçlerle üretilen ürünler olmak durumundadır. Dolayısıyla, ÇUŞ'ların, bu yöndeki yatırımlarını yaparken, daha adaletsiz gelir dağılımı olan GOÜ'leri tercih edecekleri ve bu ülkelerdeki görece yüksek geliri tüketici tabakasını hedef seçecekleri söylenebilir. Bu tür ürünlerin, GOÜ'lerde ÇUŞ yatırımlarıyla üretilmeleri, GOÜ'lerin faktör donanımlarıyla bağdaşmayan üretim süreçleri gerektirebilir. Eğer görece sermaye yoğun üretim süreçleri ithal edilirse, teknolojik bağımlılık kaçınılmaz olur. GOÜ'lerde gerekli makinaları dizayn edecek, kuracak, modifiye edecek ve hatta muhafaza edecek kapasite olmayabilir<sup>210</sup>. Böylece, GOÜ'lerde yüksek gelir tüketim mallarına olan talep varoldukça ve arttıkça, GOÜ'ler, GÜ'lere teknolojik olarak daha bağımlı hale gelecektir. Belirtmek gerekir ki, Bornshier çalışmasında, ev sahibi ülkede, teknolojik bağımlılık yaratan ÇUŞ yatırımlarının,

---

<sup>208</sup> Stephen J. KOBIN: "Multinational Corporations, Sociocultural Dependence and Industrialization: Need Satisfaction Or Want Creation?", Multi- National Corporations and Third World Development, Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, (London 1984), 196.

<sup>209</sup> Stephen J. KOBIN: a.g.m., 197.

<sup>210</sup> Stephen J. KOBIN: a.g.m., 202.



ekonomik büyüme üzerinde negatif uzun dönemli etkileri olduğu sonucuna varmıştır<sup>211</sup>. ÇUŞ'ların patentler üzerindeki kontrolü, teknolojik bağımlılık yaratmaktadır.

ÇUŞ'lar fiyat rekabetine değil, ürün rekabetine dayanan ve reklam vb. yollarla farklılaştırılan ürünlerin üretimlerini GOÜ'lere kaydırmakla birlikte, AR-GE'yi merkezileştirme eğilimindedirler ve böylelikle, ürün geliştirme olanaklarını ellerinde tutarak GOÜ'ye karşı üstünlüklerini korumuş olurlar<sup>212</sup>.

Kobrin, çalışmasında ÇUŞ'ların transfer ettikleri "tüketim kapitalizmi" ve GOÜ'lerin gelir dağılımı arasındaki ilişkiyi sorgulamıştır. Bu ürünlerin girişi ve bu ürünlere talep yaratılması, GOÜ'lerin gelir dağılımını etkilemekte veya gelirin yeniden dağıtımını engellemekte ise, ÇUŞ'ların bağımlılığa yol açtığı söylenebilir. GOÜ'lerin sanayileşmesi, yabancı yatırımcının yüksek gelir tüketim mallarına ne kadar çok dayanıyorsa, piyasadaki herhangi bir gerileme büyüme, yatırım ve istihdam üzerinde o denli şiddetli istenmeyen etkiler yaratabilecektir. Bu nedenle, bu ürünlere olan yüksek gelirli tabakanın talebinin destekleneceği ve gelirin yeniden dağıtımına yönelik politikalardan kaçınılacağı düşünülebilir<sup>213</sup>. Ayrıca, hükümetler de, yüksek gelir tüketim malları üreten FDI'lar yoluyla sanayileşebileceklerini düşünüyor ve bizzat daha adaletsiz gelir dağılımı yaratacak politikalar uyguluyor olabilirler.

Kobrin'e göre, "eğer uluslararası ekonomik sistemin, endojen sanayileşmeye ciddi sınırlamalar getirdiği düşünülecek olursa, adaletsiz gelir dağılımının, bağımlılığın bir fonksiyonu olduğu düşünülebilir<sup>214</sup>." Belirtmek gerekir ki, bağımlılık derece derecedir ve "bilinçli bir sömürü politikası gerektirmez, yapısal da olabilir<sup>215</sup>."

<sup>211</sup> Volker BORNSCHIER: a.g.m., 31.

<sup>212</sup> Stephen J. KOBRIN: a.g.m., 202.

<sup>213</sup> Stephen J. KOBRIN: a.g.m., 204.

<sup>214</sup> Stephen J. KOBRIN: a.g.m., 204.

<sup>215</sup> Stephen J. KOBRIN: a.g.m., 201.



ÇUŞ'lara sıkça getirilen bir eleştiri de, ev sahibi GOÜ'nün ihtiyaçlarını ve kalkınma hedeflerini gözardı ettikleri yönündedir. Doğal olarak ÇUŞ'ların yeni ürün ve üretimde kullanacakları girdileri geliştirmeleri, kazanç beklentilerine bağlıdır. Bu tür çabalara girişme kararlarında; ürünün potansiyel piyasasının büyüklüğü, yeni girdi kullanımıyla maliyetlerde ne kadar tasarruf sağlanabileceği ve gerekli AR-GE maliyetleri belirleyici olmaktadır<sup>216</sup>.

GOÜ'lerde çoğunlukla iyi araştırma kurumları ve araştırmacılar, gelişmiş bir yerli sermaye malları sanayii, güvenilir enerji üretimi, nitelikli emek vb. faktörler eksiktir. Kısacası, Güney'in kendine özgü koşulları vardır. Bu nedenle, hammadde veya aramalarının düzensiz kaliteleriyle, işçilerin niteliksizliği ve disiplinsizliğiyle vb. uğraşabilmek için, ithal edilen modern makinelere her türlü modifikasyon yapılır (hızlarının yavaşlatılması gibi...). Manila'da metal mühendisliğinde kullanılan mekanize teçhizatın, bu ülkede elektriğin güvenilir bir kaynak olmaması nedeniyle, yarı manuel hale getirilmesi bu duruma bir örnektir<sup>217</sup>. GOÜ'lerde çoğunlukla LT (low technology) sanayiler bulunur. Bu sanayilerde, kimi yerli teçhizat ve girdilerin kullanılması elverişli olabilmektedir. Ancak, HT (high tech) sanayilerde, gerekli standartları sağlayanlar dışındakiler kullanılamazlar. Tüm bu sayılan koşullar, bir GOÜ'ye giriş yapan ÇUŞ'un, nasıl bir teknoloji kullanacağını belirleyecektir. Bu problemler karşısında ÇUŞ'un, genellikle standart bir teknoloji getirip, kendini yerel koşullardan soyutlaması olasıdır. Bu durum, ÇUŞ'ların "yerel ihtiyaçlara önem vermiyor" diye eleştirilmelerine yol açan başlıca etkidir. Watanabe'ye göre, eğer ÇUŞ'lar girdikleri ülkede yeterince büyük ölçekte çalışma olanağı bulurlarsa, söz konusu yetersizlikleri aşmaya yönelik daha yapıcı çözümler üreteceklerdir. Örneğin, kullanılacak teçhizatı ithal edebilirler, hammadde ve aramalarının kalitesini arttırmaya ve işçileri eğitmeye çabalayabilirler, kendi jeneratörlerini kurabilirler

---

<sup>216</sup> Susumu WATANABE: "Multinational Enterprises, Employment and Technology Adaptations", Multi- National Corporations and Third World Development, Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, (London 1984), 180.

<sup>217</sup> Susumu WATANABE: a.g.m., 181.

vb<sup>218</sup>. Bu yöndeki yatırımlar, ÇUŞ'ları, benzer yatırımları yapmayan diğer firmalara göre daha sermaye yoğun kılacaktır.

Watanabe, ÇUŞ'ların girdikleri ülkelerde istihdam yaratma etkisi üzerinde de durmaktadır<sup>219</sup>. ÇUŞ'ların fabrikalarında yaratılan istihdam, "doğrudan etki" olarak adlandırılmaktadır. Söz konusu ürünün emek yoğunluğu, ürünün mevcut piyasasının büyüklüğü ve bu piyasanın genişletilme olasılığı, doğrudan etki üzerinde önemli olmaktadır. Bir ürünün üretiminde, ÇUŞ'un kullanacağı veri teknoloji ve ürünü talep etmesi beklenen hedef kitlenin veri satınalma gücü vb. faktörler nedeniyle, iç piyasaya yapılan üretimde doğrudan istihdam etkisi tahmin edilebilir. Ancak, ihracat yoluyla piyasa genişletilebiliyorsa, doğrudan istihdam etkisi de büyüyebilir. ÇUŞ'un girdiği ülkede yaratması beklenen dolaylı etkiler ise ikiye ayrılır. Bunlardan birincil dolaylı etkiler, hemen fabrika dışında istihdam yaratırlar. İkincil dolaylı etkiler ise, birincil etkilerden kaynaklanırlar. Eğer ithal materyalin işlenmesi ya da ithal tüketim malları montajı gibi bir yatırım söz konusu ise birincil dolaylı etkiler son derece sınırlı olabilir. Ancak, eğer çok sayıda insan ihracata yönelik işleme ve üretimde çalışıyorsa, yerli sanayilere yönelik ciddi bir efektif talep yaratabilirler. Watanabe, G. Kore'de otomobil vb. yerli dayanıklı tüketim malları sanayinin gelişmesini bu duruma örnek göstermektedir. Öte yandan, ticaret şirketleri (trading companies), küçük ofislerinde yarattıkları küçük istihdamın yanısıra, dokuma, oyuncak vb. emek yoğun ürünler için fason imalat (subcontracting) yaptıklarından, ciddi dolaylı etkiler yaratırlar.

Üretim ölçeği, üretimin iç piyasaya mı, ihracata mı yönelik olarak yapıldığı ve yerli girdilerin varlığı, birincil dolaylı etkilerin büyüklüğü üzerinde etkili olabilir. Belirtmek gerekir ki, birincil dolaylı etkiler her zaman pozitif olmaz. Örneğin, plastik ayakkabı üretimine yönelik bir ÇUŞ yatırımı, sadece deri ayakkabı değil,

---

<sup>218</sup> Susumu WATANABE: a.g.m., 181.

<sup>219</sup> Susumu WATANABE: a.g.m., 182.

geri bağlantılarla ilgili hayvancılık vb. çeşitli diğer sektörler de zarar verebilir<sup>220</sup>. Hatta ÇUŞ, mevcut bir firmayı alarak giriş yapıyorsa, çalışanları işten de çıkarabilir ve böylelikle doğrudan istihdam etkisi negatif olur.

Watanabe, ÇUŞ'ların mevcut koşullara uygun teknoloji kullanarak hemen istihdam yaratmalarından daha önemli olanın; uzun dönemli kalkınmaya yönelik sektörler yatırım yapması olduğunun altını çizmektedir. Özellikle, HT sektörler bu duruma örnek gösterilebilir. Watanabe, GOÜ'nin, ÇUŞ girişlerini dikkatle izlemesi, doğrudan ve dolaylı istihdam etkilerini dikkate alması gerektiğini vurgulamaktadır. Ürün seçimi ve hedef piyasanın belirlenmesi, bu açıdan önem taşır. Bu nedenle, "ÇUŞ'ların hangi endüstrilere ve hangi hedef piyasaya girebileceklerine izin verecek olan sorumlu hükümetin, hem iç piyasada, hem de uluslararası piyasalarda tahmin edilen talep yapısı ışığında, sanayisinin gelecek 5 -10 - 20 yıl sonrasına ilişkin açık bir görüşü olmalıdır<sup>221</sup>."

### 3.3 Teknoloji Transferi Sorunu

Geleneksel olarak teknoloji ile ilgili "öğrenme" sürecinin otomatik, öngürülebilir ve maliyetsiz bir üretim deneyimi olduğu varsayılmıştır. Bu sürecin dışsalıklar içermediği, dış destek gerektirmediği ve teknolojiler arasında tektip (uniform) olduğu kabul edilmiştir. Durum böyle olunca, GOÜ'ler için öğrenme sürecinin ekonomik olarak önemsiz olduğu sonucuna varılmaktadır. Bu bakış açısına göre, mevcut tüm teknolojileri elde etmek eşit kolaylıktadır ve teknoloji, rekabetçiliğin başlıca belirleyeni olamaz. Ülkelerarası karşılaştırmalı üstünlükler avantajı farklılıklarının, teknoloji ile bir ilgisinin olmadığı düşünülür. Tüm bu sayılan nedenlerden ötürü, GOÜ'lerin teknolojik gelişmeyi teşvik edici politikalar uygulamalarına gerek yoktur.

<sup>220</sup> Susumu WATANABE: a.g.m., 185.

<sup>221</sup> Susumu WATANABE: a.g.m., 189.

Geleneksel karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımları, bu varsayımlarına dayanarak, faktör donanımları ve fiyatları zaman içinde değiştiğinde, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin de kendiliğinden ve maliyetsiz olarak değişeceği sonucuna varmıştır. Bu yaklaşıma göre, GOÜ'lerin ihracatları, söz konusu ülkelerin faktör donanımları ve faktör fiyatları değiştikçe, otomatik olarak basitten karmaşığa, daha teknoloji ve sermaye yoğun ürünlere doğru kayacaktır. Bu nedenle, ihracatın yapısı, veri bir zamanda görece faktör fiyatlarını yansıttığı ve zaman içinde faktör fiyatlarıyla beraber değişeceği için önemli bulunmamaktadır.

Oysa gerçekte, teknolojik olanakların oluşturulması demek olan teknolojik öğrenme süreci, son derece maliyetli, riskli, öngörülemez ve çok uzun sürebilen bir süreçtir<sup>222</sup>. Bir yanda ihracat yapıları bir türlü ilksel mallardan veya düşük teknolojili mamul mallardan öteye çeşitlenememiş GOÜ'ler ve diğer yanda bilinçli müdahalelerle teknolojik olanaklarını geliştirerek, hızla imalatta karşılaştırmalı üstünlüklerini arttıran GOÜ'ler olduğu görülmektedir.

Ihracatın teknolojik yapısı, büyüme beklentilerini etkiler. Geleneksel yaklaşımın aksine, gerçekte ülkeler, fiyat değişmelerine göre bir yapıdan diğerine kolayca geçemezler ve farklı ihracat yapıları, farklı büyüme beklentileri (prospects) taşırlar. Daha teknoloji yoğun bir ihracat yapısı, daha iyi büyüme beklentilerini ve daha yüksek spillover etkilerini beraberinde getirmektedir.

Lall, imalat sektörlerini teknolojik içeriklerine göre sınıflandırmıştır<sup>223</sup>:

1) Doğal kaynaklara dayalı (resource based-RB) sanayiler: İşlenmiş gıda ve tütün, basit tahta ürünleri, boya, deri (deri ürünleri değil), değerli taşlar ve organik kimyasallar.

<sup>222</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, METU International Conference On Economics, (Ankara, Eylül 1998), tebliğ olarak sunulmuştur, 2.

<sup>223</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, a.g.s., 4.

2) Düşük teknoloji (low technology-LT) sanayiler: Tekstil, dokuma (garments), ayakkabı, diğer deri ürünleri, oyuncaklar, basit metal ve plastik ürünleri, mobilya, cam

3) Orta düzeyde teknoloji (medium technology- MT) sanayiler: Otomotiv ürünleri, çoğu sınıai kimyasallar, standart sınıai makineler, basit elektrikli ve elektronik ürünler

4) Yüksek teknoloji (high technology-HT) sanayiler: Hassas (fine) kimyasallar ve ilaçlar, komplike elektrikli ve elektronik makineler, hava taşıtları (aircraft) ve hassas ölçüm aletleri (precision instruments)

Lall'in sınıflandırmasında, RB grubunda yer alan ürünlerin bir bölümü (basit gıda, deri vb.) emek yoğun ve basit iken, bir bölümü ise (petrol ürünleri, işlenmiş gıda vb.); sermaye, ölçek ve nitelik yoğundur. Ancak, bu grupta yer alan sanayiler doğal kaynaklara dayanırlar ve rekabetçilik açısından ilgi çekici değillerdir. LT grubunda yer alan ürünler, iyi bilinen bir teknoloji, düşük AR-GE harcaması ve düşük nitelik gerekleri taşırlar. Bu ürünlerin maliyetini belirleyen başlıca unsur emeğin maliyeti olmaktadır. Ürünler farklılaştırılmış değillerdir ve karşılaştırmalı üstünlükler, kalite ve markadan ziyade, fiyata dayanmaktadır. LT ürünlerin piyasalara giriş engelleri düşüktür.

MT grubunda yer alan ürünler, karmaşık teknoloji içerirler. AR-GE ortalama bir düzeydedir. Bu ürünlerin üretiminde gelişmiş mühendislik nitelikleri ve büyük ölçekli üretim gerekmektedir. Bu ürünlerin piyasalarına giriş engelleri; sermaye gereklerinin yanısıra, operasyon, tasarım ve ürün farklılaştırmasına yönelik "öğrenme" süreçleri gerektirmeleri nedeniyle yüksektir. HT grubundaki ürünler ise, gelişmiş ve hızla değişen teknolojiler ve karmaşık nitelikler içerirler. Çok miktarda AR-GE yatırımı gerektirirler. Dünya imalat ticareti içinde, en hızlı büyüyen grup HT grubudur.

Lall, teknolojiye dayalı bir ihracat yapısına sahip ülkelerin diğerlerinden daha hızlı büyüyeceklerini söylemektedir. Bu nedenle, dinamik ihracat büyümesi yaşamak isteyen ülkelerin, daha fazla HT ihracatı yapabilecekleri bir yapıya

kaymaları gerekmektedir. Ancak, belirtmek gerekir ki, sanayileşmenin geri bir aşamasında bulunan bir ülkenin, HT ihracatı yapması kolay kolay mümkün olmaz. Yine de, bu gibi ülkelerin de, ücretleri arttığında ihracatlarının tıkanmaması için, daha karmaşık ürünler üretebilmeye yönelmeleri gerekmektedir, çünkü düşük teknoloji ürünleri, düşük büyüme getirecektir.

GÜ'lerin ve GOÜ'lerin imalat gruplarına göre rekabetçilikleri karşılaştırıldığında, GÜ'lerin rekabetçi güçlerinin en yüksek olduğu grubun MT olduğu görülür. İlginç bir nokta, GOÜ'lerin ihracat büyüme oranlarının en yüksek olduğu grubun LT grubu olmasının yanısıra, HT ihracatta hızlı büyüme oranları yaşanmasıdır. GOÜ'ler, MT ihracatından daha çok, HT sanayilerinde gelişmişlerdir. Bu durumun başlıca sebebi, MT ürünlerinin çok fazla teknoloji, ölçek, nitelik vb. gerektirmelerine karşın, HT ürünlerinin nihai montaj gibi bazı üretim süreçlerinin düşük nitelik gerektirmesi ve oldukça emek yoğun olabilmesidir. Ulaştırma ve iletişim maliyetlerindeki düşüş ve bu ürünlerin değere göre ağırlık oranlarının (weight to value) düşük olması, daha basit olan kimi süreçlerin GOÜ'lerce yapılmasını daha ekonomik kılmaktadır. Ancak, sınai kalkınma; sadece sınai mallar üretimi olmayıp, teknolojik derinleşmenin de yakalanabilmesi demektir. Derinleşme<sup>224</sup>,

-sanayi içinde ürün ve süreçlerin upgrade edilmesi

-daha karmaşık yeni ürünlere yönelinmesi

-yerli içeriğin arttırılması

-daha karmaşık teknolojilerin adaptasyonu, geliştirilmesi, tasarım ve yenilik üretilmesi süreçlerini kapsamaktadır.

Bu süreçlerin hepsi maliyetlidir, öğrenme maliyetleri söz konusudur. Lall, derinleşmenin sınai kalkınma içinde mutlaka erişilecek bir aşama olmadığını altını çizmektedir. Bu noktada, daha önce Doğu Asya örneğinde görüldüğü üzere, devlete önemli görevler düşmektedir.



Dört Asya Kaplanı'na bu açıdan bakıldığında, içlerinde Hong Kong'un serbest ticarete dayanarak LT ihracatını arttırdığını görürüz. Dokuma, tekstil, oyuncak, ayakkabı gibi ürünlerle işe başlamıştır. Daha sonra, ihracat yapısının çeşitli şekillerde upgrade etmiş ve daha karmaşık ürünlere de kayabilmiştir. Ancak, Hong Kong görece az bir yapısal derinleşme gerçekleştirebilmiştir. Bu nedenle, ücretlerinin artmasıyla birlikte, imalatının çoğu daha düşük ücretli ülkelere kaymış ve ihracat büyümesi tıkanmıştır. Diğer kaplanlar içinde teknolojik düzeyi en düşük kalan ülke olmuştur. Singapur ise, tersine ciddi bir derinleşme gerçekleştirebilmiştir. Hızla LT'den, petrokimya ve üretici elektroniklerine vb. kaymıştır. Teknolojisini basit montaj düzeyinden, yüksek bir nihai imalat ve tasarım düzeyine çıkarmıştır. Singapur, bu süreci seçici yatırımlara yönelttiği FDI girişleriyle ÇUŞ'ların denetiminde gerçekleştirmiş ve küresel ağa entegre olmuştur. Asya Kaplanları içinde, ihracat yapısı en çok HT'ye dayanan ülke Singapur olmuştur. Ancak, belirtmek gerekir ki, AR-GE ve yenilik kaynakları dışarıdadır. G.Kore ve Tayvan'da ise, derinleşmeyi yerli firmalar gerçekleştirmiş, FDI'lar kısıtlanmış ve ÇUŞ'ların rolü küçük kalmıştır. Bu ülkeler, AR-GE ve teknik niteliklerini geliştirerek, teknolojik derinleşmeyi en fazla sağlayanlar olmuşlardır<sup>225</sup>.

Yeni üretim teknolojileri ve pazarlama teknikleri, Kuzey ülkelerinin, daha önce çevre ülkelerde kurdukları bazı sanayileri geri çağırımlarına olanak verebilmektedir. Tekstil ve dokuma sektörlerinde olduğu gibi, emek ikame edici mikroelektronik teknolojiler vb. Güney'in düşük ücrete dayalı karşılaştırmalı üstünlüklerini eritmektedir. Teknolojik derinleşme bu açıdan büyük önem taşımaktadır. Derinleşmeyi gerçekleştirebilen GOÜ'ler, yüksek teknolojiye sofistike ürünlere kaymışlar ve artık kendi ÇUŞ'ları Kuzey'in ÇUŞ'larıyla rekabet eder hale gelmiştir. Buna karşın, GOÜ'lerin çoğunun hala ilksel mallardan emek yoğun

<sup>224</sup> Sanjaya LALL: : "The East Asian Miracle: Does The Bell Toll For Industrial Strategy?", a.g.m., 351.

<sup>225</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, a.g.s., 13.



sanayi sektörlerine bile kayamamış olması da bir gerçektir. Teknolojiyi kendileri üretemeyen ülkelerin karşısında teknolojinin transferi sorunu vardır.

Teknoloji, fiziki bir mal gibi mükemmel bir şekilde transfer edilememektedir. Alıcının da, ithal edilen teknolojiyi etkin kullanabilmesi için bazı özelliklere, örneğin, yeni niteliklere, teknik ve organizasyonel bilgiye sahip olması gerekmektedir<sup>226</sup>.

GOÜ'ler, genellikle teknolojik bilgiyi "paket" halinde almayı tercih ederler. Yatırım öncesi ve sonrasına ilişkin her türlü teknik bilgi bu pakette bulunur. Ne var ki, teknoloji, paket halinde transfer edildiğinde, "yaparak öğrenme" olanağı kalmamaktadır. Herşeyin hazır olarak getirilip, kurulduğu ve belli bir süre garanti kapsamında olan bir paket teknolojiyi transfer etmek, alıcı firmayı çeşitli risklerden kurtaracaktır. Ancak, bu durum, alıcı firmanın ve ülkenin, teknik bilgisizliğinin sürüp gitmesine de yol açacaktır<sup>227</sup>.

Transfer edilmek istenen teknik bilginin mülkiyet hakkını elinde tutan yabancı firma, bir çeşit teknelci konumundadır. Bu durum, GOÜ'lerin teknoloji transferini gerçekleştirirken, sermaye mallarına gerçek maliyetlerinin çok üstünde bir bedel ödemek zorunda kalmalarına yol açmaktadır<sup>228</sup>. Yeni bir ürün veya üretim sürecini geliştiren bir firma, bu bilgiyi bir süre mülkiyetinde<sup>229</sup> tutma hakkına sahiptir. Söz konusu firma, ortaklıklar kurarak ve lisans anlaşmaları yaparak teknelci konumunu korumaya çalışacaktır. Yaptığı anlaşmaya kısıtlayıcı maddeler koyarak ve patent hakkını saklı tutarak karlı çıkacaktır. Söz konusu patent hakkının süresi dolduktan sonra da, çoğu kez alıcı firma, ürünün

<sup>226</sup> Sanjaya LALL: : "The East Asian Miracle: Does The Bell Toll For Industrial Strategy?", a.g.m., 350.

<sup>227</sup> Şiir ERKÖK: Teknoloji Seçimi ve İstihdam Sorunları, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayın No: 118, Kalite Matbaası, (Ankara 1978), 111.

<sup>228</sup> Şiir ERKÖK: a.g.e., 106.

<sup>229</sup> Patent Hakkı: üretim sürecinde yaratılan bir teknik bilgi üzerinde mülkiyet hakkına sahip olunmasıdır. Lisans Anlaşmaları: üretim süreci sahibinin bir şirkete mali ödemeler karşılığında bu süreci kullanma hakkını verdiği sözleşmedir. Bkz. Şiir ERKÖK: a.g.e., 104-105.

gerektirdiği aramaları ve sermaye mallarını satıcı firmadan almayı sürdürdüğünden, satıcı firmanın kazancı devam edecektir.

Belirtmek gerekir ki, yabancı firma “gücünü patent haklarının, lisans anlaşmalarının, tekelci firma oluşunun ötesinde, sahip olduğu teknik bilgiden alır. Az gelişmiş ülkedeki bir girişimciyi, teknoloji transfer etme yoluna iten de teknik bilgi eksikliğidir<sup>230</sup>.”

Dünya ticaretinin kurallarını koyan GATT hareketi çerçevesinde, fikri ve sınai mülkiyet hakları, TRIPS anlaşmasıyla kapsama alınmıştır. Daha açık deyişle, TRIPS anlaşması, teknoloji transferini çeşitli kurallara bağlamaktadır. Bu anlaşmanın konusunu patentler, telif hakları, ticari markalar, coğrafi işaretler, sınai tasarımlar, bitki yetiştiricilerinin hakları vb. oluşturmaktadır. Fikri ve sınai mülkiyet hakları (FSMH) konusu, başta ABD olmak üzere GÜ'lerin istekleri doğrultusunda GATT kapsamına alınmış ve bu süreçte, GOÜ'lerin yoğun itirazları olmuştur. GÜ'ler yüksek teknolojiyi ve teknolojik bilgiye dayalı sanayilerde rekabet gücünü ellerinde tutmaktadırlar. GOÜ'lerin, özellikle de Doğu Asya'nın yeni sanayileşen ülkelerinin, sınai ürünler ticaretine ve hatta kimi yüksek teknolojlili malların görece basit parçalarının ticaretine yönelmiş olmaları, GÜ'leri, kendilerini bu ülkelerin olası rekabetlerinden korumak için önlemler almaya itmiştir.

TRIPS anlaşması, daha önce FSMH konusunda yapılmış olan Bern, Paris ve Roma Sözleşme'lerini ve Entegre Devrelere İlişkin Anlaşma'yı kapsamakta, eksik kalan noktaları da tamamlamaktadır. Anlaşma uyarınca, en çok kayrılan ülke ve ulusal muamele ilkelerine uyulması gerekmektedir. Böylelikle, hem bir ülkeye tanınan ayrıcalıkların diğer üyelere de tanınması, hem de FSMH'nin korunmasında yerli ve yabancı ülke vatandaşları karşısında farklı tutum alınmaması sağlanmaya çalışılmıştır. Ulusal yasaların farklılığından yararlanarak,

---

<sup>230</sup> Şiir ERKÖK: a.g.e., 111.

FSMH'nin adeta görünmez engeller gibi kullanılmasının böylece önüne geçilmeye çalışılmıştır.

TRIPS anlaşması, bilgisayar programlarını da içeren telif haklarında koruma süresini 50 yıl, sınai tasarımlarda en az 10 yıl ve entegre devrelerde 10 yıl olarak tesbit etmiştir. Anlaşmada, "yeni olma, yenilik yaratıcı çabayı içerme ve somut anlamda uygulanabilme koşullarına sahip"<sup>231</sup> her buluş, patent kapsamında değerlendirilmektedir. Bitki ve hayvanların yaratılmasına yönelik mikroorganizmalar ve mikrobiolojik süreçler de kapsam dahilindedir. Anlaşmanın getirdiği kurallara uyulabilmesi için, GOÜ'lere en az 5 ve en az gelişmiş ülkelere de en az 15 yıl hazırlık süresi tanınmıştır.

Anlaşma'nın GOÜ'lere yönelik FDI'ları ve GOÜ'lerin AR-GE çalışmalarını arttıracığı söylenmektedir. Ancak, GOÜ'lerin bilimsel ve teknolojik kapasiteleri son derece sınırlıdır ve bu yönde yapabildikleri harcama miktarı çok küçüktür. GOÜ'ler teknolojiyi genellikle taklit yoluyla transfer edebilmişlerdir. TRIPS'in bu transfer kanalını ciddi şekilde tıkaması beklenmektedir. Söz konusu yeni düzenlemeler nedeniyle, GOÜ'lerin ödemeler dengelerinin olumsuz etkileneceği düşünülmektedir. Şöyle ki<sup>232</sup>:

-Daha önce ters mühendislik yoluyla üretilen mallar, ithal edilmek zorunda kalınacaktır.

-Patentlenmiş mallar, daha yüksek fiyatlardan ihraç edilecektir.

-Yabancı şirketlere royalti ödemeleri artacaktır.

Ayrıca, TRIPS anlaşmasının etkilerinin GOÜ'lerin tarım kesimlerinde de yoğun şekilde hissedilmesi beklenmektedir. Bundan böyle, biyoteknolojik yenilikler ve yüksek verimli, hastalığa dayanıklı tohumlar, ÇUŞ'larca patentleneceğinden,

<sup>231</sup> Tuba ONGUN: "Ticarette Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları(TRIPS) Anlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkeler", Ekonomik Yaklaşım, Cilt: 7, Sayı: 22, (Sonbahar 1996), 70.

<sup>232</sup> Tuba ONGUN: a.g.m., 72.

örneğin küçük çiftçiler ellerindeki tohumları ertesi sene tekrar kullanamayacak ve her yıl yeniden tohum almak zorunda kalabileceklerdir<sup>233</sup>.

## 4. TÜRKİYE'NİN İHRACAT YAPISI

### 4.1 Türkiye'nin İhracatına Konu Olan Mallara İlişkin İstatistiksel Bir Çalışma

Türkiye'nin mal ticaretinin, daha önce ele alınan bölümler ışığında, Kuzey ve Güney arasındaki ticarete nasıl bir konumda olduğunun incelenmesi ve bu bağlamda, Türkiye'nin dünyadaki yerinin belirlenmesi amacıyla, bu bölümde istatistiksel bir çalışmaya yer verilmiştir.

#### 4.1.1 Model

Michael Michaelly'nin "ihracatın mal konsantrasyonu"nu ölçmeye yarayan formülü çalışmamızın temelini oluşturmuştur. İhracatın mal konsantrasyonu katsayısı formülü<sup>234</sup>

$$C_{ij} = \sqrt{\sum_i (X_{ij} / X_{.j})^2}$$

şeklindedir.

$X_{ij}$  = J ülkesinin i malı ihracatı

$X_{.j}$  = J ülkesinin toplam ihracatı

Eğer söz konusu ülkenin tüm ihracatı tek bir maldan oluşuyorsa, bu durumda katsayı 1 olur. Eğer söz konusu ülkenin ihracatı tüm mallarda eşit dağılmış ise, katsayı bu kez  $1/\sqrt{N}$ 'e eşit olacaktır. N, ihracat listesindeki tüm malların sayısıdır. Böylelikle, katsayının alt ve üst sınırları belirlenmiş olmaktadır.

<sup>233</sup> Tuba ONGUN: a.g.m., 73.

<sup>234</sup> Michael Michaelly: a.g.e., 53.

#### 4.1.2 Yöntem

Bu bağlamda, "ihracatın konsantrasyonu" kavramı, daha önce ekonomik bağımlılık kavramının tartışıldığı 1. Bölümde ele alınmıştır. Bu bölümde, ihracatın konsantrasyonunu ölçmekte bir araç olarak kullanılan "ihracatın mal konsantrasyonu katsayısı", seçilen yıllara ait ihracatın %55'ini oluşturan mallar için hesaplanarak, Türkiye'nin başlıca ihracat kalemlerinde bir çeşitlenme olup olmadığına bakılmıştır.

1)Türkiye ekonomisinin GSMH büyümesinin ve ihracatının yüksek olduğu iki yıl seçilerek, Türkiye ihracatını sürükleyen başlıca kalemler belirlenmeye çalışılmıştır. Bu açıdan, 1987 ve 1997 yılları, her iki koşula da uymakta, ve 10 yıllık bir dönemde, ihracatın yapısının nasıl geliştiğini izlemeye uygun bir karşılaştırma olanağı sunmaktadır.

2)Söz konusu yıllara ait mal bazındaki ihracat değerleri, büyükten küçüğe doğru sıralanmıştır. 1987 yılı için 110.000.000\$'ın ve 1997 yılı için 150.000.000\$'ın üzerindeki ihraç malları seçilerek, bu yıllara ait ihracatların, en yüksek değere sahip %55'ini oluşturan başlıca ihracat kalemleri belirlenmeye çalışılmıştır. Bu kalemler, söz konusu yıllar itibarıyla, Ek1 ve Ek2'de gösterilmiştir.

3)Türkiye'nin ihracat yapısı, seçilen iki yıla ilişkin ihraç mallarının gümrük tarife pozisyonlarını gösteren kodların toplanması yoluyla, mal gruplarına göre de incelenmiştir<sup>235</sup>. 1987 yılı için, kodların toplanmasıyla elde edilen mal gruplarından, toplam ihracat değeri 400.000.000\$'ı geçen gruplar ve 1997 yılında ise, 675.000.000\$'ın üzerindeki gruplar seçilmiştir. 1987 ve 1997 yıllarına ilişkin düzenlenen bu gruplar, Ek3 ve Ek4'de gösterilmektedir. Böylece, 1987 ve

1997'ye ait seçilen grupların ihracatlarının toplam değeri, söz konusu yıllardaki ihracatın toplam değerinin yaklaşık %54'ünü oluşturmaktadır ve seçilen gruplar o yıllardaki başlıca ihraç malı grupları olmaktadır.(1987 yılına ait oran % 53.56'dan, 1997'ye ait oran da %54.03'den yuvarlanılarak yaklaşık %54 bulunmuştur.)

#### 4.1.3 Veriler

Bu çalışmada, DİE tarafından gümrük tarife pozisyonlarına göre düzenlenmiş 1987 ve 1997 yıllarına ait ihracat verileri kullanılmıştır.

#### 4.1.4 Çalışmanın Bulguları

1)1987 yılında ihraç edilen toplam 822 kalem malın, en yüksek değerlere sahip %54'ünü temsil eden 21 mala ilişkin ihracatın mal konsantrasyonu katsayısı 0.134146 bulunmuştur. 100 ile çarpıldığında, katsayı 13.4 olmaktadır. Katsayı için anlamlı aralık, N=822 olduğunda, (3.48 - 100)' dür ve bulunan katsayı bu aralığın içindedir. Katsayının hesaplanması, Ek5'de gösterilmektedir.

2)1997 yılında, toplam 1206 kalem ihraç malı içinde, başlıca kalemlerden oluşan %54'ü temsil eden 45 mal vardır. Bu mallara ilişkin ihracatın mal konsantrasyonu katsayısı, 0.098479 olarak bulunmuş,100 ile çarpılarak 9.8 olmuştur. 1206 kalem ihraç malı için konsantrasyon katsayısı aralığı (2.87 - 100) olup, bu değer de aralığın içindedir. Katsayının hesaplanması, Ek6'da gösterilmektedir.

#### 4.1.5 Çalışmanın Sonuçları

1)Türkiye'nin "ihracatın mal konsantrasyonu katsayısı", 1987'den 1997'ye gidildiğinde, 13.4'den 9.8'e düşmüş, daha açık deyişle, ihracat yapısı bir miktar çeşitlenmiştir. Ancak, Ek1'den görüldüğü üzere, 1987 yılında Türkiye'nin ihracatının başlıca kalemleri kuru ve yaş sebze- meyve ve tütün gibi bazı tarımsal

---

<sup>235</sup> Örneğin, 801,802 ....gibi 801 ve 901 arası kodların toplanması

ürünler, akaryakıt ürünleri, boratlar, demir ve demir-çelik ürünleri, pamuk ipliği, örme giyim eşyaları, kadın ve erkek için bazı giyim eşyaları, çarşaf vb. mefruşat çeşitleri ile kablo, tel vb. ürünlerden oluşmaktadır. 1997'ye gelindiğinde de bu yapının pek değişmediği görülmektedir (Ek2). 1997'de ihracatın başlıca kalemleri yaş ve kuru sebze-meyve, buğday unu, bazı şeker mamulleri, konserveler, tütün, çimento, bazı petrol ürünleri, sabun ve yüzey temizleyiciler, lastik, demir ve kösele giyim eşyası, pamuklu dokuma, sentetik dokuma, çeşitli giyim eşyaları, çeşitli mefruşat eşyaları, cam veya metal kaplama ev eşyaları, demir-çelik boru vb. ürünler, otomobil yedek parçaları, elektrik izole tel, kablo vb., televizyon alıcıları ve toplu taşımaya mahsus motorlu taşıtlardan ibarettir.

2) Türkiye'nin ihracatının düşük teknoloji bir kaç mal grubuna dayandığını ve bu yapıda 1987'den 1997'ye pek bir gelişme yaşanmadığı ortaya çıkmaktadır. Ek3 ve Ek4'de, anılan mal gruplarının toplam ihracat değerlerinin yüksekliği de yanıltıcı olmaktadır, çünkü ya küçük küçük değerlerin toplamı sonucu büyük bir rakam çıkmaktadır, ya da grup içinde bir iki malın değerlerinin yüksek olması, grubun değerini yüksek göstermektedir.

Açıktır ki, yapılan bu çalışmanın çizdiği tablo pek içaçıcı değildir. Türkiye'nin ihracatının çok büyük bir bölümünü oluşturan mal kalemleri, teknolojiye çok, emek yoğun bir yapı sergilemektedir. Önceki bölümlerde anlatılmaya çalışıldığı üzere, günümüz dünyasında, uluslararası rekabette teknoloji, Kuzey ve Güney arasındaki gelişmişlik farkının temelini oluşturmaktadır. Güney'den Kuzey'e sıçramanın tek geçerli yolu da, teknoloji üreten ve teknolojiye dayanan bir ihracat kompozisyonuna sahip bir ülke olabilmektir. Türkiye'nin, 1987'den 1997'ye kadar geçen on yıl boyunca, bu yönde bir gelişme kaydettiğini söylemek zordur.



## 4.2 Türkiye'nin İhracat Yapısına İlişkin Sorunlar

### 4.2.1 Teknolojik Gerilik

Yapılan istatistikî çalışmanın da ortaya koyduğu gibi, Türkiye'nin ihracatında, başta tekstil ve dokuma olmak üzere, düşük teknoloji (LT) ürünler ağırlıklıdır. Türkiye'nin imalat ihracatında, LT ürünlerin payı yaklaşık %64, doğal kaynaklara dayalı (RB) ürünlerin payı ise %18'dir<sup>236</sup>. Orta düzeyli teknoloji (MT) ve yüksek teknoloji (HT) içeren ürünlerin, Singapur ve Malezya'nın ihracatları içindeki payı %80'i, Kore ve Tayvan'da %60'ı bulurken, bu oran Türkiye'de %19' da kalmaktadır<sup>237</sup>. Belirtmek gerekir ki, LT ürünlerde sahip olunan karşılaştırmalı üstünlük avantajı, teknolojik ilerlemeler ve rakiplerin pazara kolayca girebilmeleri karşısında, kolaylıkla yitirilebilecek türdendir. Ayrıca, bu aktiviteler, daha fazla teknolojik öğrenme yapmaya ve spillover etkilere de yol açmamaktadırlar.

Türkiye, 1980'lerde ihracata dayalı sanayileşme stratejisine yönelmiş olmakla birlikte, üretim ve ihracat yapılarında Uzak Doğu Ülkeleri örneklerinde olduğu türden hızlı ve kökden bir dönüşüm gerçekleştirememiştir. Yakup Kepenek, Türkiye'nin, 1980'lerde ihracatını artırabilmesini, 1980 öncesinde kurulmuş olan sanayi kapasitesinin daha etkin kullanılmasına ve üretim maliyetlerinde verimlilik artışlarından kaynaklanan düşüşler sağlanabilmesinden çok, ihracat fiyatlarının düşürülmesine bağlamaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin gerçekte, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi izlemediği, sadece ihracatı artırma politikaları uyguladığı söylenebilir<sup>238</sup>. Türkiye hala, üretim maliyetlerini düşürmeye ve ihracat yapısını daha teknolojik içerikli mallara doğru çeşitlendirmeye yönelmemiştir. Dış ticaret açığı arttığında, devalüasyonlarla geçici çözümler sağlanmaya çalışılmaktadır. Bu durum, Türkiye'nin sorunlarını

<sup>236</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, a.g.s., 11.

<sup>237</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, a.g.s., 11.

çözmeyeceği gibi, gelecekte de, dünyada bir Kuzey ülkesi olarak yer almasını sağlamayacaktır.

#### 4.2.2 Bölgesel Bağımlılık

Birinci Bölümde, ekonomik bağımlılık kavramı incelenirken, ihracatın az sayıda mala bağımlı olmasının yanısıra, ihracatın az sayıda ülke piyasasına yönelik olması, diğer bir deyişle, "bölgesel bağımlılık" da tartışılmıştı. Türkiye, büyük ölçüde tek bir pazara ihracat yaptığı için, ciddi bir bölgesel bağımlılık içindedir.

**Tablo 6: 1996 Türkiye İhracatının Bölgesel Dağılımı**

<b>İhracat Yapılan Ülkeler</b>	<b>1999 % Pay (Yıllık)</b>	<b>2000 % Pay (Ocak – Ekim)</b>
<b>A. OECD Ülkeleri</b>	<b>67.8</b>	<b>68.8</b>
AB Ülkeleri	53.9	52.8
EFTA Ülkeleri	1.4	1.2
Diğer OECD Ülkeleri	12.6	14.8
<b>B. Türkiye Serbest Bölgeleri</b>	<b>2.9</b>	<b>3.3</b>
<b>C. OECD Üyesi Olmayan Ülkeler</b>	<b>29.2</b>	<b>27.8</b>
Avrupa + BDT Ülkeleri	10.3	10.6
Afrika Ülkeleri	6.2	4.9
Amerika Ülkeleri	0.9	0.8
Ortadoğu Ülkeleri	8.3	8.0
Diğer Asya Ülkeleri	2.6	2.4
Diğer Ülkeler	0.8	1.1
<b>Genel Toplam</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Kaynak:** T.C. Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

Türkiye'nin, 1999 yılında toplam ihracatının %53.9'u AB ülkelerine yapılmıştır. Bu durum, Türkiye'nin ihracatının AB pazarlarına ciddi bir bağımlılık

<sup>238</sup> Yakup KEPENEK, Nurhan YENTÜRK: Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, Ocak 2000, 10. Basım, 363.

içinde olduğunu göstermektedir. 1999 yılı itibariyle, AB'ne yapılan toplam 14.350 milyon \$'lık ihracatın, 6.509 milyon \$'lık kısmı, dokumacılık ürünleri (1.883 milyon\$) ve hazır giyimden (4.626 milyon \$) oluşmaktadır<sup>239</sup>. Daha açık deyişle, AB'ne olan ihracatımızda, dokumacılık ürünleri ve hazır giyimin payı %45 olmaktadır.

**Tablo 7: Türkiye'nin İhracatının Ükelere Göre Dağılımı**

Seçilmiş Ülkeler (son üç yılın en çok ihracat yapılan ülkeleri)	1999 % Pay (Yıllık)	2000 % Pay (Ocak – Ekim)
Almanya	20.6	18.8
ABD	9.2	11.4
Rusya	2.2	2.2
İngiltere	6.9	7.5
İtalya	6.3	6.4
Fransa	5.9	6.1
Hollanda	3.5	3.2
Belçika Lüksemburg	2.3	2.3
İspanya	2.8	2.5
İsrail	2.2	2.4

Kaynak : T.C. Hazine Müsteşarlığı, <http://www.hazine.gov.tr>

Ayrıca, Türkiye'nin ihracatı içinde, sadece Almanya'ya yapılan ihracatın payı yaklaşık %20 olmaktadır ki, bu durum, Türkiye'nin ihracatının Almanya karşısında (1. Bölümdeki anlamıyla) son derece "hassas" olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin ihracatında, hazır giyim ve dokuma ürünlerinin ağırlığı ve ihracatın büyük ölçüde AB pazarına yönelik oluşu, gelecekte Türkiye'yi ciddi sorunlarla karşı karşıya getirecektir. Halen Türkiye'nin AB'ye yaptığı hazır giyim ve dokuma ihracatı, AB'nin Türkiye'ye öncelikli pazara giriş olanağı tanınması ile, Asya'lı üreticilerin rekabetinden korunmaktadır. AB'nin bu uygulaması, 1974'den beri yürürlükte olan MFA'ya (Çok Elyafıllar Anlaşması) dayanmaktadır. Ancak,

<sup>239</sup> <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/TICARET/trk99/ektab15.xls>

1994 Uruguay Round sonucunda, bu sektörün de GATT kapsamına alınması kararlaştırılmıştır.

Uruguay Round sonucunda imzalanan Tekstil ve Hazır Giyim Eşyası Anlaşması uyarınca, MFA'ya dayanılarak getirilen kısıtlamaların, 10 yıllık bir sürede kaldırılması ve bu sektörün, GATT1994 kurallarına uygun bir şekilde düzenlenmesi gerekmektedir<sup>240</sup>. Buna göre, ülkeler, tekstil ithalatlarında uyguladıkları kotaları, belirlenen dört aşamada (1 Ocak 1995, 1 Ocak 1998, 1 Ocak 2002 ve 1 Ocak 2005) ve belirlenen oranlarda genişleteceklerdir. Böylelikle, GATT kurallarıyla bağdaşmayan MFA uygulamaları, öngörülen 10 yıllık geçiş süresinin sonu olan 1 Ocak 2005'de son bulmuş olacaktır. Bu tarihte, AB pazarı da, tekstil ve giyim eşyası sektörünü küresel rekabete açmış olacaktır ve Türkiye, bu pazardaki ayrıcalıklı konumunu yitirecektir.

Türkiye'de ücretler, başlıca Asya'lı üreticilerinkine oranla çok daha yüksektir ve Asya'lı üreticiler, bu sektörlerini ciddi bir şekilde upgrade etmektedirler. Türk tekstil ürünleri kalite, tasarım, marka vb. üstünlükler kazanmadıkları takdirde, bu ülkelerin ürünleriyle rekabet edemeyecektir<sup>241</sup>.

---

<sup>240</sup> Şener BÜYÜKTAŞKIN: Dünya Ticaret Sistemi, Esbank Yayını, Ankara 1997, 85.

## SONUÇ

Tez çalışmasında, “ekonomik bağımlılık kavramı” ışığında, Kuzey ve Güney arasındaki mal ticaretinin bir resmi çizilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın amacı, Kuzey ve Güney arasındaki gelişmişlik farkının nedenlerini ortaya koyarak, bundan sonra Güney ülkelerinin ve özellikle de Türkiye'nin, Kuzey'le aralarındaki bu gelişmişlik farkını azaltmak için ne yapılabileceğine ilişkin öneriler getirmek olmuştur.

Görülen odur ki, Güney ülkelerinin büyük çoğunluğu bir veya birkaç ilksel mal üretiminden öteye geçememiş, bu mallarla uluslararası piyasalarda rekabet etmeye çalışmaktadırlar. İlksel malların kendine özgü arz koşulları, bu malların fiyatlarını istikrarsızlaştırmakta ve bu durum, Güney ülkelerinin ilksel mallardan elde edilecek ihracat gelirlerine güvenerek geleceği planlamalarını çok güçleştirmektedir. Öte yandan, uluslararası piyasalarda bu malların alıcılarının birkaç büyük ÇUŞ olması nedeniyle, ilksel mallar ticaretinin serbestleştirilmesi, “serbest ticaret” ile sonuçlanmamakta ve fiyat, tam rekabetçi piyasalarda belirlenmemektedir. İlksel mallar ticaretinde, ÇUŞ'lar, üretimde doğrudan yabancı yatırımlar şeklinde, pazarlama aşamasında pazarlama kanallarını ellerinde tutarak ve satış aşamasında da çok az sayıda, büyük ve uzmanlaşmış alıcı olarak, çok sayıda küçük ve fakir üreticinin karşısında piyasayı yönlendirme gücünü ellerinde tutmaktadırlar. İlksel mal ihracatçısı Güney ülkeleri, uluslararası ticaretten bu sayılan nedenlerle kazançlı çıkamamaktadır ve bu ülkelerin gelişebilmeleri için tek yol da, ihracatlarını sanayi mallarına doğru çeşitlendirmek olmaktadır.

Kuzey ülkeleri ise, DTÖ verilerine göre, 1995 yılı itibariyle dünya mamul mallar ihracatının %80'i gibi çok büyük bir oranını ellerinde tutmaktadırlar. Bu

---

<sup>241</sup> Sanjaya LALL: Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey, a.g.s.,12.

Ülkelerin mamul mallar ticaretindeki üstünlükleri, herşeyin başında, teknolojiye hakim olmalarından kaynaklanmaktadır. Güney lkeleri önce ISI (ithal ikameci sanayileşme), son olarak da EOI (ihracata yönelik sanayileşme) stratejileri ile ilksel mal bağımlılıklarını kırmaya çalışmaktadırlar. Ancak, bu ülkelerin büyük bölümü hem kendi ekonomik yapılarından kaynaklanan kısıtlar, hem de uluslararası piyasalarda karılatıkları çeşitli engeller nedeniyle, ya yerlerinde saymakta, ya da marjinallemeye doğru gitmektedir. Her şeyin başında, Kuzey lkeleri, geliştirdikleri teknolojiyi olabildiğince korumaya çalışmaktadırlar. Bu durum, GOÜ'lerin, daha sofistike imalat sektörlerine girmelerini engelleyen önemli bir faktördür. Kuzey lkeleri, Güney'in geleneksel olarak karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tekstil vb. imalat dallarında da korumacılığını çeşitli şekillerde sürdürmektedir. Sonuçta, Güney lkelerinin büyük çoğunluğu ilksel mallarda ve düşük teknolojiye bazlı sanayi türlerinde tıkanıp kalmışlardır. Güney lkelerinin küçük ölçekli ve deneyimsiz firmalarının, arkalarında Kuzey'in g devletlerinin desteği bulunan dev U'ların adeta tekelindeki sektörlerde değil rekabetçilik kazanabilmeleri, yüksek giriş engellerini açıp bu sektörlere girmeleri bile çok güçtür.

Öte yandan, Güney'den bir grup ülke, farklı bir strateji ortaya koyarak, sözü edilen bu kısır döngüyü amayı baarmı, önemli mamul mallar ihracatçıları haline gelmişlerdir. Ancak, belirtmek gerekir ki, Güney lkeleri için bugün, teknoloji transferi yapmak ve seçici koruma önlemlerine başvurmak, hatta bağımsız olarak kalkınma stratejileri belirleyip uygulamak, Doğu Asya lkelerinin gelişmelerini hızlandırdıkları zamanlara göre son derece glemitir. Finansman gereksinimi içindeki Güney lkeleri, İMF ve Dünya Bankası tarafından sürekli daha dışa açık olmaya zorlanmaktadırlar. Bu yüzden, dış kaynaklara bağımlılığın azaltılması, i tasarrufların artırılması ve etkin kullanılması, Güney için kritik bir önem taşımaktadır. Ayrıca, Güney lkeleri, en azından akılcı ulusal politikalarla, dışa açılmanın zamanlamasını ve hangi sektörlerde ne şekilde dışa aılacaklarını vb. ayarlama şansına sahiptirler. Dünya ticareti, teknoloji transferi ve uluslararası yatırımlar gibi önemli konuların, oktarafly müzakerelerle varılan anlaşmalar

çerçevesinde düzenlendiği günümüzde, Güney ülkelerinin birlikte hareket ederek, bu anlaşmaların tamamen Kuzey'in çıkarlarına göre düzenlenmesini engelleyebilecekleri düşünülmektedir. UNCTAD, Güney için, görüşlerin tartışılabildiği ve ortak politikaların oluşturulabildiği iyi bir platform sunacaktır.

Son yirmi yılda yaşanan gelişmeler, neoliberal politikaların, Güney'in kalkınmasına katkıda bulunmak şöyle dursun, gelecekteki kalkınma olanaklarını da engelleyeceğini gösterir niteliktedir. 1980'lerden itibaren, kalkınma iktisadı bir kenara itilmiş, neoliberal politikalar, büyüme üzerine odaklanmıştır. Serbest piyasa ekonomisinin büyümeyi canlandıracağı iddiası, kimi zaman üstü örtülü, kimi zaman da açık şekilde, Güney ülkelerine "serbest piyasa ekonomisini tam olarak uygularsanız, kalkınırsınız." şeklinde bir öneri sunmaktadır. Ne var ki, bu önerinin İMF, Dünya Bankası ve DTÖ gibi uluslararası kurumların da baskısıyla, giderek bir dayatmaya dönüştüğü görülmektedir.

Gelinen noktada, dışa açılmak ve serbest piyasa mekanizmasını uygulamak için adeta birbirleriyle yarışan GOÜ'lerin, neoliberal yaklaşımın iddia ettiği gibi otomatik olarak kalkınmadıkları ortadadır. Bu nedenle, dünyada herşeyden önce yeniden kalkınma kavramı üzerinde düşünölmeye, tartışılmaya başlanması gereksinimi başgöstermiştir. Uluslararası kurumlara karşı giderek şiddetlenen eleştiriler, bu kurumları kendilerini yeniden yapılandırmaya zorlayacağına benzemektedir. Doğu Asya ülkelerinin akılcı şekilde iç tasarruflarını arttırma ve iç tasarruflara dayanarak kalkınma, seçici koruma, performansa dayalı rantlar, ihracata yönelik üretim, konglomeratlar oluşturup destekleme gibi çok çeşitli politika araçlarını bir paket olarak ulusal kalkınma hedefi doğrultusunda kullanmaları, Güney ülkelerinin nasıl bir kalkınma modeli izlemeleri gerektiği sorusuna bir yanıt niteliğindedir.

Türkiye, bir kısım tarım ürünü ve başta tekstil ve dokuma olmak üzere düşük teknoloji az sayıda bazı mamul mallar ihraç eden bir GOÜ olarak, bir Güney ülkesi kimliği taşımaktadır. Türkiye bölümünde yer alan ampirik çalışmanın da ortaya koyduğu üzere, bilinçli sanayileşme hedeflerine



dayanmaksızın, sadece ihracata yönelmek ve ihracatı arttırmaya yönelik politikalar uygulamak Türkiye'nin ihracat kompozisyonunda 1987'den 1997'ye herhangi bir gelişme yaratmamıştır. Aynı dönemde, teknolojinin daha da geliştiği düşünüldüğünde, dünya ihracatı içinde orta ve yüksek düzeyde teknoloji içeren malların çeşitlerinin büyük ölçüde arttığı söylenebilir. Bu anlamda, Türkiye'nin yerinde bile saymadığını, daha geriye gittiğini söylemek yanlış olmasa gerektir.

Türkiye'nin ihracatının 1999 yılı itibariyle, %53.9'unun AB'ne yapıldığı ve aynı yılın toplam ihracatı içinde dokumacılık ürünleri ve hazır giyimin %37.6'lık bir paya sahip olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin mevcut ihracat yapısının, tezin birinci bölümünde ele alındığı anlamıyla, ne derece "hassas" olduğu ortaya çıkmaktadır. MFA tamamen kaldırıldıktan sonra, AB pazarının ucuz Asya tekstil ve hazır giyim ürünlerine tamamen açılmasının ardından, bu pazardaki ayrıcalıklı konumunu yitirecek olan Türkiye, zor günler yaşayacaktır.

Türkiye, uluslararası rekabetçiliğini daha sofistike ürünlere doğru kaydırmak zorundadır. Bu da, teknolojiye yatırım yapmak demektir. Oysa, devletin bütçesinden altyapı, eğitim ve sağlık yatırımlarına ayırdığı pay giderek küçülmektedir. Doğu Asya ülkelerinin kalkınma hamlelerinde, bu ülke devletlerinin üstlendiği rol gözönüne alındığında, Türkiye'nin, kalkınma treni kaçmadan, "devleti küçültmek" ve serbest piyasaların görünmez eline körü körüne bel bağlamak yerine, bir an önce "kalkınmacı devlet" sorumluluğunu üstlenmesi gerekmektedir.

"Küreselleşebilmek" için dışa açılmak ve serbestleşmek değil, öncelikle teknolojiyi özümlemiş, teknolojik içeriği orta ve yüksek düzeyde mallar üretilip, ihraç edebilen bir ülke olmak gerekmektedir. Daha açık bir deyişle, "küreselleşebilmek" için öncelikle kalkınmak gerekmektedir.

## KAYNAKÇA

- AGHION, Phillippe, E. CAROLI ve C. GARCIA- PENALOSA. "Inequality and Economic Growth: The Perspective Of The New Growth Theories". Journal Of Economic Literature. XXXVII, (December 1999).
- AKYÜZ, Yılmaz ve C. GORE. "The Investment – Profits Nexus In East Asian Industrialization", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.
- BERKSOY, Taner. Az gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme. Belge Yayınları: 14, İstanbul, 1982.
- BORNSCHIER, Volker. "Multinational Corporations, Economic Policy and National Development In The World System", Multi- National Corporations and Third World Development. Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, London, 1984.
- BROHMAN, John. Popular Development. Blackwell Publishers, Oxford, 1996.
- BÜYÜKTAŞKIN, Şener: Dünya Ticaret Sistemi, Esbank Yayını, Ankara, 1997.
- CASHIN, Paul, H. LIANG ve C. J. Mc DERMOTT. "Do Commodity Price Shocks Last Too Long For Stabilization Schemes To Work?", Finance&Development. (September 1999), <http://www.imf.org/external/pubs>.
- CHENERY, Hollis ve Moshe SYRQUIN. "The Semi Industrial Countries", Industrialization and Growth. Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, 1986.
- CHENERY, Hollis ve M. SYRQUIN. "Typical Patterns Of Transformation", Industrialization and Growth. Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, 1986.

CLAIRMONTE, Frederick F. ve J.H.CAVANAGH. " Transnational Corporations and Global Markets: Changing Power Relations", Multi- National Corporations and Third World Development. Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, London, 1984.

COOTE, Belinda. The Trade Trap. Oxfam Publications, Oxford, 1992.

ERDOĞDU, Mustafa. "Devletlerin Kalkınmacı Kapasiteleri: Kuramsal Bir Yaklaşım", İktisat Dergisi. (Ağustos 2000).

ERKÖK, Şiir. Teknoloji Seçimi ve İstihdam Sorunları. Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayın No: 118, Kalite Matbaası, Ankara, 1978.

GRIFFIN, Keith. Alternative Strategies For Economic Development. St. Martin's Press, NewYork, 1989.

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/TICARET/trk99/ektab15.xls>

IMF, World Economic Outlook 2000, (Spring), Box 2.2: Cycles In Nonfuel Commodity Prices.

KAZGAN, Gülten. Ekonomide Dışa Açık Büyüme. Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul,1985.

KEPENEK, Yakup ve Nurhan YENTÜRK: Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, 10. Basım, (Ocak 2000).

KOBRIN, Stephen J.. "Multinational Corporations, Sociocultural Dependence and Industrialization: Need Satisfaction Or Want Creation?", Multi- National Corporations and Third World Development. Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, London, 1984.

KUBO, Yuji, J. DE MELO, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN. "Interdependence and Industrial Structure", Industrialization and Growth. Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, 1986.

KUBO, Yuji, J. DE MELO ve S. ROBINSON. " Trade Strategies and Growth Episodes", Industrialization and Growth. Ed. Hollis CHENERY, S. ROBINSON ve M. SYRQUIN, Oxford University Press, World Bank Research Publication, 1986.

- KUZNETS, Simon. "Modern Economic Growth and The Less Developed Countries (LDCs)", Economic Development, The Family and Income Distribution. Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- LALL, Sanjay. "The East Asian Miracle: Does The Bell Toll For Industrial Strategy?", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.
- LALL, Sanjay. Technology and Trade By Developing Countries: Recent Trend and Implications For Turkey. METU International Conference On Economics, Ankara, (Eylül 1998), tebliğ olarak sunulmuştur.
- LUTZ, Matthias ve Hans SINGER. "The Link Between Increased Trade Openness and The Terms Of Trade: An Empirical Investigation", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.
- MAIZELS, Alfred. " A New International Strategy For Primary Commodities", A World Divided. Ed. G. K. HELLEINER, Cambridge University Press, Cambridge, 1976.
- MAIZELS, Alfred. "Commodity Market Trends and Instabilities: Policy Options For Developing Countries", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B. R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.
- MICHAELY, Michael. Trade, Income Levels and Dependence. Elsevier Science Publishers, Amsterdam, 1984.
- MORRISSET, Jacques. "Unfair Trade? The Increasing Gap Between World And Domestic Prices In Commodity Markets During The Past 25 Years". World Bank Economic Review .Vol.12, No: 3, 1998.
- ONGUN, Tuba. "Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları(TRIPS) Anlaşması ve Gelişmekte Olan Ülkeler", Ekonomik Yaklaşım. Cilt: 7, Sayı: 22, (Sonbahar 1996).
- ONGUN, Tuba. Sanayileşme ve Uluslararası Ekonomik İlişkiler. 72 TDFO, Ankara, 1991.

ROBINSON, Joan. "Trade In Primary Commodities", International Political Economy. Ed. J. A. FRIEDEN ve D. A. LAKE, Unwin Hyman Pbl. London, 1991.

SARKAR, Prabirjit ve Hans SINGER. "Manufactured Exports Of Developing Countries and Their Terms Of Trade Since 1965", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.

SEYİDOĞLU, Halil. Uluslararası İktisat. Güzem Yayınları No: 11, İstanbul, 1996.

SINGER, Hans ve J.A. ANSARİ. Rich and Poor Countries. Unwin Hyman Pbl., London, 1989.

SINGER, Hans. "The Distributions Of Gains Between Investing and Borrowing Countries", Economics Of Trade and Development. Ed. James D. THEBERGE, John Wiley & Sons Pbl., New York, 1968.

SINGER, Hans ve P. ALIZADEH. " Import Substitution Revisited In A Darkening External Environment", Export – Led Versus Balanced Growth In The 1990's. New World Order Series Vol.13, Ed. Hans SINGER, N. HATTI ve R. TANDON, B.R. Publishing Cooperation, Delhi, 1998.

UNCTAD. "Trade and Development Directions For The 21th Century: The Academic Perspective", High - Level Round Table With Eminent Economists, Summary Of The Debate, [http://www.unctad\\_10.org/roundtables/sum\\_rtable01](http://www.unctad_10.org/roundtables/sum_rtable01)

UNDP, Human Development Report 1996, Overview, <http://www.undp.org/hdro/96over.htm>

UNDP, Human Development Report 1997, Overview, <http://www.undp.org/hdro/e97over.htm>

WATANABE, Susumu. "Multinational Enterprises, Employment and Technology Adaptations", Multi- National Corporations and Third World Development. Ed. Pradip K. GHOSH, Greenwood Press, London, 1984.

## EKLER

## EK 1 1987 YILINA AİT SEÇİLMİŞ KALEMLER\*

TARİFE	MADDE ADI	DEĞER \$
01 04	CANLI KOYUN VE KEÇİ CİNSİ HAYVANLAR	243.400.535
08 05	SERT KABUKLU MEYVALAR-TAZE, KURU, KABUKLU, KABUKS.	416.242.748
07 05	BAKLA GİL KURU SEBZELER-KABUKLARI AYIKLANMIŞ	233.993.936
08 04	ÜZÜM- TAZE VEYA KURUTULMUŞ	113.424.284
20 02	SEBZE LER VE YENİLEN BİTKİLER-HAZIR, KONSERVE	280.848.759
24 01	YAPRAK Tütün; Tütün Döküntüleri	313.955.615
27 10	PETROL YAĞLARI (AKARYAKIT)	225.620.268
25 30	TABİİ HAM BORATLAR VE KONSANTRELERİ	135.782.429
42 03	GIYİM EŞYASI VE TEFERRUATI-DERİ, KÖSELE	654.945.675
55 05	PAMUK İPLİKLERİ	338.438.837
56 05	SENTE TIK VE SUNİ DEVAMSIZ LİFLERDEN İPLİKLER	144.984.614
55 09	DİĞER PAMUK MENSUCAT	120.363.037
61 02	KADIN LAR, KIZLAR, BEBEKLER İÇİN DIŞ GIYİM EŞYASI	456.240.157
60 05	ÖRME GIYİM EŞYASI	438.207.983
60 04	ÖRME İÇ GIYİM EŞYASI	287.604.123
61 01	ERKEK VE ERKEK ÇOCUKLARI İÇİN DIŞ GIYİM EŞYASI	190.741.829
62 02	YATAK ÇARŞAFI, MASA ÖRTÜSÜ-DİĞER MEFRUŞAT EŞYASI	146.931.185
73 10	DEMİR ÇELİK ÇUBUKLAR	249.207.036
73 07	BLUM, KÜTÜK, LEVHA BLOK, SAC PLATİNASI-DEMİR, ÇELİK	115.312.457
84 38	DOKUMA, ÖRME, İŞLEME VB MAKİNALARA YARDIMCI CİHAZ	315.800.442
85 23	ELEKTİRİK İÇİN İZOLE TEL, ÖRGÜ, KABLO, ŞERİT, ÇUBUK	163.257.378
GENEL TOPLAM		5.585.303.327

Kaynak: DİE Verileri

\*: En yüksek değerlere göre sıralanarak, 110.000.000\$ üzeri değere sahip kalemler seçilmiştir. Bu kalemler, 1987 yılına ait toplam ihracatın %54.8'ini temsil etmektedir.



**EK: 2 1997 YILINA AİT SEÇİLMİŞ KALEMLER\***

TARİFE	MADDE ADI	DEĞER \$
802	DİĞER KABUKLU MEYVALAR (TAZE,KURU,KABUKLU, KABUKSUZ	664.387.323
713	BAKLAGİL KURU SEBZELER	254.942.083
806	ÜZÜMLER (TAZE,KURUTULMUŞ)	224.430.431
1101	BUĞDAY UNU,ÇAVDARLA KARIŞIK BUĞDAY UNU	253.628.989
1704	ŞEKER MAMULLER (BEYAZ ÇİKOLATA DAHİL),KAKAOSUZ	187.166.090
2008	TARİFENİN BAŞKA YERİNDE BULUNMAYAN MEYVA SEBZELER KON	248.330.467
1905	EKMEK,HAMUR İŞİ ,KEK,BİSKÜVİ VE EKMEKÇİ MAMULLER,YUF.	221.805.797
2401	YAPRAK TÛTÛN;TÛTÛN DÖKÛNTÛLER	564.513.832
2523	PORTLAND ÇİMENTOSU,ŞAPLI ÇİMENTO,CURUF	170.892.277
2710	PETROL VE BİTÛMENLİ MİNERALLERDEN ELDE EDİLEN YAĞL.	163.074.288
3401	SABUNLAR,YÛZEY AKTİF ORGANİK MADDELER	175.039.643
4011	KAUÇUKTAN HAVALI YENİ DIŞ LASTİKLER	216.410.051
4203	DERİ VE KÖSELEDEN GİYİM EŞYASI, AKSESUARLARI	283.830.701
5205	PAMUK İPLİĞİ (DİKİŞ İPLİĞİ HARİÇ) AĞIRLIK	213.635.990
5209	DOKUMA %85 < PAMUKLU 200G/M2 DEN FAZLA	240.924.170
5402	SENTETİK LİF İPLİĞİ (DİKİŞ İPLİĞİ HARİÇ)	187.925.785
5515	DİĞER DEVAMSIZ SENTETİK LİFLERDEN DOKUMA	187.560.401
5516	DEVAMSIZ SUNİ LİFLERDEN DOKUMALAR	186.253.978
5509	SENTETİK DEVAMSIZ LİFLERDEN İPLİK	160.385.064
5701	DÛĞÛMLÛ,SARMALI HALILAR,YER KAPLAMALARI	150.585.803
6110	KAZAKLAR,SÛVETERLER,HIRKALAR,YELEKLER VB	1.018.690.848
6109	Tİ ŞÖRTLER,FANİLALAR,DİĞER İÇ GİYİM EŞYASI	903.025.923
6108	KADIN,KIZ ÇOCUK İÇİN KOMBİNEZON,JÛP,JİPON,SLİP	542.554.681
6104	KADIN,KIZ İÇİN TAKIM GİYSİ ,CEKET,PANTOLON	505.187.050
6106	KADIN,KIZ İÇİN ÖRME BLUZLAR,GÖMLEKLER	180.460.022
6204	KADIN,KIZ ÇOCUKLARINA AİT TAKIM ELBİSE CEKET	750.203.493
6203	ERKEK,ÇOCUKLARA AİT TAKIM ELBİSE,CEKET	457.288.836
6205	ERKEK,ERKEK ÇOCUK GÖMLEKLER	257.542.777
6115	KÛLOTLU ÇORAPLAR,KISA-UZUN KONÇLU ÇORAPL.	246.550.182
6206	KADIN,KIZ ÇOCUKLARA AİT BLUZ,GÖMLEK,BLUZ	242.471.910
6208	KADIN,KIZ ÇOCUĞU İÇİN KOMBİNEZON,JÛP,SLİP	166.281.629
6302	YATAK ÇARŞAFLARI,MASA ÖRTÛLER ,TUVALET,MUTFAK BEZLERİ	382.163.088
6304	DİĞER MEFRUŞAT EŞYASI (94.04 POZİSYONUNDA	166.443.730
6908	SIRLI SERAMİKTEN DÖŞEME,KALDIRIM TAŞLARI	159.818.649
7013	MASA,MUTFAK,TUVALET,EV TEZYİNATI VB İÇİN CAM EŞYA	193.644.202
7113	KIYMETLİ METALLER VE KAPLAMALARINDAN MÛCEVHER. EŞYA	163.315.678
7207	DEMİR,ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN YARI MAMULLER	305.182.413
7213	DEMİR-ÇELİK FİLMAŞIN(SICAK HADDELENMİŞ,RULO)	240.718.987
7209	DEMİR-ÇELİK YASSI MAMUL SOĞUK HADDELENMİŞ	151.020.141
7214	DEMİR-ÇELİK ÇUBUKLAR-SICAK HADDEL ,DÖĞÛLMÛŞ	914.362.511
7306	DEMİR-ÇELİKTEN DİĞER TÛPLER,BORULAR	216.062.837



8528	TELEVİZYON ALICILARI (KOMBİNE OLSUN OLMASIN)	388.410.621
8544	ELEKTRİK İÇİN İZOLE TEL, KABLO, İZOLE İLETİCİ	365.019.026
8708	87.01-87.05 POZİSYONLARDAKİ TAŞITLARIN AKSAM, PARÇAL.	264.429.645
8702	TOPLU HALDE YOLCU TAŞIMAYA MAHSUS MOTORLAR	191.293.208
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>13.184.105.413</b>

**Kaynak: DİE Verileri**

\* : En yüksek değerlere göre sıralanarak, 150.000.000\$ üzeri değere sahip kalemler seçilmiştir. Bu kalemler, 1997 yılına ait toplam ihracatın %54.56'sını temsil etmektedir.



**EK 3 1987 YILINA AİT SEÇİLMİŞ GRUPLAR\***

TARİFE	MADDE ADI	DEĞER \$
08 01	TROPİ KAL MEYVALAR-TAZE VEYA KURUTULMUŞ	268.932
08 02	TURUN ÇGİLLER	61.279.245
08 03	İNCİR	34.257.127
08 04	ÜZÜM- TAZE VEYA KURUTULMUŞ	113.424.284
08 05	SERT KABUKLU MEYVALAR-TAZE,KURU,KABUKLU,KABUKS.	416.242.748
08 06	ELMA, ARMUT VE AYVA-TAZE	14.185.930
08 07	SERT ÇEKİRDEKLİ TAZE MEYVALAR	6.662.197
08 08	ÇİLEK VE BENZERLERİ-TAZE	548.949
08 09	DİĞER MEYVALAR-TAZE	6.495.204
08 10	MEYVA LAR-DONDURULMUŞ	7.019.650
08 11	MEYVA LAR-KORUYUCU ÇÖZELTİLER İÇİNDE	6.309
08 12	MEYVA LAR-KURUTULMUŞ (08.01-08.05 HARİCİNDEKİLER	43.956.098
	<b>Grup Toplam</b>	<b>704.346.673</b>
20 01	SEBZE YENEN BİTKİ,MEYVA-SİRKE/ASİTLİ-KONSERVE	3.476.367
20 02	SEBZE LER VE YENİLEN BİTKİLER-HAZIR,KONSERVE	280.848.759
20 03	MEYVA LAR-DONDURULMUŞ-ŞEKER KATILMIŞ	1.241
20 04	MEYVA ,MEYVA KABUĞU,BİTKİ ŞEKERLEMELERİ	7.800
20 05	MEYVA EZMELERİ,PESTİLLERİ,REÇEL,MARMELAT VB.	3.050.841
20 06	MEYVA LAR-HAZIRLANMIŞ-KONSERVE	101.390.943
20 07	MEYVA VE SEBZE SULARI	12.936.095
	<b>Grup Toplam</b>	<b>401.712.046</b>
42 01	SARAC İYE EŞYASI,EYER VE KOŞUM TAKIMLARI	11.074
42 02	SEYAH AT EŞYASI,ÇANTALAR,KUTULAR,KILIF,CÜZDAN VB	18.703.415
42 03	GİYİM EŞYASI VE TEFERRUATI-DERİ,KÖSELE	654.945.675
42 04	TEKNİK İŞ EŞYALARI-DERİ,KÖSELE	184.676
42 05	DERİ VE KÖSELEDEN MAMUL DİĞER EŞYA	397.120
42 06	BAĞIR SAK,KURSAK,MESANE VE VETERDEN MAMUL EŞYA	4.594.215
	<b>Grup Toplam</b>	<b>678.836.175</b>
55 01	PAMUK KARDE EDİLMEMİŞ VEYA TARANMAMIŞ	19.939.058
55 02	LİNTE R PAMUĞU	7.942.736
55 03	PAMUK DÖKÜNTÜLERİ	6.572.604
55 04	PAMUK KARDE EDİLMİŞ VEYA TARANMIŞ	9.890
55 05	PAMUK İPLİKLERİ	338.438.837
55 06	PAMUK İPLİKLERİ-PERAKENDE	2.078.780
55 07	PAMUK GAZ MENSUCAT	2.009
55 08	HAVLU NEVİ BUKLELİ PAMUK MENSUCAT	380.223
55 09	DİĞER PAMUK MENSUCAT	120.363.037
	<b>Grup Toplam</b>	<b>495.727.174</b>
60 01	ÖRME MENSUCAT	26.629.395
60 02	ÖRME ELDIVENLER	116.768
60 03	ÖRME ÇORAP,SOKET VB.	23.504.984
60 04	ÖRME İÇ GİYİM EŞYASI	287.604.123
60 05	ÖRME GİYİM EŞYASI	438.207.983
60 06	ÖRME MENSUCAT VE DİĞER EŞYA-ELASTİKİ VEYA KAUÇUK	32.306
	<b>Grup Toplam</b>	<b>776.095.559</b>
61 01	ERKEK VE ERKEK ÇOCUKLARI İÇİN DIŞ GİYİM EŞYASI	190.741.829

61 02	KADIN LAR,KIZLAR,BEBEKLER İÇİN DIŞ GIYİM EŞYASI	456.240.157
61 03	ERKEK VE ERKEK ÇOCUKLARI İÇİN İÇ GIYİM EŞYASI	102.232.566
61 04	KADIN ,KIZ VE BEBEKLER İÇİN İÇ GIYİM EŞYASI	13.986.065
61 05	MENDİ LLER	226.874
61 06	ŞAL, E ŞARP,ATKI,BAŞ ÖRTÜSÜ VB.	1.562.679
61 07	KRAVA TLAR	37.535
61 09	KORSE ,KUŞAK,SÜTYEN,JARTİYER,BİLEKLİK VB.	1.343.392
61 10	ELDİV EN,ÇORAP,SOKET	135.841
61 11	GIYİM EŞYASININ DİĞER TEFERRUATI	1.235.564
	<b>Grup Toplam</b>	<b>767.742.502</b>
73 01	PIK D EMİR,DÖKME DEMİR VE AYNALI DEMİR	14.828.364
73 02	FERRO ALYAJLAR	25.968.957
73 03	DÖKME DEMİR,DEMİR VEYA ÇELİK DÖKÜNTÜ VE HURDALAR	2.586.450
73 04	DÖKME DEMİR,DEMİR VEYA ÇELİK GRANÜLLERİ	243.284
73 05	DEMİR ÇELİK TOZLARI; SÜNGER GÖRÜNÜŞLÜ DEMİR,ÇELİK	7.400
73 07	BLUM, KÜTÜK,LEVHA BLOK,SAC PLATINASI-DEMİR,ÇELİK	115.312.457
73 08	DEMİR ÇELİK RULO SAÇ TASLAKLARI	70.469.934
73 09	DEMİR ÇELİK GENİŞ LEVHALAR	37.429
73 10	DEMİR ÇELİK ÇUBUKLAR	249.207.036
73 11	DEMİR VEYA ÇELİKTEN PROFİLLER	67.017.274
73 12	DEMİR VEYA ÇELİKTEN ŞERİTLER	12.851.905
73 13	DEMİR VEYA ÇELİKTEN SAÇLAR	109.507.961
73 14	DEMİR ÇELİK TELLER (ÇIPLAK-KAPLI)	3.196.136
73 15	YÜKSE K KARBONLU,ALAŞIMLI ÇELİKLER	19.412.936
73 16	DEMİR YOLU HAT MALZEMESİ-DEMİR VEYA ÇELİKTEN	18.631
73 17	DÖKME DEMİRDEN BORULAR	43.375
73 18	DEMİR VEYA ÇELİKTEN BORULAR,BORU TASLAKLARI	79.175.410
73 19	BASIN CA DAYANIKLI ÇELİK BORULAR	124.207
73 20	DÖKME DEMİRDEN,DEMİR VEYA ÇELİKTEN BORU TEFERRU	15.675.039
73 21	DÖKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK İNŞAAT VE AKSAMI	7.533.997
73 22	DÖKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK DEN DEPO,SARNIÇ,KÜV VB.	261.546
73 23	DEMİR VEYA ÇELİK SACDAN FIÇI,VARİL,BİDON,KUTU	4.109.675
73 24	SIKIŞ TIRILMIŞ GAZLAR İÇİN DEMİR-ÇELİK KAPLAR	2.208.317
73 25	DEMİR VEYA ÇELİK TELLERDEN İNCE-KALIN HALATLAR	2.519.983
73 26	DEMİR VEYA ÇELİK DEN DİKENLİ TEL,BÜKÜLMÜŞ TEL	56.860
73 27	DEMİR ÇELİK TELLERDEN MENSUCAT,METAL DEPLUVAYYE	264.984
73 29	DÖKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK ZİNCİRLER VE AKSAMI	872.862
73 30	DÖKME DEMİR,DEMİR VEYA ÇELİK DEN FİLİKA,ÇAPA DEMİRİ	76.035
73 31	DÖKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK DEN ÇİVİLER, PÜNEZLER VB	13.245.456
73 32	DÖKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK CİVATA,SOMUN,VİDA,PİM	2.619.165
73 33	DEMİR ÇELİK DEN İĞNE,ŞİŞ,TİĞ,BİZ,ÇUVALDIZ VB.	19.690
73 34	DEMİR ÇELİK DEN SAÇ TOKALARI,ONDÜLATÖRLER VB.	25.445
73 35	DEMİR ÇELİK YAYLAR,YAY YAPRAKLARI	338.762
73 36	DİKME DEMİR,DEMİR-ÇELİK SOBA VE OCAKLAR	2.227.045
73 37	DÖKME DEMİR,DEMİR,ÇELİK KALORİFER KAZAN,RADYATÖR	4.295.866
73 38	DEMİR ÇELİK EV EŞYASI,SAĞLIĞI KORUYUCU EŞYA	22.207.720
73 40	DÖKME DEMİR,DEMİR VEYA ÇELİK DEN DİĞER EŞYA	3.243.832
	<b>Grup Toplam</b>	<b>851.811.425</b>

84 01	BUHAR KAZANLARI (BUHAR JENARATÖRLERİ)	320.710
84 03	GAZOJ ENLER, SULU-HAVALI GAZ JENARATÖRLERİ	3.340
84 05	BUHAR HASIL EDEN BUHAR MAKİNALARI	83.612
84 06	KIVILCI M ATEŞLEMELİ, SIKIŞTIRMA ATEPLEMELİ MOTOR	39.444.069
84 07	HİDRO LİK ÇARK, TÜRBİN, KUVVET ÜRETEK HİDROLİK MOT	1.390.809
84 08	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET ÜRETEK MAKİNALAR	17.487
84 09	MAKİN A İLE İŞLEYEN YOL SİLİNDİRLERİ	94.473
84 10	SIVILA R İÇİN POMPA, MOTOPOMP, TÜRBOPOMP, ELEVATÖRL	14.363.230
84 11	HAVA- GAZ POMPA, KOMPRESÖRLERİ Ö VB. VANTİLATÖRLER V	20.068.650
84 12	KLİMA CİHAZLARI	229.805
84 13	BRÜLÖ RLER VE OTOMATİK OCAKLAR	372.453
84 14	SANAY İ VE LABORATUVARLARA MAHSUS FIRINLAR	728.363
84 15	BUZDO LAPLARI, SOĞUTMA TERTİBATLI MAKİNA VE CİHAZ	14.509.901
84 16	KALEN DERLER VE HADDE MAKİNALARI	23.806
84 17	ISI D EĞİŞİKLİK YARATARAK MADDE İŞLEME CİHAZLARI	509.619
84 18	SANTR İFÜJLER, FİLTRE, TASFIYE CİHAZLARI	18.418.152
84 19	KAPLA RI YIKAMA, DOLDURMA, ETİKETLEME VB CİHAZLARI	340.267
84 20	TARTI ALET VE CİHAZLARI	313.263
84 21	PÜSKÜ RTME, DAĞITMA, PÜLVERİZE ETME MAKİNA, CİHAZLAR	913.907
84 22	KALDIR MA, YÜKLEME, BOŞALTMA, NAKİL MAKİNA, CİHAZLAR	19.060.292
84 23	TOPRA K KAZMA, DELME, TAŞIMA MAKİNA VE CİHAZLARI	2.009.069
84 24	TARLA BAHÇE TARIMINDA TOPRAK İŞLEME, EKME CİHAZL	3.338.926
84 25	TARIM ÜRÜNLERİ HASAT, HARMAN VB MAKİNA VE CİHAZL	16.123.060
84 26	SÜT S AĞMADA, SÜTÇÜLKTE KULLANILAN MAKİNA, CİHAZL	29.967
84 27	ŞARAP ÇILIKTA KULLANILAN PRES, FULVAR VB CİHAZLAR	6.746
84 28	TARIM ,ARICILIK, TAVUKÇULUK İÇİN MAKİNA VE CİHAZL	1.093.343
84 29	DEĞİR MENCİLİK, DANELERİ İŞLEME MAKİNA VE CİHAZLAR	259.126
84 30	GIDA MADDESİ ALMÂNDE KULLANILAN MAKİNA, CİHAZLA	2.476.267
84 31	KAĞIT HAMURU, KAĞIT, KARTON İMALİ İÇİN MAKİNA, CİH.	36.838
84 33	KAĞIT KARTON İŞLEYEN MAKİNA VE CİHAZLAR	133.915
84 34	HARF, KLİŞE VB İPLER İÇİN MAKİNA VE CİHAZLAR	1.226.181
84 35	MATBA A VE GRAFİK İŞLERİ İÇİN MAKİNALAR, CİHAZLAR	33.288
84 36	LİF Y APAN, HAZIRLAYAN, ÇİLE, TURA VB MAKİNALAR	57.615
84 37	DOKUMA, ÖRME, DANTELA, İŞLEME VB İÇİN MAKİNA, CİHAZ	55.350
84 38	DOKUMA, ÖRME, İŞLEME VB MAKİNALARA YARDIMCI CİHAZ	315.800.442
84 39	ŞEKİL Lİ KEÇE İMALİ, FİNİSAJIIÇİN MAKİNA, CİHAZLAR	37.000
84 40	MENSU CATI VB. İŞLEME MAKİNALARI, CİHAZLARI	22.993.808
84 41	DİKİŞ MAKİNALARI	26.941.203
84 42	DERİ- KÖSELE İŞLEME MAKİNALARI	695.037
84 43	TAV O CAKLARI, POTA, KALIP, DÖKÜM MAKİNALARI	63.078
84 44	HADDE MAKİNALARI, SİLİNDİRLERİ	38.032
84 45	METAL ,METAL KARBÜR İŞLEYEN MAKİNA, MAKİNALI ALET	8.106.450
84 46	TAŞ, S ERAMİK, CAM, ÇİMENTO MAMULU İŞLEYEN MAKİNALAR	16.184
84 47	AĞAÇ, MANTAR, EBONİT VB İŞLEYEN MAKİNALI ALETLER	359.164
84 48	MAKİN ALI ALETLERİN AKSAM VE PARÇALARI	929.138
84 49	EL İL E KULLANILAN PNÖMATİK, MAKİNALI ALETLER	1.963.101
84 50	KAYNA K KESME, TAVLAMA MAKİNA VE CİHAZLARI	45.126
84 52	HESAP ,MUHASEBE MAKİNALARI, KAYDEDİCİ KASALAR VB.	367.425

84 53	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNALARI	2.124.134
84 54	BÜRO İÇİN MAKİNA VE CİHAZLAR	576.431
84 55	BİLGİ SAYAR,BÜRO MAKİNALARINA AIT AKSAM VE PARÇA	295.746
84 56	TOPRAK,METAL CEVHERİ AYIRAN,ŞEKİL VEREN MAKİNAL.	2.012.792
84 57	CAM, C AMDAN EŞYA İMALİ İÇİN MAKİNA VE CİHAZLAR	453.199
84 59	KENDİ BAŞINA FONKSİYONLU MAKİNA VE CİHAZLAR	19.775.804
84 60	METAL ,CAM,PLASTİK,KAUÇUK VB DÖKÜM KALIP-KASALAR	57.870.472
84 61	MUSLU KÇU-BORUCULUĞA AIT EŞYA	30.361.261
84 62	HER N EVİ RULMANLAR	203.663
84 63	MANİV ELALAR,MİL,YATAK,DIŞLI,VOLAN,MAKARA,ÇARK	27.121.450
84 64	ÇEŞİTLİ MADDELERDEN CONTALAR	3.248.495
84 65	MAKİNALARIN ELEKTRİK TERTİBATSIZ PARÇALARI	13.100
	<b>Grup Toplam</b>	<b>680.497.634</b>
	<b>GENEL TOPLAM</b>	<b>5.356.769.188</b>

**Kaynak:** DİE Verileri

\*: En yüksek değerlere göre sıralanan veriler, tarife pozisyonlarına göre toplanarak gruplandırılmış ve 400.000.000\$ üzeri değere sahip gruplar seçilmiştir. Bu gruplar, 1987 yılına ait toplam ihracatın %53.56'sını temsil etmektedir.



**EK 4 1997 YILINA AİT SEÇİLMİŞ GRUPLAR\***

TARİFE	MADDE ADI	DEĞER \$
801	HİNDİSTAN CEV., BREZİLYA,KAJU CEVİZLER -TAZE	101.298
802	DİĞER KABUKLU MEYVALAR (TAZE,KURU,KABUKL	664.387.323
803	MUZ (TAZE,KURUTULMUŞ)	140.046
804	HURMA, İNCİR,ANANAS,AVOKADO,GUAVA ARMUDU	69.142.398
805	TURUNÇGİLLER (TAZE,KURUTULMUŞ)	113.958.917
806	ÜZÜMLER (TAZE,KURUTULMUŞ)	224.430.431
807	KAVUN,KARPUZ,PAPAYA (TAZE)	5.242.684
808	ELMA,ARMUT,AYVA (TAZE)	33.211.725
809	KAYISI,KIRAZ,ŞEFTALİ ,ERİK, ÇAKALERİĞİ -TAZE	36.130.128
810	DİĞER TAZE MEYVALAR	2.819.588
811	MEYVALAR,KABUKLU YEMİŞLER-DONDURULMUŞ	34.711.308
812	GEÇİCİ KONSERVE EDİLMİŞ MEYVALAR,KABUKLU	6.146.251
813	MEYVALAR-KURUTULMUŞ,KURUTULMUŞ MEYVA KAR.	117.812.392
814	TURUNÇGİL,KAVUN-KARPUZ KABUKLARI (TAZE)	359.441
	<b>Grup Toplam</b>	<b>1.308.593.930</b>
2401	YAPRAK TÛTÛN;TÛTÛN DÛKÛNTÛLERİ	564.513.832
2402	TÛTÛN VE TÛTÛN BENZERLERİNDEN PUROLAR SİG.	100.379.714
2403	HOMOJENİZE EDİLMİŞ TÛTÛN,TÛTÛN YERİNE GEÇEN MD	17.851.271
	<b>Grup Toplam</b>	<b>682.744.817</b>
6101	ERKEK,ERKEK ÇOCUK PALTO,KABAN,PELERİN	8.645.848
6102	KADIN,KIZ ÇOCUK MANTO,KABAN,PELERİN,ANORAK	13.501.949
6103	ERKEK,ERKEK ÇOCUK İÇİN TAKIM GIYSİ ,CEKET PANT.	85.159.288
6104	KADIN,KIZ İÇİN TAKIM GIYSİ ,CEKET,PANTOLON	505.187.050
6105	ERKEK,ERKEK ÇOCUK İÇİN ÖRME GÛMLEKLER	149.884.435
6106	KADIN,KIZ İÇİN ÖRME BLUZLAR,GÛMLEKLER	180.460.022
6107	ERKEK,ERKEK ÇOCUK İÇİN KÛLOT,SLİ P,PIJAMA	92.413.864
6108	KADIN,KIZ İÇİN KOMBİNEZON,JÛP,JİPON,SLİP	542.554.681
6109	TİŞÛRTLER,FANİLALAR,DİĞER İÇ GIYİM EŞYASI	903.025.923
6110	KAZAKLAR,SÛVETERLER,HIRKALAR,YELEKLER VB	1.018.690.848
6111	BEBEKLERE AİT GIYİM EŞYASI VE AKSESUARLARI	73.556.377
6112	SPOR KIYAFETLER ,KAYAK,YÛZME KIYAFETLER	70.762.982
6113	EMDİRİLMİŞ ,SIVANMIŞ MENSUCATTAN ÖRÛLMÛŞ	2.854.134
6114	DİĞER ÖRME GIYİM EŞYASI	58.125.929
6115	KÛLOTLU ÇORAPLAR,KISA-UZUN KONÇLU ÇORAPL.	246.550.182
6116	ELDİVENLER,TORBA ELDİVENLER,PARMAKSIZ ELD.	2.091.318
6117	GIYİM EŞYASININ ÖRÛLMÛŞ,HAZIR AKSESUARLAR	8.080.514
	<b>Grup Toplam</b>	<b>3.961.545.344</b>
6201	ERKEK ÇOCUKLARA AİT PALTO,KABAN,KAP,PELERİN	107.490.584
6202	KADIN,KIZ ÇOCUK İÇİN MANTO,KABAN,KAP,PELERİN	94.089.983
6203	ERKEK,ÇOCUKLARA AİT TAKIM ELBİSE,CEKET,BLUZ	457.288.836
6204	KADIN,KIZ ÇOCUKLARINA AİT TAKIM ELBİSE,CEKET	750.203.493
6205	ERKEK,ERKEK ÇOCUK GÛMLEKLER	257.542.777
6206	KADIN,KIZ ÇOCUKLARA AİT BLUZ,GÛMLEK,BLUZ	242.471.910
6207	ERKEK,ERKEK ÇOCUK İÇİN KÛLOT,SLİP,PIJAMA	60.913.256
6208	KADIN,KIZ ÇOCUĞU İÇİN KOMBİNEZON,JÛP,SLİP	166.281.629
6209	BEBELERE AİT GIYİM EŞYASI,AKSESUARLARI	10.236.450



6210	PLASTİK,KAUÇUK SIVANMIŞ,EMDİRİLMİŞ ELYAFTAN GIY.	16.528.178
6211	SPOR KİYAFETLER ,KAYAK,YÜZME KİYAFETLER	73.784.511
6212	SÜTYEN,KORSE,KORSE KEMER,PANTOLON ASKISI	26.337.811
6213	MENDİLLER	242.236
6214	ŞALLAR,EŞARPLAR,FULARLAR,KAPKOLLAR,PEÇE	51.505.176
6215	BOYUN BAĞI,PAPYON KRAVAT VE KRAVATLAR	1.730.928
6216	ELDİVENLER,TORBA ELDİVENLER,PARMAKSIZ ELD.	1.017.924
6217	GIYIM EŞYASININ HAZIR TEFERRUATI,PARÇALARI	3.521.215
	<b>Grup Toplam</b>	<b>2.321.186.897</b>
6301	BATTANİYELER,DÜZ BATTANİYELER	29.451.925
6302	YATAK ÇARŞAFLARI,MASA ÖRTÜLER ,TUVALET	382.163.088
6303	PERDELER VE İÇ STORLAR,PERDE VE YATAK FARB.	47.086.545
6304	DİĞER MEFRUŞAT EŞYASI(94.04 POZİSYOND.HARIÇ)	166.443.730
6305	EŞYA AMBALAJINDA KULLANILAN ÇUVALLAR VE TORBAL.	148.094.544
6306	VAGON VE MAVNA ÖRTÜLER ,YELKENLER,DIŞ STORL.	2.388.178
6307	DİĞER HAZIR EŞYA (ELB İSE PATRONLARI DAHİL)	8.151.702
6308	HALILAR,K İL İMLER, İŞLEMELİ MASA ÖRTÜSÜ	7.914.063
6309	KULLANILMIP GI Y İM EŞYASI,KULLANILMIŞ	29.263
6310	KULLANILMIP PAÇAVRA,SİCİM,HALAT, İP	14.213.503
	<b>Grup Toplam</b>	<b>805.936.541</b>
7201	DÖKME DEMİR (PIK),AYNALI DEMİR (KÜTLE,V.)	21.523.741
7202	FERRO ALYAJLAR	59.378.081
7203	AĞIRLIKRA %99,94 Ü DEMİR OLAN(PARÇA,PELLET V.)	24.655
7204	DEMİR ÇELİK DÖKÜNTÜ VE HURDALARI	14.816.128
7205	GRANÜL VE TOZLAR-DÖKME DEMİR,AYNALI DEM.	253.222
7206	İLK ŞEKİLLERDE,KÜLÇE HALİNDE DEMİR,ALAŞIMS. ÇELİK	189.463
7207	DEMİR,ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN YARI MAMULLER	305.182.413
7208	DEMİR-ÇELİK SICAK HADDE YASSI MAMULLER -	129.655.346
7209	DEMİR-ÇELİK YASSI MAMUL SOĞUK HADDELENM.	151.020.141
7210	DEMİR-ÇELİK YASSI MAMUL,KAPLANMIŞ,SIVANM.	22.590.327
7211	DEMİR-ÇELİK YASSI HADDE MAMULU-600MMDEN	1.326.510
7212	DEMİR-ÇELİK YASSI HADDE MAMULÜ-600MM DEN	3.673.818
7213	DEMİR-ÇELİK FİLMAŞIN(SICAK HADDELENMİŞ,..)	240.718.987
7214	DEMİR-ÇELİK ÇUBUKLAR-SICAK HADDEL ,DÖĞÜL.	914.362.511
7215	DEMİR-ÇELİK DİĞER ÇUBUKLAR	8.390.592
7216	DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN PROFİLLER	67.059.908
7217	DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ TELLER	13.870.755
7218	PASLANMAZ ÇELİK,PASLANMAZ ÇELİKTEN YARIMAMULLER	107.887
7219	PASLANMAZ ÇELİKTEN YASSI HADDE. MAMULÜ 600mm..	873.778
7220	PASLANMAZ ÇELİKTEN YASSI HADDE MAMULLER	541.997
7222	PASLANMAZ ÇELİKTEN ÇUBUK VE PROFİLLER	156.192
7223	PASLANMAZ ÇELİKTEN TELLER	63.687
7224	DİĞER ALAŞIMLI ÇELİKLER- İLK ŞEKİLLERDE-V.	22.870.798
7225	ALAŞIMLI ÇELİKLERDEN YASSI HADDE MAMULU-	302.165
7226	ALAŞIMLI ÇELİK YASSI HADDE MAMULLER	548.831
7228	ALAŞIMLI ÇELİKTEN ÇUBUK,PROFİL, İÇİ BOŞ SONDAJ ÇUB.	21.190.664
7229	ALAŞIMLI ÇELİKTEN TELLER	3.383.361
	<b>Grup Toplam</b>	<b>2.004.075.958</b>



8401	NÜKLEER REAKTÖRLER,KARTUŞLARI-YANICI ELEMANL.	150.105
8402	BUHAR JENERATÖRLER ,KIZGIN SU HASIL EDEN KAZANL.	7.108.522
8403	BUHAR KAZANLARI DIŞINDA KALAN MERKEZ ISITMA KAZA.	4.542.327
8404	BUHAR KAZANLARI,ISITMA KAZANLARI İÇİN YARD. CİH.	811.016
8405	GAZOJENLER,SU İLE İŞLEYEN GAZ JENERATÖRLERİ	1.870.268
8406	BUHAR TÜRBİNLERİ	1.672.258
8407	ALTERNATİFROTATİFKIVILCIM ATEŞLEM.İÇTEN YANM MOT.,	8.017.397
8408	DİZEL,YARI DİZEL MOTORLAR-HAVA BASINCI İLE ATEŞL. PİS	4.423.183
8409	İÇTEN YANMALI,PİSTONLU MOTORLARIN AKSAM.	122.668.196
8410	SU TÜRBİNLERİ,ÇARKLAR VE BUNLAR İÇİN REGÜLATÖRL.	148.571
8411	TURBOJETLER,TURBO-PROPELLER,DİĞER GAZ TÜRBİNL.	36.759.607
8412	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET HASIL EDEN MAK	10.384.718
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR,SIVI ELEVATÖRLER	33.731.320
8414	HAVA-VAKUM POMPASI,HAVA-GAZ KOMPRESÖRÜ,V.	21.419.620
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ,ISI,NEM DEĞ. TERTİBATI	9.011.011
8416	OCAKLARIN BESLENM. İÇİN BRÜLÖRLER,OTOMATİK OCAKL	2.583.819
8417	SANAY VE LABORATUVAR İÇİN FIRINLAR-ELEKTR. HARIÇ	9.504.170
8418	BUZDOLAPLARI,DONDURUCULAR,SOĞUTUCULAR	140.603.493
8419	ISI DEĞİŞİKL. YÖNTEMLERİLE MADDELERİ İŞLEMELİK İÇİN CİH.	41.709.963
8420	KALENDER,HADDE MAKİNASI,SİLİNDİRLER	269.315
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA,FİLTRE ,ARİTM. MAK. V.	17.212.025
8422	YIKAMA,TEM ZLEME,KURUTMA,DOLDURMA VB İÇİN CİH.	34.350.866
8423	TARTI ALET VE CİHAZLARI	1.429.091
8424	SIVI , TOZLARI PÜSKÜRTMEYE,DAĞITMAYA MAHS.MEK. CİH.	5.775.546
8425	PALANGA,VİNÇ(BASAMAKLI HARIÇ),BUCURGAT,	867.583
8426	GEMİ VİNÇLERİ,MAÇUNALAR,HALATLI VİNÇLER,	2.629.886
8427	FORKLİFTLER;KALDIRMA,İSTİFLEME TERTİBATLI ŞARYOL.	1.295.524
8428	KALDIRMA,İSTİFLEME,YÜKLEME,BOŞALTMA MAKİNA V.	16.754.775
8429	DOZERLER,GRAYDER,SKREYPER,EKSKAVATÖR V.	4.979.437
8430	TOPRAK,MADEN,CEVHER TAŞIMA,AYIRMA VB. İŞ MAKİNAL.	6.402.831
8431	AĞIR İŞ MAKİNA VE CİHAZLARININ(84.25-84.30)AKSAMI	55.184.520
8432	TARLA,BAHÇE TARIMINDA,ORMANCILIKTA KULLAN.MAK.	2.237.484
8433	HASAT,HARMAN,BİÇME;ÜRÜNLERİ AYIRMA VB.MAK.	5.969.191
8434	SÜT SAĞMA,SÜTÇÜLÜKTE KULLANILAN MAKİNA V	833.574
8435	PARAP,MEYVA SULARI VB İÇİN KULLANILAN PRESLER,VB.	595.635
8436	TARIM,ORMANCILIK,KÜMES HAYVANCILIĞINA MAHSUS MAK	1.651.992
8437	TOHUMLARI TEMİZLEME,AYIRMA VB.MAKİNA VE CİH.	31.638.875
8438	YİYECEK VE İÇECEK SANAYİNDE KULLANILAN MAK.	44.398.745
8439	KAĞIT HAMURU,KAĞIT,KARTON İMALİNE MAHSUS MAK.	1.520.928
8440	CİLT MAKİNALARI,FORMA,YAPRAK DİKME MAK.	453.609
8441	KAĞIT HAMURU,KAĞIT İŞLEME,KESME MAK.	2.134.128
8442	MATBAA HARFİ,KLIŞE VB MALZEME HAZIRLAYICI MAK.	340.187
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNALARI	6.117.462
8444	DOKUMA MADDELERİNDEN LİF İMAL EDEN VB. MAK.	358.193
8445	LİFLER HAZIRLAYAN, İPLİK ÜRETEH-HAZIRLAY. MAK.	13.681.205
8446	DOKUMA TEZGAHLARI (MAKİNALARI)	734.012
8447	ÖRGÜ TEZGAHLARI,GİPÜR,TÜL,DANTELA,FILE İÇİN MAK.	1.951.398
8448	YARDIMCI TEKSTİL MAKİNA,CİHAZLARI VE AKS.	4.240.838

8449	KEÇE,DOKUSUZ MENSUCAT İMAL MAKİNALARI AKSAM,PAR	57.593
8450	ÇAMAŞIR YIKAMA MAKİNALARI	18.371.632
8451	DOKUMA MADDELERİNİ YIKAMA,KURUTMA VB.MAKİNA V.	18.416.794
8452	DİKİŞ MAKİNALARI,MOBİLYALARI,İĞNELERİ,AKSAM	4.762.636
8453	POST,DERİ,KÖSELE HAZIRLANMASI,İŞLENMESİ MAKİNAL.	6.336.703
8454	TAV OCAKLARI,DÖKÜM POTALARİ,KÜLÇE KALIPL.MAK.	565.758
8455	METALLER HADDELEME MAKİNALARI	4.670.348
8456	MADDENİN AŞINDIRILARAK İŞL. MAHSUS MAK.	162.884
8457	METAL İŞLEMEYE MAHSUS İŞLEME MERKEZLERİ,	220.430
8458	METALLERİN İŞLENMESİNE MAHSUS TORNA TEZGAHL.	1.018.682
8459	METALLERİ TALAŞ KALDIRARAK İŞLEYEN MAKİNAL.	738.481
8460	ÇAPAK,PÜRÜZ TEMİZLEME,BİLEME,TAŞLAMA VB.MAK.	1.389.038
8461	PLANVA,VARGEL,Y V,ZIVANA,BROP,VB. TEZGAHL.	1.707.809
8462	METALLER DÖVME,İŞLEME,KESME VB. MAK.	30.725.835
8463	METAL,SİNERLEŞMİŞ METAL KARBÜR,MAK.	663.815
8464	TAŞ,SERAMİK,BETON,ÇİMENTO,SOĞUK CAM İŞLEYEN MAK.	1.105.328
8465	AĞAÇ MANTAR,KEMİK,SERT KAUCUK,PLASTİK VB İŞL. MAK.	9.300.348
8466	84.56-84.65 POZ SYONLARINDAKİ MAKİNALARI	3.938.901
8467	EL İLE KULLANILAN PNÖMATİK VEYA MOTORLU ALETLER	700.708
8468	LEHİM VE KAYNAK YAPMAYA MAHSUS MAKİNA VE CİH.	515.617
8469	YAZI MAKİNALARI,KELİME İŞLEME MAK.	16.010
8470	HESAP,MUHASEBE MAKİNALARI,KAYDEDİCİ KASA	1.596.949
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNALARI,ÜNİTELER	18.787.695
8472	BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNA VE CİHAZLAR	2.087.260
8473	84.69-84.72 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNALARIN AKSAMI	5.975.708
8474	TOPRAK,TAŞ,METAL CEVHER VB AYIKLAMA,ELEME VB. MAH	14.527.335
8475	ELEKTRİK VEYA ELEKTRONİK AMPUL,TÜP,VB.MONTAJ MAK.	429.538
8476	OTOMATİK SATIŞ MAKİNALARI	5.969
8477	KAUCUK,PLASTİK EŞYA MAL VE İŞLEME MAK.	8.776.887
8478	TÜTÜNÜN HAZIRLANMASI,İŞLENMESİNE MAHSUS MAK.	2.095.898
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNA VE CİH.	15.363.257
8480	METAL DÖKÜMÜ İÇİN KASALAR,PLAKALAR,KALIP	10.084.044
8481	MUSLUKÇU,BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ VB.	40.121.863
8482	HER NEVİ RULMANLAR	13.253.520
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ,KRANKLAR,YATAK KOVAN	15.134.704
8484	METAL TABAKALI CONTALAR(METALOPLAST K),CONTA	2.499.476
8485	MAKİNA,MEKANİK CİHAZLARIN AKSAM VE PARÇALARI	3.097.581
	<b>Grup Toplam</b>	<b>982.351.453</b>
8501	ELEKTRİK MOTORLARI,JENERATÖRLER	23.731.956
8502	ELEKTROJEN GRUPL.,ROTATİF ELEKTR.KONVERTİSÖRL.	16.071.754
8503	ELEKTRİK MOTOR,JENERATÖR,ELEKTROJEN GRUP	13.781.262
8504	ELEKTRİK TRANSFORMATÖRLERİ,STATİK KONVER.	139.712.274
8505	MIKNATISLAR,MIKNATISLI PLATOLAR,KAVRAYICILAR	96.790
8506	ELEKTRİK PİLLER ,PİL BATARYALARI	1.243.716
8507	ELEKTRİK AKÜMÜLATÖRLER ,SEPARATÖRLER	39.821.957
8508	ELLE KULLANILAN ELEKTRİK MOTORLU VB. ALETL.	2.469.854
8509	EV İŞLER İÇİN ELEKTROMEKANİK-ELEKTRİK MOTORL. CİH.	16.023.673
8510	ELEKTRİK MOTORLU TRAŞ MAKİNALARI	160.144

8511	MOTORLAR İÇİN ELEKTRİKLİ ATEŞLEME CİHAZL.	24.515.816
8512	KARA TAPITLARININ AYDINLATMA,SİNYAL VB TERTİBATI	10.458.898
8513	KENDİ EN. KAYN. İLE ÇALIŞAN ELEKTR. LAMBASI AKSAMI	391.582
8514	SANAYİ-LABORATUVAR ELEKTRİK OCAK VE FIRINL.	4.062.399
8515	ELEKTRİK,LAZER,ULTRASON K VB ÇALIŞAN LEHİM CİH.	2.943.829
8516	ELEKTRİKLİ SU ISITICILARI,ELEKTROTERMİK CİH.	134.942.252
8517	TELLİ TELEFON-TELGRAF İÇİN ELEKTRİKLİ CİH.	43.719.000
8518	MİKROFON,HOPARLÖR,KULAKLIK,SES YÜKSELTİCİ	769.772
8519	PLAK DÖNDÜRÜCÜLER,PIKAPLAR,KASET ÇALARLAR	112.447
8520	MANYETİK BANTA SES KAYDEDİCİLER VB.	561.123
8521	KAYDEDİCİ,OKUYUCU VİDEO CİHAZLARI	37.474
8522	85.19-85.21 POZİSYONLARINDAKİ CİHAZLARIN AKSAML.	208.600
8523	BOŞ SES KAYIT BANTLARI VB	80.919.180
8524	DOLDURULMUŞ BANT,PLAK VB DİĞER ARAÇLAR	8.946.042
8525	RADYO-TELEFON,RADYO,TELEV ZYON VERİCİLERİ	10.016.367
8526	RADAR CİHAZLARI;HAVA,DENİZ TRAFİĞİNE YARDIMCI	3.984.764
8527	RADYO-TELEFON,RADYO-TELGRAF,RADYO YAYINL	400.436
8528	TELEV ZYON ALICILARI	388.410.621
8529	85.25-85.28 DEKİ CİHAZLARIN AKSAM VE PARÇ.	10.342.383
8530	ELEKTRİKLİ S NYALİZASYON,TRAFİK KONTROL	234.551
8531	ELEKTRİKLİ SES VEYA GÖRÜNTÜLÜ İŞARET CİHAZL.	3.292.240
8532	ELEKTRİK KONDANSATÖRLER -SABİT,DEĞİŞKEN-	1.110.324
8533	ELEKTRİK REZİSTANSLARI	1.558.803
8534	BASKILI DEVRELER	6.453.143
8535	GERİLİM 1000 VOLTU GEÇEN ELEKTRİK DEVRESİ TEÇH.	4.641.877
8536	GERİLİM 1000 VOLTU GEÇMEYEN ELEKTRİK DEVRESİ TEÇH	34.758.875
8537	ELEKTRİK KONTROL,DAĞITIM TABLOLARI	25.789.138
8538	85.35-85.37 POZİSYONLARDAKİ CİHAZLARIN AKSAMI VB.	4.766.719
8539	KIZMA ESASLI-DEŞARJ ESASLI ELEKTRİK AMPULLERİ	9.141.075
8540	KATODLU ELEKTRONİK VALFLER,TÜP VE LAMBALAR	2.658.843
8541	DİOTLAR TRANSİSTÖRLER VB YARI İLETKENLER	865.041
8542	ELEKTRONİK ENTEGRE DEVRELER,MİKRO DEVREL.	2.309.560
8543	KENDİNE HAS FONKSİYONLU ELEKTRİKLİ MAK .	1.285.916
8544	ELEKTRİK İÇİN İZOLE TEL,KABLO,İZOLE İLETİCİ VB.KABLO	365.019.026
8545	KÖMÜR ELEKTRODLAR;KÖMÜR FIRÇALARI;LAMB,	1.236.657
8546	HER TÜRÜLÜ MADDEDEN ELEKTRİK İZOLATÖRLER	1.591.088
8547	ELEKTRİKLİ MAKİNA,CİHAZ,TESİSLER İZOLE	2.103.752
8548	MAKİNA VE CİHAZLARIN DİĞER ELEKTRİKLİ AKSAMI	2.178.121
	<b>Grup Toplam</b>	<b>1.449.851.114</b>
8701	TRAKTÖRLER	6.865.475
8702	TOPLU HALDE YOLCU TAŞIMAYA MAHSUS MOTORLU TAŞIT.	191.293.208
8703	BİNEK OTOMOBİLLER ,STEYŞİN VAGONLAR VB.	118.392.114
8704	EŞYA TAŞIMAYA MAHSUS MOTORLU TAŞITLAR	29.580.618
8705	ÖZEL TERTİBATLI MOTORLU TAŞITLAR	6.467.235
8706	87.01-87.05 POZ SYONLARINDAKİ TAŞITLAR	9.104.782
8707	87.01-87.05 POZİSYONLARINDAKİ TAŞITLAR	3.135.964
8708	87.01-87.05 POZİSYONLARDAKİ TAŞITLARIN AKSAM,PARÇ.	264.429.645
8709	KISA MESAFE EŞYA TAŞIYICILARI(FABRİKA,ANREPO VB.)	1.537.244

8710	TANKLAR VE DİĞER ZIRHLI SAVAŞ TAŞITLARI	2.177.951
8711	MOTOSİKLETLER,MOPETLER,MOTORLU BİSİKLETL.	5.047.615
8712	MOTORSUZ BİSİKLETLER (ÜÇ TEKERLEKLİLER DAHİL)	18.911.086
8713	SAKAT VE HASTA TAŞITLARI	35.763
8714	87.11-87.13 POZİSYONLARINDAKİ TAŞITLARIN AKSAMLARI	6.817.549
8715	ÇOCUK ARABALARI,PUSETLER VB ARABALAR	200.864
8716	TAPITLAR İÇİN RÖMORKLAR,YARI RÖMORKLAR,VB	12.038.047
	<b>Grup Toplam</b>	<b>676.035.160</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>		<b>14.192.321.214</b>

**Kaynak:** DİE Verileri

\*: En yüksek değerlere göre sıralanan veriler, tarife pozisyonlarına göre toplanarak gruplandırılmış ve 670.000.000\$ üzeri değere sahip gruplar seçilmiştir. Bu gruplar 1997 yılına ait toplam ihracatın %54.03'ünü temsil etmektedir.



**EK 5 1987 YILINA AİT SEÇİLMİŞ MALLARA İLİŞKİN İHRACAT KONSANTRASYONU KATSAYISI**

<b>X<sub>ij</sub></b>	<b>X<sub>j</sub></b>	<b>X<sub>ij</sub> / X<sub>j</sub></b>	<b>(X<sub>ij</sub> / X<sub>j</sub>)'</b>
243.400.535	10.190.048.250	0,023886	0,000570546
416.242.748	10.190.048.250	0,040848	0,001668556
233.993.936	10.190.048.250	0,022963	0,000527299
113.424.284	10.190.048.250	0,011131	0,000123897
280.848.759	10.190.048.250	0,027561	0,000759613
313.955.615	10.190.048.250	0,03081	0,000949257
225.620.268	10.190.048.250	0,022141	0,000490234
135.782.429	10.190.048.250	0,013325	0,000177556
654.945.675	10.190.048.250	0,064273	0,004131027
338.438.837	10.190.048.250	0,033213	0,001103082
144.984.614	10.190.048.250	0,014228	0,000202438
120.363.037	10.190.048.250	0,011812	0,000139519
456.240.157	10.190.048.250	0,044773	0,002004631
438.207.983	10.190.048.250	0,043004	0,001849303
287.604.123	10.190.048.250	0,028224	0,000796595
190.741.829	10.190.048.250	0,018718	0,00035038
146.931.185	10.190.048.250	0,014419	0,00020791
249.207.036	10.190.048.250	0,024456	0,000598092
115.312.457	10.190.048.250	0,011316	0,000128056
315.800.442	10.190.048.250	0,030991	0,000960446
163.257.378	10.190.048.250	0,016021	0,000256681
Toplam			0,01799512
<b>KATSAYI</b>			<b>0,13414589</b>

Kaynak: DİE Verileri

\*: X<sub>ij</sub>: j ülkesinin i malı ihracatı, X<sub>j</sub>: j ülkesinin toplam ihracatı

**EK 6 1997 YILINA AİT SEÇİLMİŞ MALLARA İLİŞKİN İHRACAT KONSANTRASYONU KATSAYISI**

X <sub>ij</sub>	X <sub>j</sub>	X <sub>ij</sub> / X <sub>j</sub>	(X <sub>ij</sub> / X <sub>j</sub> )'
664.387.323	26.261.071.786	0,025299	0,000640056
254.942.083	26.261.071.786	0,009708	9,4245E-05
224.430.431	26.261.071.786	0,008546	7,30363E-05
253.628.989	26.261.071.786	0,009658	9,32766E-05
187.166.090	26.261.071.786	0,007127	5,0796E-05
248.330.467	26.261.071.786	0,009456	8,94201E-05
221.805.797	26.261.071.786	0,008446	7,1338E-05
564.513.832	26.261.071.786	0,021496	0,000462088
170.892.277	26.261.071.786	0,006507	4,23467E-05
163.074.288	26.261.071.786	0,00621	3,85608E-05
175.039.643	26.261.071.786	0,006665	4,44271E-05
216.410.051	26.261.071.786	0,008241	6,79094E-05
283.830.701	26.261.071.786	0,010808	0,000116814
213.635.990	26.261.071.786	0,008135	6,61796E-05
240.924.170	26.261.071.786	0,009174	8,41658E-05
187.925.785	26.261.071.786	0,007156	5,12092E-05
187.560.401	26.261.071.786	0,007142	5,10102E-05
186.253.978	26.261.071.786	0,007092	5,03021E-05
160.385.064	26.261.071.786	0,006107	3,72995E-05
150.585.803	26.261.071.786	0,005734	3,28809E-05
1.018.690.848	26.261.071.786	0,038791	0,001504735
903.025.923	26.261.071.786	0,034386	0,00118243
542.554.681	26.261.071.786	0,02066	0,000426837
505.187.050	26.261.071.786	0,019237	0,000370066
180.460.022	26.261.071.786	0,006872	4,72212E-05
750.203.493	26.261.071.786	0,028567	0,000816081
457.288.836	26.261.071.786	0,017413	0,000303219
257.542.777	26.261.071.786	0,009807	9,61776E-05
246.550.182	26.261.071.786	0,009388	8,81426E-05
242.471.910	26.261.071.786	0,009233	8,52507E-05
166.281.629	26.261.071.786	0,006332	4,00925E-05
382.163.088	26.261.071.786	0,014552	0,000211774
166.443.730	26.261.071.786	0,006338	4,01708E-05
159.818.649	26.261.071.786	0,006086	3,70365E-05
193.644.202	26.261.071.786	0,007374	5,43731E-05
163.315.678	26.261.071.786	0,006219	3,8675E-05
305.182.413	26.261.071.786	0,011621	0,00013505
240.718.987	26.261.071.786	0,009166	8,40225E-05
151.020.141	26.261.071.786	0,005751	3,30708E-05
914.362.511	26.261.071.786	0,034818	0,001212305
216.062.837	26.261.071.786	0,008227	6,76917E-05
388.410.621	26.261.071.786	0,01479	0,000218755



365.019.026	26.261.071.786	0,0139	0,0001932
264.429.645	26.261.071.786	0,010069	0,00010139
191.293.208	26.261.071.786	0,007284	5,30609E-05
Toplam			0,009698188
KATSAYI			0,098479377

Kaynak: DİE Verileri

\*: Xij: j ülkesinin i malı ihracatı, X.j: j ülkesinin toplam ihracatı





## ÖZET

Kuzey ve Güney ülkeleri arasında yapılan mal ticaretinin, ilksel mallar ve mamul mallar çerçevesinde, bu mal gruplarının kendine özgü üretim ve pazar koşulları gözetilerek ayrı ayrı incelenmesi tez çalışmasının konusunu oluşturmaktadır. Kuzey ve Güney ülkelerinin dünya ticaretinde konumlarını belirleyen özelliklerinin ve Doğu Asya ülkelerinin geçirdiği dönüşümün, Güney ülkelerinin “ekonomik bağımlılık” sorunlarını aşmalarına ışık tutacağı düşünülmektedir.

Kuzey ülkeleri, teknolojiyi geliştiren, imalat sanayileri ve mamul mallar ihracatları büyük ölçüde çeşitlenmiş ülkelerdir ve dünya mamul mallar ihracatının büyük bölümünü ellerinde tutmaktadırlar. Ayrıca, dünya ticaretinde, Kuzey ülkelere ait çokuluslu şirketler önemli roller üstlenmektedir.

Güney ülkeleri ise, ilksel mallar ve bazı düşük teknoloji mamul mallar ihraç edebilmektedir. İhracat kompozisyonları, Güney ülkelerinin çoğunda bir ya da iki ilksel maldan oluşmaktadır. Bir kısım Güney ülkeleri tekstil, dokuma, gıda gibi emek-yoğun ve düşük teknolojik içeriğe sahip az sayıda mamul mal ile ihracatlarını biraz çeşitlendirebilmişlerdir. Ancak, teknolojiyi kendileri geliştiremediklerinden, Kuzey’den ithal etmek zorunda kalmaktadırlar. Daha açık deyişle, Kuzey’e karşı önemli bir “teknolojik bağımlılık” içindedirler.

Bu tez çalışmasında, Güney içinden bir grup Doğu Asya ülkesinin, “dış ticarete daha açık olunarak daha hızlı büyünebileceği” yönündeki neoklasik savların aksine, devletin aktif şekilde stratejik müdahalelerde bulunmasıyla kalkınılabileceğini göstermeleri üzerinde önemle durulmuştur.

Türkiye bölümünde, ampirik bir çalışma yapılarak, Türkiye'nin ihracat kompozisyonunun başta tekstil, demir-çelik vb. olmak üzere az sayıda düşük teknolojili mamul maldan ve bazı tarım ürünlerinden oluştuğu ortaya konmuştur. Türkiye'nin ihracatının büyük ölçüde tek bir pazara (AB pazarı) yönelik olması da gözönüne alındığında, Türkiye'nin bir an önce teknolojik kapasitesini geliştirmesinin, ihracatını teknoloji-yoğun ürünlere doğru çeşitlendirmesinin ve tek bir pazara olan bağımlılığını azaltmasının gerekliliği açıktır.

Bu tez çalışmasında, Güney ülkelerinin ve Türkiye'nin, ancak "büyüme" kavramı yerine, tekrar "kalkınma" kavramını hedef seçerek, teknolojik altyapılarını geliştirebilecekleri ve ihracat kompozisyonlarını daha teknoloji-yoğun mamul mallara doğru çeşitlendirebilecekleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu konuda, devlete önemli görevler düştüğü düşünülmektedir.



## SUMMARY

The subject of the thesis is North - South trade in goods. According to their peculiar production and market conditions, goods are classified as primary commodities and manufactured goods.

Special features which determine the position of the Northern and Southern countries and the transformation which the East Asian countries had gone through may give some clues to the Northern countries to cope with their "economic dependency" problems.

The Northern countries has high technological capabilities and their manufactured goods production and exports are thoroughly diversified. A great part of the world's manufacture exports is held by the Northern countries. In addition to that, transnational corporations stemming from the North have an important role in world trade.

In contrast to the Northern countries, most of the Southern ones are stuck into exports of just one or two primary commodities. Some of them managed to diversify their export composition into several low- technology, labour - intensified goods such as garments, textile, steel and food, but they are still technologically dependent upon North.

In the South, a group of East Asian countries diversified their exports into manufactured goods by using strategical government interventions. The East Asian success stories demonstrate the importance of government in economic development rather than prove the neoclassical claim suggesting that "the more a country liberalises its trade, the higher its growth rate can be".

The empirical study about Turkey's export composition shows that Turkey's exports consist of some agricultural commodities and low – technology manufactured goods. Textile has the biggest share in Turkey's exports and European Union (EU) is the main export market for Turkey. In the light of these facts, it's obvious that Turkey must improve its technological capacity, diversify its exports into more sophisticated goods and reduce its geographical dependency on EU market.

In this thesis it is concluded that, in order to be able to improve their technological capacities and diversify their export compositions into more sophisticated manufactured goods, the Southern countries and Turkey must concentrate on the concept of "development" rather than "growth".

