

T.C.
ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ
İLİŞKİNİN EŞİTSİZ MÜBADELE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

NİHAT DAĞISTAN

AĞUSTOS 2014

T.C.
ABANT İZZET BAYSAL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ
İLİŞKİNİN EŞİTSİZ MÜBADELE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

DOKTORA TEZİ

Hazırlayan
Nihat DAĞISTAN

Danışman
Prof. Dr. Cem SOMEL

BOLU 2014

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE,

Nihat DAĞISTAN'a ait, "SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EŞİTSİZ MÜBADELE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ" adlı çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir *(Tarih)*. **29.08.2014**

Akademik Unvan ve Adı Soyadı

Üye (Tez Danışmanı)	: Prof. Dr. Cem SOMEL
Üye	: Prof. Dr. Uğur ESER
Üye	: Prof. Dr. İşaya ÜŞÜR
Üye	: Doç. Dr. Bahadır AYDIN
Üye	: Yrd. Doç. Dr. Erdoğan KOTİL

İmza

İmza

İmza

İmza

İmza

Sosyal Bilimler Enstitüsünün Onayı

Doç. Dr. Erol ÖZTÜRK
Enstitü Müdürü

ETİK UYGUNLUK BEYANI

Doktora tezi olarak sunduğum, **SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EŞİTSİZ MÜBADELE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ** başlıklı çalışmanın yazılmasında, bilimsel ve etik kurallara uyulduğunu, başvurulanan kaynaklardan yapılan alıntılarının adlarının bilimsel kurallara uygun olarak dipnotlarda ve kaynaklarda gösterildiğini, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin tamamının ya da bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitede bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Nihat DAĞISTAN

29.08.2014

ÖZET

SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ İLE DÖVİZ KURU ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EŞİTSİZ MÜBADELE ETKİSİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Nihat DAĞISTAN

Doktora Tezi

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Profesör Dr. Cem SOMEL

Ağustos 2014, 324 + XV sayfa

Dünya kapitalist sisteminde yer alan merkez ve çevre ülkelerin, satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru cinsinden GSYİH değerleri karşılaştırıldığında çok önemli bir bulgu karşımıza çıkmaktadır: merkez ülkelerin satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru cinsinden GSYİH değerleri neredeyse birbirine eşit seyrederken; çevre ülkeler için bu değerler önemli ölçüde birbirinden farklılık göstermektedir. Bununla birlikte, merkez ülkelerin görece daha değerli ulusal para birimlerine, daha yüksek karşılaştırmalı fiyat ve ücret düzeylerine sahip oldukları; çevre ülkelerin ise görece daha düşük değerli ulusal para birimlerine, daha düşük karşılaştırmalı fiyat ve ücret düzeylerine sahip oldukları gözlemlenmektedir. Bu iki tespiti, uluslararası ticaret açısından değerlendirdiğimizde karşımıza şu durum çıkmaktadır: çevre ülkelerde piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurunun üzerinde seyretmesi durumu, merkez ülke para birimlerinin kendi ülkelerinde satın alabildiği mallardan çok daha fazla miktarda benzerlerini, çevre ülkelere satın alabilmelerine imkan sağlamaktadır. Bu durum, çevre ülkelerin de mallarını merkez ülkelerdeki değerinden çok daha düşük fiyatlara sattıklarını

ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, daha düşük değerli ulusal para birimleri ve karşılaştırmalı fiyat düzeylerine sahip olmalarına bağlı olarak çevre ülkeler, merkez ülkelerle olan dış ticaret ilişkilerinde eşitsiz mübadeleye maruz kalmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasının merkez ve çevre ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkilerinde neden olduğu eşitsiz mübadele etkisinin ölçülerek ortaya konulmasıdır. Uluslararası satın alma gücü paritesi ölçümlerindeki istatistiksel ilerlemeler, eşitsiz mübadelenin ölçülmesi amacıyla dönük olarak yeni bir yöntem olarak sağlamıştır (Köhler, 1998; Reich, 2004, 2006, 2007). Çalışmanın uygulama bölümünde, söz konusu yöntem kullanılarak 1980-2000 döneminde hem merkez ve çevre ülkeler arasındaki, hem de Türkiye ve gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkilerinde döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan eşitsiz mübadele etkisi hesaplanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Eşitsiz Mübadele, Satın Alma Gücü Paritesi, Döviz Kuru.

ABSTRACT

THE UNEQUAL EXCHANGE EFFECT OF THE RELATIONSHIP PURCHASING POWER PARITY AND EXCHANGE RATE: THE TURKISH CASE

Nihat DAĞISTAN

Phd Thesis

Department of Economics

Supervisor: Professor Dr. Cem SOMEL

August 2014, 324 + XV pages

When GDP values in terms of purchasing power parity exchange rate and market exchange rate are compared in core and peripheral countries in the current world capitalist system, a significant finding emerges: GDP values in terms of purchasing power parity exchange rate and market exchange rate in core countries appear to be quite approximate, whereas the same values remarkably differ in peripheral countries. Moreover, core countries own relatively more valuable currencies, comparative price level and higher wages. However, the latter group has undervalued currencies, lower comparative price levels and wages. When these two findings are evaluated in regards to international trade, it is clearly seen that the situation of the undervaluation of peripheral countries' currencies with respect to their purchasing power parity provides core countries with advantages that allow them to purchase more goods in peripheral countries than they can do in their own. This situation simply proves that peripheral countries tend to sell products at lower prices, compared to the prices of the same items in core countries. In a sense, peripheral countries are being exposed to unequal exchange in international trading due to the fact that they have undervalued currencies and comparative price levels. This study, then, aims to reveal the

effects of unequal exchange in foreign trade activities between core and peripheral countries because of deviation from purchasing power parity exchange rate.

Statistical advancements in measuring international purchasing power parity has paved the way for a revolutionary method about calculating unequal exchange (Köhler, 1998; Reich, 2004, 2006, 2007). In the application stage of the study, this method has been used to calculate the effects of unequal exchange, which stems from exchange rate mechanism, between core & peripheral countries and between Turkey & developed countries in the period of 1980-2000.

Key Words: Unequal Exchange, Purchasing Power Parity, Exchange Rate.

TEŞEKKÜR

Doktora tezimi hazırlama sürecinde bana büyük bir anlayış ve sabırla yön gösteren tez danışman hocam Sayın Prof. Dr. Cem SOMEL'e, Tez İzleme Komitemin değerli üyeleri Sayın Prof. Dr. Uğur ESER'e ve Sayın Prof. Dr. İşaya ÜŞÜR'e teşekkürü bir borç bilirim. Ayrıca, doktora dönemi boyunca bana her zaman destek olan sevgili aileme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLOLAR LİSTESİ.....	xii
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xv
 BÖLÜM I	
1. GİRİŞ.....	1
 BÖLÜM II	
2. DÜNYA KAPİTALİST SİSTEMİNDE ULUSLARARASI TİCARET VE EŞİTSİZ MÜBADELE İLİŞKİSİ.....	12
2.1. Emmanuel’ın Eşitsiz Mübadele Tezi.....	14
2.2. Bağımlılık Okulu Yaklaşımından Günümüze Eşitsiz Mübadele Tezine Diğer Katkıları.....	23
2.3. Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorilerinin Eşitsiz Mübadele Bağlamında Eleştirisi.....	35
2.3.1. Merkantilizm.....	35
2.3.2. Klasik Dış Ticaret Teorisi.....	38
2.3.3. Neo-Klasik Dış Ticaret Teorisi.....	43
2.3.4. Alternatif Ve Yeni Dış Ticaret Teorileri.....	49
2.4. Eşitsiz Mübadele Açısından Dünya Ekonomisindeki Gelişmelerin Değerlendirilmesi.....	57

2.5. Eşitsiz Mübadelenin Ölçülmesine Yönelik Çalışmalar.....	67
--	----

BÖLÜM III

3. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ TEORİSİ VE SATIN ALMA GÜCÜ

PARİTESİ DÖVİZ KURU.....	71
3.1. Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Tarihsel Gelişimi.....	72
3.2. Satın Alma Gücü Paritesi Tanımları Ve Matematiksel İfadesi.....	75
3.3. Satın Alma Gücü Paritesinin Hesaplanması.....	78
3.3.1.Satın Alma Gücü Paritesi Hesaplamalarının Kapsamı.....	79
3.3.2.Satın Alma Gücü Paritesi Hesaplamasında Kullanılan Yöntemler.....	80
3.4. Satın Alma Gücü Paritesi Döviz Kuru.....	82
3.5. Satın Alma Gücü Paritesinin Kullanım Alanları.....	84
3.6. Satın Alma Gücü Paritesinin Kullanımına Yönelik Eleştiriler.....	92

BÖLÜM IV

4. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİNDEN SAPMANIN NEDENLERİ.....

4.1. Para Arzı Ve Enflasyon Oranı Değişkenliği.....	110
4.2. Ticaret Engelleri Ve Dışa Açıklık Düzeyi.....	113
4.3. Piyasa Yapısından Kaynaklanan Yapısal Sapma Nedenleri.....	117
4.3.1. Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisi.....	118
4.3.1.1. Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisini Belirleyen Faktörler.....	121
4.3.1.1.1. Mikroekonomik Faktörler.....	121
4.3.1.1.2. Makroekonomik Faktörler.....	123
4.3.1.2. Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş Etkisinin Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkeler Açısından Değerlendirilmesi.....	126
4.3.2. Piyasa Fiyatlaması.....	127
4.4. Balassa- Samuelson Etkisi.....	132
4.5. Sermaye Hareketleri.....	139
4.6. Döviz Kuru Rejimleri.....	144
4.7. Döviz Kuru Politikaları.....	148

4.7.1. Reel Döviz Kuru Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi.....	149
4.7.2. Konvertibilite.....	157
4.7.3. Dalgalanma Korkusu Hipotezi.....	161
4.7.4. Uluslararası Rezerv Birikimi.....	164
4.7.5. Küresel Üretim Zincirleri Ve İhracatın İthal İçeriği.....	169

BÖLÜM V

5. EŞİTSİZ MÜBADELENİN SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ

YARDIMIYLA ANALİZİ.....	174
5.1. Köhler'in Tahlili.....	175
5.2. Reich'in Tahlili.....	181
5.2.1. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	182
5.2.2. Girdi-Çıktı Modeli Ve Satın Alma Gücü Paritesi Yardımıyla Eşitsiz Mübadelenin Ölçülmesi.....	186
5.3. Merkez Ve Çevre Ülkeler Arasındaki Eşitsiz Mübadelenin Hesaplanması...	194

BÖLÜM VI

6. TÜRKİYE EKONOMİSİ AÇISINDAN EŞİTSİZ MÜBADELENİN SATIN

ALMA GÜCÜ PARİTESİ YARDIMIYLA ANALİZİ.....	205
6.1. Türkiye Ekonomisine Ait Satın Alma Gücü Paritesi Değerlerinin Analizi.....	206
6.2. Türkiye Ekonomisi İçin SGP Hipotezinin Geçerliliği İle İlgili Literatür Taraması.....	212
6.3. SGP Hipotezinin Doğrulanmamasına Neden Olan Faktörlerin Türkiye Ekonomisi Açısından Değerlendirilmesi.....	216
6.3.1. Para Arzı Ve Enflasyon Oranı Değişkenliği.....	216
6.3.2. Döviz Kurundan Fiyatlara Geçiş (Yansıma) Etkisi.....	220
6.3.3. Döviz Kuru Politikaları.....	224
6.3.4. Döviz Kuru Rejimleri.....	232
6.3.5. Para İkamesi.....	234

6.3.6. Dalgalanma Korkusu, Temel Günah, Ani Duruş Ve Uluslararası Rezervler.....	239
6.3.7. Ekonomik Büyüme.....	243
6.3.8. Sermaye Hareketleri.....	251
6.3.9. Balassa- Samuelson Etkisi.....	262
6.4. Türkiye Ve Merkez Ülkeler Arasındaki Eşitsiz Mübadelenin Hesaplanması.	264
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	273
KAYNAKÇA.....	286

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 2.1: İki Faktörlü Ekonomi (Farklı Sabit Ve Değişken Sermaye- Aynı Kar Oranı)..	16
Tablo 2.2: Tablo 1’de Sunulan Modeldeki Ücretlerde Artış Durumu.....	16
Tablo 2.3: Sistem A: Farklı Artık Değer- Eşitlenmiş Kar Oranı.....	17
Tablo 2.4: Sistem B: Farklı Artı Değer- Eşitlenmiş Kar Oranı.....	17
Tablo 2.5: Sistem A ve B Arasında Karın Eşitlenmesi.....	18
Tablo 2.6: Sistem A ve B’deki Bütün Branşların Toplamı.....	19
Tablo 2.7: İki Sistemli Mübadele Modeli- Ayrılmış Tüketilen ve Yatırılan Sabit Sermaye.....	19
Tablo 2.8: İki Sistemli Mübadele Modeli- Farklı Yatırılan Sermaye ve Farklı Ücretler...	20
Tablo 2.9: İki Sistemli Mübadele Modeli- Aynı Yatırılan Sermaye, Farklı Ücretler.....	20
Tablo 2.10: Ricardo’nun Uzmanlaşma Modeli (Kullanılan Emek- Saat Cinsinden).....	41
Tablo 2.11: Ülke Gruplarının Yıllar İtibariyle Dünya GSYİH Payı	57
Tablo 2.12: Ülke Gruplarının Yıllar İtibariyle Dünya Mal İhracatındaki Payı	58
Tablo 2.13: Merkez ve Çevre Ülkelerden Merkez Ülkelere Mal İhracatının, İhracatları İçindeki Yüzde Payı.....	60
Tablo 2.14: Seçilmiş Merkez Ülke Örneklerinde Reel Ücretler ve Verimlilik Düzeyleri..	65
Tablo 2.15: Seçilmiş Çevre Ülke Örneklerinde Reel Ücretler ve Verimlilik Düzeyleri....	66
Tablo 3.1: Karşılaştırmalı Fiyat Düzeyi Endeksi (OECD=100).....	87
Tablo 3.2: Gelir Düzeyine Göre Ülke Gruplarının Dünya GSYİH’sında Payları	88
Tablo 3.3: Ülke Gruplarının Dünya GSYİH’sında Payları	89
Tablo 3.4: Dünya GSYİH’sında En Büyük Ülkelerin Yüzde Payı	90
Tablo 3.5: Karşılaştırmalı Fiyat Düzeyi Endeksi, GSYİH Unsurlarına ve Bölgelere Göre	91
Tablo 3.6: Karşılaştırmalı Fiyat Düzeyi Endeksi, Ürün Gruplarına ve Bölgelere Göre	91
Tablo 3.7: 2005 Temel Yıllı Hesaplanmış Kişi Başına GSYİH Değerlerinin 1993 Temel Yıllı Değerlerle Karşılaştırması.....	93

Tablo 3.8: Gelir düzeyine göre ülke gruplarının SGP \$ cinsinden GSYİH'sının, \$ cinsinden GSYİH'ya oranı.....	93
Tablo 3.9: Sermaye Yatırımı ve Makine Fiyatları (Yurt İçi Tüketime Göre, 1985).....	97
Tablo 3.10: SGP Dönüştürme Faktörünün Piyasa Döviz Kuruna Oranı (Çevre Ülkeler)...	98
Tablo 3.11: SGP Dönüştürme Faktörünün Piyasa Döviz Kuruna Oranı (Merkez Ülkeler)	99
Tablo 4.1: Volkswagen Firması Tarafından, Seçilmiş Avrupa Birliği Ülkelerinde Passat Model Otomobil İçin Uygulanan Fiyat Farklılaştırması.....	128
Tablo 4.2: Gelişmekte Olan Ülke Gruplarına Göre 1980-2010 Yılları Arasında Sermaye Hareketlerinin Gelişimi	142
Tablo 4.3: Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Rezerv/ GSYİH Oranı	166
Tablo 4.4: Çin'in İhracat ve İthalatının Firma Mülkiyet Yapısı.....	170
Tablo 4.5: İhracatın İthal İçeriği, Nereden İthal Edildiğine Göre.....	172
Tablo 5.1: Kişi Başına GSMH'nın İki Farklı Yöntemle Ölçümü.....	177
Tablo 5.2: Paranın Değer Bozulması ve Kişi Başına GSMH Arasındaki Korelasyon.....	178
Tablo 5.3: İki Ülke Arasındaki Ticaretin Şematik Girdi-Çıktı Tabloları.....	183
Tablo 5.4: Nominal Dünya Ticaret Akım Tablosu: Mal Ticareti, 2000 Yılı.....	191
Tablo 5.5: Reel Dünya Ticaret Akım Tablosu: Mal Ticareti, 2000 Yılı	193
Tablo 5.6: Nominal Dünya Ticaret Akım Tabloları, 1980, 1990, 2000 Ve 2010 Yılları, \$ Cinsinden.....	196
Tablo 5.7: Döviz Kuru Sapma Faktörleri, Tablo 5.6'daki Bölgelere Göre.....	197
Tablo 5.8: Reel Dünya Ticaret Akım Tabloları, 1980, 1990, 2000 Ve 2010 Yılları, (Milyar PPP \$).....	199
Tablo 5.9: İhracata Bağlı Olarak Gerçekleşen Karşılıksız Transferler, Döviz Kuru Sapmasına Göre, 1980,1990, 2000 Ve 2010 Yılları İçin.....	200
Tablo 5.10: Ülke Grupları Arasında İhracat Yolu ile Gerçekleşen Net Karşılıksız Transferler; 1980, 1990, 2000 Ve 2010 Yılları İçin.....	201
Tablo 5.11: Ülke Grupları Arasında İhracat Yolu ile Gerçekleşen Net Karşılıksız Transferlerin Ülke Gruplarının GSYİH'sına Oranı.....	202
Tablo 6.1: ICP 2005 Kapsamında Türkiye, A.B.D. ve OECD-EUROSTAT Ülke Grubuna	

Ait SGP Göstergeleri.....	206
Tablo 6.2: Karşılaştırmalı Fiyat Düzeyi Endeksi, Ürün Gruplarına ve Bölgelere Göre....	207
Tablo 6.3: SGP Dönüştürme Faktörünün Piyasa Döviz Kuruna Oranı (Türkiye ve Merkez Ülkeler).....	208
Tablo 6.4: Türkiye'de Piyasa Döviz Kuru, SGP Döviz Kuru ve SGP Reel Döviz Kuru....	209
Tablo 6.5: Türkiye Ekonomisinde SGP Hipotezinin Geçerliliğini Sınayan Ampirik Çalışmalar.....	214
Tablo 6.6: TCMB Tarafından Yapılan Döviz Alım-Satım Tutarları.....	232
Tablo 6.7: Türkiye'de Uygulanan Yasal (De Facto) Kur Rejimleri: 1980-2013.....	232
Tablo 6.8: Para İkamesi Göstergeleri.....	236
Tablo 6.9: Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Efektif ve Mevduat Varlıkları..	237
Tablo 6.10: Türkiye'nin Dış Borçlarının Borçluya ve Vadeye Göre Gelişimi.....	240
Tablo 6.11: Ödemeler Dengesi Ana Hesapları.....	241
Tablo 6.12: TCMB Tarafından Yapılan Döviz Alım-Satım Tutarları.....	242
Tablo 6.13: Türkiye'de Rezerv Biriktirmenin Maliyeti.....	243
Tablo 6.14: Ödemeler Dengesi Göstergeleri.....	245
Tablo 6.15: Sermaye ve Ara Malı İthalatı.....	246
Tablo 6.16: İmalat Sektörünün Yurtdışından Sağladığı Kredi Borcu.....	251
Tablo 6.17: Türkiye Ekonomisine Yönelik Sermaye Hareketlerinin Hacim ve Kompozisyonundaki Gelişmeler.....	253
Tablo 6.18: Türkiye'ye Yönelik Yerleşik Ve Yabancı Kökenli Sermaye Hareketleri (Milyon \$).....	256
Tablo 6.19: Uluslararası Yatırım Pozisyonu.....	258
Tablo 6.20: Döviz Kuru Sapma Faktörü (1980-2010).....	266
Tablo 6.21: Türkiye'nin İhracatının Adil Değerinin (Reel İhracat) ve Transfer Değeri....	268
Tablo 6.22: Karşılıksız Transferlerin GSYİH'ya Oranı.....	269
Tablo 6.23: Türkiye ve Çin Arasındaki Karşılıksız Kaynak Transferi.....	272

GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 2.1: Dünya İmalat Sanayi Malları İhraç Fiyatlarının Yıllık Artış Oranı.....	61
Grafik 2.2: AB Tarafından Gerçekleştirilen İthalatta, Fiyatların Düşme Eğiliminde Olduğu Sektörlerin Ülke / Ülke Gruplarına Göre Payı.....	63
Grafik 2.3: Gelişmiş Ülkeler İhracat Fiyat Endeksi (2000=100).....	64
Grafik 3.1: Gelişmekte Olan Ülkelerin KBMG Düzeyinin, Gelişmiş Ülkelerin KBMG'ne Oranı.....	94
Grafik 3.2: Üçüncü Dünyanın SGP Cinsinden KBMG Düzeylerinin Karşılaştırılması.....	95
Grafik 3.3: Merkez Ve Çevre Arasındaki Karşılaştırmalı Fiyat Düzeyi Endeksinin Seyri.....	96
Grafik 4.1: Bölgeler ve Ülke Gruplarında Dışa Açıklık Oranları.....	116
Grafik 6.1: SGP Reel Döviz Kurunun ve TCMB Reel Efektif Kurunun Seyri.....	212
Grafik 6.2: Yıllık Enflasyon Oranı, Nominal Döviz Kurunda Yıllık Değişme Oranı, TÜFE Cinsinden (1995=100) ve SGP Cinsinden Reel Döviz Kurları Arasındaki İlişkinin Seyri (1981-2010).....	218
Grafik 6.3: Ülke Gruplarına Göre Reel Efektif Döviz Kurunun Gelişimi.....	219
Grafik 6.4: Döviz Kuru Politikaları ve Kur İlişkileri (1980-2010).....	226
Grafik 6.5: Döviz Kuru Rejimleri ve Kur İlişkileri.....	233
Grafik 6.6: Nominal Döviz Kuru, Enflasyon Oranı ve DTH/M2Y (1985-2010).....	238
Grafik 6.7: İthalat Kalemleri, İhracat ve Ekonomik Büyüme Oranları (1984-2010)..	247
Grafik 6.8: Portföy Yatırımları ve Diğer Yatırımlar Toplamı ile SGP Cinsinden Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin Seyri (1984-2010).....	260
Grafik 6.9: Portföy Yatırımları ve Kısa Vadeli Diğer Yatırımlar Toplamı ile SGP Cinsinden Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin Seyri (1984-2010)....	260
Grafik 6.10: Portföy Yatırımları ve Uzun Vadeli Diğer Yatırımlar Toplamı ile SGP Cinsinden Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişkinin Seyri (1984-2010)....	261

BÖLÜM I

“Adam Smith ve diğer klasik iktisatçılar, mübadele değeri ölçülebilirken cari kullanım değerinin ölçülememesinden her zaman yakınmışlardır. İşte, satın alma gücü paritesi, tarihte ilk kez, kullanım değerinin ölçülebilmesini mümkün kılmıştır. Bu gelişme ile birlikte, uluslararası döviz piyasasında oluşan fiyatların aslında ne kadar bozulmuş olduğunu artık görebilme imkânına kavuşmuş olmalarına rağmen geleneksel iktisatçılar, neden hala döviz kuru rakamlarıyla bizi aptal yerine koymaya devam ediyorlar?”

(Duffee, R.Z., 2003:46)

1. GİRİŞ

Bu tezin konusunun önemini ortaya koymak için, 2010 yılında gündeme gelen ve halen güncelliğini koruyan "kur savaşları" olgusundan başlamak uygun olacaktır: Kur savaşı kavramı ile kastedilen (rekabetçi devalüasyon olarak da bilinir), bir ülkenin ulusal parasının değerini düşürmek suretiyle uluslararası ticarete rakip ülkelere karşı üstünlük kazanmaya çalışmasıdır (Boratav, 2010). Bu uygulamanın söz konusu ülke açısından başarılı sonuçlanması halinde, kendi ekonomisinde mevcut olan deflasyon, dış ticaret açığı ve işsizlik gibi sorunları rakip ülkelere aktaracağı için "komşuyu yoksullaştırma" (*beggar-thy-neighbour*¹) politikası olarak da tanımlanmaktadır. Rakip ülkelerin de bu olumsuz ekonomik etkilere maruz kalmamak amacıyla aynı şekilde hareket etmeleri, bir dizi rekabetçi devalüasyonun daha gündeme gelmesine ve kur savaşının giderek büyümesine neden olmaktadır.

¹ İktisadi düşünce tarihinde, "komşuyu yoksullaştırma" kavramını ilk kez A. Smith'in, Merkantilist doktrini, ulusların kendi çıkarlarını komşularının yoksullaştırılmasına dayandırması nedeniyle eleştirirken kullandığı ifade edilmektedir. Kavramın daha sonra J. Robinson tarafından, 1929 Büyük Bunalımı'nı takip eden süreçte, gelişmiş ülkelerin büyük bölümünün altın standardını terk ederek, işsizlik ve durgunluk sorunlarını çözmek amacıyla rekabetçi devalüasyon uygulamalarına istinaden kullanıldığı görülmektedir.

Hatırlanacağı üzere, 2010 yılı Eylül ayında Brezilya Maliye Bakanı G. Mantega, bir "kur savaşının" yaşanmaya başlamasından duyduğu rahatsızlığı dile getirmiş; IMF'yi bir "denge döviz kuru" oluşturmaya² ve "döviz kurlarını yapay olarak düşük tutarak ihracatlarını desteklemeye çalışan" ülkeleri uyarmaya davet etmişti. Dünyanın en büyük üç ekonomisi olan ABD, Avrupa Birliği ve Çin arasında cereyan eden kur savaşının merkezinde yer almamasına rağmen, Brezilya söz konusu savaştan en çok zarar gören ekonomilerden biri olarak değerlendiriyordu. Bu durumun en önemli nedeni, özellikle 2008 yılında yaşanan paniğin ardından ABD ve Avrupa piyasalarında getirilerin dibe vurmasından sonra daha yüksek getiri peşindeki küresel akımları için Brezilya'nın bir çekim merkezi haline gelmesi ve ulusal para birimi olan realin dolar karşısında 2010 yılı itibariyle, sadece iki yıl içinde yüzde 40 değer kazanmasıydı. Buna bağlı olarak, Brezilya'nın ABD ile yaptığı ikili ticaret aynı iki yıllık süre içinde yaklaşık 15 milyar dolarlık dış ticaret fazlasından 6 milyar dolarlık dış ticaret açığına dönüşmüştü. Çin'in yuan-dolar çıpası devam ettiğinden, realin dolar karşısında yüzde 40 değer kazanması, yuan karşısında da yüzde 40 değerlenmesi anlamına geliyordu. Dolayısıyla, Brezilya sadece ABD karşısında değil, Çin karşısında da özellikle imalat sektöründe rekabet gücünü yitirmişti (Rickards, 2013:145).

Bu kur savaşının başlamasına hangi koşullar zemin hazırlamıştı? Öncelikle, küresel krize karşı başta ABD olmak üzere, bütün gelişmiş ülkelerde genişletici para politikaları uygulanmış³; bunun sonucunda da dünya sermaye piyasalarında bol ve ucuz bir kredi hacmi ortaya çıkmıştı (Yeldan, 2010:25). Diğer yandan da, yine başta ABD olmak üzere bir çok gelişmiş ülkede, döviz kurlarının yükseltilerek "rekabetçi" bir kur

² IMF, söz konusu kur savaşları olgusuna ilk olarak World Economic Outlook (2010 Nisan ve Ekim) yayınlarında yer vermiştir. Cline ve Williamson (2010), IMF'nin adı geçen raporlarındaki verilere dayanarak yaptıkları çalışmada, belli başlı döviz kurlarının anlık (spot) piyasalarda gözlenen değerlerini ve temel dengeyi sağlamak için almaları gerekli değerleri hesaplamışlardır. Bu çalışmaya göre, Brezilya reali Ekim 2010'da temel denge değerine göre yüzde 9 oranında daha değerliydi ve bu oranda değer yitirmeliydi. Türk lirasının ise, aynı tarihte temel denge değerine göre yüzde 16,20 oranında daha değerli olduğu ve yine bu oranda değer yitirmesi gerektiği hesaplanmıştı (Aktaran Yeldan, 2010).

³ 2010 yılı Kasım ayında, FED ABD ekonomisini canlandırmak ve deflasyonu engellemek amacıyla Miktaral Genişleme-2 (*Quantitative Easing-2*) adını verdikleri süreci başlatarak, 2011 Haziran ayına kadar toplam 600 milyar dolarlık tahvil alımına geçeceğini duyurmuştu.

elde edilmeye çalışıldığı gözlenmekteydi⁴. "Rekabetçi" pahalı kurun getireceği canlılık sayesinde krizin etkilerinin daha çabuk atlatılmasının hedeflenmişti. Aynı zamanda, bu hedefi gerçekleştirmek için başta Çin olmak üzere paralarının değerini düşük tutmak suretiyle rekabet üstünlüğü sağlayan Asya ülkeleri üzerinde de gerek hükümetler gerekse uluslararası finansal kuruluşlar baskı kurmuştu⁵. Çin'in para biriminin dolar karşısında değer kazanmasına razı olmaması, baskı altında kalan diğer Asya ülkeleri için de ekonomik açıdan büyük sıkıntılar yaratacaktı. Çünkü, para birimlerini dolara karşı değer kazanmaya bıraksalar, hem ABD ile ticaret dengeleri bozulacak, hem de uluslararası piyasalarda Çin mallarına karşı pay kaybedeceklerdi (Yeşilada, 2010:15). Nitekim 2013 yılı sonu itibariyle, Asya ülkelerinin bir kısmının (Çin, Kore, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland) para birimlerinin 2010 yılı ile kıyaslandığında dolar karşısında değer kazanmış olması, bahsi geçen baskıların ABD lehine sonuçlandığını göstermektedir.

Öte yandan, Brezilya gibi diğer yükselen piyasa ülkelerinde oluşan "ucuz" kur değerlerinin ardında ise, aslında 2000'li yıllar boyunca derinleşmiş olan küresel dengesizlikler yatmaktadır. Bir yandan gelişmiş ülkelerin "rekabetçi kur izleyerek canlılık yaratma" politikası, diğer yandan da süregelen küresel dengesizliklerin yaratmakta olduğu bol ve ucuz kredi olanakları, gelişmekte olan piyasa ekonomilerine akmakta olan spekülasyon sermaye akımlarının ana kaynağını oluşturmuş⁶ ve bu ülkelerin ekonomilerini "ucuz kur-yüksek büyüme oranı-cari işlemler açığı" sarmalına bağımlı hale getirmiştir. Türkiye de bu durumu yaşayan ülkeler arasında yer almaktadır. Türk

4 ABD Başkanı Obama, 27 Ocak 2010 tarihli Ulusa Sesleniş konuşmasında ABD'nin ihracatını beş yıl içinde ikiye katlamayı amaçlayan Ulusal İhracat Girişimi'ni ilan etti. Bu hedefin gerçekleşmesi halinde, ABD GSYİH'sına yüzde 1,3 ekleyeceği, büyümeyi yüzde 2,6'lık durgun konumundan çıkarıp yüzde 3,9 veya üzerinde çok daha sağlıklı bir yere taşıyacağı, buna bağlı olarak da işsizliğin düşeceği tahminleri yapılmaktaydı (Rickards, 2013:154).

⁵ Bu süreçle ilgili olarak, 2010 yılı itibariyle İsrail Merkez Bankası başkanlığını yürüten ünlü iktisatçı Stanley Fischer'in gelişmekte olan ülkelerin batı ekonomilerinde yaşanan finansal istikrar sayesinde bugüne kadar ihracatlarını arttırabildiklerini ve bu durumdan yarar sağladıklarını gerekçe göstererek; Çin, Kore, Malezya, Tayland, Brezilya, Arjantin ve Türkiye gibi ülkelerin para birimlerinin değerlendirilmesine izin vermek suretiyle ABD'nin ödemeler dengesinin düzelmesine ve büyümesine" fırsat verilmesini" talep etmesi, içerdiği nedensellik açısından dikkat çekicidir (İzmen, 2010:11).

⁶ IMF verilerine göre, 2010 yılında gelişmekte olan ülkelere yönelen özel sermaye akımlarının miktarı 526,9 milyar dolardır.

Lirası, 2001 krizinden sonraki süreçte uluslararası düzeyde yaşanan likidite genişlemesine bağlı olarak değerlendirme baskısı altına girmiş; ucuzlayan dövizle ilgili olarak ithalattaki artış dış ticaret açığının büyümesine ve bunun sonucunda da cari işlemler dengesindeki bozulmanın daha da derinleşmesine yol açmıştır (Yeldan, 2010:25).

Buraya kadar kısaca bir kesitini aktardığımız kur savaşlarının içeriği, tezimizin temel iddia ve itirazları hakkında önemli ölçüde ipucu vermektedir: Öncelikle, döviz kurları dünya kapitalist sisteminde yer alan hem merkez ülkeler hem de çevre ülkelerin kalkınma ve büyüme stratejilerinin önemli bir aracıdır. Bununla birlikte, başta ABD olmak üzere uluslararası rezerv paralara sahip olan merkez ülkeler, hem birbirleri hem de çevre ülkeleri üzerinde ulusal paralarının değerini artırmak ya da azaltmak yönünde baskı yapma gücüne sahiptir. Örneğin, ABD 1985 yılında yapılan Plaza Anlaşması ile paralarını düşük değerli tutmakla eleştirdiği Almanya'nın markın değerini %20 ve Japonya'nın yenin değerini %50 yükseltmesini sağlamıştır. Yine benzer şekilde, 1980 sonrasında çevre ülkeleri ulusal para birimlerinin aşırı değerli olduğu gerekçesiyle devalüasyonlara zorlayan merkez ülkeler ve onların kontrolündeki uluslararası finansal kuruluşlar, bu kez 2008 krizinden sonraki dönemde de tam aksi yönde ulusal para birimlerinin değerini yükseltmeye zorlamışlardır. Özellikle çevre ülkeler, merkez ülkelerle yaptıkları ticarete kendisine rakip olan diğer çevre ülkelere üstünlük sağlamak için birbirleriyle hem rekabetçi devalüasyonlar yapmak hem de işçi ücretlerini düşürmek suretiyle rekabet etmektedir. Bu ise, çevre ülkelerinin merkez ülkelere yakınsamaya çalışırken ciddi refah kayıplarına uğramalarına ve yoksullaşmalarına neden olmaktadır.

İtirazlarımızın ilki şudur: ABD'nin "kendisini yoksullaştırdığı" gerekçesiyle Çin'i ulusal para biriminin dolar karşısındaki değerini artırmaya zorlaması gerçekleri yansıtmamaktadır. Çünkü, mesele Çin parasının dolar karşısında düşük değerli olması değil; ABD ekonomisinin genelde hizmetler özelde ise finans sektörüne dayalı olarak sürdürülen büyüme modeline bağlı olarak yaşanan krizle zor duruma düşmesidir. Öte yandan, Çin'in ihracat yapısına mülkiyet açısından bakıldığında, başta ABD olmak üzere merkez ülkelere ait firmaların %50,4 oranında paya sahip olduğu, ortak girişimler

de dahil edildiğinde bu oranın %76,7'ye yükseldiği görülmektedir (Palley, 2011:10). Dolayısıyla ABD'nin asıl amacı, Çin'de yerleşik olan kendi firmalarıyla rekabet etmek değil, Çin'i sermaye hesabı konvertibilitesine izin vermeye zorlayarak finans kapitaline yeni ve büyük bir pazar yaratmaktır.

İkincisi, Çin'in ve çevre ülkelerinin uyguladığı rekabetçi devalüasyonlar, "komşu" merkez ülkelerini yoksullaştırmaz, aksine bunlara ticaret yoluyla refah transferini artırır. Daha da önemlisi, hem kendilerinin, hem de "komşu" çevre ülkelerin daha da yoksullaşmasına neden olur. Çevre ülke paralarının dolar karşısında değer kazanması ise, aslında "komşu" merkez ülkelere ticaret yoluyla refah transferini azaltır.

Dünya kapitalist sisteminde merkez ve çevre ülkeler arasındaki uluslararası ticaretin en önemli özelliği, çevre ülkelerin mallarının düşük fiyatla, merkez ülkelerin mallarının ise yüksek fiyatla satılmasıdır. Buna bağlı olarak, çevre ülkeler aleyhine bir eşitsiz mübadele ilişkisi ortaya çıkmakta ve merkez ülkelere doğru bir karşılıksız değer transferi gerçekleşmektedir. Söz konusu değer transferinin ne miktarda olduğunu gösterecek, herkesin üzerinde anlaştığı bir değer ölçüsü keşfedilememiştir. Emmanuel, emek değer teorisine dayanarak ülkeler arası ticarete eşitsiz mübadelenin nasıl gerçekleştiğini izah etmiştir. Ancak, malların piyasa fiyatlarının emek içeriklerine tekabül ettiğinin ispatı zor olduğundan (Somel, 2007), eşitsiz mübadeleyi emek değer cinsinden ölçmeye çalışan çalışmalar (Amin, 1976; Gibson, 1980; Webber ve Foot, 1984) tatmin edici sonuçlar üretememişlerdir.

Eşitsiz mübadelenin ölçülebilmesi açısından, uluslararası ticarete uygulanan fiyatlar objektif bir değer ölçüsü olmaktan uzaktır. Çünkü, döviz kuru cinsinden ifade edilen fiyatlar, iki ülkede iki farklı para birimi cinsinden iki farklı fiyattan satılan malın "değerini" doğru bir şekilde ölçmez. Bunun nedeni ise, paranın uluslararası işlemlerde ödeme aracı işlevini yerine getirirken, tek bir dünya parası olmadığı için değer ölçme aracı olma işlevini kaybetmesidir (Reich, 2006). Değer ölçüsü olarak kullanılan para sabit bir değere sahip değildir; değeri zaman (enflasyon) ve mekan (döviz kuru) arasında değişiklik göstermektedir. Paranın ülkeler arasındaki değerlemesine

bakıldığında, bir paranın diğer para birimine göre değerini belirleyebilmek için kullanılan iki tane birbiriyle farklı sonuçlar veren yaklaşım ve ölçme prosedürü vardır. Bunlar, döviz kuru ve satın alma gücü paritesi kurudur (Köhler, 1998).

Eşitsiz mübadele literatüründe, uluslararası fiyatlara etki eden bağımsız bir değişken olarak döviz kurunun varlığı ya yok sayılmış, ya da varsayımsal olarak sabit kabul edilmiştir (Reich, 2007:378-379). Dolayısıyla, uluslararası ticarette çevre ülkelerinde yaratılan değere merkez ülkeler tarafından el konulması sürecinde döviz kuru mekanizmalarının sahip olduğu rolü ve etkiyi de ihmal etmiştir.

Dünya kapitalist sistemine döviz kurları açısından bakıldığında en önemli özelliği, merkez ülkelerin döviz kuru cinsinden nispi olarak daha değerli para birimlerine, çevre ülkelerin ise daha düşük değerli para birimlerine sahip olmasıdır. Diğer bir ifadeyle, ülkelerin gelir düzeyi ile para birimlerinin değeri arasında doğru orantılı bir ilişki vardır (Kravis ve Lipsey, 1983). Dolayısıyla, düşük değerli para birimine sahip bir çevre ülkesi, daha değerli para birimine sahip bir merkez ülkesi ile ticaret yaptığında mallarını merkez ülkedeki fiyatından daha ucuza ihraç ederken; merkez ülkenin mallarını o ülkedeki fiyatından ithal eder. Yani, söz konusu döviz kuru mekanizmaları aracılığıyla eşitsiz mübadeleye maruz kalır.

Bununla birlikte, daha önce de ifade edildiği gibi uluslararası ticarette döviz kurları cinsinden ifade edilen mal fiyatları, yine döviz kurlarının kendisinin de paranın değerini uluslararası düzeyde temsil eden bir fiyat olarak bozulmasından dolayı eşitsiz mübadelede transfer edilen değeri doğru bir şekilde ölçemez. Döviz kurları, özellikle çevre ülkeler açısından, artık cari işlemler bilançosu açıklarına ya da fazlalarına bağlı olarak değişen bir fiyat olmaktan çıkmış; tezimizde de ele alacağımız etkenlerin (örneğin sermaye hareketlerinin) belirlediği bir fiyata dönüşmüştür. Paranın döviz kuru cinsinden değerindeki bozulma uluslararası ticarette bir malın piyasa fiyatına da sirayet etmektedir. Dolayısıyla, döviz kuru karşılıksız "değer" transferinin, başka bir ifadeyle eşitsiz mübadelenin ölçülmesi için uygun bir araç değildir.

Uluslararası satın alma gücü paritesi ölçümlerindeki istatistiksel ilerlemeler, eşitsiz mücadelenin ölçülmesi amacıyla yönelik olarak yeni bir yöntem zemin hazırlamıştır (Köhler, 1998; Reich, 2004, 2006, 2007). Uluslararası Karşılaştırma Programı (ICP) ve OECD gibi çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından hesaplanan satın alma gücü paritesi kuru, farklı para birimlerinin satın alma gücüne göre hesaplanan farazi bir kur olup, ülkelerin para birimlerinin reel satın alma gücü oranının bir göstergesidir.

Dünya kapitalist sisteminde yer alan merkez ve çevre ülkelerin, satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru cinsinden GSYİH değerleri karşılaştırıldığında çok önemli bir bulgu karşımıza çıkmaktadır: Merkez ülkelerin satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru cinsinden GSYİH değerleri neredeyse birbirine eşit seyrederken, çevre ülkeler için bu değerler önemli ölçüde birbirinden farklılık gösterdiği gözlenmektedir.

Bu gözlemi çevre ülkelerinin nispi olarak daha düşük fiyat düzeylerine sahip oldukları ile birlikte ele alıp, uluslararası ticarete etkisini bir çevre ülkesi olan Türkiye örneğinde yorumlayacak olursak, Türkiye'de dolar piyasa kurunun dolar satın alma gücü paritesinin daima üzerinde seyretmesi durumu, ABD dolarının ABD'de satın alabildiği mallardan çok daha fazla miktarda benzerlerini (doları TL'ye çevirince) Türkiye'den satın alabilmekte olduğu anlamına gelmektedir. Örneğin, 2010 yılında, Türk Lirasının satın alma gücü paritesi bir dolara 96 kuruş olarak hesaplanmıştır (World Bank Databank). Yani 2010 yılında, Türkiye'de fiyatı 96 kuruş olan malların ve hizmetlerin ABD'de fiyatı yaklaşık bir dolardır. Oysa, 2010 yılında, Türkiye'de üreticiler, maliyeti 96 kuruş olan mallarının dolar fiyatını 1,50 TL/\$ piyasa kurundan hesaplayarak 64 sente ABD'ye ihraç etmiştir. 2010 yılında Türk Lirası, satın alma paritesine kıyasla, yüzde 35 düşük değerlenmiştir. Dolayısıyla, o yıl Türkiye'de üretilen mallar ABD'ye ihraç edildiğinde, ABD'deki değerinden ortalama yüzde 35 ucuza teslim edilmiştir. Bundan, Türkiye'nin mallarını ABD'ye piyasa kurları ile belirlenmiş dolar fiyatları ile ihraç etmekle, mallarını ABD'deki değerinden çok düşük fiyatlara sattıkları ortaya çıkmaktadır.

Bu örnek, çalışmamızda eşitsiz mübadelenin ölçülmesinde kullanılacak olan Köhler (1998)'in hesaplama yöntemi hakkında da fikir vermektedir. Köhler'e göre, düşük gelirli bir ülke yüksek gelirli bir ülke ile ticaret yaptığı zaman, yüksek gelirli ülke hiçbir hesapta gösterilmeyen bir miktarda “reel değer” kazancı elde eder ve düşük gelirli ülke de bir “reel değer” kaybı yaşar. Köhler, "reel değeri" satın alma gücü paritesine temel olan mal ve hizmet kümesi cinsinden ölçmektedir. Mal ve hizmetlerin gerçek değerinin merkez ülke piyasalarındaki değeri olduğu kabul edildiğinde, çevre ülkelerin merkez ülkelere ucuz mal ve hizmet sağlayarak önemli bir karşılıksız reel kaynak aktardığı ortaya çıkmaktadır (Somel, 2006:565). Köhler, eşitsiz mübadeleyi ölçmek amacıyla hesaplamaya dahil ettiği 119 ülkenin 1995 yılına ait GSYİH'sının satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru cinsinden değerleri arasındaki farklılaşmadan hareketle bir döviz kuru sapma endeksi oluşturmuş; devamla, çevre ülkelerin merkez ülkelere yaptıkları ihracatın satın alma gücü paritesi döviz kuru cinsinden değeri (adil değer) ile piyasa döviz kuru cinsinden değeri arasındaki farkı “transfer değeri” olarak tanımlamıştır.

Bu tezin temel amacı, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasının merkez ve çevre ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkilerinde neden olduğu eşitsiz mübadele etkisinin ölçülerek ortaya konulmasıdır. Bu amaçla, tezimizin uygulama bölümünde, Köhler ve Reich'in eşitsiz mübadele tahlillerinden yararlanarak 1980-2000 döneminde hem merkez ve çevre ülkeler arasındaki, hem de Türkiye ve gelişmiş ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkilerinde döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan eşitsiz mübadele etkisi hesaplanacaktır. Ancak, bu hesaplama yapılırken kullanılan satın alma gücü paritesi kurunun hesabına ticari olmayan mal ve hizmetlerin de dahil olması elde edilen sonuçları etkileyecektir. Ama bu sorun, çalışmamızın sonuçlarının ortaya çıkardığı tablo dikkate alındığında büyük önem teşkil etmemektedir.

ICP ve OECD-EUROSTAT tarafından hesaplanan satın alma gücü pariteleri, ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin ve refah düzeylerinin karşılaştırılmasının yanında, yoksulluk düzeylerinin belirlenmesinde, gelir dağılımı ve yaşam standartlarının analizinde temel gösterge olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte, ilgili kuruluşlar satın alma gücü paritesi kurunun uluslararası ticaretle ilgili analizlerde kullanılmasına,

yukarıda belirtilen özelliği nedeniyle çekince koymaktadır. Bu çalışma, satın alma gücü paritesi kurundan yararlanarak uluslararası ticarete çevre ülkelerden merkez ülkelere gerçekleşen karşılıksız kaynak transferini kaba da olsa hesaplamak suretiyle, bahsedilen koşullarda uluslararası ticaretin ve döviz kuru mekanizmalarının çevre ülkeler üzerindeki yoksullaştırıcı etkisinin ölçülmesini de mümkün kılmaktadır.

Bu tezin diğer bir amacı da, genelde çevre ülkeler özelde ise Türkiye açısından üretim, finans ve dış ticarete yaşadıkları yapısal dönüşümün kazanç ve özellikle kayıplarını farklı bir bakış açısıyla değerlendirmelerine kuramsal bir katkı sağlamaktır. Ne yazık ki, konumuz açısından ele aldığımızda, uluslararası ticarete rekabet edebilmek için rakip çevre ülkelere göre daha ucuza satmaya çalışarak hali hazırda merkez ülkelere karşı maruz kaldıkları eşitsiz mübadele ilişkisini kendi elleriyle daha da derinleştirmektedirler. İşte, tam bu nedenle eşitsiz mübadeleye ilişkin farklı bir bakış açısı daha da önem kazanmaktadır.

Bu amaçlar doğrultusunda, tez altı ana bölümden oluşturulmuştur. İkinci bölümde, dünya kapitalist sisteminde uluslararası ticaret ve eşitsiz mübadele ilişkisi ele alınmıştır. Bu çerçevede, öncelikle Emmanuel'in eşitsiz mübadele tezinden başlayarak günümüze kadar eşitsiz mübadele literatüründeki gelişmeler ana hatlarıyla aktarılmıştır. Bağımlılık Okulu'na mensup S. Amin'in Emmanuel'in tezine getirdiği eleştiriler ve yaptığı katkılar ayrı bir öneme sahiptir. Dünya Sistemi kuramını geliştiren I. Wallerstein'in eşitsiz mübadele kuramına en önemli katkısı olan "meta zincirleri" yaklaşımı, kapitalizmin çok uluslu şirketler aracılığıyla bütünleşmiş bir küresel ekonomiye dönüşmesi ile yeniden önem kazanmış ve üretimin küreselleşmesi olgusunu açıklamaya yönelik kuramsal tartışmalarda kullanılmaya başlanmıştır. Bölümün takip eden kısmında, geleneksel ve modern dış ticaret kuramları eşitsiz mübadele bağlamında eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme yapılırken söz konusu kuramların, hem değer ve fiyat arasındaki ilişkiye, hem de bu ilişkinin uluslararası mübadeleye yansması olan uluslararası değere ilişkin yaklaşımları ortaya konmuştur. Merkantilizm'in dış ticarete yaklaşımı, özü itibarıyla eşitsiz mübadeleyi temel almakta olup kendisinden sonraki dış ticaret kuramlarından ayrı bir yere sahiptir. Diğer geleneksel ve modern dış ticaret teorileri de her ne kadar serbest dış ticareti savunsalar

bile, aslında eşitsiz mübadeleyi destekleyen önermeler içermektedir. Bölümün izleyen kısmında, dünya kapitalist sisteminde üretimde ve bağlantılı olarak mal ticaretinde yaşanan yapısal dönüşümün merkez ve çevre ülkeler arasındaki eşitsiz mübadele ilişkilerine etkisi ele alınmıştır. Bölümün son kısmında ise, emek değer temelinde eşitsiz mübadelenin ölçülmesine yönelik yapılan çalışmalar hakkında bilgi verilmiştir.

Tezimizin üçüncü bölümünde, eşitsiz mübadelenin ölçülmesi açısından önem arz eden satın alma gücü paritesi kuru hakkında, teorik arka planından başlayarak, türleri ve uluslararası ekonomik kuruluşlar tarafından nasıl hesaplandığı hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir. Ardından, hesaplanan satın alma gücü paritesi döviz kurunun uluslararası ekonomik analizlerde hangi amaçlarla nasıl kullanıldığı ve kullanım biçimine getirilen eleştiriler aktarılmıştır.

Dördüncü bölümde ele alınan temel mesele, merkez ülkelerin para birimlerinin piyasa döviz kuru ve satın alma gücü paritesi kurunun birbirine eşit veya yakın seyretmesine karşın, neden çevre ülkelere ait para birimlerinin piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi kurunun üzerinde seyrettiği ve sapma gösterdiği'dir. Bu, tezimizin temel araştırma sorularından biridir. Bu bağlamda, gelişmiş/ gelişmekte olan ülke ayrımının yapıldığı ve hangi ülke karakteristiklerinin piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi kurundan sapmasına neden olduğu ile ilgili olarak görece oldukça yeni bir literatür oluşmaya başlamıştır. Çalışmamızın bu bölümünde, gelişmekte olan ülkelerde piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi kurundan sapmasına neden olduğu düşünülen para arzı ve enflasyon oranı değişkenliği, ticaret engelleri ve dışa açıklık düzeyi, piyasa fiyatlaması, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi, Balassa-Samuelson etkisi, sermaye hareketleri, döviz kuru rejimleri ve döviz kuru politikaları, konvertibilite, dalgalanma korkusu, uluslararası rezerv birikimi, para ikamesi, küresel üretim ve dış ticaretin yapısında meydana gelen yapısal dönüşümler gibi parasal ve reel faktörler gelişmiş/ gelişmekte olan ülke ayrımı ve ülke karakteristikleri dikkate alınarak analiz edilmiştir.

Beşinci bölümde, öncelikle Köhler ve Reich'in satın alma gücü paritesi döviz kurunu kullanarak geliştirdikleri eşitsiz mübadelenin ölçülmesine ilişkin tahlilleri

ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Bölümün sonunda ise, söz konusu iki tahlilden yararlanılarak 1980-2010 dönemi için çevre ülkelerden merkez ülkelere uluslararası ticaret yoluyla karşılıksız kaynak aktarımının yani eşitsiz mübadelenin miktarı hesaplanmış ve elde edilen sonuçlar tartışılmıştır.

Tezimizin son bölümünde, ilk olarak Türkiye ekonomisine ait satın alma gücü paritesi değerleri hakkında uluslararası karşılaştırmalar yapılarak bilgi verilmiştir. Ardından, Dünya Bankası Uluslararası Karşılaştırma Programı verileri yardımıyla hesaplanan ve literatürde satın alma gücü paritesi reel döviz kuru olarak yorumlanan satın alma gücü dönüşüm faktörünün piyasa döviz kuruna oranı ile TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kurlarının karşılaştırmalı analizi yapılmıştır. Bölümün takip den kısmında, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasına ve satın alma gücü paritesi cinsinden hesaplanan reel döviz kurunun da uzun dönem denge değerinden sapmasına neden olan faktörler Türkiye ekonomisi açısından değerlendirilmiştir. Son olarak, önceki bölümde ele alınan eşitsiz mübadele tahlillerinden yararlanılarak Türkiye ekonomisi için 1980-2010 döneminde merkez ülkelere uluslararası ticaret yoluyla gerçekleşen karşılıksız kaynak transferi hesaplanmıştır. Tezimizin sonuç ve öneriler bölümünde, yaptığımız eşitsiz mübadele hesaplamaları doğrultusunda hem çevre ülkeleri hem de Türkiye için genel bir değerlendirme yapılarak, döviz kuru mekanizmaları üzerinden merkez ülkelere gerçekleşen karşılıksız kaynak transferine ne tür önlemler alabilecekleri tartışılmıştır.

BÖLÜM II

2. DÜNYA KAPİTALİST SİSTEMİNDE ULUSLARARASI TİCARET VE EŞİTSİZ MÜBADELE İLİŞKİSİ

Dünya kapitalist sisteminin metropolü ve çevresi arasındaki ilişkilerin bir bölümü, ana bloklar arasındaki net kaynak aktarımlarından oluşur. Söz konusu kaynak aktarımları ise üç kanaldan gerçekleşmektedir: uluslararası ticaret, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve finans kapital (Boratav, 2009:11). Bunlardan uluslararası ticaret kanalı ile kaynak aktarımını açıklamaya ilişkin olarak günümüze kadar yapılan kuramsal tartışmalar “eşitsiz mübadele” kavramı ekseninde gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, öncelikle “eşitsiz mübadelenin” ne anlama geldiği, nasıl ortaya çıktığı ve uluslararası ticarete ülkeler açısından ne tür etkiler doğurduğunun değerlendirilmesi gerekmektedir.

“Eşitsiz mübadele” en genel anlamda ekonomik mübadeleye bağlı olarak ortaya çıkan orantısız kayıp ve kazançları ya da eşitsizlikleri ifade etmek için kullanılan bir kavramdır⁷. Farklı bakış açılarından, kimi zaman tekelci fiyatlamaya, kimi zaman da transfer fiyatlamasına atfen kullanımına rastlanılmakla birlikte, Marxist literatürdeki ontolojik olarak emek-değer transferi üzerine şekillenmiş olan kullanım şekli eşitsiz mübadeleye ilişkin kuramsal tartışmalarda referans alınmaktadır. Buna göre, gelişmiş bir ülkedeki yüksek üretkenliğe sahip emek, görece daha geri kalmış bölgelerdeki daha

⁷ Bu bağlamda Brolin (2006:2) kavramın İngilizce yazındaki kullanımının Marx (1847)’in “Felsefenin Sefaleti” adlı çalışmasında Proudhon ile tartışırken referans gösterdiği Ricardian Sosyalist olarak kabul edilen John Francis Bray (1839)’e kadar götürülebileceğine işaret etmektedir. Marx ve Engels’in Almanca olarak yayınlanan çalışmalarında “eşdeğer olmayan” mübadele (*non-equivalent exchange*) olarak çevrilen kavram bu şekliyle 1920’li yıllarda Preobrazhensky (1965)’nin çalışmasıyla Rusçaya girmiş, sonraki süreçte İngilizce yayınlarda da bu şekliyle kullanılmaya başlanmıştır. “Eşitsiz” mübadele modern iktisat tartışmalarına Fransızca “*l’échange inégal*” biçiminde Emmanuel (1962, 1969)’in geliştirmiş olduğu eşitsiz mübadele kuramı aracılığıyla ile tekrar girmiştir.

düşük üretkenliğe sahip emekten daha fazla değer (emek-değer cinsinden) üretmektedir. Bu durumda, gelişmiş bir ülkedeki bir saatlik emeğin ürünü azgelişmiş ülkedeki daha büyük miktarda emeğin ürünü ile mübadele edilmesi eşitsiz mübadeleye tekabül etmekte ve geliştirmekte olan ülkeden gelişmiş ülkeye doğru karşılıksız bir değer transferine neden olmaktadır (Brewer, 1990:201).

Marxist geleneğe göre, kapitalizm, bölgeler/ ekonomiler arasındaki büyüme performansını doğrudan etkileyerek yakınsama olasılığını zayıflatmakla kalmaz; aynı zamanda değer transferi mekanizmaları aracılığıyla mevcut durumu sürdürülebilir kılma amacını güder. Ana akım uluslararası ticaret teorisi, serbest bir mübadele ilişkisinin ticarete taraf olan ülkeler arasında karşılıklı olarak eşit bir değer transferini yansıttığını iddia eder. Bu yaklaşıma göre, mübadele değeri (fiyat) daima eşit değerleri yansıtır; çünkü piyasada oluşan fiyat sektörel, ulusal ya da uluslararası ölçekte arz ve talep aracılığıyla belirlenen değerdir. Buna karşın, Marxist gelenek iddia edilen söz konusu eşit görünen mübadele ilişkisinin arkasında gizlenmiş bir emek-değer transferi mekanizması olduğu görüşünü savunur. Bauer (1907) ve Grossman (1929), bu temelde eşitsiz mübadele ilişkilerini ortaya koyan ilk Marxist kuramsal yaklaşımlar olarak kabul edilmektedir (Raffer, 1987). Bununla birlikte, günümüzde eşitsiz mübadeleye ilişkin kuramsal tartışmalar genelde Bağımlılık Okulu, özelde ise Emmanuel'in çalışması ekseninde yapılmakta olup, tezimiz kapsamında da aynı sınırlar dâhilinde hareket edilecektir.

Emmanuel (1972), Marx'ın dönüşüm modelini kullanarak eşitsiz mübadeleyi değerlerin fiyatlara dönüşmesinde ortaya çıkan bir değer aktarımı olarak görmekte olup; dünya ekonomisi düzeyinde geleneksel dış ticaret teorilerinden farklı bir "uluslararası değer" teorisi oluşturmaya çalışmaktadır. Değerin dünya düzeyinde belirlenmesi olgusu, bütün üretimin dünya fiyatlarıyla değerlendirilebileceği anlamına gelmektedir. Ancak, uluslararası ticarete uygulanan fiyatlar ne ölçüde objektif bir değer ölçüsü olabilir sorusu, geleneksel ve modern dış ticaret teorilerini değerlendirirken uluslararası değer anlayışlarının arka planındaki değer-fiyat ilişkilensinin ortaya konulmasını, eşitsiz mübadeleye konu olan değer aktarımını açıklayabilmemiz açısından gerekli kılmaktadır.

Bu bölümde eşitsiz mübadelenin altında yatan bu değer kazancı ya da kaybının nereden kaynaklandığı sorusuna cevap aranacak, bu amaçla ilk olarak Emmanuel'in eşitsiz mübadele tezi ve bu ekseninde yapılan kuramsal katkılar ele alınacaktır. Daha sonra, geleneksel ve modern dış ticaret kuramları değer transferini referans alan eşitsiz mübadele bağlamında eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirilecektir. Bu değerlendirme yapılırken söz konusu kuramların hem değer ve fiyat arasındaki ilişkiye, hem de bu ilişkinin uluslararası mübadeleye yansımaları olan uluslararası değere ilişkin yaklaşımları ortaya konacaktır. Bölümün izleyen kısmında, dünya ekonomisindeki gelişmelerin eşitsiz mübadele açısından değerlendirilmesinden sonra, eşitsiz mübadelenin ölçülmesine yönelik yapılan çalışmalar hakkında bilgi verilecektir.

2.1. Emmanuel'in Eşitsiz Mübadele Tezi

Emmanuel (1972: XXXI) az gelişmişliğin kökeninde merkez ve çevre ülkeler arasındaki eşitsiz mübadele olgusunun bulunduğunu ileri sürerek, geleneksel dış ticaret kuramının iki farklı mal üreten iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaları halinde ikisinin de kazançlı çıkacağı varsayımının özellikle az gelişmiş ülkeler açısından geçerli olmadığını belirttikten sonra şu soruları sorar:

Bazı ürünler, tabiri caizse, bir büyü altındalar mı? Yoksa belli nedenlerle faktörlerin akışkan olmadığının kabulü, bizim belli kategorideki ülkelerin neye el atarlarsa atsınlar ve ne üretirlerse üretsinler her zaman daha büyük miktardaki yerli emeklerini, daha küçük miktarda yabancı emek ile mübadele etmekte olduklarını görmemizi önlemekte midir? Bu, çalışmamda cevaplamam gereken en temel sorudur.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramının yerine dünya pazarında üretim fiyatlarının oluşumu yasasını geçirmeyi amaçlayan Emmanuel, ilk olarak geleneksel dış ticaret kuramlarından farklı bir uluslararası değer teorisinin nasıl oluşturabileceği konusundaki açıklamalarına başlar. İki ülke iki faktörlü bir modelde, Ricardo ile benzer

şekilde emek faktörünün ülkeler arasında akışkan olmadığını kabul ederken, Marx ile benzer şekilde sermaye faktörünün akışkan olduğunu kabul ederek Ricardo'nun sisteminden farklılaşır. Emmanuel'e göre, emek ve sermaye faktörlerinin ülkeler arasında akışkan olması durumunda Ricardo sistemi işlemez; çünkü ülkeler arasında maliyet farklılıklarına yol açabilecek bir etmen kalmamıştır. Bilindiği üzere, Ricardo emeğin ödülü olan ücretlerin geçimlik düzeyde olduğunu kabul ederek ülkeler arasında zaten eşit olduğundan hareket eder. Marx'da da ücretler geçimlik ücretlerdir. Ancak, Marx'da sözü edilen geçimlik ücret düzeyi sadece fizyolojik ihtiyaçları karşılamaya yetecek bir ücret değildir. Marx'da geçimlik ücret ülkenin toplumsal ve tarihsel koşulları tarafından belirlenen bir düzeydir; dolayısıyla ülkelerin gelişmişlik düzeyleri farklılık gösterdiği sürece ülkeden ülkeye farklı ücret düzeyleri söz konusu olacaktır. Emmanuel'e göre bu model gerçeğe en yakın olanıdır. Dolayısıyla, tezini bu modele dayandırır.

Emmanuel, Ricardo ve Marx'ın emek-değer kuramlarının, kapitalizm öncesi meta üretim koşullarını açıkladığını öne sürerek, kendi oluşturacağı kuramın "basit değer yasası"nı bırakarak "kapitalist üretimin koşullarına uygun düşen üretim fiyatları"nı açıklayan bir kuram olacağına işaret eder. Bu kuramda kendisinin Marx'ın üretim fiyatları kuramında değişiklik yapmak suretiyle uluslararası değeri, genel değer kuramına bütünleme görevini de üstlenmiş olduğunu belirtir. Emmanuel'e göre, Marx'ın emek-değer kuramı, basit meta üretiminde fiyatların belirlenişini ele alan ve o koşullarda geçerli olan bir kuramdır. Çünkü "bu durumda, henüz mübadele fiyatının faktör miktarı ile mi, yoksa faktöre yapılan ödeme ile mi ölçüleceği sorusu ortaya çıkmamıştır". Ama ne zaman ki kapitalist ilişkiler gelişir ve işe sermaye faktörü karışmaya başlar, işte o zaman emek-değer kuramı yetersiz olmaya başlar ve değişiklik yapılmasına ihtiyaç duyulur. Bu değişikliğin yapılabilmesi için ise, öncelikle Marx'ın "üretim fiyatları"na geçmek gerekmektedir. Burada değer ölçüsü olarak "faktör miktarları" yerine "faktöre yapılan ödemelerin" kullanılması yeterli olacaktır.

Emmanuel, iç mübadelede denge fiyatlarının oluşumunu incelediği birinci bölümde, fiyatların faktör maliyetleri tarafından nasıl belirlendiğini göstermek için, sabit sermaye (c) ve değişken sermaye (v) olmak üzere iki girdinin kullanıldığı Marx'ın

fiyat belirleme modelini kullanır (Tablo 2.1). Toplam ürünün 360 birim ve toplam katma değer $120 = \sum v + \sum m$ (v değişken sermaye (ücretler) ve m artık değer) olduğu üç kesim vardır. Artık değer oranı %100 dür ve toplam sermaye $300 = \sum c + \sum v$ iken buna bağlı olarak genel kar oranı %20 olarak hesaplanır ($\sum m / (\sum c + \sum v) = 60/300 = 0,20$).

Tablo 2.1: İki faktörlü ekonomi (farklı sabit ve değişken sermaye- aynı kar oranı)
(Emmanuel, 1972:21)

Kesimler	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c+v+m	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar T(c+v)	L Üretim Fiyatı c+v+p
I	80	20	20	120	%20	20	120
II	90	10	10	110		20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

Tablo 2.1’de genel ücret düzeyinde %50 oranında bir artış olması durumunda, karların ücretlere oranı şu şekilde olacaktır:

Tablo 2.2: Tablo 1’de sunulan modeldeki ücretlerde artış durumu (Emmanuel 1972: 23)

Kesimler	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c+v+m	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar T(c+v)	L Üretim Fiyatı c+v+p
I	80	30	10	120	$9^{1/11}$	20	120
II	90	15	5	110		$9^{6/11}$	$114^{6/11}$
III	70	45	15	130		$10^{5/11}$	$125^{5/11}$
	240	90	30	360		30	360

Tablo 2.2’de üretim fiyatı ortalama sermayenin organik bileşimine sahip olan Kesim I dışında değişmiştir. Emmanuel (1972:24), Marx’dan önceki Klasik iktisatçıların ücretlerin geçimlik ücret düzeyinde belirlendiğini ve bu yüzden ücretlerin daima sabit ve piyasadan bağımsız olduğunu varsaydıkları; bu ücret düzeyi önceden belirlendiği için de kar oranı ve bütün denge fiyatlarının belirlenmiş olduğuna işaret

eder. Emmanuel'e göre (1972:27) "faktöre yapılan ödemeleri belirleyen görelî fiyatlar değil, tersine fiyatları belirleyen görelî olarak faktöre yapılan ödemelerdir." Emmanuel ücretlerin ve karların bağımsız değişken olduklarını ve fiyatların (bunlara bağılı) bağımlı değişken olduğunu ifade ettikten sonra, bu sürecin ulusal sınırlar dışına çıkıldığında nasıl işlediğini incelediği ikinci bölümde, önce rekabetçi sermaye piyasalarının ve kısıtlanmış emek piyasalarının olduğu bir ekonomide farklı artı değer oranlarına rağmen kar oranlarının nasıl eşitleneceğini gösterir:

Tablo 2.3: Sistem A: farklı artık değer- eşitlenmiş kar oranı (Emmanuel, 1972:53)

Kesimler	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer $c+v+m$	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar $T(c+v)$	L Üretim Fiyatı $c+v+p$
I	80	20	20	120	%20	20	120
II	90	10	10	110		20	120
III	70	30	30	130		20	120
	240	60	60	360		60	360

Ulusal düzeyde, hem sermaye hem de emek akışkandır, ücret oranları aynıdır, artık değer daha yüksek artık değerli kesimden daha düşük artı değer olduğu kesime doğru yönelme eğilimi gösterir. Burada artık değer Kesim III'den Kesim II'ye transfer olmaktadır. Bu aşamada sistem A'daki gibi üç kesimin, aynı artık değer oranının ve aynı ücret oranının olduğu, ancak sabit sermaye ve kar oranının farklı olduğu bir diğer sistemi varsayar (Sistem B):

Tablo 2.4: Sistem B: farklı artı değer- eşitlenmiş kar oranı (Emmanuel, 1972:54)

Kesimler	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer $c+v+m$	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar $T(c+v)$	L Üretim Fiyatı $c+v+p$
I	40	20	20	80	%33 ^{1/3}	20	80
II	50	10	10	70		20	80
III	30	30	30	90		20	80
	120	60	60	240		60	240

Bu durumda her sistem kendi kar oranını muhafaza eder ve iki sistem arasında mübadele yoluyla toplulaştırılmış fiyat, sistem A için 360 ve sistem B için 240 olur. Buna bağlı olarak, sistem A'daki bir saatlik emek gücü sistem B'deki bir saatlik emek gücü ile mübadele edilir. Dolayısıyla, A'nın emek gücünün 120 birimi, B'nin emek gücünün 120 birimi ile mübadele edilecektir. Fiyatlardaki farklılık, hammadde ve makine formunda geçmiş emeğin değerinden kaynaklanır. Emmanuel sermayenin iki sistem arasında serbestçe hareket ettiğini ve buna bağlı olarak da karların eşitlendiğini varsayar (Tablo 2.5):

Tablo 2.5: Sistem A ve B arasında karın eşitlenmesi (Emmanuel, 1972:55)

Kesimler	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c+v+m	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar T(c+v)	L Üretim Fiyatı c+v+p
IA	80	20	20	120	%25	25	125
IIA	90	10	10	110		25	125
IIIA	70	30	30	130		25	125
IB	40	20	20	80		15	75
IIB	50	10	10	70		15	75
IIIB	30	30	30	90		15	75
	360	120	120	600		120	600

İki sistem arasında kar oranları eşitlenmeden önce, iki sistem arasındaki mübadele fiyatları $360B=240A$ iken şimdi $375B=225A$ olmuştur (Tablo 2.6). Burada sermaye girdisinin ve geçmiş emeğin mübadele değeri değişmemiştir, ancak katma değerlerde farklılık ortaya çıkar. $120B=120A$ yerine $135B=105A$ şeklinde mübadele olduğu için, B'den A'ya bir artık değer dönüşümü gözlenmektedir. Kar oranları eşitlenmeden önce, A'nın emek gücünün bir saati B'nin emek gücünün bir saati ile mübadele edilirken, şimdi kar oranlarının eşitlenmesinden sonra bu oran $21A=27B$ şeklindedir (Emmanuel, 1972:54-55).

Tablo 2.6: Sistem A ve B'deki bütün kesimlerin toplamı (Emmanuel, 1972:55)

Ülke	c Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c+v+m	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{(\sum c + \sum v)}$	P Kar T(c+v)	L Üretim Fiyatı c+v+p
A	240	60	60	360	%25	75	375
B	120	60	60	240		45	225
	360	120	120	600		120	600

Basitleştirilmiş bir model, toplam sabit sermayenin gerçekçi olmayan bir biçimde tek bir ürün döngüsünde tüketildiği gibi bir varsayımı gerektirir. Emmanuel daha gerçekçi bir model geliştirmek için, iki sistem modelinde yatırılan sabit sermaye ve tüketilen sabit sermaye arasındaki farkı dikkate alır (Tablo 2.7):

Tablo 2.7: İki sistemli mübadele modeli- ayrılmış tüketilen ve yatırılan sabit sermaye

Ülke	K Toplam Yatırılan Sermaye	c' Tüketilen Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c'+v+m	R Üretim Maliyeti c'+v	T Kar Oranı $\frac{\sum m}{\sum K}$	P Kar T(K)	L Üretim Fiyatı c'+v+p
A	240	50	60	60	170	110	%33 ^{1/3}	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

Burada bütün diğer faktörler, yatırılan toplam sermaye hariç aynıdır. Sonuçta, her iki ülke ulusal emeklerinin 170 birimini kullanmakta, ancak A ülkesi 190 birim uluslararası emek elde ederken, B ülkesi 150 birim elde etmektedir (Emmanuel, 1972:60). Başka bir ifadeyle, aynı miktarda eski ve şu anki emeği içeren ürün için, A ve B ülkeleri 190B=150A gibi bir oranda mübadele gerçekleştirecektir.

Ücretlerin fiyatlar üzerindeki etkisini göstermek için Emmanuel, yatırılan toplam sermaye ve ücretler hariç bütün diğer faktörlerin eşit olduğu başka bir tablo kullanır (Tablo 2.8). Buradaki varsayım üretkenliklerin aynı olduğu ve ücretlerin A'da B'dekinin beş katı olduğudur (Emmanuel, 1972:62).

Tablo 2.8: İki sistemli mübadele modeli- farklı yatırılan sermaye ve farklı ücretler
(Emmanuel, 1972:62)

Ülke	K Toplam Yatırılan Sermaye	c' Tüketilen Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c'+v+m	R Üretim Maliyeti c'+v	T Kar Oranı $\sum m / \sum K$	P Kar T(K)	L Üretim Fiyatı c'+v+p
A	240	50	100	20	170	150	%33 ^{1/3}	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

Bu durumda fiyatların oranı $230B=110A$ 'dır. Eşitsiz sermaye ve eşit ücret durumu ile eşitsiz sermaye ve eşitsiz ücretler durumu arasındaki fark şu şekilde formüle edilir: $1/1 > 150/190 > 110/230$.

Tablo 2.9: İki sistemli mübadele modeli- aynı yatırılan sermaye, farklı ücretler
(Emmanuel, 1972:63)

Ülke	K Toplam Yatırılan Sermaye	c' Tüketilen Sabit Sermaye	v Değişken Sermaye	m Artık Değer	V Değer c'+v+m	R Üretim Maliyeti c'+v	T Kar Oranı $\sum m / \sum K$	P Kar T(K)	L Üretim Fiyatı c'+v+p
A	240	50	100	20	170	150	%25	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
	480	100	120	120	340	220		120	340

Bu tabloda, ücretler hariç bütün faktörler eşittir ve fiyatlar $210B=130A$ oranına doğru farklılaşmıştır. Emmanuel (1972:61)'e göre, bu durum ücretlerdeki eşitsizliğin eşitsiz mübadelenin tek nedeni olduğunu ortaya koyar. Ve eşitsiz mübadeleyi, kar oranlarının eşitlendiği sistemler arasındaki artık değerlerdeki (ücretler) farkın sonucu olarak tanımlar:

Meta piyasasında eksik bir rekabetten doğan tüm fiyat farklılıklarının dışında, eşitsiz mübadele, artık-değer oranının kurumsal olarak farklı olduğu bölgeler arasında, karların eşitlenmesi yoluyla oluşan bir

denge fiyatları ilişkisidir. Burada kurumsal olarak deyimi bu oranların, herhangi bir nedenle, faktör piyasasında rekabet yoluyla eşitlenme olgusundan ve göreceli fiyatlardan bağımsız olduğu anlamına gelmektedir.

Emek faktörünün ülkeler arası düzeyde hareketsizliği, başka bir deyişle rekabetsizliği, eşit kar oranlarının yanı sıra, farklı artık-değer oranlarına yol açmaktadır. Bunun anlamı açıktır: “aynı kar oranları ile farklı artık-değer oranları, farklı ücretlerin karların eşitlenmesi ile birlikte var olmaları demektir... Kar oranlarını etkilemeyen bu ücret farklılıkları da fiyatlara yansımaya sebep olacaktır.” Böylelikle yüksek ücret düzeyine sahip ülkeler bu farkların fiyatlara yansımaya sonucu mübadele süreçlerinde bir sömürü kaynağı elde etmiş olacaklardır.

Emmanuel kitabının “Eşitsiz Mübadelenin Sınırları ve Uzantıları” başlığını taşıyan bölümünde eşitsiz mübadele modellerine ilişkin analizini derinleştirir. Burada ağırlıklı olarak ele aldığı sorun, uluslararası değer teorisi içinde “geniş anlamda” eşitsiz mübadele ile “dar anlamda” eşitsiz mübadelenin statüleridir. Burada sergilenen mübadelelerden birincisi, “eşit artık-değer hadleri; eşitsiz organik sermaye bileşimleri” geniş anlamda eşitsiz mübadele modelidir. Dar anlamda eşitsiz mübadeleden anlaşılması gereken, Emmanuel’e göre, eşitsiz ücret düzeyleri ile eşitsiz organik sermaye bileşimleri üzerine kurulu modeldir. Emmanuel ayrıca dar anlamda ve geniş anlamda eşitsiz mübadeleye ilişkin bu statülerin eşit olamayacağını da belirtmektedir. Geniş anlamda eşitsiz mübadelede söz konusu olan, değer yasasının olağan işleyişidir.

Geniş anlamda mübadele, yalnız dış ticaretin değil, ulusal bir ortalama kar haddinin oluşmasında da kendini gösteren bir görüngüdür. Ayrıca Emmanuel, sadece “çift faktörlü ticaret hadlerinin⁸” geniş anlamda eşitsiz mübadele için bir gösterge oluşturmasına karşılık, dar anlamda eşitsiz mübadele olgusunun, bütün ticaret hadleri göstergelerinin kötüleşmesinde dolaysız olarak izlenebileceğini de belirtmektedir.

⁸ Çift faktörlü ticaret haddi, ihracat verimlilik endeksinin ithalat verimlilik endeksine oranının net değişim ticaret hadleri ile çarpılması sonucu hesaplanmaktadır. $CFTH = NDTH * (\text{İhracat V.E.} / \text{İthalat V.E.})$ Buna göre, çift faktörlü ticaret hadlerindeki bir artış, ihracat sektöründe kullanılan bir birim girdi karşılığında daha fazla miktarda yabancı girdi elde edilebileceğini göstermektedir.

Emmanuel (1972:160) değer yasasının uluslararası düzlemde geçirdiği değişikliği ise şöyle ifade etmektedir:

Üretim fiyatlarına uyulması, gerçekten değer yasasının gereğidir; ben de, tam bu yüzden, organik bileşimlerdeki farklılığın kendi içinde mübadele eşitsizliğine katkıda bulunan bir öge olduğunu kabul etmiyorum. Ama ücretlerdeki coğrafi farklılaşmanın değer yasasının eşit ölçüde bir gereği olduğundan kuşkuluyum. Bu yasanın işlemesi için en temel koşullardan biri, her bir meta için tek bir piyasa ve (elbette ulaştırma masraflarını bir tarafa bırakırsak) tek bir fiyat bulunmasıdır. Emek gücü kapitalist düzende bütün ötekiler gibi bir meta olduğu için, rekabetin tam olması durumunda, fiyatın her yerde aynı olması gerekirdi. Gerçekte fiyatlar başka başkaysa, rekabet tam değil, değer yasası bozulmuş demektir. Bu rekabetin tam olmasını önleyen de, her şeyden önce ve her şeyin üstünde, dünyanın ayrı devletler halinde bölünmüş olması siyasal olgusudur.

Emmanuel'e göre, bir ülke gelişmeye başladığı zaman, sermaye birikimini arttırmak ve ücretleri yükseltmek açısından daha fazla olanağa kavuşur. Daha yüksek bir teknoloji düzeyinde daha iyi eğitilmiş bir işgücü ihtiyaç olacaktır. Bu, sırayla ücretleri ve tüketimi arttıracaktır. Tüketicinin canlanması yabancı sermayeyi çeken ve büyümeyi güçlendiren daha büyük bir piyasa yaratacaktır. Artan sermaye ve birikim büyümenin önemli bir kaynağı olan sermayenin organik bileşimini artırır. Bu döngü, birikimli bir süreç yaratır, başka bir ifadeyle “zenginlik, zenginliği yaratır”. Yoksul ülkeler temel geçimlik ücret düzeyinde kalmayı sürdürür. Onların artık değerleri zengin ülkelere transfer edilir ve bu durum onların birikim oranlarını yavaşlatır. Sığ piyasa yapıları sermayeyi çekmez, bu nedenle düşük sermayenin organik bileşimi ve düşük ücretlere rağmen, ücretler üzerinde aşağıya doğru baskı yapan büyük bir işsizlik sorunu vardır. Emek ucuz olduğu için yeni teknolojiler tercih edilmez, bu yüzden sermayenin organik bileşimi uluslararası düzeyin altında kalır. Başka bir ifadeyle “yoksulluk, yoksulluğu yaratır” (Emmanuel, 1972:130-131).

Emmanuel, düşük ücretli ülkelerdeki üretim dallarını üç gruba ayırır. Birincisi, ihracat sektörüdür, ücretler bu sektörlerde kolaylıkla arttırılabilir. İkincisi, yurtiçi piyasalar için üretim yapan ve dış rekabete maruz kalmayan hizmetler, inşaat, gıda iş kolu gibi sektörlerdir. Bu üretim dallarında ücretlerdeki artış yabancı rekabet tarafından sınırlanmaz, ancak reel ve nominal ücretler arasında bir açık yaratabilir. Üçüncüsü, yurtiçi piyasalar için üretim yapan ve dış rekabete açık olan üretim kollarıdır. Bir serbest ticaret sisteminde bu sektörler yüksek ücretlerle ayakta kalamaz, bu yüzden tarifelerle korunmalıdır (Emmanuel, 1972:132).

Eşitsiz mücadelenin bu negatif döngüsünün ve yoksulluğun nasıl aşılabileceğine cevap olarak, ürün farklılaştırmasını, üçüncü dünya ülkeleri arasında ticareti, ithal ikamesini ve ihraç endüstrilerindeki ücretlerin ve vergilerin arttırılmasını önerir. Yüksek ücretli ülkeler için uzmanlaşmak ve dışsal mübadeleleri büyütmek bir avantaj iken, düşük ücretli ülkeler üretimlerini çeşitlendirmeli ve yüksek ücretli ülkelerle mübadele ilişkilerinden kaçınmalıdır (Emmanuel, 1972:267).

2.2. Bağımlılık Okulu Yaklaşımından günümüze eşitsiz mübadele tezine diğer katkılar

Bağımlılık Okulu, Yapısalcılık ve Marksizm olmak üzere iki farklı yaklaşımdan etkilenmiştir. Yapısalcı yaklaşımı temsil eden ECLA⁹ (Birleşmiş Milletler Latin Amerika Ekonomik Komisyonu) okulunun biri “azgelişmiş ülkenin içsel yapısına ilişkin” diğeri “azgelişmiş ülkenin dünya sistemindeki yeri ve konumuna ilişkin” olmak üzere birbirini tamamlayan iki çözümleme sistemi bulunmaktadır. Bunlardan dünya sistemine ilişkin çözümleme önemli ölçüde R. Prebisch tarafından geliştirilmiştir. Buna göre dünya sistemine ilişkin varsayımların çıkış noktası, geleneksel dış ticaret kuramının “uluslararası işbölümünde karşılıklı çıkar” savına dayalı dış ticaret anlayışı doğru olmamasıdır. Serbest ticaretin getirdiği uzmanlaşmanın ticarete katılan tüm ülkelerin yararına olmadığı, aksine ilksel ürünlerde uzmanlaşmış olan çevre ülkelerden

⁹ ECLA (Economic Commission for Latin America) 1948’de kurulmuş olup Latin Amerika’nın geri kalmışlığının nedenlerini araştıran ve Batılı çizgide hızla kalkınmasının yollarını arayan, B.M. desteğindeki radikal, milliyetçi aydınlardan oluşan bir kadrodur.

sanayi ürünlerinde uzmanlaşmış olan merkez ülkelere bir gelir aktarımına neden olduğu ileri sürülmektedir. Prebisch'e göre, dış ticaret hadlerinin az gelişmiş ülkeler aleyhine olmasının ortaya çıkardığı eşitsiz mübadele az gelişmiş ülkelerin kalkınmalarının önündeki en önemli engeli oluşturmaktadır. Serbest ticaret, merkez ülkeler ile çevre ülkeler arasındaki dengesizliği gidermek yerine gelişmişlik az gelişmişlik farkını büyötmektedir. Az gelişmişlik, 19.Yüzyılda sanayileşmiş ülkelerin kazandıkları öncelikten değil de, bu önde olma sayesinde dünyanın geri kalanına kabul ettirdikleri uluslararası ticaret sisteminden doğmuştur (Freyssinet, 1985:196).

Prebisch'e göre, dış ticaret hadlerinin çevre ülkeler aleyhine işleminin temel nedeni, dış ticarete konu olan ürünlerin talep koşullarıdır. Sınai ürönlere olan talebin gelir esnekliği, hammaddelere olan talebin gelir esnekliğinden daha yüksektir. Merkez ölkelerde gelişen teknoloji, hammaddelerin ithalatını ikame eden sentetik ürünlerin geliştirilmesi yoluyla çevre ölkelerin ihracatına olan talebin büyüme hızının azalmasına katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak, bu dengesiz talep koşulları, fiyat ilişkilerine yansımakta ve çevre ölkeler açısından ticaret hadlerinde uzun dönemli bir azalma eğilimi belirlemektedir (Gölalp, 1987:100).

Gerçekte, ticaret hadlerinin gerilemesi tek başına çevre ölkelerden merkez ölkelere gelir aktarımı anlamına gelmemektedir. Bunun için fiyatlarla değerlerin karşılaştırılması gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, bir gelir aktarımından söz edebilmek için çevre ölkelerin ihraç ürünlerinin değerlerinin altında bir fiyatla satılması, ithal ürünlerinin de değerlerinin üstünde bir fiyattan alınması gerekmektedir. Prebisch'e göre, geleneksel iktisat kuramının öne sürdüğü biçimde serbest ticaret yoluyla teknikteki ve üretkenlikteki gelişmenin yararlarının dış ticarete katılan tüm ölkelere yayılmasını önleyen temel etken, merkez ölkelerdeki ücretlerin ve fiyatların belirlenmesinde söz konusu olan tekelci uygulamalardır. Merkez ölkelerdeki ücret düzeyi ile çevre ölkelerdeki ücret düzeyinin oranı, üretkenlikler arasındaki oranı aştığı takdirde, bir gelir aktarımı olacaktır (Prebisch, 1950:258-259). Üretkenlik artışları ürünlerin fiyatlarının düşmesi ile sonuçlanıyor olsa idi, merkez ölkelerde üretkenlik çevre ölkelerden daha hızlı arttığına göre dış ticaret hadlerinin çevre ölkeler lehine değişmesi gerekirdi. Oysa merkez ölkelerde üretkenlik artışları, ücretlerin yükselmesi yönündeki baskılar ve buna

uygun fiyat belirlemeleri nedeniyle fiyatların düşmesi ile sonuçlanmamakta, diğer bir ifade ile ürünler değerlerinin üzerinde bir fiyatla ticarete konu olmaktadır. Buna karşılık, çevre ülkelerde yaygın olan işsizlik, ücretlerin düşük kalmasına neden olduğu için bu durumda artan üretkenlik karlılığı artırsa da, bu ülkelerde üreticiler arası yüksek rekabet sebebiyle ihraç mallarının fiyatını azaltır. Yaşanan teknolojik gelişmeler, merkez ülkelerde gelirlerin yükselmesi, çevre ülkelerde ise fiyatların düşmesi ile sonuçlanmaktadır. Çevre ülkelerden merkez ülkelere gelir aktarımına neden olan bu ilişki, azalan ticaret hadlerinde kendisini göstermektedir. Dolayısıyla yapısalcı teoride, azalan ticaret hadleri gelir aktarımının nedeni değil, bir göstergesidir.

Gelişmiş sanayi ülkelerindeki oligopolist pazar yapısı nedeniyle fiyatların aşağıya doğru esnek olmaması, teknolojik ilerlemelerden doğan kazançların yüksek ürün fiyatlarıyla faktör sahiplerine gitmesine neden olmaktadır. Buna karşın azgelişmiş ülkelerde meydana gelen verimlilik artışları, tarımsal ürün ve hammadde pazarlarında işleyen yoğun rekabet nedeniyle fiyatların düşmesine yol açmakta; sonuçta azgelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere dış ticaret yoluyla bir reel kaynak aktarımı gerçekleşmektedir. Uzun dönemde dış ticaret hadlerindeki değişme, teknik değişmeden doğan üretim artışının gelişmiş ülkelerde gelirler aracılığıyla üreticilere ve azgelişmiş ülkelerde de fiyatlar aracılığıyla tüketicilere gitmesinden kaynaklanmaktadır. Böylece gelişmiş ülkeler dış ticaretten kazançlı çıkmakta iken, azgelişmiş ülkeler açısından böyle bir durum söz konusu olmamaktadır.

Bağımlılık okulunun Neo-Marxist kanadını temsil eden kuramcılar da geleneksel iktisadın “uluslararası işbölümünde karşılıklı çıkar” anlayışını reddeden bir tutuma sahiptir. Neo-Marxist kuramcılardan eşitsiz mübadeleye ilişkin ön plana çıkan isimlerden birisi olan Frank, azgelişmişliği bizzat kapitalist gelişmenin yarattığı tezini savunmaktadır. Frank’a göre, çevreden merkeze kaynak aktarılması yoluyla merkezde gelişmeyi çevrede azgelişmeyi yaratan kapitalist dünya işbölümü hiyerarşik bir düzen içinde ve de metropol-uydu ilişkileri zinciriyle işlemektedir. Zincirin ucundaki metropol halka kalkınırken uydu halka aynı süreç içinde eşzamanlı olarak azgelişmektedir. Uydunun içsel üretim tarzı da bu işleyiş mekanizmasına göre örgütlenmiştir. Başka bir deyişle, metropol ve uydu arasındaki işbölümü, metropolün uydunun artığına el

koyabileceği şekilde işlemektedir. Frank, kapitalizmi bir yönüyle dünya düzeyinde işleyen ticaret ağı olarak tanımlarken bir yandan da, kapitalist gelişmeyle dünya ticaret ağının gelişmesi arasında özdeşlik kurmaktadır. Ona göre, kapitalist evrimin köklerini “merkantil kapitalist bir sistem” yönünde gelişen bir dünya “ticaret ağının” yükselişinde bulmak mümkündür. Dolayısıyla bütün dünyada, ilkin merkantilist ya da merkantil kapitalist, sonraları da sınai ve mali bir organik sistem içinde özümleninceye kadar ticari ağ yayılmış, bu arada metropol merkezi gelişirken, çevre uyduları da az gelişmiştir (Frank, 1969:14-15)

S. Amin, eşitsiz mübadele ve uluslararası ticaret teorisine ilişkin tartışmanın ilk bakışta salt “ekonomik”miş gibi gözükmesine karşın, “ekonomi”yi aşarak ve “tarihsel materyalizmi” yeniden kurarak (yani, Marx’a gerçek bir dönüşle) bir sonuca bağlanabileceği düşüncesindedir. Amin (1991:138)’e göre gerçek sorun, kapitalist dünya sistemi içinde uluslararası ticaretin “asıl” işlevlerinin neler olduğunun ve bu işlevlerin nasıl yerine getirildiğinin araştırılmasıdır.

Merkez ülkelerle çevre ülkeler arasındaki “eşitsiz mübadele” olgusunun açıklanmasında egemenlik ilişkisinin önemli olduğunu vurgulayan Amin (1991:139-140), bu konuda geleneksel kuramın yeterince açıklayıcı olmadığını belirtmektedir:

Ekonomist karşılaştırmalı üstünlükler kuramı bir kez daha şu soruyu yanıtlayamamaktadır: Az gelişmiş ülkeler niçin şu ya da bu dalda uzmanlaşmak zorundadırlar, ya da uluslararası mübadelenin işlevleri nelerdir? Ekonomist karşılaştırmalı üstünlükler kuramı sınırlı bir açıklama gücüne sahiptir: Belirli bir anda mübadelenin koşullarını betimler, ama belirli bir anda üretkenliklerin karşılaştırılmasına dayanan uzmanlaşmanın, niçin üretkenliklerin iyileştirilmesine, yani gelişmeye tercih edilmesi gerektiğini açıklayamaz. Kapitalist sistem bağlamında dünya ticaretinin gelişmesini niteleyen iki başat olguyu açıklayamaz: Birinci olarak, benzer yapılara sahip, dolayısıyla karşılaştırmalı üretkenlik dağılımları birbirine benzeyen gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesini, öyle ki bu ticaret,

karşılaştırmalı üretkenlik dağılımları birbirine benzemeyen gelişmiş ülkelerle azgelişmiş ülkeler arasındaki mübadelelerden daha hızlı gelişir. İkinci olarak, çevrede birbirini izleyen farklı uzmanlaşma biçimlerini, özellikle çevrenin esas olarak yüksek üretkenliğe sahip modern kapitalist işletmelerce üretilen hammaddeleri sağlamasıyla tanımlanan şimdiki uzmanlaşma biçimlerini.

Bu iki olguyu açıklayabilmek için, önce kapitalizmin pazarların genişletilmesi yönünde içsel eğilim kuramlarına, sonra da merkezin çevre üzerindeki egemenliği kuramına başvurmak gerekecektir. Amin'e göre (1993:216-217), merkezin tekelci kapitalist sermayesinin ticari ilişki sonucu çevrenin modern sektörlerini egemenliği altına alması ve onların gelişmesini engellemesi iki yolla olmaktadır. İlk olarak, çevredeki modern sektörlerle hakim olma sonucu ekonomik artık merkeze kar olarak aktarılmakta olup, bu işlevi sürdürme aracı uluslararası şirketlerdir. İkinci olarak, çevre ve merkez arasında var olan mübadele ilişkisi merkez lehine eşitsiz mübadele üzerine kuruludur. Üçüncü dünya gelişmiş kutuplar için genişleyen bir pazar oluşturmaktadır; ama bu pazarın genişlemesi olağanüstü eşitsizdir.

Amin (1997:228), eşitsiz mübadelenin son tahlilde gelişmiş ülkelerle azgelişmiş ülkeler arasındaki mübadelenin çözümlenmesi sonucunda, eşit üretkenlik düzeyinde emek çevrede daha düşük bir ödül alınca ortaya çıktığını saptamaktadır. Bu noktada görüldüğü gibi, Amin de Emmanuel gibi eşitsiz mübadelenin kaynağı olarak çevre ve merkezdeki ücret farklılıklarını ele almaktadır. Ancak Amin, Emmanuel'in ücretleri "bağımsız değişken" olarak kabul ettiği noktada aynı görüşü paylaşmamaktadır, çünkü kapitalist üretim tarzında "bağımsız değişken" diye bir şey olamaz; diyalektik yöntemde "bütün", yani üretim tarzının global yeniden üretimi, parçaları, yani "değişkenleri" belirler.

Amin (1997:253), Emmanuel'in malların "uluslararası" olduğu, işgücünün değeri sorununun dünya düzeyinde incelenmesi gerektiği yolundaki görüşlerine katılmakla beraber, dünya pazarında mübadele edilen ürünlerin "spesifik" ürünler olduğu, indirgenemez kullanım değerlerini temsil ettiği konusunda aynı fikirde değildir.

Üçüncü dünya ülkeleri ihracatının çoğu hem merkezde, hem de periferide üretilen hammaddelerdir, ayrıca bu hammaddelerin pek çoğu birbirinin yakın ikamesidir. Amin, merkezin ve periferinin aynı kullanım değerlerini ürettiklerini düşündüğünden, aynı kullanım değerlerini üreten sektörlerdeki üretici güçlerin (üretkenliklerin) düzeyinin karşılaştırılması zorunlu hale geldiğini ileri sürmektedir. Ona göre, “Emmanuel’e göre bu sorun doğmuyordu: Sonuç, mübadeleyi üretim sürecinden tümüyle koparması oldu. Bu ciddi bir hatadır.”

Bu nedenle, eşitsiz mübadelenin doğasını, malların spesifik olmayışları bağlamında tanımlamaya çalışmaktadır. Üçüncü dünya ihracatının çoğunu üretmekte kullanılan teknolojilerin merkezde aynı sektörlerde kullanılanlarla aynı olmasına rağmen; reel ücretler periferide çok daha düşüktür. Ayrıca, bu ürünlerin, içinde örgütlendikleri çerçeve kapitalist üretim tarzının çerçevesidir. Bu koşullarda, değer transferine ilişkin tahlilinin Emmanuel’inkinden üstün olduğunu ve “doğru” bir eşitsiz mübadele tanımına izin verdiğini belirtir. Buna göre, eşitsiz mübadele “üretilmeleri, üretkenlik farklarından daha büyük ücret farklılıştırmalarını gerektiren ürünlerin mübadelesidir”. Dünya kapitalist sisteminde eşitsiz mübadele, emeğe ödenen ücretler arasındaki fark üretkenlikler arasındaki farktan daha büyük olduğunda var olur (Amin, 1997:255-260).

Ayrıca, uluslararası ticaretin incelenmesinin, ulusal kapitalist üretim tarzları arasındaki ilişkiler bağlamında kapsanabileceği görüşüne de katılmamaktadır. Eşitsiz mübadele zorunlu biçimde tarafların üretim tarzlarının ille de kapitalist olması gerektiği anlamına gelmez: Üretilen malların uluslararası kapitalist pazar için tasarlanmış olması yeterlidir. Ampirik düzeyde, gelişen ülkelerdeki ücret mallarının büyükçe bir oranı ya ithal edilir veya yurt içi ithal ikame sanayiler ve/veya kapitalist tarım tarafından sunulur. Dolayısıyla, bu ürünlerin fiyatları, tıpkı merkezdeki ücretlerin gerçek karşılığını oluşturan ürünlerin fiyatları gibi, uluslararası rekabetin yasalarına tabidir. Periferideki bazı ücret malları hala prekapitalist üretim tarzları içinde sunulduğunda bile, fiyatları, uluslararası ikamelerinin fiyatları ile aynı çizgiye gelmek zorundadır. Bu azgelişmişliğin temel bir karakteristiğidir: Üretkenliklerin dağılımı merkezde

karakteristik olan dağılımdan farklı iken, uluslararası görelî fiyat yapısı haline gelen merkezdeki görelî fiyat yapısının periferiye transferi (Amin, 1997:252-253).

Amin (1997:261-262)’e göre, eşitsiz uluslararası ticaretin ortaya çıkmasının tek zorunlu şartı, “gerçek ücretlerin karşılaştırabilmesi, yani, ücret mallarının uluslararası mallar olmalarıdır”. Eğer ücret malları “uluslararası” nitelik taşımasaydı, ulusal sistemler birbirinden yalıtılmış olacağını, böylece dünya sistemi de var olamayacağını (çünkü Amin, tanım gereği, malların uluslararası bir karaktere sahip olmalarını şart koşturmaktadır) belirtir. Teorisinin eşitsiz mübadeleyi düzgün bir biçimde tanımlarken, aynı zamanda bir mübadele teorisinin sınırlarını da tanımladığını şöyle ifade etmektedir: “Gerçekte, emeğe ödenen ücretin maliyetinin açıklanması gerekli: Emeğin uluslararası hareketsizliği, onun, içinde ifadesini bulduğu koşuldur sadece. Bu hareketsizlik eşitsiz mübadeleyi mümkün kılar, çünkü kapitalist tarz öteki üretim tarzlarına hükmetmektedir. Dolayısıyla bu hükmetme ilişkisinin tahlili dünya ölçeğinde birikimin incelenmesinin, kapitalizmin eşitsiz gelişmesinin incelenmesinin eksenini oluşturmaktadır.”

Amin, Emmanuel’in koyduğu iki kısıtlamayı kaldırırken, yani, 1) değışilen ürünlerin “spesifik” olmadıklarını ve 2) onların kapitalist olmayan üretim tarzları çerçevesinde de üretilebildiklerini kabul ederken, teorisinin önemli bir ilerleme kaydetmiş olduğu düşüncesindedir. Bununla birlikte, Emmanuel’in tahliline ilişkin olarak iki saptamayı reddeder: İlki, kalkınmanın “bağımsız” değışkendeki, yani, ücretteki “yapay” bir artışla başarılabileceği; ikincisi de uluslararası transferin otomatik olarak merkezdeki işçi sınıfının yararına olacağıdır (Amin, 1991:263). Amin (1997:265-266)’e göre, eşitsiz mübadele tahlili, periferideki artık değeri oranının merkezdekine göre çok daha yüksek olduğunu gösterir. Ancak, bu durum otomatik olarak, merkezdeki proleteryanın eşitsiz mübadeleden doğan transferden yararlandığı anlamına gelmez. Eğer periferide emeğe ödenen ücret merkezdekinin aynısı olsaydı, eşit üretkenlik varsayımıyla, emeğe ödenen ücret ile dünya düzeyinde üretici güçlerin gelişme düzeyi arasındaki bütünsel denge, merkez ve periferinin karşılaştırmalı büyüme oranlarının farklı bir dağılımını gerektirirdi. Eşitsiz gelişmenin kökeninde yatan, her şeyden çok, eşitsiz mübadeledir. Kuşkusuz, merkezdeki işçi sınıfı, bu mübadelenin olanak verdiği daha yüksek bir büyüme oranından yararlanır, çünkü merkezi kuruluşlar düzeyinde, gerçek ücretler ve

gelişme düzeyi arasında bir denge olması zorunludur. Yine de, merkezdeki yüksek ücretler üretici güçlerin yüksek gelişmişlik düzeylerine bağlıdır, uluslararası transferlere değil.

I.Wallerstein'in eşitsiz mübadele kuramına en önemli katkısı, kapitalist dünya sisteminin kendisini coğrafi bakımdan sürekli olarak yeniden yapılandırmasını açıklamak amacıyla kullandığı “meta zincirleri” yaklaşımıdır. Tarihsel kapitalizm, daha önceki tarihsel toplumsal sistemlerde piyasa dışı yollarla yürütülen süreçlerde -sadece mübadele süreçlerinde değil, üretim, dağıtım ve yatırım süreçlerinde de- yaygın bir metalaştırma getirmekle kalmamış, üretim süreçlerini de meta zincirleri halinde birbirine bağlamıştır (Wallerstein, 1992:13). Tarihsel kapitalizmde, ilk üretici ile nihai tüketicinin karşı karşıya geldiği yer olarak basite indirgenebilecek türden piyasa işlemleri, tüm işlemler içinde görece küçük bir yer tutmuştur. Asıl piyasa ilişkileri, uzun bir meta zinciri içinde yer alan iki ara üretici arasındaki mübadele biçimindedir. Alıcı kendi üretim süreci için bir “girdi” satın almaktadır, satıcı ise “yarı mamul bir ürün” satmaktadır. Bu “ara piyasalar” da verilen fiyat mücadelesi, alıcı açısından, meta zinciri boyunca önceki tüm emek süreçlerinden elde edilmiş olan karın bir bölümünü satıcının elinden alma çabasını temsil etmektedir. Bu mücadelede önemli bir nokta da, satıcının fiyatı dikey bağlantılar yoluyla etkileyebilmesidir. Satıcı ve alıcı gerçekte nihai olarak aynı firmaysa, fiyatı istediği şekilde değiştirebilmektedir. Bu konuda en göze çarpan örnekler, onaltıncı yüzyıldan onsekizinci yüzyıla kadar imtiyazlı şirketler, ondokuzuncu yüzyılın büyük ticarethaneleri ve yirminci yüzyılın çok uluslu şirketleridir. Tarihsel kapitalizmde istatistiksel olarak en çok elde edilen değer, satıcıyla alıcının gerçekten ayrı ve çıkar çatışması içinde olduğu piyasa bağlantılarından çok, dikey bağlantılar üzerinden elde edildiğini öne sürmek mantıklı görünmektedir (Wallerstein, 1992:25-26).

Wallerstein'e göre, meta zincirleri coğrafi açıdan dünya kapitalist sisteminin çevre ülkelerinden merkez ülkelere doğru gitme eğilimindedir. Buna göre, meta zincirleri biçim bakımından merkezci olup, çıkış noktalarının çok sayıda olmasına karşılık varış noktaları birkaç alanda birleşmektedir. Meta zincirlerinden söz etmek, kapitalizmin tarihsel gelişmesi boyunca işlevsel ve coğrafi bakımlardan gitgide daha

yaygın, eşanlı olarak da gitgide daha hiyerarşik bir durum alan, geniş kapsamlı bir toplumsal işbölümünden söz etmek demektir. Üretim süreçlerinin yapısındaki bu mekansal hiyerarşik yapılanma, dünya ekonomisinin merkez ve çevre bölgeleri arasında sadece bölüşüm ölçütleri (reel gelir ve yaşam düzeyleri) açısından değil, daha da önemlisi, sermaye birikiminin yerleri açısından büyük bir kutuplaşmaya yol açmıştır. Bu süreçte yaşamsal olan nokta, piyasa işlemlerinde taraflardan birinin kendi fiyatını artırmak için zora başvurmak suretiyle eşitsiz mübadeleye neden olmasıdır. Tarihsel bir sistem olarak kapitalizm bakımından dikkati çeken unsur, eşitsiz mübadelenin dünya kapitalist sistemindeki ekonomi alanıyla siyasal alanın görünüşte birbirinden ayırıştırılarak gizlenmeye çalışılmasıdır. Wallerstein (1992:27-28), fiyatların belirlenmesi açısından eşitsiz mübadelenin nasıl işlediğini ise şöyle özetlemektedir:

Metalar, ya karmaşık bir üretim işleminin (geçici) kıtlığı... nedeniyle piyasada ortaya çıkan herhangi bir reel farklılaşmadan yola çıkarak, bölgeler arasında, daha az “kıt” mal bulunan bölgenin, mallarını başka bölgelere, zıt yönde hareket eden eşit fiyatlı mallardan daha fazla bir reel girdi (maliyet) ifade edecek biçimde “satması” yoluyla hareket etmiştir. Gerçekte olup biten, üretilmekte olan toplam karın (ya da artığın) bir kısmının bir bölgeden diğerine aktarılmasıdır. Bu tür bir ilişki merkez-çevre ilişkisidir. Genişletirsek, yitiren bölgeye “çevre”, kazanan bölgeye de “merkez” diyebiliriz. Bu adlar gerçekte iktisadi akışların coğrafi yapısını yansıtmaktadır.

Wallerstein (1992:28), merkez ülkelerin firmalarının, çevre ülkelerin firmalarına meta zincirleri hiyerarşisinde alt düzeylerde yer alan işlerde daha fazla uzmanlaşmaları ve işçilerini düşük ücretlerle çalıştırmaları yönünde baskı yaptıklarını vurgulamaktadır. Sonuç olarak, tarihsel kapitalizm, dünya sistemi içindeki merkez ve çevre ülkeler arasında büyük farklılıklar gösteren, tarihsel ücret düzeyleri denilen ücret düzeylerini bu şekilde yaratmıştır.

Wallerstein’in dünya kapitalist sistemi yaklaşımı, kapitalizmin çok uluslu şirketler aracılığıyla bütünleşmiş bir küresel ekonomiye dönüşmesi ile yeniden önem

kazanmış ve üretimin küreselleşmesi¹⁰ olgusunu açıklamaya yönelik kuramsal tartışmalarda “meta zincirleri” önemli bir kavramsal araç olarak kullanılmaya başlanmıştır¹¹. Bu kuramsal yaklaşımların en önemlisi olan Gereffi (1994)’nin “Küresel Meta Zincirleri” kuramı üzerinde, eşitsiz mübadele analizi açısından merkezi bir konumda olması nedeniyle durmamız gerekmektedir.

Gereffi (1994) küresel meta zincirleri kuramının, kendi ifadesiyle Wallerstein’in dünya kapitalist sistemi yaklaşımıyla firma teorilerinin birleştiği noktada ortaya çıktığını ifade etmektedir¹². Kuram, dünya ekonomisinin yapısı ile ulusal kalkınma stratejilerini ilişkilendirerek, yerli ve uluslararası tedarikçi ağının sosyal ve siyasal bağlantıları üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Bu genel yaklaşım içinde Gereffi (1994), küresel meta zincirleri analizinde iki farklı kategori öngörmektedir: tüccar-yönlendirmeli ve üretici-yönlendirmeli meta zincirleri. Tüccar yönlendirmeli meta zincirinin merkez ve çevredeki aktörleri arasında, merkezdeki büyük tüccarlar, pazarlama şirketleri ve marka tacirleri ile çevredeki bağımsız fabrika sahipleri yer almaktadır. Merkezdeki aktörlerin en temel rolü, uluslararası bir ağ yapısı içerisinde çevre ülkelerinin oluşturduğu ihracatçı ülke

¹⁰ Küresel üretim sürecini hazırlayan dönüşümler şu şekilde sıralanabilir: özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında çevre ülkelerde yeşeren “kalkınma ideali ve projesi”; haberleşme ve ulaşım maliyetlerinin ucuzlaması; uluslararası Keynesgil sistemin yıkılması ve sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçilmesi; çevre ülkelerin sürüklendikleri borç batağı ve bu ülkelerin borçlarını ödeyebilmek için ihracata dayalı sanayileşme modeline yönlendirilmeleri; çok uluslu şirketlerin ve uluslararası büyük tüccarların dünya ekonomisinde artan rolleri; merkez ülkelerinde düşen karlılık oranları ve “Altın Çağın” sona ermesi (Dikmen, 2000:283).

¹¹ Üretim süreçleri açısından küresel düzeydeki bu dönüşümü açıklamaya çalışan yaklaşımlar, işletme temelli yaklaşımlar ve dünya sistemi temelli yaklaşımlar olarak iki temel başlık altında toplanabilir. Birinci gruba işletme sistemleri, esnek uzmanlaşma, post modern örgüt kuramları ve post-Fordizm gibi yaklaşımları dahil etmek mümkündür (Dikmen, 2000:281). İşletme literatüründe, “meta zinciri” yerine “değer zinciri” kavramsallaştırılması tercih edilmekte olup; kavram ilk defa Porter (1985) tarafından “*Competitive Advantage*” adlı çalışmasında bir firmanın bünyesi içerisinde “değer zinciri”nin nasıl oluşturulduğunu ve küresel rekabet stratejisi- üretim maliyeti ilişkisini açıklamak amacıyla kullanılmıştır. Küreselleşme temelli yaklaşımlara ise, Wallerstein’in dünya sistemi kuramı, Samir Amin’in çalışmaları ve Gereffi’nin “Küresel Meta Zincirleri” yaklaşımı gibi yaklaşımları dahil etmek mümkündür.

¹² Gereffi’nin küresel meta zincirleri analizini firma temelinde biçimlendirmesi ne kadar gerçekçi bir yaklaşımsa, standart serbest ticaret kuramlarının “bireyler olarak uluslar” kurmacası o kadar yanıltıcıdır. Aslında dünya kapitalist sisteminde, uluslararası ticareti firmalar yapar ve zincirin her aşamasında ticari kararları belirleyen şey kardır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Shaikh (2007:80)’e göre uluslararası ticaret kuramı aslında rekabet kuramının bir alt kümesidir.

gruplarına üretim yaptırmak ve bu ülkelerin üretimlerini dünyanın her yerinde belirli markaların egemenliğini de kullanarak satmaktır. Bu ağ içinde, araştırma-geliştirme, ürün tasarımı, satış, pazarlama ve finans hizmetleri merkez aktörlerin bünyesinde yürütülmektedir. Çevredeki bağımsız fabrika sahipleri ise üretimin geri bağlantıları ile emek sürecinin denetim ve örgütlenmesinden sorumludur. Bu üretim tarzında üretim, daha çok hazır giyim, spor ayakkabısı ve oyuncak gibi emek yoğun tüketim malları üreten sektörlerde yoğunlaşmaktadır.

Üretim yönlendirmeli meta zincirinde ise, çok uluslu şirketlerin veya benzer yapıdaki entegre sanayi işletmelerinin baskın bir rol oynadıkları üretim alanları söz konusudur. Üretim, ticaret ve pazarlama işlemleri merkezdeki üretici firmanın bünyesinde yürütülmekte; üretimin belli aşamaları parçalanarak taşeronluk ya da ortaklıklarla kurulan ilişki ağı içinde yeniden firma bünyesinde birleştirilmektedir. Bunlar daha çok otomotiv, uçak, bilgisayar, beyaz eşya üretimi gibi sermaye ve teknoloji yoğun alanlarda faaliyet göstermekte olup coğrafi yayılımları uluslararasıdır. Bununla birlikte bu yapılarda da çok yaygın olarak emek yoğun üretim süreçleri içerisinde fason imalat olanakları, özellikle temel ürüne eklemlenecek olan çeşitli parçaların üretimi için kullanılmaktadır (Gereffi, 1994:96).

Dünya kapitalist sisteminde, üretim kalıpları yeni bir işbölümünü ortaya koyacak şekilde yeniden örgütlenmektedir. Eski mal ve hizmet üreticisi olan merkez ülkelerin firmaları, üretimden birer birer vazgeçerek etkinliklerini küresel üretimin planlanması, yönlendirilmesi, uluslararası marka tutundurma etkinlikleri ile kar amacı gütmeyen sektörlerle ve hizmetler sektörüne yönlendirmektedir. Bunun yerine eski hammadde ve yarı mamul mal üreticisi çevre ülkeler ileri teknoloji ürünü mallar da dahil olmak üzere dünya üretiminde daha etkin bir rol üstlenmektedir. Bu çerçevede temel merkez-çevre ikiliği yeni boyutlar kazanmakla birlikte çevre ülkelerin merkez ülkelere bağımlılığı daha da güçlenerek sürmektedir (Dikmen, 2000:288).

Küresel meta zincirleri ve eşitsiz mübadele bağlamında, çevre ülkeler açısından sorgulanması gereken temel konu, hem üretim hem de uluslararası ticaret açısından bahsedilen dönüşümden ne kadar kazanç sağladıklarıdır. Örneğin, ihracat artışının her

zaman kazanç anlamına gelmeyebileceği; üretimde, istihdamda ve ihracatta sağlanan artışın aslında büyük oranda yurt dışına kaynak transferiyle sonuçlanabileceği ileri sürülebilir. Bununla birlikte, küresel meta zincirlerine eklemlenen çevre ülkelerde, ithal ara malı kullanarak zincire üretim yapmaları halinde ithalata bağımlı bir ihracat yapısı ortaya çıkabilmekte, bu da dış ticaret dengelerinde bozulmalara neden olabilmektedir.

Küresel meta zincirlerinde, daha yüksek katma değer sağlayan üretim aşamalarına terfi edebilmek için çevre ülkeler arasında gerçekleşen rekabet aslında daha ucuza üretmek ve satmak anlamına gelmektedir. Heintz (2003:7)'e göre, modern uluslararası üretim ve ticaret ağlarının mevcut özelliklerinin büyük bir bölümü, aslında eşitsiz mübadele literatürü tarafından ortaya konulan koşulları yansıtmaktadır. Küresel meta zincirlerinin ve sınır ötesi üretim ağlarının kurumsal yapısı, küreselleşen üretimden elde edilen kazançların çeşitli aktörler arasında –düşük ücrete dayalı üretim yapan fason üreticilerden çok uluslu şirketlere kadar- nasıl paylaşılacağını belirlemektedir. Merkez ülkeler, hem tüccar yönlendirmeli ve üretici yönlendirmeli meta zincirlerinde yaratılan katma değer büyük kısmına el koyarken, hem de meta zincirleri aracılığıyla üretilen malların düşük maliyetli ithalatı aracılığıyla fiyatlarının düşmesini sağlayarak yurtiçinde talep artışını destekleyici yönde yarar sağlamaktadır. Buna karşın, küresel meta zincirlerini yönlendiren merkez ülke firmalarının yarattığı rekabetçi baskı altında, meta zincirinde sahip olduğu konumu her an yitirmemek için mücadele eden çevre ülke üreticileri daha ucuz fiyatla rekabet etmek amacıyla, özellikle işgücü maliyetlerini düşürme yönünde düşük ücret politikaları ve yoğun çalıştırma yöntemleri uygulamaktadır. Heintz'e göre, düşük ücretli imalata dayanan küresel meta zincirleri çevre ülkelerden merkez ülkelere kaynak transferine yol açmakta ve eşitsiz mübadelenin “yeni yüzünü” temsil etmektedir.

2.3. Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorilerinin Eşitsiz Mübadele Bağlamında Eleştirisi

Dış ticaret kuramlarının evrimi sürecinde, dış ticaretin özellikle refahı arttıran bir araç olduğu savının ön plana çıkarılsa da, gerçekte kuramcıların kendi ülkelerinin çıkarlarını gözetken ve eşitsizlikleri derinleştirerek sürekli hale getiren mekanizmaları meşrulaştıran bir bakış açısı taşıdıkları gözlenmektedir (Raffer, 1987:1). Bu bakış açısının daha iyi anlaşılabilmesi için düşünsel arka planındaki değer anlayışlarının ortaya konulması, eşitsiz mübadele bağlamında bir değer transferinin olup olmadığının tespiti açısından zorunludur. Bu nedenle, önce söz konusu kuramların değer anlayışları ortaya konulduktan sonra dış ticaretle olan ilişkisi analiz edilecektir.

2.3.1. Merkantilizm

Merkantilist dönemin iktisadi düşüncesini ortaçağ döneminkinden ayıran başlıca özellik, bakış açısının üretimden mübadeleye kaymasıdır. Merkantilist dönemin başlarında üretim çoğunlukla, hala kendi üretim araçlarına sahip olan ve onları kontrol eden işçiler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle tüccarın bakış açısından, karları doğuran üretim değil mübadeledir (Hunt, 2005:50). Ticari faaliyetlerin gittikçe genişlemesi ve mübadelenin artan ölçüde kar elde etmek amacıyla yapılabilecek hale gelmesiyle birlikte karın hem haklılığını göstermek, hem de nedenini açıklamak ihtiyacı doğmuştur (Selik, 1982:3).

Bir malın piyasa fiyatının (etimolojik olarak kökenlerini Aristoteles'e kadar götürebileceğimiz) "adil" olması düşüncesi, ortaçağda skolastik düşünürlerin de benimsediği etik unsurlar içeren bir kabuldü (Üşür, 2003:213). Mübadele değerinden ziyade, üretim ilişkilerine ve kullanım değerine daha önem vermesi nedeniyle bu düşüncede, bir malın satışından elde edilen hasılat, normal olarak ilk önce söz konusu malı doğrudan üreten üreticinin eline geçtiğinden, ödemenin üretimde yapılan masraflar ve gösterilen gayretlerle orantılı olması fikri adil fiyatın tanımlanmasının doğal temelini oluşturur. Ortaçağ adil fiyat yaklaşımının bileşenleri, esas itibarıyla adil fiyatın geçerli olması durumunda uygun bir biçimde telafi edilmesi gereken üreticilerin maliyetine –

özellikle harcanan emek, üstlenilen risk, hammadde alımına yatırılan para, ulaşım maliyeti vs.- ilişkin kalemleri oluşturur. Toplamları itibariyle bu unsurlar, malın değerinin mübadele işlemleri çerçevesinde öznel olarak tahmin edilmesinden farklı olarak, bir malın değerini ya da gerçek kıymetini oluşturur (Meek, 2009:58-59). Bu doğrultuda, “normal kar”ı aşan bir karın etik olarak kabul edilmemesine bağlı olarak, piyasada oluşan fiyatın çeşitli nedenlerle adil ya da doğal kabul edilen düzeyi aşması durumunda müdahale edildiği gözlemlenir (Üşür, 2003:214).

İlk Merkantilistler, skolastisizmin gerilediği dönemde, özellikle ticaretin artması nedeniyle tüccarların kazançlarının adil görünmesi için, değeri üretim maliyeti çerçevesinde ele alan skolastik yaklaşımdan uzaklaşarak mübadele konusunda yoğunlaşmışlardır. Buna göre, bir malın piyasa fiyatı üretim maliyetinden yüksek iken, alıcı bu malı söz konusu piyasa fiyatından satın almaya razı ise, bunun nedeni onun mala, kendisine sağlayacağı fayda bakımından bu kadar değer atfetmesidir. Dolayısıyla, piyasa fiyatının alıcılar açısından malın değerini ya da “reel değerini” ifade ettiği kabul edilir. Böylece, üretim maliyetinden ayrılan ve tüketicinin subjektif değerlendirmesine bağlanan bir değer anlayışı yer etmeye başlamıştır (Selik, 1982:3, Meek, 2009:61). Bu dönemde, fiyat ve değerle ilgili önemli kavramların birbirinden ayrılması mümkün görünmektedir. İlk olarak, malların “değeri” ya da “doğal değeri”, sadece bu malların fiili piyasa fiyatlarıdır. İkincisi, “değerin düzeyi”, piyasa güçleri –yani arz ve talep- tarafından belirlenen bir husus olarak görülmüştür. Üçüncüsü, merkantilist yazarlar, talebi belirleyen en önemli unsur ve bu nedenle piyasa değerinin önemli bir belirteci olarak, sıkça “asli değer” ya da kullanım değerini tartışmışlardır (Hunt, 2005:51; Meek, 2009:62).

Bu bağlamda, tüccarın malın “değerini” üreticilerin maliyeti cinsinden ziyade piyasa fiyatı cinsinden düşünmesi (özellikle fiyat devriminin gerçekleştiği yüzyılda) doğaldır¹³. Karşılaştırmalı olarak, tüccar üretim ve üretim maliyeti süreci üzerinde çok

¹³ Burada fiyat devrimi ile kastedilen, Ortaçağda geçerli olan “adil fiyat” anlayışından ve değeri üreticilerin maliyeti çerçevesinde ele alan yaklaşımlardan uzaklaşarak “geleneksel fiyat” olarak da adlandırılabilen yaklaşıma yönelmesidir. Adil fiyat kavramının ekonomi politik açısından tarihsel gelişimi ile ilgili olarak Üşür (2003) ve Meek’e (2009) bakılabilir.

az bir etkiye sahiptir ve buna bağılı olarak da, karını, büyük ölçüde malın üretim maliyeti ile fiili piyasa fiyatı arasındaki farkı ödemeye razı olan alıcının sırtından sağlamaktadır. Bununla birlikte, kar, tüketicilerin yanı sıra nadiren de olsa doğrudan üreticilerin, özellikle dış rekabet ve pazarlama güçlüğü nedeniyle malını dış ticaretle uğraşan tüccara değerinin altında satmaya mecbur kalmasıyla tüccar tarafından garanti altına alınır (Meek, 2009:63). Merkantilist yazarların en önemlilerinden birisi olan Nicholas Barbon (1690), “A Discourse on Trade” adlı eserinde karın esasen mübadeleden kaynaklandığını düşünen merkantilistlerin yaklaşımlarını yansıtmaktadır. Ona göre, Merkantilistlerin karları, büyük ölçüde iki kaynaktan gelmektedir. Birincisi, 16. ve 17. yüzyıl enflasyonu malların değerlerinde önemli bir artışın sürdürüldüğü bir durum yaratmıştır. Tüccarların malı satın aldıkları zamanla sattıkları zaman arasında bu malların fiyatlarındaki artış beklenmedik karlarla sonuçlanmıştır. İkincisi ve daha önemlisi, bir ülkenin çeşitli yörelerinde ya da dünyanın değişik bölgelerinde gerçekleşen üretimin yer aldığı farklı koşullar, kaynakların, teknolojinin ve emeğin bu bölgeler arasında akışkan olmaması¹⁴ gerçeği ile birlikte, çeşitli ülkelerde ve bölgelerde oldukça farklı göreceli fiyat farklılıklarına yol açmıştır. Tüccarlar bir bölge ya da ülkeden nispeten ucuza aldığı bir malı, bu malın nispeten pahalı olduğu bir ülkede ya da bölgede satmıştır.

Merkantilistlerin karın kaynağı olarak üretimden ziyade mübadeleyi ön plana çıkarmaları, dış ticaretin canlandırılmasına öncelik vermelerine neden olmuştur. Çünkü bunun istihdama, ulusun zenginliğine ve ulusal güce daha fazla katkı sağlayacağına inanmışlardır (Hunt, 2005:53). Esasında ilgili dönemde, dış ticaret, saf haliyle bir ticaret ilişkisi değildir; köle ticareti ve savaşlarla var olan zenginliğe el konulması formunda, ilkel birikim mekanizmalarıyla ciddi sermaye birikimleri elde edilmektedir. Tüccarın uluslararası ticaret yapabilmesi devletin askeri gücü ve finansmanı ile mümkünken, devletin gelirlerini artırabilmesinin kaynağını da tüccar sınıfın dış ülkelere çekebildiği değerli madenler oluşturmaktadır. Dış ticaret fazlasına vurgu yapan merkantilistlere göre, altın ve gümüş stoklarının artırılması ithal edilenden çok şeyin

¹⁴ Child, “A New Discourse of Trade” adlı eserinde kolonyalizmin üretimin yoğun olarak emekle yürütüldüğü bir çağda göçe neden olarak üretimi ve ihracatı olumsuz olarak etkileyebilme olasılığının doğuracağı sakıncaların kolonilerin ticaretinin yalnızca ana ülke ile sınırlandırılarak hafifletilebileceğini ifade etmektedir (aktaran Çaklı, 1998:12).

ihraç edilmesine, eşitsiz mübadeleye ya da doğrudan sömürgeci ilkel birikime dayanmaktadır. Ülke içinde ticaret yapan tüccarın değil, ülkeler arası ticaret yapan tüccarın edimi değerini ele geçirilmesini sağlar. Ülke içindeki ticaret sadece bu değer stokunun çevrimine yol açar. Bu stoku artıracak tek şey, ülkeler arası ticarettir, yani bir başka ülkenin zenginliğine türlü yollarla el konulmasıdır (Karahanoğulları, 2009:35). Tüccar sermayenin hakim olduğu bu dönemde, üretim sadece ticareti yapılacak şeyi sağlaması itibarıyla anlamlıdır ve hala değerini kaynağına dair vurgu ticarettedir. Bu durumda değer, diğer bir ulusun kaybettiği şeydir. Magnusson (1978:110, aktaran Brolin, 2006:21), merkantilistlerin dış ticarete yaklaşımlarının eşitsiz mübadeleyi temel aldığını ifade etmekte ve bu gerekçeyle kendisinden sonraki dış ticaret kuramlarından ayırt etmektedir. Ona göre, merkantilistlerin mübadeleye yaklaşımı, modern fiyat teorilerinin aksine hem alıcı hem de satıcı açısından fayda maksimizasyonunu ne sağlar ne de amaçlar, aksine ticaret (mübadele) sıfır toplamı bir oyundur ve bu nedenle de eşitsizdir.

2.3.2. Klasik dış ticaret teorisi

Merkantilistlerden sonraki dış ticaret kuramlarında dış ticaretin ticarete taraf olan bütün ülkelere karşılıklı olarak yarar sağlayacağı ve dünya ölçeğinde refahı arttıracığı görüşü genel kabul görmüş ve günümüze kadar geleneksel dış ticaret teorilerinin temel varsayımlarından biri haline gelmiştir. Smith ve Ricardo gibi, aralarında Mill'in de bulunduğu pek çok klasik iktisatçı, servetlerin nasıl yaratıldığını açıklayan değer ve bölüşüm teorilerinde serbest ticaretin savunulmasına büyük önem vermişlerdir. Ancak Klasik iktisatçıların serbest ticaretin karşılıklı yararlarını vurgulamalarına karşın, sömürü ve eşitsiz mübadeleye ilişkin ipuçları ve ifadeler bu yaklaşımda da mevcuttur.

A.Smith 1776 yılında yayınlanan “Ulusların Zenginliğinin Mahiyeti ve Nedenleri Üzerine Bir Araştırma” başlıklı kitabında, ulusların zenginliğinin Merkantilistlerin savunduğu gibi altın ve gümüş stoğundan değil, emek ve üretimden kaynaklandığını; söz konusu zenginleşme sürecinde tarım, sanayi ve ticaretin birlikte rol oynadığını ileri sürmektedir.

Smith'e göre, "değer" kelimesi gözlemlenebilecek iki farklı anlama sahiptir. Bunlardan birincisi belli bir nesnenin faydasını ifade eder ve "kullanım değeri" olarak adlandırılabilir. Diğer ise, söz konusu nesnenin mülkiyetine sahip olma nedeniyle diğer malları satın alma gücünü ifade eder ve "mübadele değeri" olarak adlandırılabilir. Bir malın değeri, satın alabileceği veya kumanda edebileceği emek miktarına eşittir. Dolayısıyla emek, bütün malların mübadele edilebilir değerinin gerçek ölçüsüdür. Emek malın gerçek fiyatını, bir başka deyişle hem emeğe dönüşen kısmının değerini hem de ranta ve kara dönüşen kısmının değerini ölçer; para ise malın sadece itibari fiyatını gösterir.

A.Smith'in mutlak üstünlüklere dayalı dış ticaret kuramı, aslında Viner (1937)'in "18. Yüzyıl Kuralı" olarak adlandırdığı, bir ülke için dış ticaretin yurt içinde hiç üretilmeyen veya yurt dışındakinden mutlak olarak daha maliyetli üretilen malların ithal edilmesinin ülke yararına olacağı şeklindeki geçerli olan kuralın tekrarından başka bir şey değildir. Gerçekte, Smith'in dış ticaret kuramına en önemli katkısı, onun mutlak üstünlüklerle ilgili statik çözümlemeleri değil, uzmanlaşma ve iş bölümü ilkesinin uluslararası bir ölçeğe uygulanmasıdır. O, yurt içinde yapılan ticaretle dış ticaret arasında bir fark görmemekte ve pazarın darlığını üretken kapasite artığının bir nedeni olarak görmektedir. Aşırı kapasitenin yurtiçinde talep edilmeyen ürünlerinin dışarıya satılması, yani pazarın büyütülmesi sayesinde iş bölümü geliştirilmeli, ulusun verimlilik ve refahı yükseltilmelidir. Smith için önemli olan iki ülke arasında karşılaştırılan üretimin topluma olan maliyetidir. Bu maliyeti en aza indirdiği ölçüde ülke ekonomileri dış ticaretten karşılıklı olarak kazanç sağlayacaklardır.

Smith'in yurt içinde yapılan ticaretle dış ticaret arasında bir fark görmemesi eşitsiz mübadele açısından önemlidir. Raffer (1987:13), Smith'in kent ve taşra arasındaki ticaretle ilgili olarak sömürü olasılığından bahsetmesine dikkat çekmektedir. Smith (2008:138-139) kentlerin taşra ile yaptıkları ticaretle tekeli uygulamalara kolaylıkla başvurabildiğini ve büyük kazançlar elde ettiklerini, her kenti kalkındırıp zengin eden asıl ticaretin taşra ile yapılan ticaret olduğunu ifade etmektedir. Kent açısından "...ücretleri ve karları haliyle olabileceğinden yukarı çıkarmaya sebep olan bütün yasalar, kentin emeğinin daha azıyla taşra emeğinin daha fazla ürününü satın

alabilmesini mümkün kılar. Kentteki tacirlerle zanaatçılara, bu yasalar, kırların toprak sahipleri, çiftçileri ve ırgatları karşısında bir üstünlük sağlar; bunlar arasında yapılacak ticarete haliyle bulunacak olan doğal eşitliği ortadan kaldırır.”

Raffer (1987:14), Smith’in bu açıklamasının Kuzey-Güney kurgusuna göre yorumlandığında aslında Emmanuel’in eşitsiz mübadele modelinin bir özetini sunduğunu ifade ederek Anderson’un şu yorumuna atıf yapmaktadır: “Bu pasaj, bir eşdeğer olmayan mübadele teorisinin temellerini içerir; toplumsal emek cinsinden eşdeğerliğin ölçülmesini formüle etmekte, iki ticari partner arasındaki zenginliğin eşitsiz dağılımına ve etkilerine işaret etmektedir.”

Ricardo 1817 yılında yayınlanmış olan “Ekonomi Politiğin ve Vergilendirmenin İlkeleri” adlı kitabının “Dış Ticaret Üstüne” başlıklı bölümünde emek değer teorisine dayalı bir dış ticaret teorisi geliştirmiştir. Burada Ricardo ülkelerin ticarete açılmasını nispi fiyatların farklı oluşuyla açıklar. Ona göre, nispi fiyatlardaki farklılaşmanın tek nedeni ise ülkeler arasındaki üretkenlik farklarıdır. Böylece Ricardo ticareti ülkeler arasındaki üretkenlik, dolayısıyla da maliyet farklarına dayandırır. Ülkeler arasındaki ticaret serbest olduğunda, her ülke uzun dönemde karşılaştırmalı olarak daha düşük bir reel maliyetle ürettiği malın üretiminde uzmanlaşır ve bu malı ihraç eder. Böyle bir uzmanlaşma ticarete taraf olan ülkelere kazanç sağlar.

Emmanuel (1972:xii), Ricardo’nun kuramının iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlüklerine bağlı olarak yapacakları ticaretten elde edecekleri kazançların hangi oranda olacağını açıklamadığını vurgulamaktadır. Ona göre, “Ricardo’nun modelinde uzmanlaşmadan sonra elde edilen 30 emek-saat kazancın İngiltere ve Portekiz arasındaki paylaşımı açık değildir” (Tablo 2.10).

Tablo 2.10: Ricardo’nun uzmanlaşma modeli (Kullanılan emek- saat cinsinden)
(Emmanuel 1972:xii)

	Uzmanlaşmadan önce			Uzmanlaşmadan sonra		
	Şarap	Kumaş	Toplam	Şarap	Kumaş	Toplam
Portekiz	80	90	170	160	-	160
İngiltere	120	100	220	-	200	200
			390			360

Emmanuel (1972:xiii)’e göre, Ricardo tarafından ortaya konulan uzmanlaşma sonucunda ancak göreceli bir optimuma ulaşılabilecektir: Buna göre, mutlak optimum Portekiz’in şarapta, İngiltere’nin kumaşta uzmanlaşması demek değildir, mutlak optimuma ulaşılması için İngilizlerin sermayeleriyle Portekiz’e taşınıp hem şarap hem kumaş üretmeleri gerekir. Bu durumda, 360 saat emek kullanılan uzmanlaşma durumu yerine 340 saat emek kullanılarak mutlak bir optimum elde edilecektir. Ricardo modelinde mutlak optimumun gerçekleşmemesinin nedeni, sermaye faktörünün ülkeler arasında akışkan olmadığı varsayımdır.

Ricardo’nun emek değeri teorisine göre malların mübadele haddini içerdikleri nispi emek miktarları belirlemektedir. Malların fiyatları ise içerdikleri emek miktarlarına göre oluşmaktadır. Ricardo’nun analizinde, mal fiyatları teknoloji ile ya da işgücü üretkenliklerine göre belirlendiği için, talebin nispi fiyatlar üzerinde hiçbir rolü yoktur. Ne var ki, nispi fiyatları belirleyen bu üretkenlik kuralı uluslararası ticaret ortamında geçerliliğini kaybeder. Ona göre “bir ülkede malların nispi değerlerini belirleyen kural, iki ya da daha çok ülke arasında mübadele edilen malların nispi değerlerini düzenlemez”. Ricardo modelinin temel varsayımlarından birisi de her ülkede ihracatın değerinin ithalatın değerine eşit olduğu varsayımdır. Bu iki varsayımı birlikte ele alındığında, Amin(1991:125)’e göre Ricardo’nun analizi iç mübadeleler alanında değer yasası aynı emek miktarını içeren iki metanın mübadele değerlerinin eşit olmasını gerektirse de, dış mübadeleler alanında mübadele edilen metalar üretkenlik düzeylerinin eşitsizliği nedeniyle eşit olmayan emek miktarları içerir. Bu nedenle, Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler kuramı belirli bir anda, üretkenliklerin dağılımı veri olarak alındığında, iki ülkenin eşitsiz de olsa mübadele yapmakta çıkarları olduğunu söyler.

Smith gibi Ricardo da serbest ticaretin faydalarından bahsetmekle beraber, daha çok serbest ticaretin emek maliyetlerini düşüren yönü ile ilgilenmiştir. Ricardo'ya göre, dış ticaret, gıda maddeleri ithaliyle hem geçimlik ücretlerdeki yükselme eğilimini törpüler, hem de verimsiz topraklara yönelmeyi geciktirerek rantların artma hızını kesebilir, böylece kar oranlarının düşmesini önler. Bu noktadan bakıldığında İngiltere açısından serbest ticaretin savunulma gerekçesi açıktır. Bu mantık karşısında Portekiz'de tersine bir süreç işleyeceğini, tarımsal ürünlerde uzmanlaştığı sürece yeni topraklara yönelmek zorunda kalınacağını, bu nedenle de Portekiz'de rantların yükselme eğilimine, geçimlik ücretin de artma eğilimine gireceğini, bunun da dolayısıyla kar kitlesini ve sermaye birikimini eritebileceğini düşünebiliriz. Ricardo, işin bu yanına hiç yanaşmamakta ve karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak yapılacak ticaretten “bütün” ülkelerin kaynaklarını en verimli oldukları alana yığarak toplumsal kazançlarını arttıracığını savunmaktadır (Yılmaz; 1992:29).

Dış ticaretten hangi ülkenin daha kazançlı çıkacağı sorusunun gündeme gelmeyişiğin temel nedeni, Ricardo ve Smith'in hem malların değerlerinin belirlenmesinde hem de dış ticaret teorilerinde talebi (tüketici tercihlerini) analizlerinin dışında tutmalarıdır. J.S. Mill karşılıklı talep kavramıyla ticaretten kazançların talep koşullarıyla nasıl belirlendiğini ilk defa açıkça ortaya koyarak yeni bir “uluslararası değerler teorisi” oluşturmuştur. Mill'e göre bir ithal malının değeri o malın üretildiği ülkedeki üretim maliyetleriyle ölçülemez. İthal malı, karşılığında verilen ihraç mallarının değeri ile ölçülür ki bu da ihraç mallarında çalışan işgücünün verimliliğine bağlıdır. Bir ihraç malının karşılığında ne kadar ithal malı alınacağını belirleyen ise arz ve talep yasasıdır. Böylelikle Mill ile birlikte karşımıza iki farklı kavram çıkmaktadır: değer ve maliyet. Değer, bir ithal malı karşılığında verilen ihraç malı miktarı ile belirlenir, bunu belirleyen de iki ülkenin birbirlerinin mallarına olan talebinin şiddetidir. Maliyet ise, bir ithal malı karşılığında verilen ihraç malının ihracatçı ülkeye olan maliyetidir. Bu anlamda ithal malının maliyetini belirleyen ihraç malı üretiminde kullanılan emeğin verimliliğidir. Böylece Mill yurt içinde malların mübadele oranını belirleyen yasanın emek değer yasası olduğunu, ama bu emek değer yasasının uluslar arası düzlemde iki ülke malları arasındaki mübadele oranını belirleyemeyeceğini ileri sürmektedir.

Uluslararası fiyat kavramı gündeme gelince, dış ticaretten hangi ülke daha karlı çıkar sorusu da gündeme gelmiştir. Smith ve Ricardo'da bir ihraç (ithal) malına karşılık kaç birim ithal (ihraç) malı alındığı (verildiği) noktası belirsiz olduğundan, ticaretten kazançlı çıkan ülke ithal malını en ucuza elde eden ülke, yani ihraç malları üretiminde iş gücü verimliliği yüksek olan ülkedir. Bu noktada Smith ve Ricardo'nun sözünü ettiği ülkenin dış ticaretten elde ettiği kar değil, toplumun dış ticaret yapmakla elde ettiği kazançtır. Mill, değer ve maliyet ayrıştırması ile maliyet kavramını Smith ve Ricardo'daki kazançla, değer kavramını da karla özdeşleştirmiştir.

Mill karşılıklı talep mekanizmasına göre, bir ülkenin ihraç mallarına olan dış talep daha kuvvetli oldukça ticaret hadlerinin o ülke lehine işleyeceğini, yani o ülkenin dış ticaretten daha karlı çıkacağını ifade etmiştir. Talep yükseldiği için bir ülkenin ihraç ettiği malın fiyatı yükselirse, ithal ettiği malın fiyatı veri iken, bu ülke, aynı miktar ihracatla daha fazla mal ithal edebilir; bundan ötürü, mübadeleden daha kazançlı çıkacak demektir. Ayrıca Mill, uluslararası rekabette en fakir ülkelerin en fazla kazananlar olacağını, zengin ülkelerin daha fazla satın alma gücüne sahip olmaları dolayısıyla, fakir ülkelerin malları için daha yüksek fiyat ödemeye hazır olduklarını söylemiştir. Ancak, 19. Yüzyılda İngiltere'nin fakir ülkelere karşı oluşan geniş sömürgelere sahip olduğu dikkate alınırsa, serbest dış ticaret şartlarının talep yönünden fakir ülkeler lehine olacağını savunulmasının İngiltere'nin lehine sonuç vermiş olacağı açıktır.

2.3.3. Neo-Klasik dış ticaret teorisi

Neo-Klasik Okul, Klasik Okuldan devraldığı hiçbir teoriyi, serbest dış ticaret teorisi kadar az değiştirerek sürdürmemiştir. Hem serbest dış ticaretin mübadeleye katılan her ülke için refah artırıcı nitelikte olduğu, hem de dış ticarete sürekli açıkları önleyecek kendiliğinden denge mekanizmasının işlediği önerileri, Neo-Klasik Okulda da aynı anlayış içinde devam etmiştir. Sosyalist ve Marksist düşünürlerin kurdukları emperyalizm teorisi ve gelişen milliyetçi akımların desteklediği korumacı politikalar, Neo-Klasik iktisatçıların serbest dış ticarete “karşılıklı yarar sağlanacağı” imgesini daha da kuvvetle savunmalarına yol açmıştır. Nitekim serbest dış ticaretin, sadece her

ülkenin yararına olmakla kalmayıp, aynı zamanda her bir ülkede aynı üretim girdilerinin fiyatlarını eşitleyeceği savı, bunun en belirgin örneğidir. Böylece, emperyalizm teorisinin, kapitalist ülkelerin diğer ülkeleri sömürdüğü iddiasına, mükemmel bir çıkar uyumu imgesi yaratılarak cevap verilmekte; dış ticarete *laisser-faire* savunulabilmektedir (Kazgan, 1978:189).

Neo-Klasik serbest dış ticaret teorisinin, Klasik teoriye getirdiği en büyük değişiklik, emek değer teorisi yerine yeni değer kanunlarını koymasındır. İlk olarak, Marshall sermaye ve emek maliyetini birlikte kapsayan reel maliyet teorisiyle, kendi değer anlayışını dış ticaret teorisine de genelleştirmiştir. Klasik dış ticaret teorisindeki “iki mal” a dayanan tahlile karşılık, Marshall “temsili mal balyasından” yola çıkar; mal balyası, belirli emek ve sermaye miktarını kapsar. Dolayısıyla, Marshall’ın analizinde bir malın maliyeti Klasik Okulda olduğu gibi üretim maliyetlerine göre belirlenmektedir. Buna karşın, Marshall bir malın mübadele değerini yani fiyatını belirleyen etken olarak arz yanlı bir faktör olan emeği değil, talep yanlı bir faktör olan faydayı dikkate alır. Haberler (1933), emek değer yerine, Wieser’den alınan “alternatif maliyet” kavramını malların değerini ölçmede kullanarak, emek değer teorisini tamamen devre dışı bırakır. Ricardo, bir malı üretmenin reel toplumsal maliyetini üretime doğrudan ya da dolaylı olarak katılan toplam emek-saat olarak tanımlarken, Neo-Klasik yaklaşımla birlikte bir malın toplumsal maliyeti, toplumun vazgeçmesi gereken malların cinsinden ifade edilmeye başlanır. Son olarak, Neo-Klasik dış ticaret teorisine yapılan en önemli katkılardan birisi olan Heckscher-Ohlin teorisi de Ricardo’nun modeline bir alternatif olarak geliştirilmiş olup ideolojik bir misyona sahiptir: Ohlin’in 1933 yılında yayınladığı “Bölgelerarası ve Uluslararası Ticaret” adlı kitabının önsözünde açıkça ifade ettiği gibi; emek-değer teorisinin terk edilmesi ve Neo-Klasik fiyat mekanizmasının uluslararası ticaret teorisine dâhil edilmesi (Subaşat, 2003:148).

Artık, bir malın mübadele değerinin (fiyatının) belirlenmesi üretimden gelen bir nesnel gerçeklik olmaktan çıkmış, mübadelede oluşan fayda cinsinden öznel değerlendirmelere indirgenmiştir. Tam rekabet koşullarında ortaya çıkan piyasa fiyatı, marjinal faydaları birbirine eşitleyen ve optimum kaynak dağılımını sağlayan unsur

olarak ön plana çıkar. Bir malın değerini, emek değer gibi nesnel bir ölçüden ziyade fayda değer gibi öznel bir ölçü birimi cinsinden değerlendirmek; birey, toplum ya da ülke düzeyinde olsun, eşitsiz güç ilişkileri içindeki ekonomik özneler arasındaki farkları ekonomi kuramından silmek anlamına gelir (Carchedi, 2009:74). Değeri, nesnel bir gerçeklikten soyutlayarak fayda değer gibi öznel bir duruma indirgeyen Neo-Klasik iktisat kuramı, böylece bölüşüm gibi Klasik kuramın öncelik verdiği analiz konularını iktisat kuramının dışına iter ve gerek üretimde gerekse mübadeledeki eşitsiz uzmanlaşma ve mübadele ilişkilerini önemsizleştirmeye çalışır. Buna bağlı olarak, emek değer kuramından uzaklaşarak eşitsiz uzmanlaşma ve mübadele ilişkilerinin anlaşılmasını zorlaştırır (Amin, 1993: 128).

Klasik dış ticaret kuramı, eşit değerlerin mübadele edildiğinden hareket ederken, Neo-Klasik kuram serbest bir ticaret ortamında, ticarete taraf olan öznelerin kendi atfettikleri fayda değerle orantılı bir fiyatla karşılaşacağını, dolayısıyla dış ticaretten her iki tarafın da kendi açısından bir kazançla çıkacağını kabul eder. Marshall’a göre, dış ticarette denge şartları, bir uluslararası talep denklemi kadar, bir uluslararası arz denkleminde de özetlenebilir; en çok uluslararası talep etkendir. Fakat, nasıl satın alma gücüyle desteklenen iç talep arzı teşvik ediyorsa, dış ticarette de arz kendi talebini yaratır. Bu bakımdan “arz ve talep” denildiği zaman, “karşılıklı talep” kastedilir. Buna bağlı olarak, eğer mübadele haddi bir ülkenin aleyhine dönmüşse, bunun nedeni, o ülke halkının tercihlerinde bir değişme ve/veya satın alma gücünün yükselmesidir; dolayısıyla, mübadele haddi kendi lehine dönen ülkenin bunda bir payı yoktur. Dış ticarette tam rekabet varsayımı, hiçbir ülkenin diğerinden daha fazla güçlü olmasına imkan bırakmaz. Her ülke, tüketici artışı elde ettiğine göre, dış ticaretten kazançlı çıkmaktadır. Bununla birlikte, Marshall, A.B.D.’li Carey ve Alman F. List’in sanayileşmiş İngiltere karşısında gümrük koruması tavsiyesinin bir “milli çıkar” sorunu olduğunu ve serbest dış ticaretten asıl yararlanan ülkenin İngiltere olduğunu bilir (Kazgan, 1978:192).

Neo-Klasik dış ticaret kuramı serbest ticaretin, gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun, ticarete taraf olan bütün ülkelerin yararına olduğunu göstermek amacıyla iki temel varsayımını ön plana çıkarır. Bunlardan ilki, serbest ticaretin ticarete konu olan

malların ülkeler arasındaki nispi fiyatlarını eşitleyeceği varsayımdır. Bu doğrultuda, Haberler (1933), ülkeler arası serbest rekabete göre uzmanlaşmanın her ülkenin yararına olduğunu, alternatif maliyet teorisine dayanarak gösterir: A malının B malı itibarıyla maliyeti, I. ülkede, II. ülkeye görece daha düşükse, I. ülkenin A'ya üretim girdilerini kaydırıp, A ile diğer ülkelerden B'yi mübadele etmesi ve II. ülkenin de üretim girdilerini B'ye kaydırıp, B ile A'yı mübadele etmesi, her iki ülkenin de yararınadır. Çünkü ticaretin olmadığı bir duruma oranla, her iki maldan da daha fazla elde edilebilir. İki ülke arasında serbest ticarette mübadele, her iki malın nispi fiyatları eşitleninceye kadar devam eder (Kazgan, 1978:193).

İkincisi ise, serbest ticaretin ticarete konu olan malların üretiminde kullanılan faktörlerin fiyatlarını eşitleyeceği hipotezidir. Bu hipotezden hareket eden Heckscher-Ohlin teorisi, Ricardo'nun uluslararası verimlilik farklılıklarına dayalı karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımına alternatif olarak, söz konusu verimlilik farklılıklarını tek bir belirleyici faktörle açıklar: emek ve sermayenin ulusal donanımı (Shaikh, 1980: 205). Ricardo modeli verimlilik düzeyindeki farklılıkları temel alır, ki bu anlayış söz konusu verimlilik farklılıklarının tarihsel olarak nasıl yaratıldığına dair bir bakış açısı gerektirir. Ricardo bu zor konuya doğrudan odaklanmamakla birlikte, aslında hep bu konunun bilincindedir. İşte Heckscher-Ohlin teorisi, bu tür temel sorulardan kaçınmak için ideolojik bir fırsat yaratmış ve faktör donanımlarına odaklanmak suretiyle verimlilik düzeylerindeki temel farklılıkların varlığını gizlemiştir (Subaşat, 2003:163).

Heckscher-Ohlin-Samuelson teorisi, dış ticaret kuramlarında hangi ülkenin daha kazançlı çıkacağına yönelik bir gelişme gözlemlenirken, ülkeler arasında maliyet farklılıklarına yol açan nedenleri sorgulamak suretiyle aslında bölüşüm konusuna bir geri dönüş yapmış; ülkeler arasında maliyet farkına yol açan etmen olarak ülkelerin farklı faktör donatımlarına sahip olmalarını göstermişlerdir. Faktör donatımı kuramına göre, bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, o faktörü daha yoğun bir biçimde kullanan mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Başka bir deyişle, o malları daha ucuza üretir, bu nedenle de söz konusu malların üretiminde uzmanlaşması halinde dış ticaretten kazançlı çıkar. Ancak, hangi ülkenin dış ticaretten daha kazançlı çıkacağından ziyade daha da önemli olan şey, ülkelerin faktör yoğunluklarına uygun bir

şekilde uzmanlaşması, ülkeler arasında faktör fiyatlarının eşitlenmesi yönünde bir eğilim yaratacak olmasıdır. Daha sonra, Samuelson'un 1948 ve 1949 yılında yaptığı çalışmalarda söz konusu "eğilim", belirli varsayımlar altında, serbest ticaretin ülkeler arasındaki göreceli ve mutlak fiyat farklılığını sıfırlayacağını ve en nihayetinde bütün ülkelerde homojen bütün faktörlerin aynı geliri elde edeceklerini ileri sürmesiyle "kesin" bir ifadeye dönüşmüştür. Heckscher-Ohlin-Samuelson teorisinde üretim faktörlerinin ülkeler arasında akışkan olmadığı varsayılmıştır. Bununla birlikte, ülkeler arasında faktör dolaşım serbestisi olmasa bile serbest ticaretin faktör fiyatlarını eşitleyeceğini kabul ederler. Bu açıdan değerlendirildiğinde, teori uluslararası ticaretin fiyatlar üzerindeki etkisinin üretim faktörlerinin ülkeler arasında tam akışkan olması durumu ile aynı etkiye sahip olduğunu iddia eder.

Bu etki, Emmanuel'in eşitsiz mübadele tahlilinde üretim faktörlerinin her ikisinin de akışkan olması durumunda ücretlerin ve kar oranlarının eşitleneceği varsayımı ile birlikte düşünüldüğünde; faktör donatımı kuramı ile eşitsiz mübadele kuramının bir ortak noktası olarak görme olasılığı ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, uluslararası ticaretteki mal hareketlerinin yarattığı etki sadece kar oranlarının eşitlenme eğilimi ile sınırlı kalmakta, buna karşın ücretlerdeki nispi farklılığın değişmemesi ve devamlılık göstermesi, söz konusu olasılığı ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla, kar oranları eşitlenme eğilimi gösterirken ücretlerdeki farklılığın mal fiyatlarına yansımaları sonucu mübadele eşitsiz olacak; faktör ödüllerinin ve buna bağlı olarak mal fiyatlarının yüksek olduğu ülkeye bir değer transferi gerçekleşecektir.

Aslında, Samuelson'un amacı serbest dış ticareti savunmak değildir. Aksine, A.B.D. için koruma politikasının gerekliliğini göstermek ister. A.B.D.'nin yüksek işçi reel ücretleri, düşük ücretli ülkelere gelen malların rekabetinden korunmalıdır. Serbest dış ticaret, kıt girdinin nispi kıtlığını azalttığı için getirisini düşürürken, bol girdinin de nispi bolluğunu azalttığı için getirisini yükseltir. Zengin ülkelerde nispi kıtlığı en şiddetli olan emek, fakir ülkelerde nispi bolluğu en fazla olan kaynaktır. Dolayısıyla, bu ikisi arasındaki serbest dış ticaret, reel ücretlerin eşitlenmesi eğilimini yaratır; zengin ülkede reel ücretler düşerken, fakir ülkede reel ücretler yükselir. Oysa, koruma politikası yoluyla dış ticaret sınırlandırılırsa, zengin ülkelerde reel ücretlerin yüksek

düzyeyde korunması mümkün olabilir. Bu teorem, tam rekabet şartları altında dahi, fakir ve zengin ülkelerin çıkarlarının çatıştığını kabul eder (Kazgan, 1978:203). Göreli ve mutlak fiyatlar eşitlendiği zaman, ücretler emek-yoğun ülkede yükselir ve sermaye yoğun ülkede düşer. Bu, emek yoğun ülkede işçilerin neden uluslararası ticaretten yarar sağlayacağı ve neden kapitalist sınıfın buna karşı olduğunu açıklar. Bu nedenle, Heckscher-Ohlin-Samuelson modeli, bütün sınıflar serbest ticaretten eşit düzeyde yararlanamayacağı için aslında ticaret teorisine farklı açıdan bir sınıf ilişkisini dâhil eder (Subasat, 2003:150).

Heckscher-Ohlin teorisinin uluslararası iktisatta bir temel taşı olarak görülmesinin nedeni, söz konusu kuramın barındırdığı bir sonuçla ilgilidir: Görece emek bolluğu olan bir ülke, emek-yoğun malların üretiminde uzmanlaşmalıdır; dolayısıyla bu ülkenin ileri düzeyde sanayileşmesine gerek yoktur. Ancak az gelişmiş ekonomiler tam da bu nedenle, yani sermaye-yoğun malların üretiminde diğer ekonomilerden daha düşük verimlilik düzeylerine sahip oldukları için daha az gelişmişlerdir (Hahnel, 2004: 241-242). Bunun tersine olarak da sanayileşmiş ülkeler, daha yüksek düzeyde teknolojik gelişme isteyen sermaye-yoğun malların üretiminde uzmanlaşmalarını sürdürmelidir. Başka bir deyişle, gelişmiş ve azgelişmiş kapitalist ülkeler arasında var olan farklılıklar, dünyayı bir bütün olarak gören bakış açısından verimli ve etkindir. Ricardo serbest ticaretin daha iyi olduğunu iddia ederken, Neo-klasik teori “uluslararası eşitsizliğin en iyisi olduğunu” iddia eder (Shaikh, 1980:206).

Neo-Klasik dış ticaret teorisinin bu yaklaşımı hem bir reçeteyi, hem de teknolojik ve böylece ekonomik bağımlılığın süregelmesini akılcılaştıran bir anlayışı ortaya koymaktadır. Eğer bir ülke, emek-yoğun (düşük teknoloji) ürünlerde uzmanlaşırsa, uluslararası fiyat sistemi aracılığıyla değer yitimine uğrayacak; yetersiz sermaye birikimine, daha ileri ölçüde teknolojik geriliğe, var olan sanayilerini yitirmeye ya da bağımlı gelişme sürecine girmeye başlayacaktır (Carchedi, 2009:75-78).

2.3.4. Alternatif ve yeni dış ticaret teorileri

Heckscher ve Ohlin tarafından geliştirilen faktör donatımı teorisinin, benzer faktör donatımlarına sahip gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki endüstri içi ticareti ve gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında gelişen yeni uluslararası işbölümünün uluslararası ticarete yansımalarını açıklamada yetersiz kalması, kuramsal geçerliliğinin sorgulanmasına yol açmış¹⁵ ve alternatif dış ticaret teorilerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Söz konusu alternatif yaklaşımlar uluslararası ticareti ele alış biçimleri farklılaşsa da, Neo-Klasik geleneğin devamı olarak değerlendirilmektedir. Buna bağlı olarak, bir malın mübadele değerini belirleyen temel unsurun yine taraflara sağladığı fayda olduğu kabul edilir. Bununla birlikte, dış ticaret açısından önceki teorik yaklaşımların kısıtlayıcı varsayımları (tam rekabet piyasası geçerlidir; ölçek ekonomileri yoktur; ürün homojendir; üretim teknolojisi her ülkede aynıdır) yerine tekelleri rekabetin, ölçeğe göre artan getirilerin, ürün farklılaştırmasının ve ülkeler açısından farklı üretim teknolojilerinin geçerli olduğu varsayılır. Artık, uluslararası fiyatı belirleyen dış ticarete taraf olan iki ülkenin teklif eğrileri değil, iki ülkedeki tekelleri firmaların pazarlık ve rekabet gücüdür. Üretim faktörlerinin ülkeler arasında akışkan olduğu varsayımının kabulü ile birlikte, ülkelerin faktör donatımlarına ya da statik olarak karşılaştırmalı üstünlüklerine göre uzmanlaşmadığı; bunun yerine karşılaştırmalı üstünlüğün hem malların içinde bulunduğu üretim evresine hem de ülkelerin sahip oldukları gelişmişlik düzeyine göre değişmek suretiyle dinamik bir karakter özelliği gösterdiği vurgulanır. Bu doğrultuda nitelikli işgücü, teknolojik açık, teknolojik değişme, teknoloji ve bilgi yayımları, ürün devreleri, yaparak öğrenme, icat ve yenilikler, ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırması, dolaysız yabancı sermaye yatırımları ve çok uluslu işletmelerin varlığı gibi faktörler açıklayıcı değişkenler olarak

¹⁵ Leontief tarafından 1953 yılında Heckscher-Ohlin modelinin sınanması amacı ile yapılan kantitatif çalışma, söz konusu modele ters düşen sonuçları ile alternatif dış ticaret teorilerinin ortaya çıkışını teşvik eden bir rol üstlenmiştir. Leontief A.B.D. ekonomisinin 1947 yılına ait dış ticaret verilerini kendi geliştirdiği girdi-çıkıtkı tekniği ile değerlendirmiştir. Çalışmanın temel bulgusunun, A.B.D. ekonomisinin emek yoğun mallar ihraç ettiği ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği şeklinde olması Heckscher-Ohlin modelinin öngörülleri ile çelişki arz etmektedir. Leontief, bu çelişkiyi Amerikan işçilerinin dünyanın diğer ülkelerindeki işçilere göre daha yüksek nitelik ve üstünlüklere sahip olduğu tezi ile açıklamaktadır. Böyle bakıldığında, aslında A.B.D. ekonomisi emek zengini bir ülkedir ve buna bağlı olarak uluslararası ticarete nitelikli işgücü gerektiren ileri teknoloji ürünlerinde uzmanlaşarak katılmaktadır.

dış ticaret analizlerine dâhil edilir. Söz konusu teorik yaklaşımlar, esas itibariyle gelişmiş ülkeler arasındaki endüstri-içi ve sonrasında firma-içi ticareti açıklama amacını taşımakla birlikte, gelişmekte olan ülkeleri konumlandırma biçimlerinde eşitsiz mübadelenin varlığı önceki yaklaşımlara göre hem daha netleşmekte hem de yeni boyutlar kazanmaktadır.

Uluslararası ticareti, üretim sürecinde istihdam edilen işgücünün nitelik farklılıkları üzerinden açıklamaya çalışan alternatif teorik yaklaşımlara göre (Keesing, 1966); nitelikli işgücü zengini ülkeler, bu faktörü yoğun olarak gerektiren malların üretiminde, niteliksiz işgücünün çoğunlukta olduğu ülkeler ise bu tür işgücünün yoğun olarak kullanıldığı mallarda uzmanlaşarak dış ticarete katılırlar. Dolayısıyla, nitelikli/niteliksiz işgücü ayrımı üzerinden uluslararası uzmanlaşma ve ticaret biçimini tanımlamak, hem uluslararası uzmanlaşmada hem de bu uzmanlaşmaya bağlı olarak gerçekleşecek ticarete, işgücünün niteliğine göre açıklanan ücret eşitsizliklerinin uluslararası fiyatlara yansımaları ile eşitsiz mübadeleyi meşru kılmaktadır.

Uluslararası ticareti ülkelerin sahip oldukları teknoloji düzeyindeki farklılıklar üzerinden açıklamaya çalışan teknolojik açık modelleri ise (Posner, 1961; Vernon, 1966; Hufbauer, 1966; Krugman, 1979, 1985), Heckscher-Ohlin modelinin aksine üretim teknolojisinin her ülkede aynı olmadığını, bir ülkede ortaya çıkan bir teknolojik yeniliğin diğer ülkelere bir gecikme ile yayılacağını, dolayısıyla da teknolojik yeniliğin karşılıklı ticareti etkileyeceğini varsayar. Bu modellerin ortak temel özelliklerinden ilki, ülkelerin ve malların teknoloji düzeyi açısından sınıflandırmalarıdır. İkincisi, teknolojik yeniliği gerçekleştiren gelişmiş ülke firmaları gecikme etkisine bağlı olarak dış ticaretten belli bir süre boyunca monopolcü kar elde etmektedir. Söz konusu gecikme etkisi yeniliklerin patent, fikri mülkiyet hakları gibi uluslararası yasal düzenlemelerle korunmasına bağlı olarak ortaya çıkmakta, dolayısıyla yeniliği yapan ülkelerin yararına olacak şekilde teknolojik açığın kontrollü bir şekilde varlığının sürdürülmesi sağlanmaktadır. Üçüncüsü, teknolojik yeniliklere bağlı olarak uluslararası ticarete ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler dinamik bir özellik kazanmakta, yenilikçi bir malın ilk üreticisi ve ihracatçısı olan ülkeler zamanla ürünün yaşam devresine bağlı olarak söz konusu malın ithalatçısı konumuna gelmektedir. Eşitsiz mübadele açısından

da önemli olan son ortak özellikleri ise, teknolojik yeniliğe bağlı olarak monopolcü kar elde edildikten sonra artık standartlaşan malın üretiminin ya doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla ya da yerel üreticiler tarafından emek faktörünün ucuz olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırılmasıdır.

Krugman tarafından 1979 yılında geliştirilen teknolojik açık modeli, uluslararası ticareti teknolojik açık kavramı üzerinden açıklayan teorik yaklaşımların ortak özelliklerini sergilemesinin yanı sıra, bir kuzey-güney modeli olması itibarıyla coğrafi bir boyut da içermekte olup, eşitsiz mübadele ve uzmanlaşma ilişkilerini açık bir şekilde içinde barındırmaktadır. Modelde, yenilikçi kuzey ülkesi ve yenilikçi olmayan güney ülkesi olmak üzere iki ülke olduğu varsayılmıştır. Mallar ise eski mallar ve yeni mallar olarak iki gruba ayrılmıştır. Emegın tek üretim faktörü olduğu malların, kuzey ve güneyde aynı miktarda emek girdisiyle üretildikleri varsayılmıştır. Her ülkenin eski malların üretim teknolojisine sahip olduğu ve her iki ülkede de emek verimlilikleri aynı olsa bile ücretlerin kuzeyde güneydekinden daha yüksek olduğu varsayımları altında, eski mallar sadece güneyde, yeni mallar ise bu malları icat eden ve üretiminde bir süre için monopolcü konumda olan kuzeyde üretilmektedir. Yeni mallar başlangıçta sadece kuzeyde üretilmesine karşın, bu malların üretimine ilişkin teknolojisi zamanla güney ülkesi tarafından da elde edilmektedir. Bu teknolojik gecikme ticaretin ortaya çıkmasını sağlamakta; kuzey yeni ürünleri ihraç ederken eski ürünleri de ithal etmektedir. Kuzey ülkesindeki görece daha yüksek gelir düzeyinin sürdürülebilmesi ise kuzeyin yeni ürünlerdeki monopolcü gücünden kaynaklanan rant benzeri gelirlerin sürdürülmesine bağlıdır. Krugman bu durumu şöyle açıklar: kuzeyde ücretlerin güneyden daha yüksek olması, yeni malların güneyde üretilmesini ve teknolojik bilginin kuzeyden güneye transferini teşvik eder. Ancak, teknoloji kuzeyden güneye transfer edilince, kuzeyin monopolcü gücü sona erer ve buna bağlı olarak kuzeyde ücret haddi düşerken, güneyde ücret haddi yükselmeye başlar. Bu bağlamda, kuzeyden güneye teknoloji transferi ne kadar hızlı olursa, güneyin refahı o kadar yükselir. Bu süreçte teknoloji düzeyi veri iken, refahın kuzeyde azalmaması için sürekli olarak belirli sayıda yeni mal üretilmesi gerekir. Krugman, kuzeyin bu düzeyde bir yenilik gerçekleştirememesi halinde, refah düzeyinin daha da kötüleşmemesi amacıyla korumacı politikalar uygulamasının kaçınılmaz bir seçenek olacağına vurgu yapmaktadır.

Krugman'ın bu modeli açık bir şekilde, yeni ürünler geliştiren gelişmiş ülkelerin, başlangıçta yeni ürünün tekeli olmaktan kaynaklanan monopolcü kar elde edecek şekilde yüksek fiyatlarla diğer gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ihraç ederek, sonrasında ise düşük ücret düzeyine dayalı olarak karşılaştırmalı üstünlüğü ele geçiren gelişmekte olan ülkelere, aynı miktarda emek faktörü ve aynı teknoloji düzeyini içeren söz konusu ürünü daha düşük fiyatlarla ithal ederek eşitsiz mübadeleden yararlandıklarını ortaya koymaktadır.

Amin (1993, 214-216) emek uzmanlaşmasının bir nesnesi olan teknolojinin üretimden kopartılarak sadece bilim tarafından üretilen bir konuma getirildiğine ve tekeller tarafından bir metaya dönüştürülerek kapitalist bir niteliğe büründüğüne vurgu yapmaktadır. Buna bağlı olarak, teknoloji transferi ile aynı zamanda altında yatan kapitalist üretim ilişkileri de transfer edilmiş olmaktadır. Artık, eşitsiz mübadeleye neden olan şey, kapitalist üretim ilişkileri bağlamında çevredeki düşük ücretler ve modern teknoloji ikiliğidir. Sau (1978:97-98)'ya göre, merkezdeki emekten tasarruf edici teknolojik süreç merkez ve çevre ticaretinde eşitsiz mübadelenin düzeyini belirlemekte, merkez ve çevre arasında hem ücret düzeylerinde hem de ihraç ürünlerinin emek içeriğindeki farklılık gitgide büyümektedir. Emmanuel (1982)'in teknoloji transferi üzerinden eşitsiz mübadeleye olan yaklaşımı ise diğer yazarlardan oldukça farklı bir boyut taşımaktadır. Emmanuel özellikle 1980'li yıllarda geç kapitalistleşen ülkelere önerilen kendi toplumsal yapılarını dikkate alacak şekilde “uygun” teknolojileri transfer etmeleri gerektiği düşüncesine karşı çıkarken, en ileri teknoloji transferinin çözüm olacağını savunur. Uygun teknoloji geç kapitalistleşen ülkeyi aslında geri kalmasına neden olan teknolojidir, dolayısıyla çok uluslu şirketler tarafından çevre ülkelere yüksek teknolojinin transferinin teşvik edilmesi gerektiğini ileri sürer. Ona göre, görece daha sermaye yoğun olan ileri teknoloji toplumsal refahı arttırarak gelişmişlik farklarının giderilmesine katkı yapabilir¹⁶.

¹⁶ Emmanuel bu politika önerisi ile ilgili olarak, teknoloji transferini gerçekleştiren çok uluslu şirketlerin uyguladıkları tekellerci stratejilerin çevre ülkeler açısından neden olduğu olumsuzlukları dikkate almamakla eleştirilmiştir.

1970’li yılların sonlarından itibaren geliştirilen yeni ticaret teorileri (Ethier, 1982; Krugman, 1979, 1981, 1984; Lancaster, 1980; Brander, 1981; Brander ve Spencer, 1985; Grossman ve Helpman, 1991), Neo-Klasik iktisattaki dört yenilikle - piyasa aksaklıkları, stratejik davranış ve yeni sanayi iktisadı, yeni büyüme teorisi, ve politik iktisat- karşılıklı olarak etkileşime girmiştir (Deraniyagala ve Fine, 2006). Bu teorilerin literatüre getirdiği en önemli katkılardan birisi, ülkeler benzer teknoloji, faktör donanımı, maliyet yapıları ve tercihlere sahip olsalar bile, tekelci rekabet koşulları altında ürün farklılaştırmasının yaratacağı fayda artışı ve içsel ölçek ekonomilerinin¹⁷ yaratacağı maliyet avantajları sayesinde dış ticaretten kazanç sağlayacaklarını savunmalarıdır.

Krugman (1979), Lancaster (1980) ve Brander (1981), uluslararası ticareti faktör donanımı veya teknoloji farklılıkları yerine ölçek ekonomilerinin biçimlendirdiği modeller geliştirmiştir. Bu modellerde tercihlerde, teknoloji veya faktör donanımlarında uluslararası hiçbir farklılık olmamasına rağmen ölçek ekonomilerinin dış ticarete ve ticaretten kazanca yol açtığı gösterilmektedir. Ürün farklılaştırmasının ve ölçeğe göre artan getiriler söz konusu iken, farklılaştırılmış ürünlere olan talebin karşılanabilmesi için bir malın her çeşidinin ülkelerdeki firmalar tarafından üretilmesi ölçek ekonomileri nedeniyle mümkün değildir. Ülke içinde bir malın her çeşidine talep varsa ve ölçek ekonomileri ülkede malın her çeşidinin üretilmesini olanaklı kılmıyorsa, ülke içinde talebi olan ancak üretilmeyen mal çeşitleri bu mal çeşidini ölçeğe göre artan getirilerden yararlanan ülkeden ithal edecektir.

Yeni dış ticaret teorilerindeki en önemli katkılardan bir diğeri ise, çok uluslu şirketlerin uluslararası üretim ve dış ticaret ilişkisi üzerindeki giderek artan etkisini analizlerine dahil etmeleridir. Bu bağlamda, çok uluslu işletmeler tarafından gerçekleştirilen dış ticaret firma-içi ticaret (*intra-firm trade*) ve çok uluslu işletmenin

¹⁷ Endüstri-içi ticaret açısından ölçek ekonomilerinin önemi Grubel ve Lloyd (1975) tarafından ortaya konulmuştur. Buna göre, uluslararası ticaret sayesinde tüm ülke firmaları için pazar genişlemekte, firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanmaları söz konusu olmaktadır. Ölçek ekonomileri firmadan kaynaklanırsa içsel, endüstriden kaynaklanıyorsa dışsal ölçek ekonomileri olarak tanımlanmaktadır. Ölçek ekonomilerinin dışsal olduğu bir endüstri çok sayıda firmadan oluşacak ve tam rekabet ortamında olacaktır. Buna karşın, içsel ölçek ekonomileri küçük firmalara kıyasla büyük firmalara maliyet üstünlüğü sağlayacak ve eksik rekabete dayalı bir piyasa yapısına yol açacaktır.

bağlı birimi olma özelliği taşımayan alıcı/ tedarikçilerle yapılan dış ticaret (*arms-length trade*) olmak üzere iki kategoride incelenmektedir. Krugman (1981), dışsal ölçek ekonomilerinin geçerli olması durumunda, üretimin maliyetler açısından etkin olmadığı bir yerden etkin olduğu yerlere konumlandırılmasıyla, küresel ölçekte gerçekleştirilmesinin yaratacağı ölçeğe göre artan getirilere vurgu yapmış ve bu ölçek ekonomilerinden bütün ülkelerin kazanç sağlayacağını savunmuştur. Dixit ve Grossman (1982), çok sayıda kademeye sahip dikey üretim yapısında üretilen imalat sanayi ürünlerinde uluslararası ticareti analiz etmiştir. Bu kademeler faktör yoğunlukları itibariyle farklılık göstermekte ve ülkeler arasında kademeler aracılığıyla üretim yapısında uzmanlaşma karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı olarak yürütülmektedir. Modelde üretim sürecindeki malların ve nihai ürünün tümünün ticareti yapılabilir. Bu model ara malların yabancı ülkeden tedariğini ve çok uluslu işletmeleri ilişkilendirmesi nedeniyle oldukça önemsenmiştir. Ethier (1982) tarafından geliştirilen farklılaştırılmış tüketim malları yerine üretim mallarının konu edildiği modelde, her bir firmaya içsel olan ölçek ekonomileri, firmalara dışsal olan uluslararası ölçek ekonomileri ve faktör donanımı teorisinin etkileşimi söz konusudur. Bu bağlamda, ölçeğe göre artan getiriler ulusal düzeyde asgari tesis ölçeğini dikkate almakta ve nihai malın montajında kullanılan her bir bileşenin mekansal olarak bir yerde üretilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Diğer taraftan, ölçek ekonomilerinin uluslararası düzeyde getirileri artan tesis ölçeğini değil, daha büyük bir iş bölümünün varlığını yansıtmaktadır. Uluslararası ölçek ekonomileri nihai imalat sanayi üretimlerinin tek bir yerde yoğunlaşmasına gerek duymamaktadır. Bu modelde, nihai imalat sanayi ürünlerinin bütün bileşenler kullanılarak maliyetsiz bir biçimde monte edileceği varsayılmakta olup, her bir ülkenin imalat sanayi ürünü ürettiği durumda bu ülkeler ürün bileşenlerinin farklı gruplarında uzmanlaşacaklardır. Dolayısıyla, imalat sanayi ürünlerindeki uluslararası ticaret bütünüyle bileşenlerin üretildiği ülkeden diğer bileşenlerle birleştirilip tüketileceği yere taşınmasından oluşmaktadır. Endüstri içi ticaretin varlığı ürün farklılaştırmasına ve ölçek ekonomilerine bağlı olmasına rağmen, endüstri içi ticaretin düzeyinin belirlenmesi büyük ölçüde ülkelerin faktör donanımlarına bağlıdır.

Amin (1991:197-198)'e göre, çok uluslu şirketlerin bir dikey bütünleşme modeli üzerinden üretim sürecini uluslararası boyuta taşıması bir “dünya” üretim

sisteminin doğuşunu ifade eder: ürün mübadelesinde somutlaşan eski uluslararası işbölümü yerini firma-içi işbölümüne bırakır. Bu bütünleşmiş etkinliklerin mekânının seçimi, eşit üretkenlik düzeyinde ücret karşılaştırmalarına dayanır. Firmalar görece daha çok emek gerektiren üretim aşamalarını işgücünün ucuz olduğu ülkelere kaydırır. Uluslararası işbölümü açısından bu dağılma, uluslararası yeni bir eşitsizlik biçimi yaratır. Nitelikli işgücü gerektiren en karmaşık donatım mallarının üretimi merkezde toplanır. Niteliksiz işgücü gerektiren unsurlar çevrede üretilir. Bu işbölümü karar alma ve teknolojik yenileştirme süreçlerindeki merkezileşmenin işlevlerini artırır. Böylece dünya emek pazarını, büyük ücret eşitsizlikleriyle nitelenen kapalı ulusal pazarlara bölerek, kendi varlık koşullarını yeniden üretir. Eşitsiz mübadeleyi firmaya içselleştirerek derinleştirir.

Sau (1978:61) ve Raffer (1987:174-187), üretim sürecinin çok uluslu şirketler aracılığıyla uluslararası ölçeğe taşınması ile ilgili olarak transfer fiyatlamasına dikkat çekmişlerdir. Çok uluslu şirketler, üretimlerini karlarını ençoklayacakları yere yönlendirirken transfer fiyatlaması yaparak çevre ülkelere olan ithalatlarını değerinin üstünde fiyatla, ihracatlarını ise düşük fiyatla gerçekleştirmektedir. Eşitsiz mübadele artık sadece dolaşımda değil, daha da ağır basan bir şekilde üretim ilişkilerinde gerçekleşmektedir. Raffer'e göre, kuzey ve güney ülkeleri arasında eşitsiz mübadele artık bir ürün çevreyi "terk ettiği" zaman oluşur, sınırı geçtiği zaman değil. Ürün çevreyi kuzeyli bir aracıya, örneğin çok uluslu bir şirkete satıldığı zaman terk eder. Ayrıca, artık kuzeyli bir işçiye daha fazla ücret verilmesi suretiyle gerçekleşecek üretim güneye kaydırılarak daha düşük ücretlerle yapılmakta, böylece emek faktörünün uluslararası akışkan olmamasından sağlanan değer transferi güney ülkesinin içinde gerçekleştirilmektedir. Bu durumda kuzey- güney sınırı, coğrafi olarak ülkeler arası bir sınır değil, güneydeki bir ülkenin sınırları içindedir.

Son olarak, yeni dış ticaret teorileri stratejik ticaret ile ilgili olarak gelişmiş ülkelerin sanayi ve dış ticaret politikalarında önemli değişikliklerine neden olmuştur. Bu politikalar büyük ölçüde endüstri ve finans sektöründeki büyük sermayenin çıkarları doğrultusunda, gelişmiş ülke hükümetleri ve uluslararası ekonomi kurumları tarafından savunulmuştur. Pek çok gelişmiş ülke hükümeti, tarife ya da ihracat sübvansiyonu gibi

çeşitli ticaret politikalarıyla kendi yerli firmalarını koruyarak, monopolcü ya da oligopolcü piyasada oluşan iktisadi rantların (ya da karların) yabancı firmadan yerli firmaya doğru aktarılmasını sağlamakta ve böylece bir başka ülkenin refahı pahasına, kendi ulusal refahını arttırabilmektedir¹⁸. Her ne kadar korumacı ve müdahaleci politikalar öne sürse de, stratejik dış ticaret politikaları yaklaşımı serbest dış ticaret argümanına karşı geliştirilmiş bir politika değildir. Yaklaşımın savunucularına göre, tam rekabet ve Pareto-optimum koşullar altında serbest dış ticaret politikası doğru ve gerçekçi bir politika olmaktadır. Fakat kimi koşullarda, yurt içi piyasa aksaklıkları nedeniyle stratejik dış ticaret politikaları ikinci en iyi politika olarak savunulabilir politikalar haline gelmektedir (Krugman, 1987). Bununla birlikte, kuramsal olarak geçersiz hale gelen serbest ticaret ilkeleri az gelişmiş ülkelere ticaretlerini liberalize etmeleri için bir araç olarak kullanılmaktadır. Dünyanın zengin ve yoksul ülkeleri arasındaki eşitsiz güç ilişkileri dünya ekonomisinde bu asimetrik politika kombinasyonlarını yaratmıştır (Sen, 2005). Gelişmiş ülkelerde yükselen işsizlik ve düşük büyüme oranlarına ilişkin çözüm stratejik dış ticaret politikalarında aranmakta, söz konusu politikalar sadece merkez ve çevre arasında değil, aynı zamanda merkezin kendi içinde de eşitsiz mübadele ve gelişme ilişkileri üretmektedir.

¹⁸ Stratejik dış ticaret yaklaşımı, yeni dış ticaret teorilerinin oligopolistik piyasa çözümlemesini temel alarak analizlerini geliştirmiştir. Bu yaklaşımda “rant (ya da kar) aktarıcı” ve “korunan yerli piyasa” adı altında iki esas yaklaşım vardır. Rant aktarıcı yaklaşım (Brender ve Spencer, 1985), hükümetin ihracat vergisi veya ihracat sübvansiyonu gibi politikalarla yurt içi stratejik sektörleri destekleyerek, o sektörlerdeki yabancı firmalardan yerli firmalara doğru bir rant aktarımı yaratmasını ifade etmektedir. Bebek endüstri argümanının yeni bir uzantısı olan korunan yerli piyasa yaklaşımında (Krugman, 1984), firmaya içsel ölçek ekonomilerinin söz konusu olduğu endüstrilerde yer alan firmaların tarife ya da kotalarla korunması halinde, ilgili firmaların yurt içi ve korunmamış yabancı piyasalardaki paylarının genişlediği gösterilmektedir.

2.4. Eşitsiz mübadele açısından dünya ekonomisindeki gelişmelerin değerlendirilmesi

Dünya kapitalist sisteminde, üretimin yapısal dönüşümü hem sektörel dağılımını hem de coğrafi dağılımını büyük ölçüde değiştirmiştir. Hizmetler sektörünün dünya üretimindeki 1970 yılında % 52 olan payı, 2005 yılında % 68'e yükselmiştir. Buna karşın, tarım ve sanayi sektörlerinin payları sırasıyla 1970'de % 10 ve % 38 iken, bu oranlar süreç içinde azalmış ve 2005'te % 3,6 ve % 29'a düşmüştür. Bu verilere göre, sanayisiz büyüme (de-industrialisation) ya da hizmetler sektöründeki büyüme (tertiarisation) süreci dünya ekonomisindeki yapısal dönüşümü açıklayabilmektedir. Üretimin yapısal dönüşümünü merkez ve çevre ülkeler açısından değerlendirdiğimizde, merkez ülkelerde sanayi sektörünün milli gelir içindeki payı sürekli bir şekilde azalma gösterirken, hizmetler sektörünün payı büyük oranda artmıştır (bu oran 2005 yılı için Avrupa ülkelerinde % 71'e, Kuzey Amerika ülkelerinde ise 2008 yılı için % 76'ya kadar yükselmiştir). Buna karşın, çevre ülkelerde sanayi sektörünün milli gelir içindeki payı 1980'li yılların başına kadar artış gösterdikten sonra azalma sürecine girmiş, hizmetler sektörünün payı ise yavaş ancak istikrarlı bir artış trendi izleyerek % 50 düzeyine yükselmiştir. Bütün bu gelişmelere bağlı olarak, merkez (gelişmiş) ve çevre (gelişmekte olan ülkeler) açısından Dünya üretimindeki paylarının 1970-2009 arasındaki dönemdeki gelişimine bakıldığında; merkez ülkelerin 1970'de % 69,39 olan payının 2000 yılına kadar artış gösterdikten sonra azalma eğilimine girmesine karşın halen ağırlığını koruduğu görülmektedir. Buna karşılık, çevre ülkelerinin dünya üretimindeki payı ise 1970'den günümüze sürekli artış göstererek 2009'da % 29,03 düzeyine yükselmiştir. (Tablo 2.11).

Tablo 2.11: Ülke Gruplarının Yıllar itibariyle Dünya GSYİH payı (%)
(UNCTADSTAT)

Yıllar	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Gelişmiş Ekonomiler	69,39	69,30	69,68	72,47	78,28	78,34	77,04	73,93	67,87
Gelişmekte Olan Ekonomiler	16,92	19,47	21,81	20,16	17,77	19,77	21,73	23,67	29,03

Üretim yapısındaki dönüşümle bağlantılı olarak, dünya mal ticaretinde de hem hacimsel olarak hem de coğrafi dağılım açısından önemli değişiklikler yaşanmıştır. UNCTAD verilerine göre, 1970-2009 arası dönemde dünya üretimi (Nominal GSYİH cinsinden) 17 katı artarak 3,2 trilyon \$'dan 57 trilyon \$'a çıkarken; dünya mal ticaretindeki hacimsel artış üretimdeki artışla kıyaslandığında çok daha büyük olmuş, 317 milyar \$'dan 12,4 trilyon \$'a artarak 40 kat büyümüştür. Merkez ve çevre ülkelerin, dünya mal ihracatındaki artıştan aldıkları paylara bakıldığında ise karşımıza üretim verilerine kıyasla daha farklı bir tablo çıkmaktadır. Merkez ülkelerin dünya mal ticaretindeki payındaki 1970-2009 döneminde yaklaşık 20 yüzdelik bir azalmanın, çevre ülkelerin hanesine aynı oranda bir artış olarak yansıdığı görülmektedir (Tablo 2.12).

Tablo 2.12: Ülke Gruplarının Yıllar itibariyle Dünya Mal İhracatındaki Payı (%)
(UNCTADSTAT)

Yıllar	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Gelişmiş Ekonomiler	76,39	70,34	66,34	69,64	72,30	69,92	65,72	60,31	56,62
Gelişmekte Olan Ekonomiler	19,05	25,44	29,46	25,40	24,29	27,73	31,88	36,23	39,52

Merkez ülkeleri dünya mal ihracatındaki payları açısından önemli oranda bir düşüş yaşarken, dünya üretimindeki paylarını söz konusu dönemde korumalarının arkasında yatan en önemli neden, üretim yapılarında hizmetler sektörünün ağırlıklı olmasıdır. Çevre ülkelerin üretim yapısında ise ilksel mal üretiminden (madencilik ve tarımsal üretim) imalat sanayisi üretimine aşamalı bir geçiş yaşanmış; özellikle 1970'li yıllardan itibaren küresel meta zincirlerinin yaygınlaşması ile ortaya çıkan yeni uluslararası işbölümü, imalat sanayisinde doğal kaynaklara dayalı ve düşük teknoloji düzeyine sahip ürün profiline orta ve ileri teknoloji düzeyine sahip ürünlere doğru kayması sonucunu doğurmuştur (Memedovic vd., 2010:2). Bütün bu gelişmeler sonucunda, merkez ülkelerin sanayisiz büyüme sürecine çevre ülkelerin imalat sanayisi ihracatındaki artış eşlik etmiştir. Bununla birlikte, imalat sanayisi mal ihracatının toplam mal ihracatı içindeki payının gelişimini incelediğimizde, bu oran merkez ülkeler için 1970-2009 arası dönemde %70'in üstünde gerçekleşmiştir. Çevre ülkelerde ise, 1970 yılında %19 iken büyük bir artış göstererek 2009 yılında %59'a kadar

yükselmiştir. Çevre ülkelerin kendi içindeki duruma bakıldığında, söz konusu oranın özellikle Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinde %81'e kadar çıktığı görülmektedir (World Bank).

Merkez ve çevre ülkelerde sanayinin üretim ve ticaret açısından gelişimi incelendiğinde, bu ülkeler arasında küresel anlamda bir işbölümünün gerçekleştiği dikkat çekmektedir. Küresel meta zincirleri geliştikçe, merkez ülkeler bazı sanayi malları üretiminden ve ticaretinden çekilip hizmetler sektörüne yönelirken; üretim süreçlerinin yüksek katma değer sağlayan teknoloji, bilgi ve nitelikli işgücü yoğun aşamalarında uzmanlaşmayı tercih etmişlerdir. Buna karşılık, üretimin düşük katma değer sağlayan emek yoğun aşamalarının önemli bir bölümü, çok uluslu şirketler tarafından işgücü maliyetlerinin düşük olduğu çevre ülkelere kaydırılmıştır.

Dünya kapitalist sisteminde, üretim ve ticaretin yapısındaki dönüşümü endüstri içi ticaret açısından da değerlendirmek yararlı olacaktır. Merkez ve çevre ülkelerde endüstri-içi ticaret artışlarının arkasında farklı nedenlerin olduğu düşünülmektedir. Bu noktada, endüstri-içi ticaret artışlarının benzer ürünlerin ticaretinden mi, yoksa aynı ürünün farklı üretim aşamasında bulunan parçalarının sınırlar arası dolaşımından mı kaynaklandığı (yani talep kaynaklı mı / arz kaynaklı mı olduğu) sorusu önem kazanmaktadır. Merkez ülkelerde aynı ürünün farklı çeşitlerinin alım satımı bu ülkelerin endüstri-içi ticaretini artırırken, çevre ülkelerde endüstri-içi ticaretin artışının daha çok arz kaynaklı olduğu düşünülmektedir. Merkez ülkelere çok uluslu şirketlerin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çevre ülkelere kaydırmaları veya belli mal çeşitlerini çevre ülkelerdeki tedarikçilerden ya da tedarikçilerden temin etmeye yönelmeleri, bu ülkelerdeki endüstri-içi ticaret artışlarının nedenlerinin başında yer almaktadır. Böylece, çevre ülkelerin aynı mal kategorisinden hem ithalatı hem de ihracatı, başka bir deyişle, endüstri-içi ticareti artmaktadır. Özellikle üretim süreçlerinin farklı faktör yoğunluğuna göre zaman ve mekan olarak bölünebildiği yüksek teknoloji yoğun ürünlerde, çevre ülkelerin endüstri-içi ticaretini ciddi oranlarda arttırdığı vurgulanmaktadır. OECD verilerine göre, örneğin Meksika ve Macaristan'ın 1990'ların başında % 50'ler civarında olan ileri teknoloji yoğun malları endüstri-içi ticareti endeksi % 90'ları geçmiştir (Aydın vd., 2010.24-27).

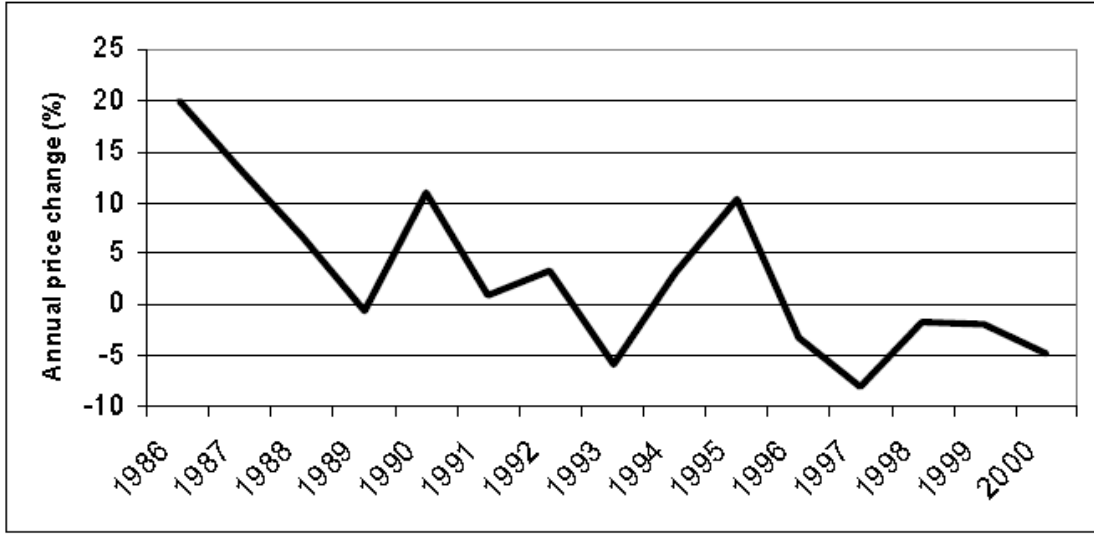
Dünya mal ticaretinin merkez ve çevre ülkeler arasında yön olarak dağılımına bakıldığında, merkez ülkelerin kendi aralarında yaptıkları ticaretin dünya mal ticaretindeki payı 2006 yılı itibariyle %50'nin üzerindedir. Çevre ülkelere merkez ülkelere gerçekleşen mal ticaretinin payı ise %21,4 düzeyinde gerçekleşmiştir (World Bank, 2008a:331). Buna karşılık, çevre ülkelere merkez ülkelere gerçekleşen mal ihracatının toplam ihracatları içindeki paylarına bakıldığında; çevre ülkelerin de mal ihracatlarının çok büyük bir bölümünü merkez ülkelere yaptıkları görülmektedir (Tablo 2.13).

Tablo 2.13: Merkez ve çevre ülkelere merkez ülkelere mal ihracatının, ihracatları içindeki yüzde payı (World Bank)

Yıllar	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
Merkez ülkeler	79	74	77	80	84	80	81	77	72
Çevre ülkeler	80	77	79	77	80	75	77	73	66

Bu aşamada, söz konusu gelişmelerin uluslararası ticaretten elde edilen kazançların merkez ve çevre ülkeler arasındaki bölüşümünü nasıl etkilediği sorusunun cevaplanması gerekmektedir. Bilindiği gibi, uluslararası ticaretten elde edilen kazançlar ülkelerin ticaret hacmine, ticarete konu olan mal kompozisyonuna ve fiyatların gelişimine bağlıdır. Bu faktörlerin bir ölçüsü olarak ticaret hadlerinin seyri, ticarete katılan ülkeler arasında ticaretten elde edilen kazançların nasıl paylaşılacağına belirlenmesi açısından çok önemlidir. Bu nedenle, merkez ve çevre ülkeler arasındaki ticaret hadlerinin analiz edilmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Ticaret hadlerine etki eden faktörlerden birisi olarak, hem merkez hem de çevre ülkelerin ihracatında imalat sanayi mallarının payının ağırlıklı olmasını dikkate alındığında, dünya imalat sanayi mallarının ihraç fiyatlarının genel olarak düşme eğiliminde olduğu görülmektedir (Grafik 2.1).

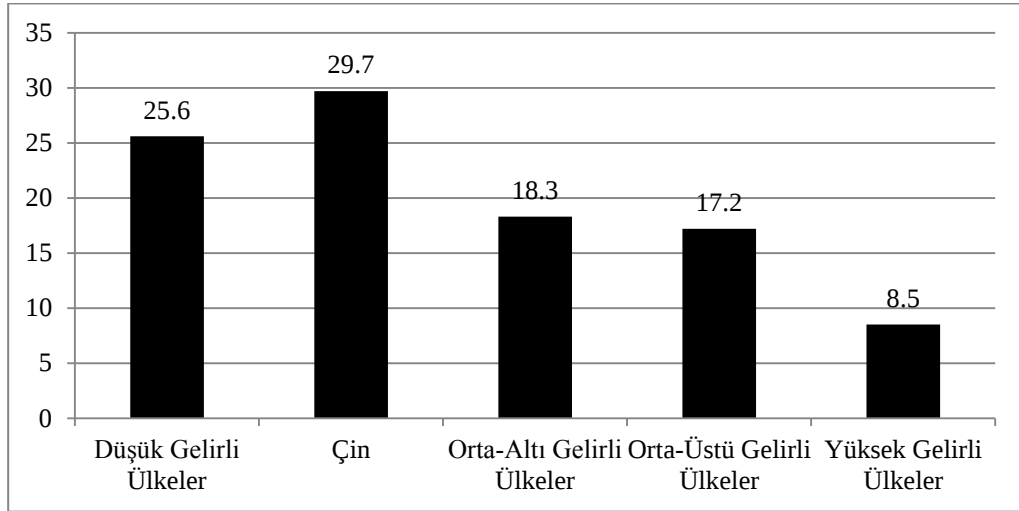


Grafik 2.1: Dünya imalat sanayi malları ihraç fiyatlarının yıllık artış oranı (% ,1986-2000)
(Kaplinsky, 2006)

Bununla birlikte, imalat sanayi mallarının ihraç fiyatlarının değişmesi içerdikleri teknoloji düzeyi ve hangi ülke/ ülke grubu tarafından üretildiğine bağlı olarak farklılıklar göstermektedir. Yapılan ampirik çalışmalar, özellikle çevre ülkeler tarafından üretilen imalat sanayi mallarının ihraç fiyatlarının düşüşüne bağlı olarak ticaret hadlerinin kötüleştiğini ortaya koymaktadır. Sarkar ve Singer (1991), gelişmekte olan ülkeler tarafından ihraç edilen imalat sanayi mallarına ilişkin ticaret hadlerinin 1970-1987 yılları arasında yıllık olarak % 1, kümülatif olarak da % 20 oranında kötüleştiği yönünde bulgulara ulaşmıştır. Wood (1997), gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilen imalat sanayi mallarından oluşan bir mal sepeti ile gelişmiş ülkeler tarafından üretilen imalat sanayi mallarından oluşan bir mal sepetini karşılaştırdığı çalışmasında; 1985-1995 yılları arasında gelişmekte olan ülkelerin ticaret hadlerinin gelişmiş ülkelere göre % 20 oranında kötüleştiğini hesaplamıştır. Maizels (1998, 1999, 2003), A.B.D. (1981-1997 dönemi için), Avrupa Birliği ülkeleri (1979-1994 dönemi için) ve Japonya (1981-2000 dönemi için) ile olan karşılıklı ticarete, imalat sanayi malları ticaretinde gelişmekte olan ülkelerin ticaret hadlerinin bozulduğunu saptamıştır. Her üç ülke grubunda da Doğu Asya'nın yeni sanayileşen ülkelerinin diğer gelişmekte olan ülkelere göre ticaret hadlerinde daha yavaş ve düşük oranlarda kötüleşme yaşadıklarını gözlemiştir. Bu gözlem, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle yaptıkları imalat sanayi mal ihracatında ticaret hadlerindeki kötüleşmenin derecesinin,

imalat sanayi mallarının içerdikleri teknoloji düzeyine bağlı olduğuna ilişkin Singer'in tezini doğrulamaktadır (Maizels, 2003:8). Erten (2010), Kuzey-Güney ülkelerinin ticaret hadlerini istatistiksel olarak analiz ettiği çalışmasında, ticaret hadlerinin Güney ülkelerinin aleyhine olacak şekilde 1960-2006 yılları arasında kümülatif olarak % 47 oranında kötüleştiğini hesaplamış, bu durumun eşitsiz mübadele tezinin desteklediğini ifade etmiştir. Bununla birlikte, ticaret hadlerindeki kötüleşmenin süreklilik göstermediği, ülkelerin gelir düzeyi ve ihracat mallarının kompozisyonu açısından farklılık gösterdiği ampirik olarak gözlenmektedir (UNCTAD, 2005:92).

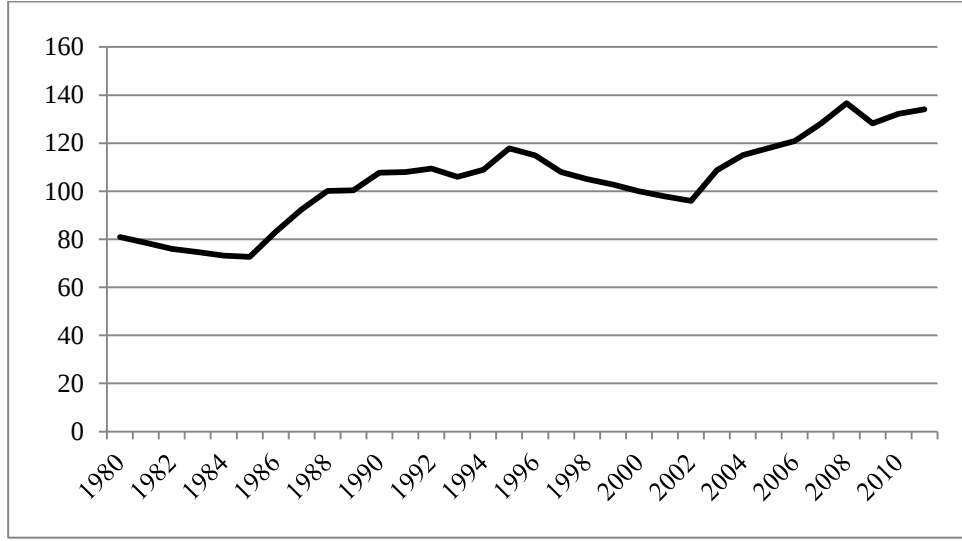
Kaplinsky (2006:987), imalat sanayi mallarında gelişmekte olan ülkelerin ticaret hadlerindeki düşmeyi, özellikle sanayileşme sürecinin erken aşamalarında olan gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilen belli türdeki (örneğin, düşük teknoloji düzeyine ve emek yoğun üretim tekniklerine dayanan) imalat sanayi mallarında olan çok yoğun düzeydeki küresel rekabete dayandırmaktadır. Özellikle bu tür ürünlerde, Çin'in ihracatındaki hızlı artış, rekabeti daha yoğun bir hale getirerek fiyatları aşağıya doğru çekmiştir. Avrupa Birliği ülkeleri tarafından, 1988-2001 yılları arasında değişik gelir düzeyindeki ülkelere ithal edilen malların (151 temel mal grubu halinde sınıflandırarak) birim fiyatlarının gelişimine göre sektör paylarına bakıldığında; Çin ve düşük gelirli ekonomilerden ithal edilen imalat sanayi mallarının birim fiyatlarının düşme eğilimi gösterdiği sektör paylarının önemli oranlara ulaştığı görülmektedir. Çalışmada, ihracatçı ülkenin kişi başına gelir düzeyi ne kadar yüksek olursa, birim fiyatları o kadar az düşme eğiliminde olduğu yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Buna bağlı olarak, analiz edilen ürün grubu içinde Çin ve düşük gelirli ekonomiler tarafından Avrupa Birliği'ne ihracat edilen mal fiyatları, aynı ürün grubunda yüksek gelirli ekonomiler tarafından ihracat edilen mal fiyatlarından daha fazla düşmüştür (Grafik 2.2).



Grafik 2.2: AB tarafından gerçekleştirilen ithalatta, fiyatların düşme eğiliminde olduğu sektörlerin ülke / ülke gruplarına göre payı (1988/9-2000/2001,% cinsinden)(Kaplinsky, 2006:988)

Gelişmiş ülkelerin ihracat fiyat endeksinin 1980 sonrası gelişimine bakıldığında (Grafik 2.3), Kaplinsky tarafından yapılan çalışmada Avrupa Birliği ülkeleri için yapılan gözlemin genel bir kural olarak kabul edilebileceği görülmektedir. Buna göre, gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilen imalat sanayi ihraç mallarının fiyatları düşme eğiliminde olmasına karşın, gelişmiş ülkeler tarafından üretilen malların ihraç fiyatları artış eğilimindedir. Sonuç olarak, ticaret hadlerine ilişkin analizlerin “mal odaklı” olmasından ziyade “ülke odaklı” yapılması, merkez-çevre ilişkilenmesini açıklayıcı daha doğru değerlendirmeler yapılmasına olanak sağlamaktadır.

Merkez ve çevre ülkeler tarafından üretilen imalat sanayi mallarının ihraç fiyatlarındaki bu farklılaşmanın açıklayıcı nedenlerinden birisi işgücü piyasalarının yapısal özellikleridir. Merkez ülkelerdeki işgücü piyasalarının kurumsal yapısı, reel ücret düzeylerinin aşağıya doğru baskılanmasına izin vermemekte, buna bağlı olarak ortaya çıkan çevre ülkelere oranla yüksek birim işgücü maliyet düzeyleri ürün fiyatlarının da yüksek olmasına neden olmaktadır. Buna karşın, özellikle ihracata yönelik büyüme stratejileri izleyen çevre ülkelerde işgücü piyasalarının esnek bir biçimde yapılandırılması ve işgücü arz fazlası, uluslararası rekabet gücünü arttırmak ya da korumak amacıyla ücret düzeylerinin düşük tutulmasına olanak sağlamaktadır.



Grafik 2.3: Gelişmiş ülkeler ihracat fiyat endeksi (2000=100) (IMF WEO)

Merkez ülkelerinin üretim sürecinde hem işgücü maliyetlerine ilişkin riskleri dışsallaştırmak, hem de karlılık oranını arttırmak amacıyla doğrudan sermaye yatırımları ve meta zincirleri aracılığıyla belli türdeki malların üretiminin tamamını ya da düşük katma değerli aşamalarını çevre ülkelere kaydırma eğilimine zemin sağlayan en önemli faktörlerden birisi, çevre ülkelerindeki düşük ücret düzeyleridir. Örneğin, Nikaragua’da 2003 yılında bir tekstil işçisinin 10 saatlik çalışma karşılığı 3 \$’dan daha az ücret almasına karşın, Kanada’da bir tekstil işçisi 52,5 \$, yani 17,5 kat fazla ücret almaktadır¹⁹. Yine, Meksika’da bir otomotiv işçisi 2002 yılında haftalık 230 ile 250 \$ arasında bir ücret alırken; A.B.D.’de bir otomotiv işçisi 773 ile 1436 \$ arasında, yani 3,4 ile 5,7 katı ücret geliri elde etmektedir (Köhler, 2006).

Uluslararası ücret farklılıklarının, verimlilik farklılıklarının bir sonucu olarak ortaya çıktığına yönelik genel kabule ilişkin ilk ciddi eleştiriler, Bağımlılık Okulu ve Dünya Sistemi yaklaşımlarından gelmiştir. Yukarıda verilen örneklerde, aynı sektörlerde ve teknoloji düzeyinde çalışan merkez ve çevre ülke işçilerinin aynı verimlilik düzeyine sahip oldukları varsayılırsa; ücret düzeyleri arasındaki farklılıklar, S. Amin’in eşitsiz mücadelenin eşit verimlilik düzeyinde çevre ülkelerde emeğin daha düşük ödül alması durumunda ortaya çıktığı yönündeki görüşünü desteklemektedir. Prebisch, Singer ve

¹⁹ Tekstil sektöründe önde gelen çevre ülkelerindeki saatlik ücretler; 2008 yılı itibarıyla Çin’de 1,44-1,88 \$, Türkiye’de 2,44 \$, Bangladeş’te 0,31 \$, Hindistan’da 0,51 \$, Vietnam’da 0,38 \$, Endonezya’da 0,44 \$, Meksika’da 2,17 \$, Pakistan’da 0,56 \$, Kamboçya’da 0,33 \$, Sri Lanka’da 0,46 \$ düzeyinde gerçekleşmektedir (Gereffi vd., 2010:194-196).

Myrdal'a göre, gelişmiş ülkelerdeki verimlilik artışları ücret ve gelir düzeylerinin yükselmesine neden olurken, gelişmekte olan ülkelerde aynı durum sadece fiyat düzeylerinin daha düşmesine yol açmaktadır (Köhler, 2006).

Merkez ve çevre ülkelerinde, işgücü verim artış oranı ile reel ücret artış oranı arasındaki ilişkinin 1980 sonrasındaki gelişimine bakıldığında, eşitsiz mübadele tezini destekleyici bulgulara ulaşılmaktadır. Merkez ülkelerinde, reel ücretlerin 1980'den günümüze aynı düzeyde kalmasına (örneğin; A.B.D, Japonya, Almanya, Kanada) ya da küçük artışlar (örneğin; Fransa, İngiltere) göstermesine karşın, işgücü verimi düzeyindeki artışın süreklilik gösterdiği görülmektedir (Tablo 2.14).

Tablo 2.14: Seçilmiş merkez ülke örneklerinde reel ücretler ve verimlilik düzeyleri
(ILO KILM)

A.B.D.				Japonya			
Baz yıl	Yıllar	İmalat sanayisi reel ücret endeksi	Çalışan Kişi Başına GSYİH (1990=100)	Baz yıl	Yıllar	İmalat sanayisi reel ücret endeksi	Çalışan Kişi Başına GSYİH (1990=100)
	1980	-	86,9	1990	1980	85	76,3
1992	1990	101,4	100		1990	100	100
2000	1995	97,4	107,4	2000	1995	96,5	104,4
	2000	100	120,9		2000	100	109,8
	2005	102	130,8		2005	100	118,8
	2006	100,3	131,9		2006	102,3	120,7
	2007	100,1	133,1		2007	101,3	123
	2008	-	136,7		2008	-	122,7

Buna karşılık, çevre ülkelerinde reel ücretler düşme (örneğin; Hindistan, Filipinler, Brezilya,, Peru) ya da artma (örneğin Çin, Güney Kore, Singapur) eğilimindeyken, verimlilik artışlarının merkez ülkelerle karşılaştırıldığında çok yüksek oranlarda gerçekleştiği görülmektedir (Tablo 2.15). Burada önemli olan nokta, çevre ülkelerinde reel ücret artış oranı ile işgücü verim artış oranı arasındaki fark merkez ülkelerdeki ile karşılaştırıldığında çok daha büyüktür. Merkez ülkeler, çevre ülkelerin hem reel ücret düzeyindeki artışlara ya da düşüşlere rağmen nominal ücretlerin görece çok düşük olmasından, hem de verimlilik artışlarından yararlanacak şekilde doğrudan sermaye yatırımları ve meta zincirleri yoluyla kazanç sağlamaktadır.

Tablo 2.15: Seçilmiş çevre ülke örneklerinde reel ücretler ve verimlilik düzeyleri
(ILO KILM)

Çin				Hindistan			
Baz yıl	Yıllar	İmalat sanayisi reel ücret endeksi	Çalışan Kişi Başına GSYİH (1990=100)	Baz yıl	Yıllar	İmalat sanayisi reel ücret endeksi	Çalışan Kişi Başına GSYİH (1990=100)
	1980	-	64,6	2000	1980	253,8	74,7
2000	1990	49,8	100		1990	183	100
	1995	64,4	153,8		1995	136,3	116,4
	2000	100	181,9		2000	100	143,3
	2005	168,4	300,9		2005	79,3	177,7
	2006	189,2	333,2		2006	-	190,1
	2007	209,8	373,7		2007	-	201,8
	2008	-	405,1		2008	-	210,8

Çevre ülkelerden merkez ülke piyasalarına uzanan meta zincirlerinde, nihai ürün fiyatının büyük kısmını merkez ülkelerde oluşan katma değer teşkil etmekte, merkez ülkelerde pazarlanan malların piyasa değerinin çok az bir kısmı ise çevre ülkelerdeki asıl üreticilere tahakkuk etmektedir (Somel, 2006:562). Tüccar-yönlendirmeli meta zincirlerine örnek olarak; Türkiye'deki hazır giyim fabrikaları genellikle entegre kuruluşlar olup, üretimlerini pamuk aşamasından dikilmiş ve markası/ fiyat etiketi yapılmış mal aşamasına kadar yürütmekte ve malın piyasa fiyatının 1/4 veya 1/5 oranında uluslararası tüccarlara satmaktadır (Dikmen, 2000:288). Yine, Bangladeş'te ileri teknoloji düzeyine sahip bir tekstil fabrikası, Nike firması için ürettiği tekstil ürününün tanesini 52 peniye satmakta iken, aynı ceketin İngiltere'deki satış fiyatı 100 sterlindir. Üretici-yönlendirmeli meta zincirlerine örnek olarak; bilgisayar üretiminde Intel ve Microsoft toplam karın % 60'ını toplarken, disket sürücüsü, klavye gibi çok düşük katma değerli parçaların üretimini yapan çoğu Çin'de yerleşmiş yüzlerce firma, bilgisayar piyasasında % 1'in altında kar payı olan bu parçaların üretiminden pay kapabilmek için rekabet etmektedir (Curry, 1999'dan aktaran Dikmen, 2000:290). Görüldüğü gibi, ihracatçı çevre ülkelerinde oluşan maliyet ve katma değer unsurlarının, ithalatçı merkez ülkelerinde nihai malın satış fiyatının görece çok küçük bir oranını oluşturması, ticaret yoluyla sömürmenin ve üreticinin yarattığı artığa el konulmasının çarpıcı bir örneğidir (Boratav, 2010:54).

2.5. Eşitsiz mübadelenin ölçülmesine yönelik çalışmalar

Bu bölümde ele alınan eşitsiz mübadele teorilerinin temel vurgusu, dünya kapitalist sisteminin uluslararası ticaret aracılığıyla çevre ve yarı çevre ülkelerden merkez ülkelere doğru karşılıksız bir kaynak transferi üzerinden eşitsizlik ürettiği ve bu eşitsizlik ilişkisi üzerinden varlığını sürdürdüğü şeklindedir. Bununla birlikte, var olduğu kabul edilen söz konusu durumun ölçülmesine ilişkin çalışmalar tatmin edici sonuçlar üretememişlerdir. Eşitsiz mübadele literatüründe, eşitsiz mübadelenin ölçülmesine ilişkin öne sürülen ilk yaklaşım Singer ve Prebisch'in çalışmalarında ortaya konulmuştur. Ancak bu yaklaşım çevre ülkelerin ticaret hadlerindeki bir kötüleşmeyi (iyileşmeyi) eşitsizlikte bir artış (azalış) olarak yorumlama hatasına düşmüş, eşitsiz mübadelenin rakamsal olarak ölçülebilmesi açısından ampirik bir değişken tanımlanması konusunda katkı sağlayamamıştır (Reich, 2004:2).

Eşitsiz mübadelenin ölçülmesi amacıyla yapılan çalışmaların ilki S.Amin tarafından gerçekleştirilmiştir. Amin'e göre, ürünlerin değerlerinde alınıp satılmadığı iki uluslararası mübadele biçimi bulmak olanaklıdır. Birinci durumda, ücretler (ve artık değer hadleri) eşittir, ama organik bileşimler farklı olduğu için, kar haddinin eşitlenmesinin gerektirdiği üretim fiyatları öyle oluşur ki en gelişmiş ülkede (bu ülkede organik bileşim daha yüksektir) harcanan toplam emek (dolaysız ve dolaylı) saatiyle uluslararası pazarda, en az gelişmiş ülkenin toplam emek saatiyle elde edilenden daha fazla ürün elde edilir. Burada eşitsiz mübadelenin ortaya çıkmasının temel nedeni üretkenliklerin eşit olmamasıdır. İkinci nedeni ise, farklı organik bileşimler kar haddinin eşitlenmesi yoluyla değerlerden farklı üretim fiyatlarının oluşması sonucunu doğurmaktadır.

Emmanuel'in asıl üzerinde durduğu ikinci durumda ise, mübadele edilen ürünlerin organik bileşimlerinin eşit olması, aynı gelişme düzeyinde olan üretim tekniklerinin var olması ve başlangıçta ücretlerin eşit olması (aynı artık değer haddi) söz konusudur. Bu koşullar altında gerçekleşen mübadele kesinlikle eşittir. Ancak, üretim teknikleri aynı kalırken, herhangi bir nedenden ötürü A ülkesindeki ücretlerin B ülkesindeki ücretlerin beşte biri olması durumunda eşitsiz mübadele ortaya çıkacaktır.

Amin'e göre, bu ikinci durum tam anlamıyla gerçekliğe uygun düşmektedir. Bu durumdan hareket eden Amin (1976:58-59), 1966 yılı için az gelişmiş ülkelere gelişmiş ülkelere doğru eşitsiz mübadeleden kaynaklanan değer transferini hesaplamak için, öncelikle "ultra-modern kapitalist sektörler (petrol, maden çıkartımı, modern plantasyonlar- Orta Amerika'da United Fruit, Afrika ve Malezya'da Unilever'e ait plantasyonlar gibi-)" ile "Üçüncü Dünyanın üretkenliği görece düşük geri kalmış kesimlerince üretilen dış satım malları" arasında ayrıma gitmiştir. Modern sektörlerde üretilen ürünlerin aynı tekniklerle (dolayısıyla eşit verimlilik düzeyinde) gelişmiş ülkeler tarafından üretilmesi durumunda, ortalama kar haddinin % 15 düzeyinde olduğu varsayıldığında, söz konusu malların değerinin 34 milyar \$ olacağını; bu rakamın ise 1966 yılında çevre ülkelerin modern sektörlerince yapılan ihracat değerinden (26 milyar \$) en az 8 milyar \$ daha fazla olacağı tahmininde bulunmuştur. Geri kalmış sektörler için yaptığı tahminde ise, çevre ülkelerde modern tekniklerle üretim yapılması durumunda emeğin ödülünün üretkenlikle orantılı olduğu varsayılırsa, bu ürünlerin 1966 yılı için ihraç değerinin 9 milyar \$ yerine 23 milyar \$ olacağı tahmininde bulunmuştur. Sonuçta, Amin'e göre, 1966 yılında çevre ülkelerin dışsatımı 35 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmişken, eşit üretkenlik düzeyinde emek ödüllerinin merkezdeki gibi (merkezdekilere eşit) olması halinde bunların değeri toplam 57 milyar \$ değerinde olacaktır. Eşitsiz mübadele mekanizmasıyla çevreden merkeze gizli değer aktarımı 22 milyar \$ kadardır. Bununla birlikte söz konusu tahminler, kar oranının her yerde %15 olduğu, sermayenin organik bileşiminin bütün sektörlerde eşit olduğu ve gelişmiş ülkelerdeki ücret düzeyinin az gelişmiş ülkelerdeki ücretlere oranla beş kat daha yüksek olduğu varsayımlarına dayanmakta; başka bir ifadeyle, Amin ölçülen değil varsayılan değişkenlere dayalı bir eşitsiz mübadele tahmininde bulunmaktadır.

Gibson (1980), 1969 yılı için A.B.D. ve Peru arasındaki eşitsiz mübadeleyi ölçmek amacıyla girdi-çıktı tablolarına dayanan bir yöntem kullanmıştır. Çalışmada, her iki ülkede de ticarete konu olan mallar sektöründe eşit ücretler ödenmiş olması varsayımı altında, Peru'nun miktar olarak ihracatını arttırmaksızın A.B.D.'den % 37,7 oranında daha fazla mal ithal edebileceğini hesaplamıştır. Başka bir ifadeyle, Peru A.B.D. ile yaptığı ticarete ihracatının % 37,7' si kadar bir değer kaybına uğramıştır.

Webber ve Foot (1984), 1961 yılı için Filipinler ve Kanada'daki üretici sektörler arasındaki eşitsiz mübadeleyi ölçmek için yine Gibson'un yaptığı gibi girdi-çıkıtlı tabloları kullanmışlardır. Analizlerinde kullandıkları temel yaklaşım, Filipinler'in ihracatının değerini Kanada'daki ücret ve fiyat düzeyi ile yeniden değerlemek biçimindedir. Bu yaklaşıma bağlı olarak yaptıkları hesaplamalarda, Filipinler'in Kanada'ya yaptığı ihracatının değeri 5,269 milyar Peso olarak hesaplanmıştır. Bu değer, cari olarak gerçekleşen 1,129 milyar Peso değerindeki ihracat geliri ile karşılaştırıldığında 4,14 milyar Peso bir fark oluşmaktadır. Filipinler'in ithalatının % 90'ı gelişmiş ülkelerden gerçekleşmekte ve buna bağlı olarak da fiyatlar Kanada'nın ihraç ürünlerini sattığı fiyatlara büyük ölçüde benzer olduğu için, söz konusu 4,14 milyar Peso değerindeki açığın Filipinler'in ihraç ürünlerini alan ülkelere doğrudan bir değer transferi olarak yorumlanabileceğini ileri sürmüşlerdir²⁰. Yazarlar, Filipinler ve Kanada örneğinde kullandıkları yöntemi dünya ölçeğine uygulandığında çıkan sonuçlar, 1961 yılında gelişmiş ve azgelişmiş ülkeler arasındaki uluslararası ticarete 100 milyar \$'ı aşan bir açık olduğunu ortaya koymaktadır. Bu rakam, Amin'in 1966 yılı için yapmış olduğu 22 milyar \$'lık tahminin çok üstünde bir değeri ifade etmektedir (Webber ve Foot, 1983: 928).

Raffer (1987:194), eşitsiz mübadelenin boyutunu gerçek anlamda ortaya koyabilecek başlıca ampirik değişkenin reel ücretler olduğunu, bu bağlamda Kuzey ve Güneyde hangi ücret düzeyinin eşit düzeyde satın alma gücünü merkez ve çevre ülke işçilerine sağladığının belirlenmesi ihtiyacının ortaya çıktığını ifade etmiştir. Eşitsiz mübadelenin ampirik olarak ölçülmesine yönelik girişimler (Webber ve Foot, 1984; Gibson, 1980; Amin, 1976), merkez ve çevre ülke işçilerinin eşdeğer olarak kabul edilebilecek bir mal sepetini emeklerinin karşılığı olarak elde etmeleri bağlamında "reel değerlerin" karşılaştırılmasını denememişlerdir. Örneğin, Gibson, girdi-çıkıtlı tablolarına

²⁰ Webber ve Foot eşitsiz mübadelenin gelişmiş sektörlerin yararına olacak şekilde birikim mekanizmalarını düzenleyen bir mekanizma olarak yorumlanmaması gerektiğine dikkat çekmektedir. Filipinler'in dış ticaret dengesi ülkeden önemli miktarda finansal servet çıkışının olmadığını göstermektedir. Filipinler'deki pek çok sektörde kar oranlarının Kanada'dan daha yüksek olduğunu tespit etmişler, bu durumun aslında Filipinler'in daha yüksek bir birikim oranı potansiyeline sahip olduğu anlamına geldiğine dikkat çekmişlerdir. Bu analizden çıkarılacak önemli bir sonuç, dış ticaret yoluyla gerçekleşen transferin değerinin, gelişmiş ülkelerdeki gelişmiş sektörlerde sabit sermaye unsurlarının ucuzlamasını sağlaması kar oranlarının düşme eğilimini önleyen çok önemli bir karşı etki görevi yaptığıdır. Bu bağlamda, azgelişmiş ülkelerdeki az gelişmiş sektörlerle ticaretin artması, gelişmiş ülkelerde krizleri önlemenin önemli bir parçası haline gelmektedir (Webber ve Foot, 1983: 942).

dayanan analizinde, merkez ve çevre ülke işçilerinin aynı toplam tüketim vektörünü paylaştıklarını, bu bağlamda parasal ücretlerin “uygun bir değer seçimi” olduğunu varsaymıştır.

Raffer’e göre, eşitsiz mücadelenin ölçülmesi açısından kuramsal ve ampirik olarak yaşanan güçlüklerin temel nedeni “ölçme değeri” problemidir. Emmanuel gibi homojen emek birimleri (saatleri) ile hareket edildiğinde bu problem ortaya çıkmamaktadır. Ampirik olarak zorlaştırmacı problem ise, emeğin bu ölçme değerine nasıl indirgeyerek ölçmeye uygun hale getirilebileceğidir. Örneğin, Webber ve Foot’un iki kat ücret ödenen bir işçinin diğer işçiye görece iki katı daha fazla değer ürettiği varsayımı, farklı nitelikteki emeği ölçebilmenin çok nesnel bir yöntemi olarak görünmemektedir. Raffer (1987:196)’e göre, Webber ve Foot bu varsayımı yaparken büyük ölçüde işgücü piyasası dengede olduğu zaman her işçinin marjinal ürününe eşit gelir elde ettiği Neoklasik ücret kuramından etkilenmişlerdir.

Sonuç olarak, Raffer’in satın alma gücünü dikkate alacak bir şekilde uluslararası düzeyde karşılaştırılabilir reel ücretlerin eşitsiz mücadelenin ölçülmesi açısından yaşanan güçlükleri ortadan kaldıracağını vurgulamış ve ölçmek için uygun istatistiksel yöntemlerin mevcut olmadığına dikkat çekmiş olması önemlidir. Bu bağlamda, uluslararası satın alma gücü paritesi²¹ ölçümlerindeki istatistiksel ilerlemeler, eşitsiz mücadelenin ölçülmesi amacına yönelik olarak ortaya konulan yeni bir yöntemle olanak sağlamıştır. Köhler (1998) ve Reich (2004; 2006; 2007)’in çalışmalarıyla şekillenen bu yeni yöntemi tahlil etmeden önce satın alma gücü paritesi teorisinin, satın alma gücü paritesi döviz kurunun nasıl hesaplandığının ve satın alma gücü cinsinden döviz kuru ile piyasa döviz kuru arasındaki sapmaya hangi faktörlerin neden olduğunun ele alınması gerekmektedir.

²¹ Paritenin sözlük anlamı, (değer, durum, miktar vb. bakımından) eşitlik, başa baş olma durumu, denklik olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada parite “eşitlik” anlamında kullanılacaktır.

BÖLÜM III

3. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ TEORİSİ VE SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ DÖVİZ KURU

Uluslararası iktisatta döviz kurunun belirlenmesine yönelik teorik yaklaşımlarda, döviz kurunu etkilediği varsayılan faktörler uluslararası ekonomik ilişkilerdeki gelişmelere bağlı olarak önemli ölçüde değişikliğe uğramaktadır. Bu bağlamda, Bretton Woods sisteminin çökmesine kadar olan dönemde mevcut olan (literatürde sonradan geleneksel olarak tanımlanan) teorik yaklaşımlarda döviz kurlarını belirleyen asıl faktör olarak uluslararası mal ve hizmet akımları önplana çıkarken; sistemin çökmesinden sonra geliştirilen (modern olarak tanımlanan) yaklaşımlarda uluslararası sermaye hareketlerinin kurun belirlenmesinde daha açıklayıcı bir değişken olduğu fikri kabul görmeye başlamıştır²².

Satın alma gücü paritesi teorisi, Bretton Woods sistemi çökmeden önceki dönemde döviz kurlarının belirlenmesine yönelik kullanılan geleneksel modellerden birisi olarak; en genel ifadeyle, bir ulusal paranın uzun dönem denge değerinin yurt içi fiyat düzeyinin yurt dışı fiyat düzeyine oranı tarafından belirlendiğini varsayımına dayanır. Satın alma gücü paritesi teorisine göre, nominal döviz kuru yurt içi ve yurt dışında veri bir mal demetini satın alma maliyetini eşitleyecek yönde hareket etmek zorundadır. Nominal döviz kurunun denge satın alma gücü paritesi değerinden

²² Döviz kurunu belirlemeye yönelik geleneksel teorik modeller, esneklikler, gelir harcama, satın alma gücü paritesi, faiz haddi paritesi yaklaşımlarıdır. Modern teorik modellerin en önemlileri ise, finansal piyasa yaklaşımı (parasalcı yaklaşım ve portföy dengesi yaklaşımı), haber ve açıklama yaklaşımı, para ikamesi yaklaşımı ve mikro yapı yaklaşımı olarak sıralanabilir (Bulut, 2005:104). Döviz kurunu belirlemeye yönelik teorik modellerle ilgili olarak Rosenberg (1996), Isard (1997), Sarno vd. (2002a), MacDonald (2007) ve Bulut (2005)'un çalışmalarına bakılabilir.

uzaklaşması durumunda, arbitraj mekanizması aracılığıyla her iki ülkedeki satın alma maliyetleri eşitlenene kadar mal ve para akımları gerçekleşecektir (Rosenberg, 1996:8-9).

Satın alma gücü paritesi teorisini döviz kurunu belirlemeye yönelik diğer geleneksel ve modern yaklaşımlardan farklı kılan bir durum söz konusudur. Satın alma gücü paritesi, ilgili literatürde döviz kurunun uzun dönem denge değerini belirlemeye yönelik olarak teorik açıdan görece işlevini ve önemini yitirmiş bir model olarak değerlendirilmektedir²³. Buna karşın, uluslararası ekonomik kuruluşlar tarafından yapılan mutlak satın alma gücü paritesi hesaplamaları sonucu elde edilen satın alma gücü paritesi döviz kuru ise, uluslararası ekonomik karşılaştırmalarda nominal döviz kurundan daha fazla dikkate alınan bir teorik kur olarak karşımıza çıkmaktadır. Hem ana akım iktisat teorisi ve kurumların satın alma gücü paritesine yaklaşımlarındaki farklılığın nedenleri, hem de özellikle bu kur kullanılarak merkez ve çevre ülkeler bağlamında yapılan değerlendirmelerin nedensel arka planı tezimiz açısından önem arz etmektedir.

Dolayısıyla, bu bölümde, satın alma gücü paritesi teorisi ve satın alma gücü paritesi döviz kurunun uluslararası ekonomik kuruluşlar tarafından nasıl hesaplandığı ayrıntılı olarak aktarılacaktır. Daha sonra, hesaplanan satın alma gücü paritesi döviz kurunun uluslararası ekonomik analizlerde hangi amaçlarla nasıl kullanıldığı ele alınacak ve bu bakış açısının eleştirisi yapılacaktır.

3.1. Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Tarihsel Gelişimi

Satın alma gücü paritesi teorisi uluslararası iktisatta döviz kurunun uzun dönem hareketlerini açıklamakta kullanılan en eski yaklaşımlardan birisi olup, ortaya çıkışı

²³ Bununla birlikte, literatürdeki genel kabule tezat oluşturacak şekilde, özellikle döviz piyasalarında (FOREX) yatırım amaçlı faaliyet gösteren uluslararası finansal aracı kurumlar tarafından (Deutsche Bank vb.) yapılan analizlerde diğer denge döviz kuru modellerine göre daha güvenilir ve açıklayıcılık gücü yüksek bulunmakta ve faal olarak kullanılmaktadır.

16.yy. İspanyasına, Salamanca okuluna²⁴ ve Gerrard de Malynes (1601)'in İngiltere'ye ilişkin çalışmalarına kadar uzanmaktadır. İktisadi düşünce tarihinde İsveçli, Fransız ve İngiliz Bulyonistlerin 18.yy.ın ikinci yarısından ve 19.yy. ın başlarından itibaren satın alma gücü paritesine ilişkin yaklaşımlar sergiledikleri görülmektedir. 19.yy. boyunca klasik iktisatçılardan özellikle Ricardo, Mill, Goschen ve Marshall'ın satın alma gücü paritesini destekleyen ve geliştirmeye yönelik katkılar yapmışlardır²⁵ (Dornbusch, 1985:6-7).

Bununla birlikte, satın alma gücü paritesini döviz kurunun belirlenmesi ile ilgili olarak bugün bilinen haliyle uygulamaya dönük ampirik bir teori olarak ele alan ilk iktisatçı Gustav Cassel olmuştur (Rogoff, 1996: 649). Birinci Dünya Savaşı öncesinde geçerli olan altın standardına göre, bir çok ülke paralarının değerinin belli bir miktar altın ile sabitlendiği kabul edilmiştir. Bu sisteme göre iki ülke parası arasındaki değişim oranı, ülke paralarının altın değerinin oranı ile hesaplanmaktadır. Savaş sırasında ülkelerin senyoraj gelirinden yararlanmak amacıyla paralarını devalüe etmeleri sonucunda sistem sürdürülemez hale gelmiş; savaş bittiğinde ise döviz kurlarının neye göre belirleneceği sorunu ortaya çıkmıştır. Savaş sonrası ortaya çıkan finansal sistemde yaşanan çöküş ile birlikte durumun düzeltilmesine yönelik çalışmaların dolaylı bir sonucu olarak ortaya çıkan satın alma gücü paritesi; savaş öncesinde bir çok ülkenin dahil olduğu ve ülkeler arası döviz kurlarının ülke paralarının altın değerine göre belirlendiği altın standardının çöküşü ile birlikte, ülkelerin kamu finansmanı ve fiyatlar üzerinde minimum etkisi olacak bir döviz kuru belirleme sorunu ile karşı karşıya kalmaları sonucu önem kazanmıştır. Birinci Dünya Savaşı sırasında terk edilen altın standardının savaş sonrasında yeniden tesis edilebilmesi amacıyla, Cassel 1916 ve 1918'de yazdığı makaleler ile satın alma gücü paritesinin ulusal paraların göreceli altın

²⁴ Satın alma gücü paritesi teorisinin kavramsal temellerinin sözkonusu dönemde ortaya çıkmasına ilişkin olarak Taylor (2006:1) üç temel etkene vurgu yapmaktadır. Birincisi, Salamanca üniversitesi o dönemde dünyanın önde gelen eğitim kurumlarından bir tanesidir; ikincisi, bu dönem İspanya'nın "Büyük Enflasyon" dönemidir; üçüncüsü, Katolik kilisesinin yüksek faizle borç almayı ve vermeyi yasaklamasıdır. Salamanca Üniversitesi'ndeki araştırmacılar, İspanya'da yaşanan yüksek enflasyonu açıklama amacıyla yaptıkları çalışmalarda, İspanya ve diğer ülkeler arasındaki farklılaşan enflasyon oranlarının ulusal para birimlerinin satın alma güçlerini etkilediğini gözlemlemişler ve satın alma gücü paritesine ilişkin ilk teorik yaklaşımları ortaya koymuşlardır.

²⁵ Satın alma gücü paritesinin iktisadi düşünce tarihinde gelişimine ilişkin olarak Officer (1976, 1982, 2005)' in çalışmaları detaylı bilgi vermektedir.

paritelerini belirlemekte bir araç olarak kullanılmasını gündeme getirmiştir. Cassel'e göre savaş sürecinde yaşanan enflasyon bütün ülkelerde farklı düzeylerde de olsa satın alma gücünü azaltmış, buna bağlı olarak da döviz kurları önceki paritelerinden sapmıştır. Bir ülke parasının yurt içinde ve yurt dışındaki satın alma gücünün oranı olarak ifade edilen reel pariteyi "satın alma gücü paritesi" olarak tanımlayan Cassel'in önerisi, 1914 yılının başından itibaren kümülatif tüketici fiyat endekslerinin karşılaştırılarak söz konusu enflasyon farklılıklarının satın alma gücü paritesini sağlayacak şekilde döviz kurlarının hesaplanmasında kullanılması şeklinde olmuştur. Bu öneri doğrultusunda hareket edildiğinde piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesinden önemli ölçüde sapmayabileceğini ifade etmiştir (Cassel, 1918:413).

Cassel'in yaklaşımına benzer bir biçimde Keynes de döviz kurlarının ülkeler arasındaki enflasyon farklılıklarına uyarlanması gerektiğini savunmuştur. Çünkü Keynes'e göre ücret ve fiyat düzeylerindeki katılıklar döviz kurlarına ilişkin uyarlamayı zorunlu kılmaktadır. Ancak uygulamada İngiliz Hükümeti Keynes'in önerilerini dikkate almamış ve savaş öncesi paritelere dönme kararı almıştır. Bu uygulamanın İngiltere ekonomisi açısından sonuçları olumsuz olmuş, ihracat düşmüş ve işsizlik oranı artmıştır (Taylor, 2006:2).

Satın alma gücü paritesine olan ilgi, İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası ticaretin ve parasal ilişkilerin yeniden düzenlenmesi sürecinde döviz kuruna ilişkin teorik ve uygulamaya dönük çalışmalarda tekrar canlanmıştır. 1930'lu yılların sonunda Harrod uluslararası verimlilik farklarının, yurt içinde üretilen malların fiyatlarına ve ücret düzeylerine etkisi ile bağlantılı olarak²⁶, Cassel'in geliştirdiği mutlak satın alma gücü paritesinde sürekli sapmalara neden olabileceğine dikkat çekmiştir. Balassa (1964) ve Samuelson (1964) bu yaklaşımdan hareketle verimlilik temelinde satın alma gücü paritesindeki sapmaların sistematik olabileceğini ortaya koymuşlardır²⁷.

²⁶ Aslında bu yaklaşım Ricardo tarafından geliştirilmiştir ve uluslararası reel gelir karşılaştırmalarının merkezinde yer almaktadır.

²⁷ Literatürde "Balassa- Samuelson Hipotezi" olarak adlandırılan bu yaklaşım çalışmamızın ilgili bölümünde detaylı olarak ele alınacaktır.

Mundell (1968, 1971) tarafından geliştirilen satın alma gücü paritesi temelinde döviz kuruna parasalcı yaklaşım modelleri, döviz kurunu parasal bir olgu olarak görmüşler, dönemsel olarak 1920'li ve 1970'li yıllara ilişkin yapılan ampirik çalışmalar satın alma gücü ve parasalcı yaklaşımı destekleyen sonuçlar üretmişlerdir. Ancak 1970'li yıllarda Bretton Woods para sisteminin sona ermesinden sonra, reel döviz kurlarında yaşanan büyük istikrarsız hareketler satın alma gücü paritesi teorisinin kuramsal zeminde geçersizliği yönünde bir izlenim oluşturmuştur²⁸ (Dornbusch, 1985:9-11). Döviz kurlarının uzun dönem denge koşulu olarak satın alma gücü paritesinin geçerliliğine ilişkin söz konusu akademik güvensizlik, 1980'li yıllarda da sürmüş ancak 1990'lı yılların sonu ve 2000'li yılların başından itibaren ortadan kalkmıştır (Taylor, 2006:1). Satın alma gücü paritesi teorisinin yeniden akademik gündeme alınmasının nedensel arka planına bakıldığında, özellikle 1990'lı yıllardan itibaren başta Dünya Bankası olmak üzere uluslararası ekonomiye yön veren kuruluşların yoksulluğu azaltma ve yakınsama tartışmalarının olduğu görülmektedir.

3.2. Satın Alma Gücü Paritesi Tanımları Ve Matematiksel İfadesi

Satın alma gücü paritesi literatürde mutlak ve nispi olmak üzere iki formda ele alınmaktadır. Mutlak satın alma gücü paritesinin temelini, kısaca, bir malın bir ülkedeki fiyatı başka bir ülke parasına çevrildiğinde, malın ikinci ülkedeki fiyatına eşit çıkması esasına dayanan Tek Fiyat Kanunu oluşturmaktadır. Tek Fiyat Kanunu'nun geçerli olabilmesi için tüm malların ticarete konu olan mallar olması, taşıma maliyetlerinin bulunmaması, tüketicilerin farklı ülkelerde satışa sunulan malların özellikleri ve fiyatları hakkında tam bir bilgiye sahip olması, fiyat farklılığına neden olabilecek kota, tarife ve yasaklamalar gibi engellerin bulunmaması, tek fiyat üzerinden satılması gereken malların homojen olması ve tam rekabet koşullarının mevcut olması gerekmektedir. Tek Fiyat Kanunu P_i ve P_i^* sırasıyla i malının yurt içi ve yurt dışı fiyatlarını, S ise nominal döviz kurunu göstermek üzere aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

²⁸ Bu durumun, literatürde satın alma gücü paritesi teorisinin 1970'li yıllarda çöküşü açısından değerlendirilmesi ile ilgili olarak Frankel (1981)'e bakılabilir.

$$P_i = S \cdot P_i^* \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (3.1)$$

Tek fiyat kanunun gerçekleşmesini sağlayan arbitraj mekanizmasıdır. Örneğin, tam rekabetin ve serbest ticaretin varlığında bir malın yurt içi fiyatı ulusal para birimi cinsinden ifade edilen yurt dışı fiyatından büyük olduğunda, mal arbitrajı ortaya çıkar ve kar maksimizasyonunu amaçlayan tüccarlar, malı ucuza satıldığı yerden- yurt dışından satın alırlar ve pahalıya satıldığı yerde- yurt içinde satarlar. Böylece malın yurt dışı talebi ve buna bağlı olarak fiyatı artarken, malın yurt içi arzındaki artışa bağlı olarak yurt içi fiyatı düşer. Malın yurt içi ve yurt dışı fiyat düzeyleri arasında bir fark olduğu sürece devam edecek olan bu arbitraj olgusu, yurt içi ve yurt dışı fiyatların eşitlenmesine yol açar (Ünsal, 2005:543; MacDonald, 2007:40).

Her bir i malının fiyatının, her bir ülkenin fiyat endeksinde aynı ağırlığa sahip olduğu varsayımı altında, eşitlik (1)' in tüm mallar için toplulaştırılması ile,

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i P_i = S \sum_{i=1}^n \alpha_i P_i^* \quad i = 1, 2, \dots, n \quad (3.2)$$

sonucuna ulaşılmaktadır. Burada α_i yurt içi ve yurt dışı ekonomilerde i malının, mal sepeti içindeki ağırlığını temsil etmektedir ve söz konusu ağırlığın bütün ülkelerde eşit olduğunu varsayar ($\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$). Mutlak satın alma gücü paritesi ise, eşitlik 2.2'nin yardımıyla,

$$S = P/P^* \quad (3.3)$$

şeklinde ifade edilmektedir ki burada P ve P^* , sırasıyla yurt içi ve yurt dışı fiyat endekslerini temsil etmektedir. Mutlak satın alma gücü paritesine göre döviz kuru, yurt içi fiyat endeksi ile yurt dışı fiyat endeksi arasındaki orana eşittir. Diğer bir ifadeyle, bir ülkedeki herhangi bir mal sepetinin fiyatı cari döviz kurundan diğer ülke parasına çevrildiğinde, diğer ülkede de bu mal sepetinin fiyatı aynı olmalıdır.

Mutlak satın alma gücü paritesini ifade eden 3.3 no'lu eşitlik, yurt içi ve yurt dışı fiyat düzeyleri ile düzeltilmiş nominal döviz kuru olarak tanımlanan reel döviz kuru cinsinden yeniden düzenlenebilir:

$$Q = SP^*/P = 1 \quad (3.4)$$

Burada Q reel döviz kurunu ifade etmekte olup, mutlak satın alma gücü paritesinin sağlanması durumunda reel döviz kurunun değerinin bire eşit olacağını göstermektedir.

Tek Fiyat Kanunu'nda bir malın yurt içi fiyatının aynı malın (ulusal para birimi cinsinden) yurt dışı fiyatına eşit olmasının nedeni, mal arbitrajının malın hem yurt içi hem de yurt dışı fiyatının değişmesine yol açmasıdır. Oysa satın alma gücü paritesinde mal arbitrajı artık döviz kurunun değişmesine neden olur. Döviz kurunun içsel değişken, yurt içi ve yurt dışı fiyatların ise dışsal değişken olduğu satın alma gücü paritesi analizi, nispeten daha yüksek (düşük) fiyat düzeyine sahip olan ülkenin para biriminin değer kaybedeceğini (kazanacağını) ifade etmektedir. Bu bağlamda, yurt içi fiyat endeksi cari kurla çarpılmış yurt dışı fiyat endeksinden daha büyük iken, yurt dışında üretilen mallar yurt içinde üretilen mallara göre daha ucuzdur. Dolayısıyla, yurt içindeki alıcıların yabancı ülkede üretilen mallara yönelik talebi- ülkenin ithalatı artarken, yabancı ülkedeki alıcıların ülkede üretilen mallara yönelik talebi- ülkenin ihracatı azalır. Döviz talebi artarken döviz arzının azalması ise, döviz kurunun yurt içi fiyat endeksi ile yurt dışı fiyat endeksi arasındaki orana eşit olana kadar yükselmesine yani ulusal para biriminin değer kaybetmesine yol açar. Yurt içi fiyat endeksinin, cari kurla çarpılmış yurt dışı fiyat endeksinden küçük olduğu durumda ise, döviz kuru yurt içi fiyat endeksi ile yurt dışı fiyat endeksi arasındaki orana eşit olana kadar düşmekte yani ulusal para birimi değer kazanmaktadır (Ünsal, 2005:545).

Nispi satın alma gücü paritesi ise, herhangi bir dönemde iki para birimi arasındaki döviz kurundaki yüzde değişiminin, yurt içi ve yurt dışı fiyat düzeylerindeki yüzde değişimler arasındaki farkı dengeleyecek şekilde hareket edeceğini ifade etmektedir. Şu şekilde formüle edilebilir:

$$\frac{P_{t+1}^* S_{t+1}}{P_{t+1}} = \frac{P_t^* S_t}{P_t} \quad (3.5)$$

Buna göre, ulusal para ile yabancı para arasında oluşan döviz kuru, bu iki ülkenin mutlak fiyat düzeylerini değil, fiyat artışlarını yani enflasyon oranlarını yansıtacak şekilde değişmektedir. Denkleme göre, yurt içi enflasyon oranı yurt dışı enflasyon oranından büyük olduğunda döviz kuru aradaki fark kadar yükselecek, yani ulusal para birimi değer kaybedecektir. Yurt içi enflasyon oranı yurt dışı enflasyon oranından küçük olduğu durumda ise, döviz kuru aradaki fark kadar düşecek yani ulusal para birimi değer kazanacaktır (Taylor, 2006:3). Nispi satın alma gücü paritesine göre reel döviz kurunun değeri bire eşit olmak zorunda değildir, ancak nispi fiyat düzeylerindeki bir değişimin nominal döviz kurundaki değişimle orantılı olması gerekmektedir. Bu nedenle, reel döviz kuru sabit bir değerde kalacaktır, ancak bu değer bire eşit olması zorunluluğu ortadan kalkar.

3.3. Satın Alma Gücü Paritesinin Hesaplanması

Mutlak satın alma gücü paritesinin hesaplanmasında kullanılacak fiyat endeksinin seçimi konusundaki yöntemsel tartışmalar literatürde Keynes (1923)'e kadar geriye gitmektedir. Kullanılan fiyat endekslerinin hem ülkeden ülkeye farklılık gösteren mal sepetlerini temel alması, hem de söz konusu mal sepetlerinin satın alma gücü paritesinin sağlanması açısından sorun teşkil edebilecek ölçüde ticarete konu olmayan mallar içermesi literatürde uygun fiyat ölçümlerinin oluşturulmasına yönelik yöntemsel arayışlara neden olmuştur. 1950'li yıllarda Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (OEEC-OECD'nin ilk hali)'nin Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi ve Avusturya Merkezi İstatistik Ofisi'nin yaptığı çalışmalardan edinilen deneyimler, ülkeler arası mutlak satın alma gücü paritesi hesaplamalarında fiyat endekslerinden farklı olarak ortak bir mal sepetinin kullanılmasına dayanan bir yöntemin oluşturulmasına yardımcı olmuştur. Yapılan bu çalışmalar, 1960'lı yılların sonunda Birleşmiş Milletler İstatistik Ofisi (UNSO) ve Pensilvanya Üniversitesi Uluslararası Karşılaştırma Birimi tarafından

değerlendirilerek Uluslararası Karşılaştırma Projesi (ICP) oluşturulmuştur. 1989 yılından sonra Avrupa Birliği İstatistik Ofisi (EUROSTAT) ile OECD'nin yöntemi desteklemesi ve katılımcı ülke sayısının artması ile proje, programa dönüştürülmüş ve Uluslararası Karşılaştırma Programı kapsamında mutlak satın alma gücü paritesi hesaplamaları yapılmaya başlanmıştır.

3.3.1. Satın alma gücü paritesi hesaplamalarının kapsamı

Uluslararası karşılaştırmalar çerçevesinde satın alma gücü paritesi hesaplanması, ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin temel göstergesi olan GSYİH ve bileşenleri temelinde yapılmaktadır. Satın alma gücü paritesi hesaplamalarında, harcama yöntemi ile elde edilen GSYİH esas alınmakta ve hesaplamada kullanılacak ağırlıkları değişik mal ve hizmet gruplarına yapılan harcamalar belirlemektedir. Buradaki en önemli etken, veri gereksinimlerinin daha kolay karşılanması ve organize edilebilmesidir. Çünkü harcamalar temelinde yürütülen karşılaştırmalarda, nihai mal ve hizmetlerin fiyatları kullanılmaktadır. Buna bağlı olarak, satın alma gücü paritesi hesaplamalarında kapsanan GSYİH ana grupları;

- Hanehalkı bireysel tüketim harcamaları,
- Kar amacı gütmeyen kuruluşların tüketim harcamaları,
- Devletin nihai tüketim harcamaları,
- Gayri safi sabit sermaye oluşumu,
- Stok değişimleri,
- İhracat ve ithalat dengesi

olarak sıralanmaktadır. Bu ana gruplar ilk olarak harcama kategorilerine, daha sonra harcama gruplarına, harcama sınıflarına ve son olarak temel başlıklara ayrılmaktadır. Satın alma gücü paritesi hesaplamaları kapsamında GSYİH'ya ilişkin harcamalar, 7 ana grup, 31 harcama kategorisi, 71 harcama grubu, 152 harcama sınıfı ve 226 temel başlık altında sınıflandırılmaktadır.

GSYİH ve bileşenlerine ait satın alma gücü paritesi hesabının yapılabilmesi için gerekli olan iki temel veri seti, GSYİH’da kapsanan mal ve hizmetlerin ulusal yıllık ortalama fiyatları ile GSYİH’nın ayrıntılı ulusal harcama ağırlıklarıdır. Ulusal yıllık ortalama fiyatlar, belirlenen ortak mal ve hizmet sepetinin fiyatlarıdır. Ayrıntılı ulusal harcama ağırlıkları ise, GSYİH’nın temel başlıklar düzeyindeki harcama değerlerinden elde edilmektedir.

Satın alma gücü paritesi hesaplamasında kullanılacak ortak mal ve hizmet sepeti, programa katılan ülkelerin görüşleri alınarak ortaklaşa belirlenmektedir. Hesaplamalara temel oluşturacak ortak mal ve hizmet sepetinin belirlenmesi sürecinde, seçilecek maddelerin GSYİH’yı oluşturan mal ve hizmetlerin genelini kapsamasına, GSYİH içinde temsil edilebilir olmasına ve ülkeler arasında karşılaştırılabilir olmasına ilişkin üç temel koşulu sağlaması dikkate alınmaktadır.

Satın alma gücü paritesi hesaplamalarında kullanılan ortak mal ve hizmet sepeti GSYİH’yı oluşturan mal ve hizmetlerin genelinden oluşmaktadır. Bu mal ve hizmet sepeti, tüketim harcamaları, devlet hizmetleri, makine ve teçhizat²⁹, inşaat projeleri gibi grupları kapsamaktadır. Satın alma gücü paritesi hesaplamasına yönelik mal ve hizmet sepetinde yaklaşık 5000 civarında mal ve hizmet kapsamaktadır. Bunlardan 2500’ü tüketim mal ve hizmetlerinden, 40’ı ücretlerden, 600’ü makine ve teçhizatlardan, 1700’ü ise inşaat projelerinden³⁰ oluşmaktadır.

3.3.2. Satın alma gücü paritesi hesaplamasında kullanılan yöntemler

Uluslararası karşılaştırmalar çerçevesinde satın alma gücü paritesi hesaplamasında kullanılan yöntemler; “temel başlık paritelerinin hesaplanması” ile

²⁹ Makine ve teçhizatlar kullanım alanlarına göre; tarım ve ormancılıkla ilgili makineler, metal işleme makineleri, inşaat makineleri, giyim imalatında kullanılan makineler, gıda makineleri, büro makineleri, bilgisayar ve veri işleme makineleri, elektrik makineleri, ulaşım araçları, bilgisayar yazılımları vb. şeklinde gruplandırılmıştır.

³⁰ Satın alma gücü paritesi hesaplamaları çerçevesinde inşaat grubunda, konut, konut dışı (fabrika binası, ofis, tarım filosu vb.) ve inşaat mühendisliği çalışmaları (yol, köprü, kanalizasyon vb.) başlıkları altında çeşitli inşaat projeleri kapsamaktadır. Bu projeler standart olarak tanımlanmış olup, tüm ülkeler için aynıdır.

“gruplandırılmış paritelerin hesaplanması” şeklinde iki başlık altında toplanmaktadır. Temel başlık paritelerinin hesaplanması, satın alma gücü paritesi hesaplama çalışmasının ilk aşamasıdır. Bu aşamada, ülkelerin fiyat verileri ile maddelerin temsil ediciliğine ilişkin bilgiler kullanılarak temel başlık pariteleri hesaplanmaktadır. Bu değerler, “ağırlıklandırılmamış fiyat oranı” veya “parite” olarak adlandırılmaktadır.

Temel başlık paritelerinin hesaplanmasında başlıca iki yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler “Country Product Dummy” (CPD) ile “Eltetö-Köves-Szulc” (EKS) olarak adlandırılmaktadır. ICP kapsamında kullanılan CPD yöntemine göre, temel başlık pariteleri regresyon analiziyle hesaplanmaktadır. Bu yöntemde, derlenen madde fiyatları ve ülkelerin kukla değişken setine ait fiyatların logaritmasıyla elde edilen regresyon modeli temel alınarak temel başlık pariteleri hesaplanmaktadır. CPD yöntemine göre, temel başlıktaki fiyat verilerinin tümü kullanılarak hesaplamalar gerçekleştirilmekte olup, maddelerin göreceli fiyat yapısının ülkeler arasında aynı olduğu varsayımı kullanılmaktadır.

EUROSTAT-OECD karşılaştırmalarında kullanılan EKS yönteminde ise; ülkeler birbirinden bağımsız birimlerden oluşan bir küme olarak ele alınmakta ve her ülke hesaplamalarda eşit ağırlığa sahip olmaktadır. Hesaplamalarda, her ülkenin fiyat bilgisi ve bu fiyatlara ait temsil edicilik özellikleri dikkate alınmaktadır. EKS yönteminde ülkelerarasındaki ikili karşılaştırmalar elde edilerek buradan çoklu karşılaştırmalara geçilmektedir. Dolayısı ile ülkelerin fiyat oranı hem grup içinde, hem de diğer ülkelerle ikili olarak karşılaştırılabilecek şekilde hesaplanmaktadır.

Gruplandırılmış paritelerin hesaplanması satın alma gücü paritesi hesaplama aşamalarının son aşaması olup, bu aşamada GSYİH düzeyine kadar satın alma gücü paritesi değerleri hesaplanmaktadır. Gruplandırılmış paritelerinin hesaplanmasında başlıca iki yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntemler “Eltetö-Köves-Szulc” (EKS) ve “Geary-Khamis” (G-K) olarak adlandırılmaktadır.

EKS yönteminde, ülkelerin temel başlık pariteleri ve harcama değerleri kullanılarak GSYİH geneline kadar satın alma gücü paritesi hesaplamaları her harcama

grubu için ayrı olarak yapılmaktadır. EKS yönteminde, ülkeler birbirinden bağımsız kümeler olarak ele alınmakta ve her ülkeye eşit ağırlık verilerek hesaplama çalışmaları gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemde, öncelikle ülkeler arasındaki ikili fiyat oranları elde edilmekte daha sonra geçişliliği sağlayacak şekilde çoklu hesaplamalar yapılmaktadır. Dolayısı ile EKS yönteminde ülkelerin toplu olarak karşılaştırılabilmesinin yanında ikili karşılaştırmalara da imkân verebilecek sonuçlar elde edilebilmektedir. Diğer yandan, EKS yönteminde her bir harcama grubuna yönelik satın alma gücü paritesi değerleri bağımsız olarak hesaplandığı için, toplamsal sonuçlar elde edilememektedir. Başka bir ifadeyle, satın alma gücü paritesi değerleri kullanılarak elde edilen reel harcamalar toplamı, harcama bileşenlerinin reel değerinin toplamına eşit değildir.

G-K yönteminde de, ülkelerin temel başlık pariteleri ve harcama değerleri kullanılarak hesaplamalar gerçekleştirilmektedir. Bu yöntemde, ülkeler bağımsız olarak değil, bir bütünü oluşturan parçalar olarak değerlendirilmektedir. Her ülke, grup içerisindeki GSYİH değeri kadar ağırlık almaktadır. Bu nedenle hesaplanan pariteler en fazla ağırlığa sahip ülkenin fiyatlarından etkilenmektedir. Bu durum literatürde “Gerschkenkron etkisi” olarak adlandırılmaktadır. G-K yönteminde hesaplamalar GSYİH geneline kadar tüm aşamaları kapsayacak şekilde bir bütün olarak gerçekleştirilmektedir. Dolayısıyla G-K yöntemi ile toplamsal sonuçlar elde edilmektedir. EKS yöntemi belirli bir harcama grubu için ülkeler arasındaki fiyat ve hacim karşılaştırmaları için, G-K yöntemi ise, ülkeler arası fiyat ve miktar yapısının karşılaştırılması için daha uygun yöntem olarak kabul edilmektedir.

3.4. Satın alma gücü paritesi döviz kuru

Uluslararası kalkınma ve büyüme göstergelerine ilişkin karşılaştırmalarda, piyasa döviz kurunun yerine satın alma gücüne dayalı olarak hesaplanan döviz kurunun (literatürde Uluslararası Dolar³¹ olarak ifade edilmektedir) kullanılması ağırlık

³¹ Uluslararası Dolar kavramı, ilk olarak İrlandalı bir istatistikçi olan R.C. Geary tarafından 1958 yılında ifade edilmiş, daha sonra 1970’li yıllarda Filistinli bir ekonomik istatistikçi olan S.H. Khamis tarafından geliştirilmiştir. Buna bağlı olarak “Geary-Khamis Doları” olarak da bilinmektedir.

kazanmıştır. Bunun nedeni, piyasa döviz kuru kullanılarak ortak bir para birimine dönüştürülen harcamalar, sadece satın alınan mal ve hizmetlerin hacmini değil, aynı zamanda ülkeler arası ulusal paraların satın alma güçleriyle kur arasındaki uyumsuzluğu da yansıtmaktadır. Bu bağlamda, satın alma gücü paritesi döviz kuru ülkelerin para birimlerinin nispî satın alma gücüne uygun bir teorik kur kullanarak reel mal ve hizmet hacminin karşılaştırılmasına yönelik yöntem arayışlarının sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Satın alma gücü paritesi döviz kuru (bundan sonra SGP döviz kuru), belirli bir mal ve hizmet sepetinin satın alınabilmesi için gereken ulusal para tutarlarının oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Bu oran kullanılarak farklı para birimlerine dönüştürülen harcamalar, satın alınan mal ve hizmet hacmindeki farklılıkları yansıtarak, ülkeler arasında gerçek anlamda karşılaştırılabilir veriler sağlamaktadır. Satın alma gücü paritesi döviz kuru en basit şekilde, iki ülkede aynı tanıma sahip olan bir ürünün fiyat oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Örneğin, bir ürünün fiyatı Türkiye’de 15 TL, ABD’de 20 Dolar ise; ürün için 1 ABD Dolarının SGP döviz kuru;

$$\text{SGP (Türkiye/ABD)} = 15 \text{ TL} / 20 \text{ ABD Doları} = 0,75 \text{ TL/ ABD Dolar}$$

olarak hesaplanmaktadır. Bu değer, ürün için ABD’de ödenecek her bir Dolara karşılık Türkiye’de 0,75 TL ödeneceği anlamını taşımaktadır.

Uluslararası Karşılaştırma Programı (ICP) tarafından hesaplanan dolar cinsinden SGP döviz kuru, bir doların A.B.D.’de satın alacağı mal ve hizmet miktarını yurt içinde satın almak için gerekli olan ulusal para miktarı cinsinden ifade edilmektedir. SGP döviz kuru belirli bir yıl için hesaplanmakta ve sonrasında bir nispi GSYİH deflatörü kullanılarak (bir ülkenin A.B.D.’ye göre GSYİH’sı cinsinden) geçmiş ve gelecekteki yıllar için extrapolasyon³² yöntemi ile tahmini değerler bulunmaktadır.

³² İstatistikte bir serideki bilinmeyen değerlerin tahmini için başvuru enterpolasyon işlemi, serinin kapsadığı dönemin veya verilerin dışındaki değerlerin tahmini olarak tanımlanmaktadır.

OECD karşılaştırmalarında ayrıntılı SGP değerleri üç yılda bir yayınlanmaktadır. Yıllık SGP tahminleri ise “genel tahmin” (*global extrapolation*) yöntemi ile elde edilmektedir. Bu yöntemle göre, belirlenen temel yıllar arasında kalan yıllara ilişkin SGP değerleri farklı ülkelerin göreceli enflasyon oranları (zımni fiyat deflatörleri) kullanılarak tahmin edilmektedir. OECD ülkeleri genelindeki sonuçlar ise OECD=1 temelinde yayınlanmaktadır. Değerler, OECD ülkeleri genelinde 1 ABD Doları karşılığı mal ve hizmetin ulusal kurdaki karşılığını göstermekte olup “OECD Doları” olarak ifade edilmektedir.

Buna karşın, Eurostat’ın organizasyonundaki karşılaştırmalar yıllık olarak gerçekleştirilmekte olup karşılaştırma programı kapsamında her yıl, “temel yıl” niteliği taşımaktadır. Eurostat ülkelerine yönelik karşılaştırmalarda AB’ye üye ülke grubu temel alınarak (AB=1) elde edilen sonuçlar yayınlanmaktadır. Bu şekilde elde edilen parite değerleri, AB üyesi ülkelerde 1 Euro karşılığı mal ve hizmetin ulusal kurdaki karşılığını ifade etmektedir.

Eurostat ve OECD karşılaştırmalarında AB=1 ve OECD Doları=1 olarak hesaplanan söz konusu pariteler suni bir ortak kuru ifade etmekte olup “Satın alma Gücü Standardı” olarak adlandırılmaktadır (TÜİK, 2008:42).

3.5. Satın alma gücü paritesinin kullanım alanları

OECD-EUROSTAT ve ICP tarafından hesaplanan satın alma gücü pariteleri ekonomik analizlere yönelik olarak; ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin ve refah düzeylerinin karşılaştırılmasında, yoksulluk düzeylerinin belirlenmesinde, gelir dağılımı ve yaşam standartlarının analizinde temel gösterge olarak kullanılmaktadır (World Bank, 2008b:5; Ward, 2002:265). Uluslararası gelişmişlik karşılaştırmalarında, döviz kuru kullanılarak ortak bir para birimine dönüştürülen harcamalar, sadece satın alınan mal ve hizmetin hacmini değil, aynı zamanda ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılıklarını da yansıtmaktadır. Bu nedenle, bu tür karşılaştırmalarda döviz kuru uygun bir değişim oranı olarak nitelendirilmemektedir. SGP döviz kuru, ülkeler arasındaki

fiyat düzeyi farklılıklarını gidererek reel mal ve hizmet hacminin karşılaştırılmasını mümkün kılmaktadır (TUİK, 2008:2).

Satın alma gücü paritesine ilişkin göstergeler çeşitli uluslararası ve bölgesel kuruluşlar tarafından farklı amaçlarla kullanılmaktadır. Örneğin; ulusal, bölgesel ve küresel ölçekte yoksulluk tahminlerinde, uluslararası yoksulluk sınırı olarak kabul edilen Birleşmiş Milletler'e ait "günde bir dolar"³³ ve Dünya Bankası'na ait "günde 1,25 ve 2 dolar" göstergeleri satın alma gücü paritesi dolar kuru cinsinden değerlendirilmektedir. Yine Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından beşeri kalkınma endeksi ve toplumsal cinsiyet eşitliğini güçlendirme ölçümlerinde; Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından ülkeler arasında sağlık eşitsizliğini değerlendirmek için kişi başına düşen sağlık harcamalarının hesaplanmasında ve uluslararası organizasyonlar tarafından ise efektif yardım programlarının tasarlanmasında kullanılmaktadır. Avrupa Birliği'nde ekonomik ve sosyal politika hedeflerine yönelik olarak; Avrupa Birliği Komisyonu'nda fonların bölgelere paylaştırılmasında kişi başına hacim endeksleri kullanılmaktadır. Ayrıca Avrupa Birliği bütçesinden üye ülkelere yapılacak yardım miktarlarının belirlenmesinde, ülkelerin reel GSYİH paylarının da dikkate alınması planlanmaktadır. İdari amaçlara yönelik olarak; Avrupa Birliği'nde emeklilik maaşlarının belirlenmesi ve Avrupa Birliği dışında çalışan personelin ücretlerinin belirlenmesinde satın alma gücü paritesi değerleri temel alınmaktadır. Ayrıca, tüketim harcamalarına ait satın alma gücü paritesi değeri, uluslararası firmalar tarafından çalışanlarına ödenen ücretlerin belirlenmesinde de gösterge olarak kullanılmaktadır.

Satın alma gücü paritesine dayalı olarak hesaplanan göstergelerin önemli bir kullanım alanı da uluslararası rekabetçilik düzeyinin değerlendirilmesidir. Bir ülke diğer

³³ 8 Eylül 2000 tarihinde yapılan Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesinde 189 ülke tarafından kabul edilen "Binyıl Kalkınma Hedefleri"nde birinci hedef mutlak yoksulluğu ve açlığı yok etmek olarak belirlenmiş ve bu doğrultuda 2015 yılına kadar günlük geliri 1 SGP dolarının altında kalan insan sayısının yarı yarıya azaltılması amaçlanmıştır. Aslında, 1 SGP doları olarak belirlenen yoksulluk sınırı, Dünya Bankasının 1993 temel yıllı olarak hesapladığı 1,08 SGP dolarının yuvarlanmış halidir. Bununla birlikte, yoksulluk sınırı Dünya Bankası tarafından 2008 yılında yayınlanan 2005 temel yıllı kalkınma göstergelerine göre revize edilmiş ve 1,25 SGP dolarına yükseltilmiştir. Türkiye'de ise TUİK, uluslararası karşılaştırmalar için günlük kişi başına 1 SGP doları, 2,15 SGP doları ve 4,30 SGP doları gelir düzeylerini yoksulluk sınırları olarak kullanmaktadır.

lkelerle satın alma gücü paritesi temelinde hesaplanmış sektörel fiyat düzeylerini karşılaştırarak hangi mal ve hizmetleri daha ucuza veya pahalıya ürettiğini, başka bir ifadeyle karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu tespit edebilmektedir (World Bank, 2008b:5). Bu amaçla, bazı ülkeler belirli imalat sanayi malları için uluslararası ticarete rekabet üstünlüğünü değerlendirirken ve bu rekabet üstünlüğünü sürdürebilecek şekilde vergi oranlarının ve sübvansiyonların düzeyini belirlerken satın alma gücü paritesi hesaplamalarından yararlanmaktadır. Uluslararası karşılaştırmalı fiyat düzeyi hakkında, fiyat artış veya azalışlarının hangi ülkelerde ve hangi sektörlerde olduğu, bu fiyat hareketlerinin ekonomideki diğer sektörlerle nasıl ilişkilendiği ile ilgili bilgi edinmek, politika yapıcılar için yapısal uyum politikalarının etkilerinin anlaşılması açısından önem taşımaktadır (ICP, 2008:16).

Bununla birlikte, ICP ve EUROSTAT tarafından SGP döviz kurunun bütün uluslararası karşılaştırmalarda kullanılmaması gerektiği; örneğin, uluslararası ticaret, sermaye hareketleri ve dış borçların değerinin ölçülmesinde piyasa döviz kurlarının kullanılması gerektiği vurgusu yapılmaktadır. Buna göre, satın alma gücü paritesi bir ulusal paranın aşırı ya da düşük değerlenmesi ile ilgili analizlerde bir gösterge olarak kullanılmamalı, ya da bir denge döviz kuru olarak yorumlanmamalıdır. Gerekçe olarak, satın alma gücü paritesi hesaplamalarının ticarete konu olan ve olmayan tüm malların fiyatlarını kapsamaması gösterilmektedir. Öte yandan, piyasa döviz kurunun ise, satın alma gücü paritesinin aksine, ulusal paralara bir mübadele aracı, spekülatif yatırımlar veya resmi rezervler cinsinden talebi yansıttığı; bu nedenle, uluslararası işlemlerin fiyatlandırılmasında ve uluslararası borçlar, sermaye akımları, mal ve hizmetlerin ihracatı ve ithalatına ilişkin ekonomilerin karşılaştırılmasında kullanılmasının daha doğru sonuçlar vereceği ifade edilmektedir (World Bank, 2008b:6).

Satın alma gücü paritesi hesaplamaları sonucunda uluslararası karşılaştırmalara temel oluşturan başlıca göstergeler, reel GSYİH, kişi başına reel GSYİH, hacim endeksi, kişi başına hacim endeksi ve karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksidir. Reel GSYİH, satın alma gücü paritesi değerleri kullanılarak, ortak para birimine dönüştürülen GSYİH değerlerini ifade etmektedir. Hacim endeksi, bir ülkenin reel GSYİH değerinin, karşılaştırmada yer alan ülkelerin toplamı içindeki oranını gösteren

bir endekstir. Kişi başına hacim endeksi ise, kişi başına reel GSYİH değerlerinin, ülke grubu (örneğin, OECD) ortalamasına göre değişimini göstermektedir.

Söz konusu göstergelerden tezimiz açısından daha ön plana çıkan karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi (Price level index, PLI) göstergesidir. Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi, GSYİH ve alt grupları bazında ülkelerin ulusal para biriminin döviz kuruna göre alım gücünün göstergesidir. Ülkelere ait SGP değerlerinin, döviz kurlarına bölünmesiyle hesaplanmaktadır. Aşağıdaki tabloda (Tablo 3.1), 2005 temel yıllık EUROSTAT-OECD karşılaştırma programı sonuçlarına göre, Türkiye ile birlikte örnek olarak seçilen Portekiz’e ait karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksleri verilmektedir. Tablo verileri yorumlanacak olursa, OECD genelinde 100 \$ karşılığı satın alınan aynı mal ve hizmet sepeti, Türkiye’de 63 \$ ve Portekiz’de 86 \$ karşılığında satın alınmaktadır. Karşılaştırmalı fiyat endeksinde çıkan değer 100’den büyük olması, söz konusu ülkenin fiyat düzeyinin piyasa kuru ile karşılaştırıldığında temel ülke ya da ülke grubundan daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi ile ilgili olarak dikkat edilmesi gereken nokta, endekste ani değişimlerin temel olarak piyasa döviz kurundaki değişimlerden kaynaklanmasıdır. Piyasa döviz kurundaki değişimler satın alma gücü paritesi değerlerine göre daha hızlı bir şekilde değiştiği için, bir ülkenin fiyat düzeyi endeksi kısa dönemde değişebilir; temel ülke ya da ülke grubu ile karşılaştırıldığında daha önce görece ucuz olan bir ülke söz konusu endekste değişime bağlı olarak daha pahalı bir ülke haline gelebilmektedir (World Bank, 2008b:5).

Tablo 3.1: Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi (OECD=100) (OECD,2007)

	Türkiye	Portekiz
SGP (OECD=1,00) (a)	0,844 (a)	0,688 (a)
Döviz kuru (\$)	1,349 TL/\$	0,804 €/ \$
Fiyat düzeyi endeksi	63	86

Not: (a) OECD ülkeleri genelindeki sonuçlar OECD= 1,00 temelinde yayınlanmaktadır. Değerler, OECD ülkeleri genelinde 1 ABD Doları karşılığı mal ve hizmetin ulusal kurdaki karşılığını göstermekte olup “OECD Doları” olarak ifade edilmektedir.

ICP tarafından hazırlanan “Küresel Satın Alma Gücü Pariteleri ve Reel Harcamalar” adlı son çalışma 146 ülkeyi kapsamaktadır ki, söz konusu 146 ülke dünya nüfusunun %95’ini ve dünya nominal GSYİH’ının %98’ini temsil etmektedir (World Bank, 2008b: 9). GSYİH ve ilgili ekonomik göstergelerin satın alma gücü paritesi cinsinden yeniden analiz edilmesi dünya ekonomisinin büyüklüğü ve yapısı ile ilgili olarak çok farklı bir tablo ortaya çıkarmıştır. Satın alma gücü paritesi ile ölçüldüğünde 2005 yılında dünya üretiminin değeri 55 trilyon dolara çıkmaktadır ki, bu değer piyasa döviz kuru ile hesaplanan değerden % 24 daha büyüktür. Genellikle, bir ekonomi ne kadar yoksulsa, satın alma gücü paritesi cinsinden yapılan GSYİH hesabı, piyasa döviz kuruna dayalı GSYİH hesabından o kadar büyük çıkmaktadır. 2005 yılı için yapılan hesaplamada, düşük gelir grubundaki ülkelerde bu farklılaşma % 160 ve orta gelir grubundaki ülkelerde %120 oranında satın alma gücü paritesi kullanılarak yapılan hesaplamalar lehine büyük hesaplanmaktadır. Yüksek gelir ülke grubu için ise farklılaşma sadece %10 oranında yüksek çıkmaktadır (World Bank, 2008a:3).

Tablo 3.2, 2005 yılı itibariyle dünya GSYİH’sının satın alma gücü paritesi ve dolar cinsinden düşük, orta ve yüksek gelirli ülkeler arasındaki dağılımını göstermektedir. Satın alma gücü paritesine dayalı GSYİH hesaplamalarıyla, düşük gelirli ülkeler 2005 yılında dünya üretiminin % 7’sini üretirken, bu oran piyasa kurlarıyla hesaplanan dolar GSYİH’larına göre % 3 düzeyinde kalmaktadır. Orta gelirli ülkeler için bu üretim değerleri sırasıyla % 33 ve % 19, yüksek gelirli ülkeler için ise % 60 ve % 78’dir.

Tablo 3.2: Gelir düzeyine göre ülke gruplarının dünya GSYİH’sında payları (2005, dolar cinsinden SGP döviz kuru ve piyasa döviz kuruna göre) (WDI, 2008)

	GSYİH (\$)	GSYİH (SGP)
	(%)	(%)
Yüksek Gelirli Ülkeler	78	60
Orta Gelirli Ülkeler	19	33
Düşük Gelirli Ülkeler	3	7

Tablo 3.3’de dünya üretiminin bölgeler ve ülke grupları itibariyle analizinde, Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri için bu üretim değerleri en büyük farklılaşmayı ortaya

koymaktadır (% 13- %7). Bununla birlikte, Güney Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerin payları açısından en büyük göreceli artışlar söz konusudur. Sahra-altı Afrika ülkeleri satın alma gücü paritesi cinsinden 2005 yılında dünya üretiminin %2'sini gerçekleştirmiştir ki bu oran piyasa döviz kuru ile yapılan hesaplamanın iki katıdır.

Tablo 3.3: Ülke gruplarının dünya GSYİH'sında payları (2005, SGP \$ kuru ve \$ kuruna göre) (WDI, 2008)

	GSYİH (\$) (%)	GSYİH (SGP) (%)
Yüksek gelirli ülkeler	78	60
Doğu Asya—Pasifik	7	13
Latin Amerika-Karayipler	6	8
Avrupa-Orta Asya	5	7
Güney Asya	2	5
Orta Doğu-Kuzey Afrika	1	3
Sahra-altı Afrika	1	2

Not: Bölgesel ülke grupları orta ve düşük gelirli ülkeleri kapsamaktadır.

Tablo 3.4'de dünya GSYİH'sında en büyük ülkelerin satın alma gücü paritesi ve piyasa döviz kuru üzerinden yüzde payları verilmektedir. Tablodaki veriler incelendiğinde, gelişmiş ülkelerin dünya GSYİH'sındaki payının piyasa döviz kuru cinsinden hesaplandığında satın alma gücü paritesi döviz kuruna göre daha yüksek çıktığı, buna karşın gelişmekte olan ülkeler açısından bu durumun tam tersinin söz konusu olduğu görülmektedir.

Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi kullanılarak hem bölgeler arası hem de ülkeler arası karşılaştırmalara bakıldığında, orta ve düşük gelirli ekonomilerin genellikle düşük fiyat düzeylerine sahip oldukları görülmektedir. Ülkelerin satın alma gücü paritesi dolar kuru cinsinden kişi başına düşen gelir düzeyi ile sahip oldukları karşılaştırmalı fiyat düzeyi arasında doğru orantılı bir ilişki vardır. Bununla birlikte, benzer kişi başına gelir düzeyine sahip ülkeler arasında da karşılaştırmalı fiyat düzeyleri büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Örneğin; İzlanda'nın karşılaştırmalı fiyat düzeyi

endeksi A.B.D.'ninkinden %60 oranında, Fiji'nin fiyat düzeyi ise Bolivya'nın üç katı oranında daha yüksektir.

Tablo 3.4: Dünya GSYİH'sında en büyük ülkelerin yüzde payı (2005)
(World Bank, 2008b)

Ülkeler	SGP Döviz Kuru (%)	Piyasa Döviz Kuru (%)
A.B.D.	22,5	27,9
Çin	9,7	5,1
Japonya	7,0	10,3
Almanya	4,6	6,3
Hindistan	4,3	1,8
İngiltere	3,5	5,1
Fransa	3,4	4,8
Rusya Federasyonu	3,1	1,7
İtalya	3,0	4,0
Brezilya	2,9	2,0
İspanya	2,2	2,5
Meksika	2,1	1,7

Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksleri GSYİH'yı oluşturan harcama grupları cinsinden de hesaplanmıştır. Tablo 3.5'de ilk dikkati çeken olgu, OECD-EUROSTAT ülkeleri ile diğer ülke grupları arasındaki fiyat düzeyi farklılığıdır. OECD-EUROSTAT ülkeleri tabloda verilen her kategoride dünya ortalamasının üstünde fiyat düzeyine sahipken, diğer ülke gruplarının tümünde fiyat düzeyleri dünya ortalamasının altında kalmaktadır. OECD-EUROSTAT ve Batı Asya ülke grupları hariç, brüt sabit sermaye formasyonu GSYİH'nın fiyat düzeyi en yüksek olan kategorisini oluşturmaktadır. Kamu tüketim harcamaları, OECD-EUROSTAT ülkelerinde en yüksek fiyat düzeyine sahipken, Afrika, Asya Pasifik ve Güney Amerika ülkelerinde en düşük fiyat düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 3.5: Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi, GSYİH unsurlarına ve bölgelere göre (2005, ABD=100) (World Bank, 2008b)

	GSYİH	Kamu harcamaları	Kişisel tüketim harcamaları	Brüt sabit sermaye formasyonu
Afrika	57	38	57	76
Asya Pasifik	51	33	48	54
Geçiş Ekonomileri	53	56	44	78
OECD-EUROSTAT	123	152	120	127
Güney Amerika	65	59	63	74
Batı Asya	64	50	59	56

Tablo 3.6’da, ürün gruplarına göre karşılaştırmalı fiyat düzeyi endekslerine bakıldığında, makine ve teçhizat fiyatlarının ülkeler arasında en az farklılık gösteren fiyatlar olduğu görülmektedir. Bunun nedeni olarak, makine ve teçhizatların gelişmekte olan ülkelerin büyük bölümü tarafından ithal edilmek zorunda kalınması ve buna bağlı olarak fiyatlarının döviz kuru cinsinden fiyat endeksine yansımaları gösterilmektedir. Ülke grupları arasında en büyük farklılık gösteren karşılaştırmalı fiyat düzeyi endekslerinin ise sağlık ve eğitimle ilgili olduğu görülmektedir (World Bank, 2008b:14-15).

Tablo 3.6: Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi, ürün gruplarına ve bölgelere göre (2005, ABD=100) (World Bank, 2008b)

	Afrika	Asya Pasifik	Geçiş Ekonomileri	OECD-EUROSTAT	Güney Amerika	Batı Asya
Makine ve teçhizat	88	89	89	103	109	79
Yiyecek ve alkolsüz içecekler	93	67	61	124	77	69
Mobilya, ev eşyası	59	64	69	111	74	55
Eğlence	78	48	52	108	79	77
Diğer ürünler	53	55	77	110	78	62
Giysi, ayakkabı	68	58	94	115	84	63
Ulaşım	78	62	64	109	78	48
İletişim	117	45	78	125	74	119

Tablo 3.6'nın devamı

Restoran ve oteller	68	63	57	108	62	103
Muhtelif mal ve hizmetler	53	51	50	113	59	49
Alkollü içecekler ve tütün ürünleri	77	78	44	111	44	58
İnşaat	68	40	78	163	67	49
Kira,su,elektrik, gaz	38	50	22	118	62	78
Sağlık	41	18	28	142	50	35
Eğitim	37	27	20	167	70	52

3.6. Satın alma gücü paritesinin kullanımına yönelik eleştiriler

Piyasa döviz kuru yerine SGP temelli göstergeler kullanılarak küreselleşmenin başarılı gösterilmeye çalışılması çabası, hem gerçek ekonomik durum hem de toplumsal refah açısından tartışmaya açık değerlendirmelere zemin hazırlamıştır (Freeman, 2009:1433). Özellikle ICP tarafından 2005 yılı için yapılan karşılaştırmalı değerlendirmelerde yapılan güncellemeler, 1993 yılı için yapılan çalışmaya göre gelişmekte olan ülkeler açısından büyük farklılıklar göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin dünya üretimindeki payı önceki hesaplamaya göre % 7 oranında azalarak %47'den % 40'a düşürülmüştür. Ülke bazında en büyük değişiklikler Bangladeş, Filipinler, Çin ve Hindistan için söz konusudur. Yeni SGP hesaplamalarına göre, Çin'in kişi başına GSYİH'sı % 38,7; Hindistan'ın kişi başına GSYİH'sı ise % 37,2 daha düşük değerdedir (Tablo 3.7). Wade (2009: 153)'e göre, uluslararası ekonomik verilere ilişkin söz konusu düzeltilmiş değerlerin büyük ölçüde farklılık göstermesi, yeni hesaplama yönteminin güvenilirliğini azaltmaktadır. Buna karşın, gelişmiş ülkelerin GSYİH değerlerinin yeni hesaplama yönteminden etkilenmemiş olduğu ve önceki hesaplamaya yakın değerler aldığı dikkat çekmektedir (World Bank, 2008a:3).

Tablo 3.7: 2005 temel yıllık hesaplanmış kişi başına GSYİH değerlerinin 1993 temel yıllık değerlerle karşılaştırması (2005 yılı SGP dolar kuru cinsinden) (Milanovic, 2009)

Ülkeler	Kişi başına GSYİH (Eski SGP değerlerine göre)	Kişi başına GSYİH (Yeni SGP değerlerine göre)	Düzeltilme (%)
Bangladeş	2.015	1.068	-47,3
Filipinler	4.991	2.956	-40,8
Çin	6.666	4.088	-38,7
Hindistan	3.536	2.222	-37,2
Meksika	10.356	11.387	+10,0
Nijerya	1.200	1.520	+26,7
Japonya	31.262	30.290	-3,1
A.B.D.	42.454	41.823	-1,5

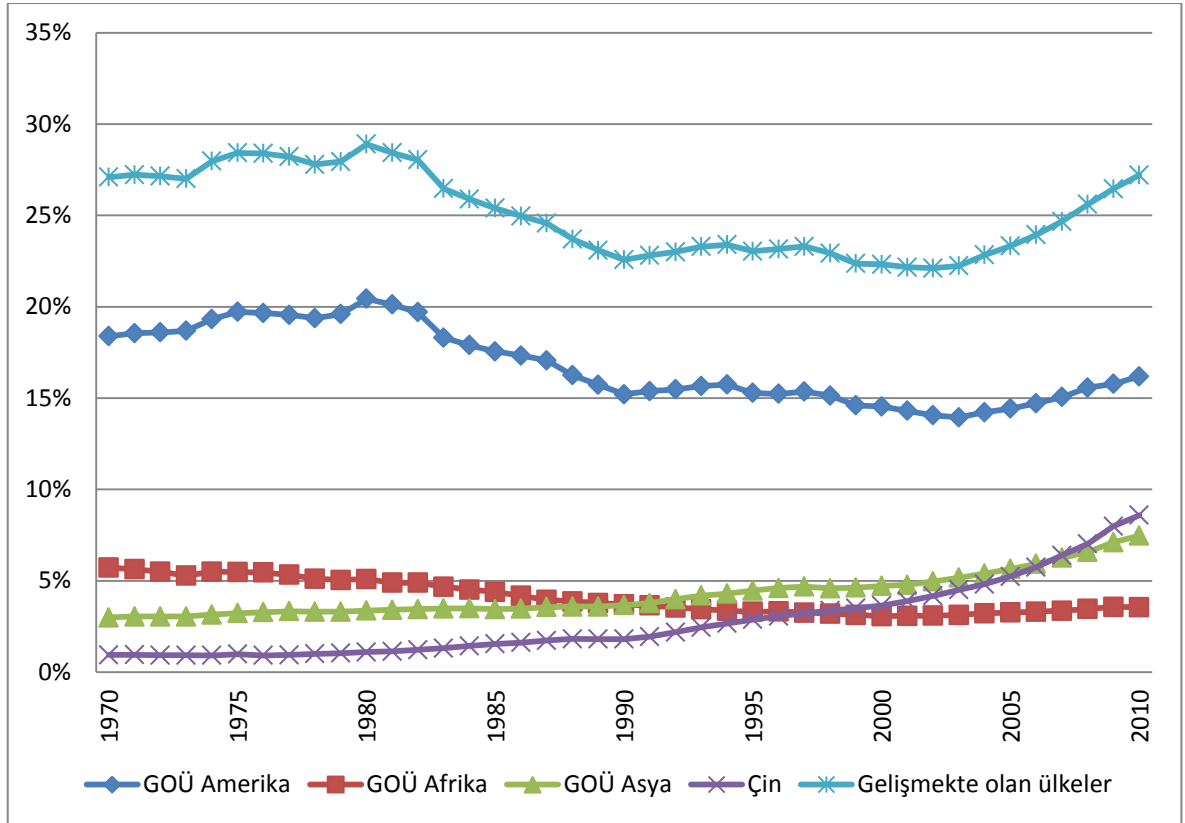
Tablo 3.8'e göre, 1980-2008 yılları arasında merkez ülkelerin üretim düzeyi SGP döviz kuru cinsinden ölçüldüğünde, piyasa döviz kuru bazında ölçümüne oranla hemen hemen aynı düzeyde gerçekleşirken, çevre ülkelerin üretim düzeylerinin SGP cinsinden ölçüldüğünde daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin, 2000 ile 2004 yılı arasındaki ortalama değerlere bakıldığında, yüksek gelirli ülke grubunun SGP dolar kuru cinsinden üretim düzeyi dolar cinsinden üretim düzeyi ortalamasına neredeyse eşitken, söz konusu oran orta gelirli ülke grubu için 2,54 katı, düşük gelirli ülkeler için ise 2,95 katı olarak hesaplanmaktadır.

Tablo 3.8: Gelir düzeyine göre ülke gruplarının SGP \$ cinsinden GSYİH'sının, \$ cinsinden GSYİH'ya oranı (WDI Databank, kendi hesaplamaları)

	1980-1984	1985-89	1990-94	1995-99	2000-04	2005-08
Yüksek gelirli ülkeler	1,11	1,05	0,92	0,95	1,05	0,96
Orta Gelirli ülkeler	1,89	2,35	2,37	2,24	2,54	1,99
Düşük Gelirli ülkeler	...	1,78	2,37	2,53	2,95	2,65
Dünya	1,30	1,29	1,16	1,18	1,34	1,21

Dünya düzeyinde gelir düzeylerinin yakınsaması olarak yorumlanan bu durum, ticari ve finansal liberalizasyon politikalarının uygulanmaya başlaması ile gelişmekte olan ülkelerin ortalama gelir düzeyinin gelişmiş ülkeler düzeyine yakınsaması arasında

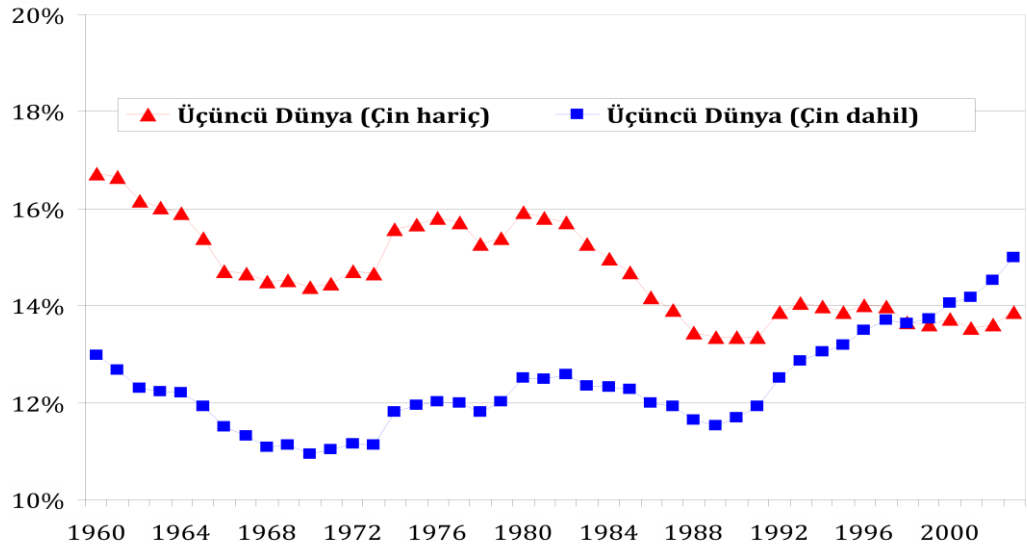
pozitif bir korelasyon kuran küreselleşme savunucularının (Bknz. Dollar vd., 2004) ön plana çıkardığı bir ampirik gözlemdir. Bununla birlikte, ülke grupları düzeyinde, gelişmekte olan ülkelerin reel GSYİH cinsinden ölçülen ortalama gelir düzeyinin, gelişmiş ülkeler ortalamasına göre oranına bakıldığında (Grafik 3.1), 1970-2010 döneminde ortalama gelir düzeyinde herhangi bir yakınsama sürecinin yaşanmadığı, aksine 1980’li yıllardan itibaren bir ıraksama sürecinin yaşandığı, 2010 yılı itibariyle 1970’li yıllardaki düzeyine döndüğü görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin reel kişi başına düşen milli gelir (KBMG) düzeyinin, söz konusu dönemin tamamında gelişmiş ülkeler ortalamasının %30’unun altında seyretmesi, küreselleşme savunucularının yakınsama iddialarını doğrulamayan bir görüntü arz etmektedir.



Grafik 3.1: Gelişmekte olan ülkelerin KBMG düzeyinin, Gelişmiş ülkelerin KBMG’ne oranı (Reel GSYİH, 2005 yılı sabit fiyatlarıyla, % cinsinden) (UNCTADSTAT)

SGP cinsinden üçüncü dünya ortalama gelir düzeyinin ilerlemiş ülkelere oranına 1960-2007 dönemi için baktığımızda ilginç bir durum ortaya çıkmaktadır.

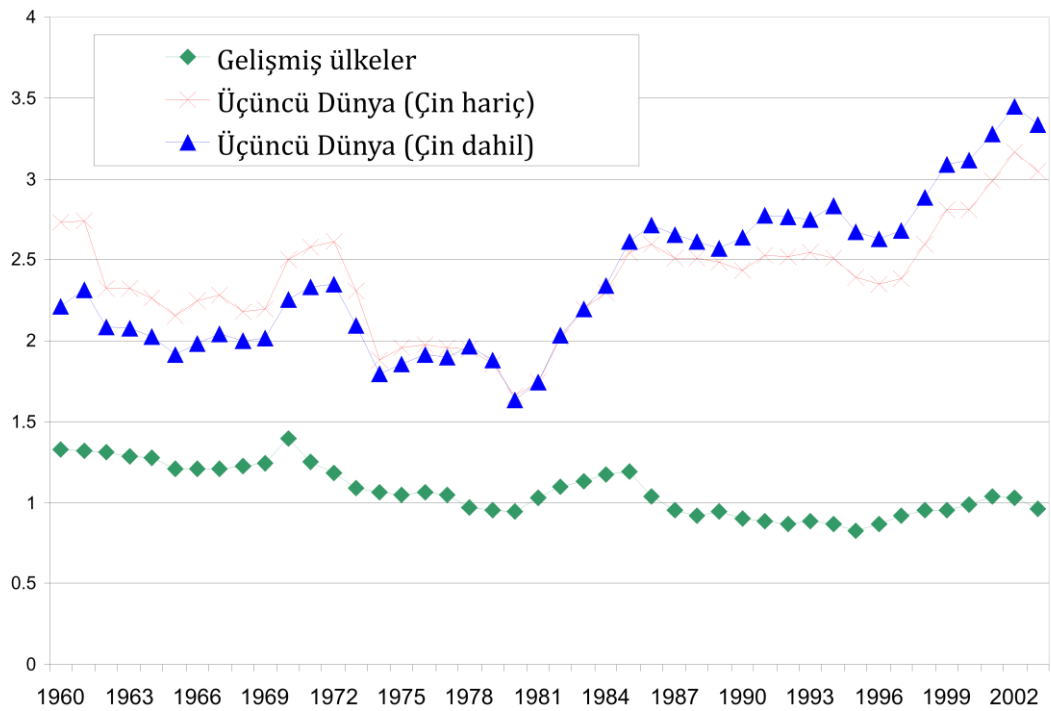
Grafik 3.2’de, Çin’in dâhil edildiği trend çizgisi dikkate alındığında küreselleşme söylemini onaylayan bir biçimde, 1980’lerin sonundan itibaren başlayan ve bugüne kadar devam eden bir yakınsama eğilimi görülmektedir. Bununla birlikte, Çin hariç tutulduğundaki duruma bakıldığında yakınsamanın gerçek olmadığı ve Çin’in tek başına bu görüntüyü değiştirdiği ortaya çıkmaktadır. Küreselleşme söyleminin ampirik geçerliliğinin tek bir ülkenin varlığına bağlı olarak gerçekleşiyor olması kuşku uyandırmaktadır (Wade, 2009).



Grafik 3.2: Üçüncü Dünyanın SGP cinsinden KBMG düzeylerinin karşılaştırılması (Gelişmiş ülkelerin KBMG düzeyine oranı % cinsinden) (Wade, 2009:151)

Piyasa döviz kuru ve SGP döviz kuru cinsinden ölçülen GSYİH’nın farklılık göstermesi, küreselleşmenin sadece gelirlerde değil fiyatlarda da bir ıraksamaya neden olduğunun göstergesidir. SGP üretim düzeyi dolar düzeyinden daha yüksek olan ülkede, karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi cinsinden fiyatlar daha düşük olmaktadır. Böylece eğer bir ülkenin yerli ürünleri örneğin ABD’deki fiyatlara kıyasla daha ucuz ise (örneğin ABD’de 1 Dolara satın alınan bir mal Türkiye’de 0,844 Dolara satın alınıyorsa), uluslararası organlar bu ülkeyi ürünlerini dünya piyasalarında satarak elde ettiğinden daha üretken bir ülke olarak değerlendirmektedir (Freeman, 2009: 1433; 2008:86-87).

SGP istatistikleri finansal ve ticari liberalizasyon sürecinde sermaye ve tüketim mallarının fiyatları arasındaki ıraksamayı da ortaya koymaktadır. Freeman, (2009:1434-1435) gelişmekte olan ülkelerin paralarının satın alma gücünün daha ziyade tkretim malı satın alma gücünü, gelişmiş ülke paralarının satın alma gücünün daha çok miktarda yatırım malı satın alma gücünü yansıttığından hareketle, az gelişmiş ülkelerin SGP ile hesaplanmış GSYİH/ kurla hesaplanmış GSYİH oranını zımn bir yatırım malı/tkretim malı endeksi olarak yorumlamaktadır. Buna göre, 1981’den günümüze merkez ve evre ülkelerde fiyat düzeylerinde bir ıraksama yaşanmaktadır (Grafik 3.3).



Grafik 3.3: Merkez ve evre arasındaki karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksinin seyri (SGP döviz kuru cinsinden GSYİH’nın döviz kuru cinsinden GSYİH’ya oranı) (Freeman, 2009:1438)

evre ülkelerin iktisadi kalkınma açısından merkez ülkelere gerçek anlamda yakınsayabilmesi için temel koşul sermaye ve ara malları satın alma gücüdür. Ancak bu malların fiyatları merkez ülkeler tarafından belirlendiği için, evre ülkeler açısından bu fiyatlar çok yüksek kalmaktadır. Freeman (2009)’a göre, bu önemli girdiler için gelişmekte olan ülkelerin ulusal para birimlerinin satın alma gücü, tkretim mallarını satın alma gücünden daha düşüktür. Sermaye malları ve ara malların ortalama fiyatı

tüketim mallarına göre gelişmiş ülkelerde % 100'ün üstünde iken, gelişmekte olan ülkelerde bu oran % 200'ün üstündedir. Başka bir ifadeyle, yatırım mallarının göreceli fiyatı gelişmekte olan ülkelerde tüketim mallarının fiyatlarından % 100 daha yüksektir. Öte yandan, çevre ülkeler yatırım mallarını satın alırsa o zaman yerel fiyatlardan değil küresel fiyatlardan ödeme yapacaktır. Aslında, gelişmiş ülkelerdeki rakiplerinin ödemesi gereken para miktarının aynısını ödeyecektir (Tablo 3.9).

Tablo 3.9: Sermaye yatırımı ve makine fiyatları (Yurt içi tüketime göre, 1985)
(Freeman, 2009:1440)

Birinci Dünya			Üçüncü Dünya		
Ülke	Sermaye yatırımı (%)	Makine (%)	Ülke	Sermaye yatırımı (%)	Makine (%)
Kore	135	170	Pakistan	264	353
İngiltere	118	113	Mısır	332	323
Japonya	129	116	Hindistan	211	300
A.B.D.	100	100	Kenya	240	265
Almanya	97	95	Zimbabve	209	212
Medyan	108	107	Medyan	230	211

Ülkeler arasındaki fiyat düzeylerini karşılaştırmak için ICP tarafından geliştirilen alternatif bir yöntem, ulusal para cinsinden Gayrisafi Milli Gelir verilerinin eşdeğer satın alma gücünü yansıtan dönüştürme faktörleri kullanılarak ortak bir hesap birimine dönüştürülmesidir. ICP tarafından hazırlanan fiyat ve harcama verilerine dayanarak hesaplanan satın alma gücü dönüştürme faktörleri, ülkeler arasındaki fiyat düzeylerini eşitlemek için kullanılmaktadır. Satın alma gücü paritesi dönüştürme faktörü (PPP conversion factor), A.B.D.'de 1 dolara satın alınan mal ve hizmet miktarının söz konusu ülkede satın alınabilmesi için gereken ulusal para birimi miktarıdır. Satın alma gücü paritesi dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı (Ratio of PPP conversion factor to market exchange rate), ülkeler arasında GSYİH'yı oluşturan mal ve hizmet sepetinin maliyetinin karşılaştırılmasını mümkün kılmaktadır (World Bank, 2008a:53).

Satın alma gücü paritesi dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı kullanılarak çevre ülkelerin durumu analiz edildiğinde, fiyat düzeyinin Amerika

Birleşik Devletleri temel ülke olarak veri alındığında, merkez ülkelere göre oldukça düşük olduğu gözlenmektedir. Tablo 3.10'daki veriler yorumlanacak olursa, örneğin 2000-2004 döneminde A.B.D.'de 100 \$ karşılığı alınan mal ve hizmet sepeti, Pakistan ve Bolivya'da 30 \$'a satın alınabilmektedir. Küreselleşme savunucularının başarılı örnekler olarak ön plana çıkardığı Çin'de aynı mal ve hizmet sepeti 40 \$ ve Hindistan'da ise 30 \$'a satın alınabilmektedir. Bu durumun temel nedeni, çevre ülkelerin para birimlerinin satın alma gücü paritesi dolar kuru ile karşılaştırıldığında piyasa dolar kuru cinsinden daha düşük değerlenmesidir. Buna göre, 2000-2004 döneminde örneğin Çin'in ulusal parasının piyasa dolar kuru satın alma gücü paritesi dolar kuruna göre % 60 oranında, Hindistan için ise % 70 oranında düşük değerlenmiştir.

Tablo 3.10: SGP dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı (çevre ülkeler)
(WDI Databank)

Ülkeler	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Arjantin	0,58	0,60	0,91	0,91	0,56	0,49
Bangladeş	0,59	0,52	0,49	0,47	0,39	0,36
Bolivya	0,54	0,40	0,34	0,35	0,30	0,33
Brezilya	0,50	0,44	0,53	0,72	0,44	0,68
Şili	0,78	0,46	0,54	0,62	0,48	0,67
Çin	0,65	0,46	0,36	0,41	0,40	0,47
Kolombiya	0,47	0,33	0,32	0,45	0,39	0,53
Mısır	0,39	0,36	0,30	0,37	0,33	0,31
Endonezya	0,73	0,45	0,43	0,37	0,36	0,49
Hindistan	0,55	0,48	0,34	0,32	0,30	0,35
Kenya	0,52	0,41	0,30	0,38	0,36	0,45
Meksika	0,60	0,42	0,60	0,53	0,65	0,68
Malezya	0,68	0,54	0,53	0,50	0,44	0,51
Pakistan	0,46	0,35	0,31	0,31	0,30	0,35
Tayland	0,58	0,49	0,55	0,51	0,38	0,45
Türkiye	0,56	0,46	0,57	0,51	0,46	0,66

Not: Dönemsel ortalamalar tarafımdan hesaplanmıştır.

Buna karşılık, merkez ülkeler için satın alma gücü paritesinin piyasa döviz kuruna oranına bakıldığında, fiyatların temel ülkeye yakın seyrettiği ve önemli bir sapma göstermediği görülmektedir (Tablo 3.11). Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksinde meydana gelen değişmelerin temel olarak piyasa döviz kurundaki ani değişimlerden kaynaklandığı ve ülkelerin fiyat düzeylerini temel ülkeye görece olarak ucuz ya da pahalı hale getirdiği ifade edilmişti. Ancak ilgili tablolar dikkate alındığında çevre ülkelerin fiyat düzeylerinin piyasa döviz kurları ne kadar değişirse değişsin temel ülke ya da merkez ülkelere göre her zaman ucuz kaldığı görülmektedir.

Tablo 3.11: SGP dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı (merkez ülkeler)
(WDI Databank)

Ülkeler	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Belçika	0,86	0,87	1,09	1,10	0,91	1,21
Kanada	0,97	0,96	1,00	0,85	0,84	1,09
İsviçre	1,03	1,18	1,42	1,42	1,21	1,41
Almanya	0,89	0,96	1,19	1,18	0,96	1,14
Danimarka	1,03	1,14	1,38	1,34	1,16	1,53
Finlandiya	1,02	1,20	1,30	1,20	1,02	1,29
Fransa	0,97	1,02	1,21	1,15	0,95	1,23
İngiltere	0,90	0,87	1,05	1,04	1,00	1,22
İtalya	0,71	0,86	1,06	0,93	0,86	1,13
Japonya	0,97	1,27	1,51	1,60	1,25	1,10
Hollanda	0,96	0,95	1,21	1,09	0,93	1,18
Norveç	1,35	1,31	1,42	1,32	1,16	1,48
İsveç	1,11	1,16	1,39	1,24	1,05	1,32

Not: Dönemsel ortalamalar tarafımdan hesaplanmıştır.

Gerçekte, fiyat farklılaşması ile gelir farklılaşmasının bileşik etkisinin incelenmesi ve bu ikisinin ayrı değil fakat birbirine tamamen bağımlı olgular olduğunun anlaşılması gerekmektedir. Fiyat farklılaşması gelir farklılaşmasının bir sonucu ve onun kanıtıdır (Freeman, 2008:90-91). SGP döviz kuru ile piyasa döviz kuru ölçümleri arasındaki farklılık özetle şunu demeye gelmektedir: dünya ikiye bölünmüştür;

dünyanın her iki kısmı için de geçerli olan (kuramsal olarak tutarlı) tek bir gelir hacmi ölçüsü yoktur. Ekonomik performansı ölçerken dünyanın gelişmiş ve hakim kısmındaki fiyat yapısına mı, yoksa dünyanın bağımlı kısmındaki fiyat yapısına bakılması gerektiği sorusunun cevaplanması gerekmektedir. Gelişmiş ülkeler, her şeyden önce, teknoloji üzerinde bir tekele, yani yatırım mallarını üretme araçlarına sahiptir. Geriye kalan ülkeler aradaki bu mesafeyi ancak yatırım mallarına içerilmiş bu teknolojiyi edinerek kapatabilirler. Yatırım malları genellikle gelişmiş ülkelerde üretilir ve dahası bu ülkelerin yıllık harcamalarının büyük bir kısmını oluşturur. Dolayısıyla, ülkelerin ekonomik performansını karşılaştırmak için kullanılması gereken temel, gelişmiş ülkelerdeki fiyat yapısıdır (Freeman, 2008:93).

SGP döviz kurunun uluslararası karşılaştırmalarda piyasa döviz kuruna göre daha tutarlı sonuçlar verdiğini savunan kurumlar ve araştırmacılar, merkez ülkeler ve çevre ülkeler arasındaki fiyat farklılaşmasının coğrafik bir yapıya sahip olduğunu kabul etmekle birlikte, diğer coğrafik farklılaşmaların açıklanmasında fiyat farklılaşmasının bir faktör olarak etkilerini analizlerinin dışında bırakmaktadır. Freeman (2009:1437)'a göre, dünyanın farklı bölgelerindeki fiyat farklılaşması sadece istatistiksel ya da coğrafik bir sapma değildir, yoksulluk ve azgelişmişliğin temel nedenidir. Dolayısıyla, küreselleşme ve neoliberal kalkınma modellerine ilişkin söylemleri haklı çıkarmak adına Dünya Bankası ve IMF tarafından ön plana çıkarılan, hem üretime hem de tüketime yönelik karşılaştırmalarda kullanılabilecek standart bir ölçü birimi haline getirilmeye çalışılan satın alma gücü paritesi, gerçekte var olan eşitsizlikleri gizleme ya da olduğundan daha az gösterme amacına dönük olarak kullanılmaktadır.

Satın alma gücü paritesi teorisi, özü itibarıyla uluslararası ticaret bağlamında denge döviz kurunun oluşumunu açıklama amacıyla geliştirilmiş bir teorik yaklaşımdır. OECD-EUROSTAT ve ICP'nin bir yandan hesapladıkları satın alma gücü paritesi değerlerinin bir ulusal para biriminin aşırı ya da düşük değerlendirilmesi ile ilgili analizlerde bir gösterge olarak kullanılmaması ve bir denge döviz kuru olarak yorumlanmaması gerektiğine vurgu yaparken; öte yandan ise satın alma gücü paritesi ile hesaplanan karşılaştırmalı fiyat düzeyi endekslerinin ülkeler tarafından uluslararası ticarete rekabet düzeylerini belirlemede kullanabileceklerini ifade ederek uluslararası ticaretle

ilişkilendirmesi birbiriyle tutarlı görünmemektedir. Öte yandan, söz konusu uyarıya rağmen OECD tarafından hesaplanan satın alma gücü paritesi döviz kuru değerleri döviz piyasalarında ulusal para birimlerinin aşırı ya da düşük değerlenmesi ile ilgili analizlerde denge döviz kuru olarak kullanılmaktadır. Örneğin, Deutsche Bank satın alma gücü paritesinin döviz kuru tahmin yöntemleri içinde en iyi performans gösteren teorik model olduğunu vurgulamakta ve döviz piyasalarında yatırım stratejilerini tasarlarken OECD tarafından hesaplanan satın alma gücü paritesi değerlerini dikkate almaktadır. Söz konusu banka tarafından döviz piyasasına ilişkin hazırlanan çalışma ve raporlarda, uzun dönemde para birimlerinin satın alma gücü paritesi değerine (banka bu değeri “makul değer³⁴” olarak tanımlıyor) dönme eğilimi gösterdiği, buna karşın kısa ve orta dönemde ticarete, bilgiye ve diğer maliyetlere bağlı olarak para birimlerinin cari değerlerinin satın alma gücü paritesi değerinden saptığı ifade edilmektedir. Bu durumun ise, para birimlerinin uzun dönemde satın alma gücü paritesi değerine dönene kadar kar elde etme olanağı yarattığına işaret edilmektedir³⁵ (Deutsche Bank, 2007:42; Hafeez vd.,2007:3; Brehon, 2011:42).

OECD-EUROSTAT ve ICP, satın alma gücü paritesi değerlerinin uluslararası ticaretle ilgili analizlerde kullanılmaması gerektiğine gerekçe olarak, hesaplanan satın alma gücü paritesi değerlerinin sadece ticarete konu olan malları değil, aynı zamanda ticarete konu olmayan malları da içerdiğini (Asian Development Bank, 2007:12); sadece yurt içinde üretilen veya tüketilen mal ve hizmetleri kapsadığı, ihracat fiyatı üzerinden değerlendirilen malları kapsamadığını göstermektedir³⁶ (European

³⁴ Deyimin orijinal ifadesi “fair value” şeklinde olup, ülkemizdeki yazılı ve görsel medyada Türkçe karşılığının “adil değer, adil fiyat ya da adil kur” olarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Aslında döviz kuru modellerinde söz konusu değer “uzun dönem denge değeri” olarak geçmekte iken, son dönemde literatürde “makul değer” olarak kullanım şeklinin giderek yaygınlaştığı görülmektedir.

³⁵ Deutsche Bank tarafından G10 ülkelerinin para birimleri için hesaplanan değerlenme endeksinde (G10 DB Valuation Index), söz konusu para birimleri OECD satın alma gücü paritesi değerleri denge döviz kuru olarak kullanılarak aşırı ya da eksik değerlenmelerine göre sıralanmaktadır. Daha sonra, döviz piyasalarında (FOREX) iki ile beş yıllık bir zaman aralığında en düşük değerlenen üç para birimini satın alınması ve en yüksek değerlenen üç para biriminin satılması şeklinde bir ticaret stratejisi izlenmektedir.

³⁶ Genel olarak, GSYİH’nın tüm alt grupları için fiyatların derlenmesi gerekmektedir. Ancak uygulamada bazı gruplara ilişkin fiyatlandırma çalışması yapılmamaktadır. Buna neden olarak, çok masraflı olabilecek özel araştırmaları gerektirmesi gösterilmektedir. Örneğin, GSYİH ana gruplarından “net mal ve hizmet ihracatı” için, nihai mal ve hizmetlerin fiyatlandırılmasının yanında ham maddelerin ve ara girdilerin de fiyatlandırılması gerekmektedir. Bu gruplara ilişkin satın alma gücü paritesi değeri, uygun olabilecek

Commission, 2007:17). Buna bağılı olarak, ilgili kuruluşlar tarafından hesaplanan karşılaştırmalı fiyat düzeyi endekslerinin, hesaplamada kullanılan mal ve hizmet sepetinin ticarete konu olmayan mal ve hizmetleri de içeriıyor olması nedeniyle uluslararası rekabet düzeyinin ölçülmesinde kullanılmasının uygun olmayacağı da ileri sürülebilir. Bununla birlikte, ticarete konu olmayan mal ve hizmetlerin ticarete konu olan mal ve hizmetlerin üretiminde kullanıldıkları ve ilgili nispi fiyat düzeylerinde üretici firmaların maruz kaldıkları yurt içi maliyet baskılarını yansıttıkları dikkate alınırca, söz konusu satın alma gücü paritesi hesaplamalarının rekabet düzeyinin ölçümünde kullanılabileceğı lehinde bir tespit olarak karşımıza çıkmaktadır³⁷ (Deutsche Bank, 2004:36).

diğer gruplara ait veriler kullanılarak hesaplanmaktadır. Bu amaçla kullanılan paritelere “referans parite” denilmektedir. Net mal ve hizmet ihracatı için kullanılan referans parite ise döviz kurudur (TUIK, 2008:27-28). Dolayısıyla, ICP ve OECD-EUROSTAT ithalat ve ihracat ile ilgili fiyat verilerini toplamamakta, GSYİH’nın net mal ve hizmet ihracatı kalemi için satın alma gücü paritesi değeri olarak döviz kurunu kullanmaktadır (Rao, 2012:21).

³⁷ Burada, Deutsche Bank’ın SGP döviz kurunu kullanmasına gelebilecek olası eleştirilere karşı bilimsel gerekçeler üretmeye çalıştığı düşünülebilir. Aslında, SGP döviz kuruna uluslararası finansal aracı kurumların gösterdiği pratik ilgi ve güven, tezimiz açısından ilgili göstergenin kullanılmasını daha da önemli hale getirmektedir.

BÖLÜM IV

4. SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİNDEN SAPMANIN NEDENLERİ

Satın alma gücü paritesinden sapma ile kastedilen, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasıdır (Swada ve Yotopoulos, 2006:8). Yabancı ülkelerde üretilen malların yurt içinde üretilen mallar cinsinden görelî fiyatını yansıtan reel döviz kurunu, iki ülke arasındaki SGP'den sapmaların bir ölçüsü olarak da görmek mümkündür. Dolayısıyla, reel döviz kurunda meydana gelen değişmelerin SGP'den sapmalara eşdeğer olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, literatürde satın alma gücü paritesinden sapmayı ölçmek amacıyla yapılan analizler reel döviz kuru aracılığıyla yapılmakta (Froot vd., 1995; Rogoff, 1996; Sarno vd., 2002; Taylor vd., 2004; Sarno, 2005; Copeland, 2005; MacDonald, 2007) ve ilgili literatürde reel döviz kurunun sapması (real exchange rate misalignment) açısından ele alınmaktadır³⁸.

Literatürde “cari reel döviz kurunun uzun dönem denge reel döviz kurundan sapması” olarak tanımlanan reel döviz kurunun sapmasının büyüklüğünü ölçebilmek için, cari reel döviz kuru ve uzun dönem denge reel döviz kurunu ayrı ayrı tanımlamak ve ölçmek gerekmektedir. Ancak, cari reel döviz kuru ve onun uzun dönem denge seviyesinin ölçülmesi kuramsal ve ampirik olarak kolay değildir. Burada belki de en büyük zorluk, uzun dönem denge reel döviz kurunun “gözlemlenemeyen” bir büyüklük olması ve belirli bir kuramsal denge döviz kuru tanımına dayandırılarak hesaplanmasının gerekmesinden kaynaklanmaktadır. Makroekonomik büyüklüklerin

³⁸ Her ne kadar reel döviz kuru kavramının kökenleri satın alma gücü paritesi ve tek fiyat kanununa dayansa da, kurların oluşumuna ilişkin güncel literatür satın alma gücü paritesi yaklaşımından farklı olarak uluslararası görelî fiyatların dışında başka makroekonomik temel değişkenlere odaklanmış ve reel döviz kuru analizlerini bu değişkenlere bağlı olarak geliştirmişlerdir. Buna bağlı olarak, literatürde söz konusu yaklaşımların reel döviz kurunu ele alış biçiminin ön plana çıktığı ve sapma olgusunu reel döviz kuru üzerinden ele aldıkları görülmektedir.

çeşitliliğine ve kullanılan ampirik yönteme göre, veri bir cari reel döviz kuru için farklı uzun dönem denge reel döviz kurları bulmak olanaklıdır (Kibritçioğlu vd., 2004).

Reel döviz kuru sapmasının ölçülmesinde ilk adım, uygun bir cari reel döviz kuru endeksi hesaplanması veya seçilmesidir. Reel döviz kuru endeksinin hesaplanmasında, (i) cari reel döviz kurunun sadece tek bir yabancı paraya göre mi, yoksa birden fazla yabancı ulusal paraya göre mi hesaplanacağı, (ii) birden fazla paraya göre hesaplanacaksa, hangi ulusal paralara göre ve hangi ağırlıklarla ölçüleceği, (iii) ağırlıkların bütün veri dönemi için sabit mi, değişken mi olacağı, (iv) ortalamanın aritmetik mi, geometrik mi hesaplanacağı ve (v) reelletirmede kullanılacak yerli ve yabancı fiyat endekslerinin (TÜFE, TEFE, vb.) neler olması gerektiği gibi çok sayıda etkenin önemli rol oynayacağı ve hesaplanan endeksin değerini etkileyeceği açıktır (Ellis, 2001).

Uzun dönem denge reel döviz kuru kavramı, cari reel döviz kurunun olması gereken (denge) değerini göstermektedir ve bu bakımdan, “denge”nin nasıl tanımlandığı ve belirleyicilerinin hangi değişkenler olduğu da, en az cari reel döviz kurunun tanım ve ölçümü kadar reel döviz kurunun sapmasının büyüklüğünü de etkiler (Kibritçioğlu vd., 2004). Reel döviz kurunun sapmasına ilişkin literatürde denge reel döviz kuru hesaplama yaklaşımları satın alma gücü paritesi teorisi, genel denge modelleri, kısmi denge modelleri ve tek denklem modelleri olarak dört ana başlık altında incelenmektedir³⁹. Satın alma gücü paritesi teorisine göre, mutlak terimler cinsinden ifade edildiğinde uzun dönem denge reel döviz kurunun her zaman 1’e (veya endeks cinsinden 100’e) eşit olması gerekmektedir. Buna karşın, satın alma gücü paritesi teorisi dışında kalan diğer yaklaşımlara göre, uzun dönem reel döviz kuru iç ve dış ekonomik denge sağlandığında geçerli olan reel döviz kuru olarak tanımlanmaktadır. Burada, iç denge ile tam istihdam çıktı düzeyinin sağlanması, dış denge ile ise cari işlemler dengesinin sağlanması ya da cari işlemler açığının hedeflenen sürdürülebilir bir düzeyde

³⁹ Satın alma gücü paritesi teorisi hariç, uzun dönem denge reel döviz kuru hesaplamaya yönelik diğer modellere örnek olarak temel denge döviz kuru (fundamental equilibrium exchange rate, FEER), davranışsal denge döviz kuru (behavioral equilibrium exchange rate, BEER), arzulanan denge döviz kuru (IMF’s desired equilibrium exchange rate, DEER), doğal denge döviz kuru (NATREX- natural equilibrium exchange rate) verilebilir (Edwards vd.,1999; Sarno vd.,2002; MacDonald, 2007).

tutulmasına vurgu yapılmaktadır (Rosenberg, 1996:31). Sonuçta, cari reel döviz kurunun iç ve dış dengenin her ikisini birden sağlayacak düzeyde olmaması durumunda ise reel döviz kuru sapması ortaya çıkmaktadır.

Uzun dönem denge reel döviz kurunu hesaplarken, satın alma gücü paritesi teorisinde uluslararası göreceli fiyatlar temel belirleyici faktör konumundadır. Buna karşılık, diğer yaklaşımlarda potansiyel belirleyici faktörler olarak ön plana çıkan bazı temel makroekonomik değişkenler arasında dışa açıklık derecesi, dış ticaret haddi, ticarete konu olan ve olmayan mallar üreten sektörler arasındaki üretkenlik farkı, uluslararası reel faiz oranı farklılıkları, net doğrudan yabancı sermaye yatırımları, net sermaye girişi, kamu kesimi dengesi, merkez bankasının net yurt dışı varlıkları ve kamu borçları sayılabilir.

Uzun dönem denge reel döviz kurunun hesaplanması amacıyla uygulamaya dönük olarak başlıca üç yöntem kullanılmaktadır: Satın alma gücü paritesi teorisi yaklaşımına göre, uzun dönem denge reel döviz kuru ulusal para biriminin reel değerinde aşırı ya da eksik değerlenmenin olmadığı kabul edilen bir dönemdeki kurdur. Bu dönemin genelde cari reel döviz kurunun baz dönemi değeri olduğu kabul edilir ve buna bağlı olarak, baz döneminin hangi dönem olarak kabul edildiği sapma derecesi tahminini açık bir biçimde etkiler. Örneğin, baz dönemi 1995 olan bir cari reel döviz kuru endeksi için denge kur değeri 1995 yılı baz alınarak saptanan 100'dür ve bu denge değeri bütün dönemler için geçerlidir. Baz dönemi seçiminden kaynaklanan bu zayıflığı gidermek amacıyla literatürde bazen cari reel döviz kurunun denge değerinin zaman içinde değişebildiği varsayılır. Kısaca "trend yaklaşımı" da denilen bu yöntemle göre, cari reel döviz kurunun trend değeri hesaplanır ve bu seri uzun dönem denge değeri serisi olarak kullanılır. Uygulamada kullanılan üçüncü yöntem olan temel makroekonomik değişkenlere dayalı indirgenmiş biçim yönteminin ise literatürde en azından şu iki farklı biçimde uygulandığı görülmektedir: İlk aşamada, reel döviz kurunun uzun dönem belirleyicileri kuramsal bir model çerçevesinde hesaplanır. Sonra, bu potansiyel belirleyicilerden hangilerinin cari reel döviz kuru serisiyle uzun dönemde birlikte hareket ettiği Johansen eşbütünleşme testleri yardımıyla görgül olarak hesaplanır. Eşbütünleşme testlerine bağlı olarak ortaya çıkan belirleyici değişkenlere göre tek denklemlik bir regresyon modeli tahmin edilir ve tahmin edilen katsayılar

yardımıyla, açıklayıcı değişkenlerin cari değerleri dikkate alınarak, cari reel döviz kurunun tahmini değerleri hesaplanıp uzun dönem denge değeri olarak kabul edilir. Diğer biçimde ise, uzun dönem denge reel döviz kurunu elde edebilmek için, denge kurun hesaplanmasında açıklayıcı değişkenlerin cari değerleri değil, her birinin kendi uzun dönem sürdürülebilir değerleri ilgili katsayı tahminleri ile birlikte kullanılır (Kibritçioğlu vd., 2004:12-13).

Reel döviz kuru sapmasını satın alma gücü paritesi açısından analiz eden çalışmalarda, nominal döviz kuru ile göreceli fiyatların uzun dönemde birlikte hareket edip etmediği, reel döviz kurunun zaman içinde durağan bir denge düzeyine dönüp dönmediği test edilmektedir. Satın alma gücü paritesinin geçerliliği istatistiksel olarak test edilirken, reel döviz kurunun belli bir ortalama etrafında mı dalgalandığı (mean reverting), yoksa rassal yürüyüş (random walk) sürecini mi izlediği araştırılmaktadır. Reel döviz kurunun, belli bir ortalama etrafında dalgalandığı ve uzun dönem denge değerine yakınsadığı, başka bir deyişle durağan olduğu kabul edildiğinde satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Aksi takdirde, reel döviz kurunun rassal bir yürüyüş süreci izlerse, ortalama etrafında hareket eğilimi göstermeyeceği için satın alma gücü paritesinden sapmalar olacağı ve satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerli olmayacağı kabul edilmektedir.

Satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerliliğini test eden, yani döviz kurunun durağan zaman serisi olup olmadığını araştıran uygulamalı çalışmaların birçoğu, reel döviz kurunun uzun dönemde durağan olduğu sonucuna varmışlar ve bundan dolayı satın alma gücü paritesi hipotezinin uzun dönemde geçerli olacağını belirtmişlerdir (Froot ve Rogoff, 1995). Bununla birlikte, reel döviz kurunun herhangi bir şok karşısında yeniden denge değerine ulaşma hızına ilişkin olarak, şokun etkisini kaybetme süresinin yarısı olarak tanımlanan yarılanma süresi (half-life), Rogoff (1996)'a göre 3 ile 5 yıl arasında değişmektedir. Rogoff, kısa dönemde aşırı oynak olan reel döviz kurunun herhangi bir şok karşısında yeniden denge değerine ulaşmasının bu kadar uzun süre almasını “satın alma gücü paritesi bilmecesi” (PPP Puzzle) olarak nitelendirmekte ve bu durumun kısa dönemde döviz kurlarındaki dalgalanmaların reel faktörlerden ziyade parasal faktörlerden kaynaklandığını ileri sürmektedir. Bununla birlikte, reel

döviz kurunda ortaya çıkan sapmalar reel faktörlerden kaynaklanıyorsa yeni bir denge kuru oluşacak ve satın alma gücü paritesinden sapma kalıcılık gösterecektir. Diğer bir ifadeyle, kurlar ve fiyatlar birlikte hareket etmeyecek ve uzun vadede de satın alma gücü paritesi geçerli olmayacaktır.

Uzun dönemde denge reel döviz kurunun izleyeceği yolu tanımlamak için, temel satın alma gücü paritesi modelinin reel faktörlerin etkisini de dikkate alacak bir biçimde genişletilmesi gerekmektedir.

$$E = P/P^* \quad (4.1)$$

şeklinde gösterilen temel satın alma gücü paritesi modeli, basitleştirmek için logaritmik terimlerle şu şekilde ifade edilir.

$$e = p - p^* \quad (4.2)$$

Genişletilmiş satın alma gücü paritesi modelinde, satın alma gücü paritesinden kalıcı sapmalara neden olan reel faktörleri de kapsayacak şekilde denge reel döviz kuru değeri $\bar{q}$ temel modele dâhil edilir. Bu modelde, denge döviz kuru nominal döviz kuru ve ulusal fiyat düzeyi farklılıkları arasındaki bir aralıkta hareket eder.

$$e = \bar{q} + (p - p^*) \quad (4.3)$$

Verimlilik değişimleri ve ticaret haddi şokları gibi reel faktörler, denge döviz kurunun uzun dönem trendini etkilemek suretiyle nominal döviz kurunun uzun dönem trendini etkiler. Örneğin; ticarete konu olan mallar üreten sektörde ortaya çıkan verimlilik artışları, ticarete konu olan malların ticarete konu olmayan mallara göre nispi fiyatını düşürür, buna bağlı olarak uluslararası ticarete ülkenin rekabet düzeyi artar ve cari işlemler dengesinde iyileşme görülür. Verimlilik artışına bağlı olarak cari işlemler dengesinde ortaya çıkan iyileşme, cari işlemler dengesinin tekrar sağlanması için ulusal para biriminin uzun dönem reel denge değerinde bir artışı gerekli kılar. Bu nispi fiyat değişimlerinin nasıl genişletilmiş satın alma gücü paritesi modeline katıldığını

göstermek için, her ülkenin ticarete konu olan ve olmayan mallar ürettiğini varsayalım. Buna bağlı olarak, yerli ve yabancı ülkedeki fiyat düzeyleri ticarete konu olan mallar (p_t) ve ticarete konu olmayan malların (p_n) her iki ülkede kendi fiyatlarının ağırlıklandırılmış ortalaması cinsinden şu şekilde ifade edilebilir.

$$p = ap_t + (1 - a)p_n \quad (4.4)$$

$$p^* = a^*p_n^* + (1 - a^*)p_t^* \quad (4.5)$$

Bu eşitlikleri 4.3 no'lu eşitlikte yerine koyarsak nominal döviz kurunu,

$$e = \bar{q} - [ap_n + (1 - a)p_t] - [a^*p_n^* + (1 - a^*)p_t^*] \quad (4.6)$$

şeklinde ifade edebiliriz. Ticarete konu olan mallar ihraç ve ithal mallarından oluştuğundan, ticarete konu olan malların yerli ve yabancı ülkedeki fiyatı her ülkede her ülkede ihraç ve ithal edilebilir malların kendi fiyatlarının ağırlıklandırılmış ortalamalarıyla ifade edilebilir.

$$p_t = bp_x + (1 - b)p_m \quad (4.7)$$

$$p_t^* = b^*p_x^* + (1 - b^*)p_m^* \quad (4.8)$$

Denge reel döviz kuru, 4.6 no'lu eşitlikte 4.7 ve 4.8 no'lu eşitliklerin yardımıyla şu şekilde gösterilebilir.

$$\bar{q} = a(p_t - p_n) - a^*(p_t^* - p_n^*) - (b - b^*)(p_x - p_m) \quad (4.9)$$

Bu eşitliğe göre, bir ulusal paranın reel uzun dönem denge değeri yerli ülkedeki ticarete konu malların ticarete konu olmayan mallara nispi fiyatı, yabancı ülkedeki ticarete konu olan malların ticarete konu olmayan mallara nispi fiyatı ve yerli ülkenin ticaret haddinin bir fonksiyonudur. Eşitlik 4.3'te 4.9 nolu eşitlikte bulduğumuz $\bar{q}$ değerini yerine koyarsak,

$$e = a(p_t - p_n) - a^*(p_t^* - p_n^*) - (b - b^*)(p_x - p_m) + (p - p^*) \quad (4.10)$$

nominal döviz kurunu belirleyen nispi fiyatlara, temel satın alma gücü paritesi ilişkisini ifade eden yerli ve yabancı fiyat düzeyleri arasındaki nispi fiyat ilişkisini de eklemiş oluruz. Eşitlik 4.10'daki genişletilmiş satın alma gücü paritesi modeli, yerli ve yabancı fiyat düzeyleri arasındaki nispi fiyat ilişkisinin nominal döviz kurunun uzun dönem hareketlerinin tek belirleyicisi olmadığını, reel faktörlerin nominal döviz kurunu, ticarete konu olan ve olmayan malların nispi fiyatlarını ve ticaret hadlerini etkileyerek reel döviz kurunun uzun dönem denge değerinden sapmasında önemli bir rol oynadığını göstermektedir (Rosenberg, 1996:38-40).

Reel faktörlerden kaynaklanan denge düzeyinden sapmaların kalıcı olması nedeniyle uzun dönemde satın alma gücü paritesi geçerliliğini yitirmektedir. Piyasa yapısı, dış ticarete getirilen kısıtlamalar, ulaşım maliyetleri, teknoloji ve verimlilik değişimleri, sermaye hareketlerinin varlığı, yeni kaynakların keşfi, döviz kuru rejimleri ve politikaları, gelir esnekliklerindeki ve büyüme oranlarındaki yapısal farklılıklar gibi reel faktörlerden dolayı da reel kur denge düzeyinden sapmalar gösterebilir⁴⁰. Söz konusu faktörler, ulusal fiyat düzeylerindeki farklılıklardan bağımsız olarak cari işlemler dengesi üzerinde uzun dönemde olumsuz yönde etkili olmaktadır ve bu dengesizliğin giderilmesi için döviz kurlarında büyük miktarda değişiklik yapma ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu tür durumlarda, döviz kurları ülkeler arasındaki göreceli fiyat düzeyleri değişmese bile dışsal dengesizliği düzeltecek şekilde ayarlanmaktadır. Ulusal fiyat düzeylerindeki bir değişikliğin eşlik etmediği bir döviz kuru değişikliği, denge döviz kurunun uzun dönem için tahmin edilen satın alma gücü paritesi değerinden sapma göstereceği anlamına gelmektedir (Rosenberg, 1996:10-11).

⁴⁰ Raim (2006), reel faktörleri (şoklar anlamında) kendi içinde talep yanlı ve arz yanlı şoklar olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Talep yanlı şoklara talebin ticarete konu olan mallardan ticarete konu olmayan mallara kayması, ülke gelir düzeyinin büyümesi ve kamu harcamalarındaki artış örnek verilmektedir. Arz yanlı şoklara ise teknolojiye ilişkin değişimler, göreceli verimlilik düzeyindeki değişimler ve üretim faktörlerinin kompozisyonundaki değişimler örnek verilmektedir. Taşımacılık maliyetleri ve gümrük engelleri araştırmanın bakış açısına göre hem arz yanlı hem de talep yanlı faktörlere dahil edilebilmektedir. Fiyat farklılıklarının nedenlerine ilişkin bu sınıflandırma yapılan ampirik araştırmaların temelini oluşturmaktadır.

Satın alma gücü paritesinden sapmaların nedenlerine ilişkin literatürde, özellikle son dönemde yapılan çalışmalarda gözlemlenen en önemli sonuçlardan ilki, gelişmiş ülkeleri veri alan çalışmalarda (ki literatürün çok büyük bir kısmını teşkil etmektedir) uzun dönem SGP koşulunun sağlanmasına karşın, gelişmekte olan ülkeleri veri alan çalışmalarda söz konusu koşulun sağlanamadığı, başka bir ifadeyle SGP'den sapmaların kalıcı olduğudur. Dolayısıyla, Taylor (2002:144), araştırmacıların dikkatlerini hangi faktörlerin ülkeler arasında SGP'den sapmalara neden olduğuna çevirmeleri gerektiğini vurgulamakta; Yotopoulos vd. (2005) ise SGP'nin uzun dönemde geçerliliğine ilişkin çalışmaların sadece reel döviz kuru hareketlerine odaklanmasını eleştirerek, ülke karakteristiklerinin de dikkate alınması gerektiğine dikkat çekmektedir. Bu bağlamda, gelişmiş/ gelişmekte olan ülke ayrımının yapıldığı ve hangi ülke karakteristiklerinin SGP'den sapmaya neden olduğu ile ilgili olarak görece oldukça yeni bir literatür oluşmaya başlamıştır (Cheung vd., 2000; Alba vd., 2003; Alba vd., 2007; Bahmani-Oskooee vd., 2008, Drine vd., 2008; Wu vd., 2010). Çalışmamızın bu bölümünde, satın alma gücü paritesinden sapmaya neden olan parasal ve reel faktörler gelişmiş/ gelişmekte olan ülke ayrımı ve ülke karakteristikleri dikkate alınarak analiz edilecektir.

4.1. Para arzı ve enflasyon oranı değişkenliği

Satın alma gücü paritesi teorisi, Cassel'in ortaya koyduğu biçimiyle denge durumundan sapmaya neden olan faktörlerin sadece parasal olduğu bir dünyada geçerli olacaktır. Bu bağlamda, satın alma gücü paritesi teorisi paranın miktar teorisinin açık ekonomiye uyarlanmış halidir. Bilindiği gibi paranın miktar teorisine göre, bir ülkedeki fiyat düzeyi o ülkedeki para arzına bağlı olarak belirlenmektedir. Satın alma gücü paritesi teorisine göre döviz kurları, fiyat düzeylerini uluslararası olarak eşitleyecek şekilde hareket edecektir. Eğer parasal faktörler fiyat seviyelerini ve fiyat seviyelerindeki değişim de döviz kurlarını belirliyorsa, bu aynı zamanda parasal faktörlerin döviz kurlarındaki değişimi belirlediği anlamına gelmektedir (Rosenberg, 1996:10). Bu durumda, bir ülkenin para arzında bir artış olduğu zaman, bu hem yurt içi fiyat düzeyini hem de nominal döviz kurunu uzun dönemde aynı oranda artıracaktır.

Buna bağılı olarak, para arzındaki artış süreç tamamlandığında her iki ulusal para birimi cinsinden paranın satın alma gücünde bir azalmaya neden olacaktır.

Kısa dönemde piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasını finansal piyasalar ile mal piyasaları arasındaki arbitraj hızının farkından kaynaklandığını ileri süren teorik yaklaşımlar, bu sapmaların nedeninin genellikle parasal şoklar olduğunu kabul etmektedir. Mundell-Fleming modelinin gelişmiş ve dinamik hale getirilmiş bir türü olan Dornbusch (1976)'un katı fiyatlı parasalcı modelinde, SGP'nin kısa dönemde para arzındaki bir artış sonucu uzun dönem denge değerinden geçici olarak sapma eğilimi göstereceğini, ancak uzun dönemde tekrar denge değerine döneceğini savunulmaktadır. Kısa dönemde fiyatlar katı olduğundan, nominal para arzında meydana gelen bir artış reel para arzında da bir artışa neden olmaktadır. Bu ise likidite etkisine yol açarak reel para arzındaki artışa karşı faiz oranlarının düşmesi ile sonuçlanacaktır. Bu modelde, başlangıçtaki bir parasal genişleme sadece döviz kurunun aynı oranda değer kaybetmesine yol açmamakta, bununla birlikte likidite etkisinden dolayı iç faiz oranlarının düşmesi sonucu ortaya çıkan sermaye hareketleri nedeniyle, döviz kurunun bu etki ile daha fazla değer kaybetmesine yol açmaktadır. Bu durumda kısa dönemde döviz kuru, uzun dönem SGP değerinin üzerine çıkmaktadır (*Overshooting*). Bununla birlikte, faiz oranındaki bir düşme karşısında reel piyasaların verdiği tepki bu kadar hızlı olmamaktadır. Faizlerdeki düşme, reel ekonomide yatırımları arttırmakta, bu da milli geliri, ithalatı, bir ölçüde de fiyatlar genel düzeyini arttırmaktadır. Mekanizmanın böyle işlediği varsayılsa bile, bu etkilerin ortaya çıkması oldukça zaman almaktadır. Dolayısıyla kısa dönemde, SGP'nin belirlediği denge kurlarından farklı bir noktada döviz kurları oluşmaktadır. Döviz kurlarında meydana gelen yükselme, ihracatı artırırken ithalatı azaltmaktadır. Bu gelişmeden ödemeler bilançosu olumlu yönde etkilenmekte ve ülke parası değer kazanmaya başlamaktadır. Öte yandan, fiyatların yavaş intibak etmesine karşın zamanla, döviz kurunda meydana gelen aşırı yükselmenin bir kısmını yok edeceği ve döviz kurunun uzun dönemde SGP denge değerine döneceği beklenmektedir.

Bir parasal şok karşısında, satın alma gücü paritesinin, fiyatların pariteye dönüşünün daha hızlı sağlanması açısından yüksek enflasyon oranlarına sahip ülkelerde

sağlanma olasılığının daha yüksek olacağı düşünülebilir (Frankel, 1978, Cheung vd., 2000; Copeland, 2005; Alba vd., 2003; Cashin vd., 2006; Bahmani-Oskoevaa vd., 2008; Drine vd., 2008). Yüksek enflasyonlu ülkelerde, parasal şoklar reel döviz kuru dalgalanmalarının başlıca nedenlerinden birisi olarak görülmektedir. Buna göre, eğer yurt içi fiyat hareketleri parasal şoklar tarafından yönlendiriliyorsa, bu durumda SGP'den sapmanın geçici olması ve dönüş hızının daha yüksek olması beklenecektir. Nominal katılıklar dikkate alındığında, daha yüksek bir enflasyon oranı pariteden sapma süresini kısaltacak şekilde ve sıklıkta fiyatların ayarlanmasına neden olmakta ve ülkeler arasındaki fiyat yakınsamasını arttıran arbitraj hareketlerini kolaylaştırmaktadır (Drine vd., 2008:26). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından, enflasyon ve reel döviz kuru şoklarının sürekliliği arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Şöyle ki, yüksek enflasyon oranlarına sahip ülkeler için reel döviz kurlarının pariteden sapması daha kısa süreli olmaktadır. Dolayısıyla, özellikle yüksek enflasyon oranlarına sahip gelişmekte olan ülkeler açısından fiyat hareketleri parasal şokları büyük ölçüde yansıttığı zaman pariteye dönüşün daha hızlı olma olasılığı artmaktadır (Cashin, 2006:109).

Bununla birlikte, yüksek enflasyonlu ülkelerde SGP'nin sağlanamayacağını (Holmes, 2001), sadece düşük enflasyonlu ülkelerde ya da benzer enflasyon oranlarına sahip ülkeler arasında sağlanabileceğini (Alba vd., 2007) vurgulayan ampirik çalışmalar da söz konusudur. Bu çalışmalarda, yüksek enflasyon oranlarına sahip ülkelerin ortak özelliklerinden birisi olarak yüksek nominal döviz kuru oynaklıkları yaşamaları nedeniyle kurların ve fiyatların birlikte hareket etmeyeceği ve uzun vadede de SGP geçerli olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. SGP'nin sağlanması sürecinde fiyat düzeyinin enflasyon oranı yüksek olsa da görece nominal döviz kuruna göre daha yavaş uyarlanacağı dikkate alınırsa, yüksek nominal döviz kuru oynaklığı pariteden saptmaya neden olacak şekilde ülke fiyat düzeyinde dalgalanmaya neden olur (Wu vd., 2010).

Eğer ülkeler farklı enflasyon oranlarına ve yüksek nominal döviz kuru oynaklığına neden olacak şekilde esnek döviz kurlarına sahipse, arbitraj mekanizması yüksek enflasyon oranına sahip ülkede yabancı mallara ve yabancı paraya olan talebi artırabilir. Yüksek enflasyonlu ülkenin nominal döviz kuru bu durumda SGP tekrar sağlanıncaya kadar düşük enflasyonlu ülkeye karşı değer kaybedecektir. Bununla

birlikte, ticari partneri ile enflasyon oranı farklı olan bir ülkenin döviz kuru piyasasına müdahale etmesi ise pariteye dönüşü engeller ve SGP sağlanamaz. Bu yüzden, SGP döviz kurlarını sabitleyen farklı enflasyon oranlarına sahip ülkeler arasında sağlanamayabilir. Aynı şekilde, eğer ülkeler döviz kurlarının pariteyi sağlayacak şekilde hareket etmesini engelleyecek yönde döviz piyasalarına müdahale ederlerse, bu durumda satın alma gücü paritesinin benzer enflasyon oranlarına sahip ülkeler arasında bile sağlanma olasılığının azalacaktır (Wu vd., 2010:2).

Alba vd. (2005:9; 2007:3), gelişmiş ülkelerin görece daha düşük enflasyon oranlarına sahip olmaları nedeniyle, bu ülkelerde yüksek nominal döviz kuru oynaklığının SGP'den sapmalara neden olabileceğine işaret etmektedir. Diğer taraftan, görece daha yüksek enflasyon oranlarına sahip gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetlerin genellikle fiyatlara ve nominal döviz kurlarına müdahale etmeleri sonucu ortaya çıkabilen düşük nominal döviz kuru oynaklığı da SGP'den sapmaya neden olmaktadır.

4.2. Ticaret engelleri ve dışa açıklık düzeyi (trade openness)

SGP'nin temelinde yatan ve Tek Fiyat Kanunu (TFK) mekanizmasının zayıflamasına yol açan nedenlerden en belirginini; taşımacılık giderleri, sigorta maliyetleri, vergiler ve hükümetlerin vergi dışında koyduğu engeller gibi ticaret engellerinin varlığıdır (Krugman vd., 2006:373; Sarno vd., 2002:56). Taşımacılık giderleri ve sigorta maliyetleri gibi giderler, TFK'nın temelini oluşturan döviz kurları ile ticarete konu olan malların fiyatları arasındaki ilişkiyi zayıflatır. Bu giderler ne kadar artarsa, farklı ülkelerin mallarının fiyatları veri iken, döviz kurunun değişim aralığı o ölçüde büyük olacaktır. UNCTAD (2007:78-80) tarafından hazırlanan "Review of Maritime Transport" adlı rapor, uluslararası taşımacılık maliyetlerinin 1980'li yıllardan itibaren azaldığına işaret etmektedir. Taşımacılık maliyetlerinin toplam ithalat içindeki payı dünya ölçeğinde 1980 yılında yüzde 8 olarak gerçekleşirken, bu oran 2005 yılında yüzde 5,7'ye gerilemiştir. Bölgesel olarak analiz edildiğinde ise, gelişmiş ülkelerin taşımacılık maliyetlerinin gelişmekte olan ülkelere göre daha düşük olduğu

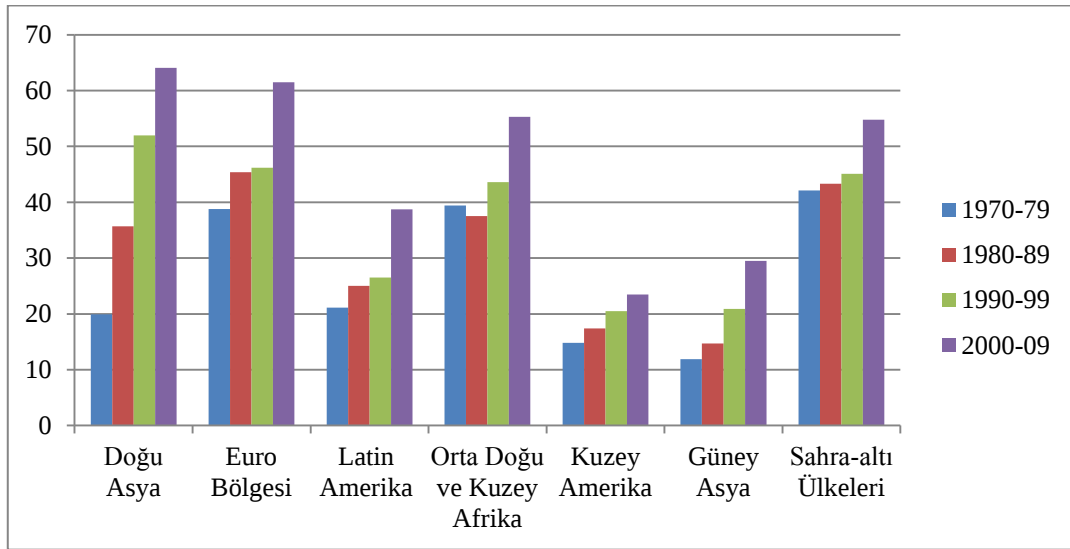
görülmektedir. Söz konusu oran, gelişmiş ülkeler için 2005 yılında yüzde 4,8 iken, gelişmekte olan ülkeler için yüzde 7,7 düzeyinde gerçekleşmiştir.

Tarife ve tarife dışı engeller de TFK oranlarının etrafında arbitrajın karlı olmadığı bir bant genişliği oluşturmaktadır. Sadece döviz kurunda meydana gelen önemli sapmalar arbitrajı karlı hale getirirler ve dolayısıyla bant genişliğinin bir maldan diğerine değiştiği varsayımı altında, döviz kurunun SGP'den sapması arttıkça, arbitrajın etkisi güçlü hale gelecektir. Ancak, uluslararası ticaretteki engeller, arbitraj mekanizmasının işlemlerini engellemek suretiyle göreceli fiyatları asimetrik bir şekilde etkilemektedir. Aslında, ekonomik liberalizasyon pek çok gelişmekte olan ülkede genel bir eğilim gibi görünse de, hala bu ülkelerde serbest ticareti sınırlayan tarife ve tarife dışı engeller varlığını sürdürmektedir (Drine vd., 2008).

GATT ve WTO gibi uluslararası kuruluşların bünyesindeki çok taraflı görüşmeler ve anlaşmalar şeklinde yürütülen çalışmalar sonucunda, ticarete konu olan mallar üzerinde uygulanan ortalama tarife oranlarında önemli ölçüde indirimlere gidilmiştir. Bunun sonucunda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ortalama tarife oranları uzun dönemli bir azalma eğilimi göstermiştir. UNCTAD verilerine göre, gelişmekte olan ülkelere 1981 yılında yüzde 28,7 olan ortalama tarife oranı, 1990'lı yıllardan itibaren hızla azalarak 2005 yılı itibarıyla yüzde 10,9'a gerilemiştir. Ülkeler bazında tarife oranları incelendiğinde, ortalama tarife oranlarının Hindistan, Brezilya ve Çin'de 1981 yılında oldukça yüksek olup, sırasıyla yüzde 74,3, yüzde 49 ve yüzde 49,5 düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu ülkelere tarife oranı, 1990'lı yılların ortalarından itibaren hızla azalmış ve 2005 yılında sırasıyla yüzde 16, yüzde 12,2 ve yüzde 9 seviyelerine gerilemiştir (UNCTAD, 2005). Gelişmiş ülkelere ise ortalama tarife oranları, gelişmekte olan ülkelere görece daha düşük düzeydedir. WTO verilerine göre, 2005 yılı itibarıyla Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanan ortalama tarife oranı yüzde 4,2, A.B.D.'de yüzde 3,7 düzeyindedir. Ortalama tarife oranlarındaki bu uzun dönemli azalma ve yakınsama sürecine karşın, ticarete konulan engellerin kompozisyonunda tarife dışı engellerin ağırlık kazandığı görülmektedir (WTO, 2007).

Öte yandan, bir ekonominin dışa açıklık düzeyi arttıkça, daha büyük miktarlarda gerçekleşen mal ticaretinin arbitraj mekanizması aracılığıyla firmaların daha sık bir şekilde fiyat ayarlamaları yapmalarına yol açacağı, böylece olası SGP'den sapmaların süresini kısaltan bir etki yaratacağı ileri sürülmektedir (Cashin vd., 2006:111). Buna göre, satın alma gücü paritesinin, büyük ölçüde ticarete açık olan ülkelerde geçerliliğinin sağlanma olasılığı yüksektir. Bunun nedeni, ticarete konu olan malların ülkeler arasında SGP'den sapmaları düzeltici bir işleve sahip olmasıdır (Alba vd., 2003; Alba vd., 2007). Bir ekonomi ne kadar dışa açık olursa SGP'nin sağlanma olasılığı o ölçüde artacağına ilişkin bir başka çalışmada, dışa açık ekonomilerde nominal şokların SGP'den sapmalara olan etkisinin daha az olacağı sonucuna ulaşılmıştır (Lo vd., 2006).

1970'lerden günümüze seçilmiş bölgeler ve ülke grupları açısından dışa açıklık oranları incelendiğinde (Grafik 4.1), özellikle A.B.D. ve Japonya gibi büyük ekonomilerin dışa açıklık oranlarının diğerlerine göre daha düşük olduğu görülmektedir. Dünya Bankası verilerine göre, A.B.D.'nin dışa açıklık oranı 1970'li yıllarda ortalama olarak yüzde 12,2 iken, 2000'li yıllarda yüzde 20,5 oranında gerçekleşmiştir. Japonya için ise söz konusu oranlar sırasıyla 1970'ler için yüzde 20,4 ve 2000'li yıllar için yüzde 23,5 şeklindedir. Dünyanın en büyük bu iki ekonomisine ait dışa açıklık oranlarının göreceli olarak düşük olmasının nedeni, ülkelerin kendi iç piyasalarının oldukça büyük olması ile ilişkilendirilmektedir. Büyük ekonomisine rağmen, dış ticarete açıklık oranının Euro bölgesinde görece daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bölgenin dışa açıklık oranı 1970'lerde yüzde 38,8 düzeyinde iken, 2000'li yıllarda bu oran yüzde 61,5 düzeyine yükselmiştir. Ancak bu artışta Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinin önemli etkilerinin olduğu, AB üyesi olup da Euro bölgesine dahil olmayan ülkeler ve AB ile serbest ticaret anlaşması yapan bölge ülkelerinin Euro bölgesinin dış ticaret hacminin artmasına katkıda bulunduğu ifade edilmektedir. Özellikle, 1990'lı yılların başlarında Doğu Bloku'nun yıkılması sonrasında Geçiş Ekonomileri olarak tanımlanan ülkelerin gerek AB'ne üye olarak, gerekse de AB tabanlı üretim ve dağıtım ağlarına katılarak bölge dış ticaretinin ve dışa açıklık oranını artmasına neden olduğu belirtilmektedir (Aydın vd., 2010:12).



Grafik 4.1: Bölgeler ve Ülke Gruplarında dışa açıklık oranları (1970-2009) (Word Bank)

Not: Bölge ve ülke gruplarının dışa açıklık oranları, mal ihracatının GSYİH'ya bölünmesiyle hesaplanmış değerlerdir. Dönemsel dışa açıklık oranları, aritmetik ortalamaları göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkeler açısından dışa açıklık oranlarındaki değişim süreci incelendiğinde, özellikle Doğu Asya ülkeleri ile Orta Doğu ve Afrika ülkelerinin durumu dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, söz konusu ülke gruplarının dışa açıklık oranlarının diğer gelişmekte olan ülke gruplarına oranla daha yüksek olmasının nedensel arka planı farklılıklar göstermektedir. Doğu Asya ülkelerinin dışa açıklık oranları 1970'lerde yüzde 19,9 düzeyinde iken, 2000'li yıllarda yüzde 64,1'e yükselmiştir. Bu artışın başlıca nedeni, bu bölgede ticaretin 1970'lerden itibaren ekonomik büyümenin önemli bir kaynağı olarak ön plana çıkmasıdır. Özellikle, bu bölgedeki ülkelerin küresel üretim ve dağıtım ağlarına katılmaları dış ticaretlerinin artmasına önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Orta Doğu ve Afrika ülkelerinin dışa açıklık oranlarındaki artışın nedeni ise, genellikle küçük ekonomilerden oluşması olarak değerlendirilmektedir.

Sonuç olarak, dışa açıklık oranları diğer ülke gruplarına görece daha düşük düzeyde olmasına rağmen A.B.D. ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde nominal döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapma göstermediği görülmektedir. Buna karşın, dışa açıklık oranları özellikle 1970'lerden günümüze oldukça artan gelişmekte olan ülkelere nominal döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz

kurundan sürekli olarak sapma göstermesi dikkate alındığında, dışa açıklık oranının sapmaları açıklama gücü tartışmalı hale gelmektedir. Bahmani vd. (2008) ve Cheung vd. (2000) yaptıkları çalışmalarda, ticarete açıklığın SGP'nin sağlanmasına olan katkısının kısıtlı olduğunu yönünde sonuçlara ulaşmışlardır.

4.3. Piyasa yapısından kaynaklanan yapısal sapma nedenleri

TFK'dan ve SGP'den sapmaları açıklamaya yönelik yapılan çalışmalarda, piyasa yapısından kaynaklanan sapma nedenlerine ilişkin olarak uluslararası mal piyasalarında uygulanan fiyat farklılaştırma politikalarına, ürün farklılaştırma derecesine ve rekabet düzeyine dikkat çekilmektedir. Uluslararası mal piyasalarında monopolcü ve oligopolcü rekabet yapıları taşıma giderleri ve diğer ticaret engelleri ile birlikte, farklı ülkelerde satılan benzer malların fiyatları ve buna bağlı olarak ulusal fiyat düzeyleri arasındaki bağı zayıflatmaktadır. Ürün farklılaştırması ve bölünmüş piyasaların varlığı, TFK'dan ve dolayısıyla mutlak SGP'den sapmalara yol açarken, piyasa yapısı ve talepteki değişimler de nispi SGP'yi geçersiz hale getirmektedir (Krugman vd., 2009:394-395).

TFK'nın ve SGP'nin geçerliliğini test eden çalışmaların ortaya koyduğu ampirik kanıtlar, dış ticarete konu olan mallara ilişkin uluslararası piyasaların yüksek derecede bölünmüş olduğunu, TFK'dan ve SGP'den sapmaların büyük ölçüde kalıcı olup, nominal döviz kurundaki hareketlerle ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Piyasaların bütünleşmiş ya da bölünmüş bir yapıya sahip olup olmaması, nominal döviz kuru ile dış ticarete konu olan malların fiyatları arasındaki ilişkiyi büyük ölçüde etkilemektedir. Coğrafya ya da ulusal sınırlar açısından “bütünleşmiş” bir piyasa, aynı özelliklere sahip olan ürünlerin fiyatları üzerinde sistematik etkilerin bulunmadığı bir yapı iken, “bölünmüş” bir piyasa yapısı, alıcı ve satıcıların bulundukları yere bağlı olarak, mal fiyatının önemli ölçüde farklılaşabildiği bir yapı sergilemektedir. Dolayısıyla, bütünleşmiş bir piyasa yapısı malın fiyatının marjinal maliyete eşit olduğu tam rekabet piyasasının varlığına, bölünmüş bir piyasa ise malın fiyatının marjinal maliyetten farklılaşabildiği eksik rekabet piyasasının varlığına işaret etmektedir.

Bütünleşmiş bir piyasa yapısı, tanımsal olarak TFK ile örtüşmektedir. Bir malın farklı ülkelerde ortak para birimi cinsinden aynı fiyata satılması bütünleşmiş bir piyasa yapısı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, TFK'nın bütün mallar açısından sağlanması durumunda mutlak ve nispi SGP'nin geçerli olması da piyasaların bütünleşmiş yapısı ile ilişkilidir (Goldberg vd., 1997:1246).

Uluslararası mal piyasalarındaki bölünmüşlüğü kaynaklarına ilişkin olarak yapılan çalışmalarda, SGP'den sapmaya neden olan faktörler olarak tarife ve tarife dışı engeller, taşıma maliyetleri, nihai mal fiyatlarının bir bileşeni olarak pazarlama ve dağıtım hizmetleri gibi ticarete konu olmayan hizmet girdilerinin varlığının yanında, asıl belirleyici unsur olarak nominal döviz kurundaki değişkenliğin ön plana çıktığı gözlenmektedir. Nominal döviz kuru değişimlerinin dış ticarete konu olan mal fiyatlarını nasıl etkileyeceği konusunda, ihracatçı firmalar tarafından uygulanan fiyatlandırma politikalarının belirleyici bir rolü olduğu, nominal ve reel döviz kurları arasındaki ilişkinin bozulmasına yol açtığı yapılan ampirik çalışmalarla ortaya konulmuştur. Bununla birlikte, nominal döviz kurundaki değişimlerin üretim maliyetleri ve talep esnekliği üzerinde yarattığı etkinin, ithalat, ihracat fiyatlarını ve yurt içi fiyat düzeyini hangi oranda etkileyeceği, TFK ve SGP'den sapmalara nasıl yol açabileceği ise literatürde döviz kuru geçiş etkisi çerçevesinde açıklanmaktadır. Bu nedenle, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi ve piyasa fiyatlaması konularının üzerinde ayrıntılı olarak durmak gerekmektedir.

4.3.1. Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi

Çıkış noktası Tek Fiyat Kanunu ve satın alma gücü paritesi olan döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi, nominal döviz kurundaki bir birimlik değişimin yurt içi (ulusal para birimi cinsinden) ithalat ve yurt dışı (döviz cinsinden) ihracat fiyatlarında, tüketici fiyatlarında, yatırımlarda ve ticaret hacminde yol açtığı değişim olarak tanımlanmaktadır (McFarlane, 2002:2). Ancak genel olarak döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi denildiğinde, kurdaki değişimlerin ulusal para birimi cinsinden ithalat fiyatlarına ne derece yansıdığı anlaşılmaktadır. İki değişken arasındaki ilişkinin araştırılması ise aşağıdaki denkleme dayandırılmaktadır:

$$\Delta p_t = \gamma \Delta e_t + \varepsilon_t \quad (4.11)$$

Denklemden p_t ve e_t sırasıyla (logaritmik formda) ithalat fiyatı ve nominal döviz kuru, ε_t hata terimi ve γ döviz kuru geçiş etkisi katsayısıdır. Döviz kurundan ithalat fiyatına yönelik bire bir tepki, kurun tam geçiş etkisi olarak kabul edilmekte ve $\gamma = 1$ olmaktadır. Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin birden küçük olması ($\gamma < 1$) ise kısmi veya eksik döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi olarak bilinmektedir (Barhoumi, 2006:928). Geleneksel literatürde, Tek Fiyat Kanunu ve satın alma gücü paritesi ile uyumlu bir şekilde, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin tam olduğu varsayılmıştır. Ancak 1980’lerden itibaren yapılan ampirik çalışmalar, yurt içi ve yurt dışı fiyatlara olan döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin öngörülenin aksine eksik ya da kısmi olarak yansıdığını gözlemişlerdir (Misztal, 2010:38).

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin iki aşamalı olarak gerçekleştiği kabul edilmektedir. İlk aşama, yurt içi (ulusal para birimi cinsinden) ithalat fiyatlarına yönelik geçiş etkisini ifade eder ve ithal edilen malların sadece ülkeye giriş düzeyindeki fiyatlarını (over-the-docks import price) dikkate almaktadır. İkinci aşama ise, kur değişimlerinin üretici ve tüketici fiyat endekslerine geçiş sürecini kapsamaktadır. Yurt içi toptan eşya ve perakende fiyatlarının kurdaki değişimlerle aynı oranda değişmesi mümkün değildir. Bunun nedeni, tüketici ve üretici fiyat endekslerinin genellikle ticarete konu olmayan malları da içermesi, ayrıca ithalatçı ülkedeki toptan ve perakendeci firmaların döviz kurundaki değişimi tam olarak fiyatlarına yansıtmamasıdır. Buna bağlı olarak, ikinci aşama döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi birinci aşamadan daha düşüktür (Dwyer vd., 1994:2-6; Ghosh vd., 2007:2).

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisiyle ilgili olarak literatürde “doğrudan” ve “dolaylı” olmak üzere iki kanal tanımlanmıştır. Doğrudan kanal, temelde Tek Fiyat Kanunu ve satın alma gücü paritesi ile ilişkilidir. Veri bir ithal malı fiyatı için, döviz kurundaki değişimler doğrudan yurt içi fiyatlara yansımaktadır.

$$P = E * P^* \quad (4.12)$$

Burada E döviz kurunu, P^* ithal edilen malın yabancı para birimi cinsinden fiyatını ve P ithal edilen malın ulusal para birimi cinsinden fiyatını göstermektedir. Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin tam olması, ancak tam rekabet piyasasında geçerli olan mark-up fiyatlamanın yapılmadığı ve marjinal maliyetlerin sabit olması durumunda mümkün olacaktır (McFarlane, 2002:6). Geleneksel makroekonomik modeller piyasaların tam rekabet özelliği taşımasından dolayı, fiyatların tam esnek ve satın alma gücü paritesinin her zaman geçerli olacağını, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin hızlı bir şekilde tam olarak fiyatlar üzerinde görülebileceğini ileri sürmüşlerdir. Bununla birlikte, mark-up fiyatlamanın yapıldığı eksik rekabet şartlarında, döviz kurundaki değişimin mal fiyatları üzerindeki etkisi mark-up faktörüne de bağlı olacağı için eksik döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi söz konusu olacaktır. Eksik döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi ise, Tek Fiyat Kanunundan ve satın alma gücü paritesinden sapmaya neden olacaktır. Bu durum,

$$p = \alpha ep^* \quad (4.13)$$

şeklinde ifade edilebilir. Burada α Tek Fiyat Kanunundan sapmayı gösteren sabit bir katsayıdır (Pollard vd., 2003:5).

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini sağlayan dolaylı kanal ise toplam talep üzerindeki etkisine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Döviz kurunun artması, yurt içi malların yabancı tüketiciler açısından görece daha ucuzlamasına ve buna bağlı olarak ihracatın ve toplam talebin potansiyel çıktı düzeyine oranla artmasına ve yurt içi fiyat düzeyinde bir artışa neden olacaktır. Nominal ücret sözleşmeleri kısa dönemde sabit olduğundan, reel ücretler azalacak ve çıktı düzeyi artacaktır. Bununla birlikte, reel ücretler zaman içinde eski düzeyine döndüğünde, üretim maliyetleri ve fiyatlar genel düzeyi artarken çıktı düzeyi azalacaktır. Bu nedenle, döviz kurundaki artış sonucu fiyatlar genel düzeyinde kalıcı, çıktı düzeyinde ise geçici bir artış söz konusu olacaktır (McFarlane, 2002:6).

4.3.1.1. Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini belirleyen faktörler

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini belirleyen faktörler, mikroekonomik ve makroekonomik faktörler olarak iki ayrı kategoride ele alınmaktadır. Mikroekonomik faktörlerin ithal fiyatlarına olan geçiş etkisini, makroekonomik faktörlerin ise tüketici fiyatlarına olan geçiş etkisini etkilediği kabul edilmektedir. Bu nedenle, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini belirleyen faktörler söz konusu ayrımla ele alınacaktır.

4.3.1.1.1. Mikroekonomik faktörler

Piyasa yapısı ve rekabet düzeyi: Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin derecesinin, rekabet koşulları ile yerel ve yabancı firmaların piyasadaki payı gibi piyasanın özelliklerine bağlı olduğu görülmektedir. Kısmi döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinde, tam rekabetten sapan bir piyasa yapısı söz konusudur. Böyle bir piyasada fiyatlar marjinal maliyete eşit olamaz. Çünkü firmalar yüksek kar elde etmek için marjinal maliyetin üzerine kar marjı koyarak (mark-up fiyatlama) fiyatlarını belirlerler. Kurdaki değişmelere bağlı olarak bu kar marjının büyüklüğünü ise iki şey belirlemektedir. Bunlar: 1) yerli ve ithal mallar arasındaki ikame derecesi (ürün farklılaştırmasına bağlı olarak) ve 2) piyasa bütünleşmesinin ya da bölünmesinin derecesidir. Söz konusu bu faktörler, firmaların kurdaki değişmelere vereceği tepkiye bağlı olarak fiyat belirleme gücünü etkiler. Mallar arasındaki ikame edilebilirlik derecesi ve piyasa bütünleşmesinin derecesi ne kadar düşükse, satıcı firmaların fiyat belirleme gücü o ölçüde artacaktır (Menon, 1996:434-435).

Tam rekabet koşullarında, fiyat marjinal maliyete eşit olacağından bu tür piyasalar bütünleşmiş piyasalardır. Piyasa bütünleşmesinin olması ise Tek Fiyat Kanununa ve tam döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisine işaret etmektedir. Tam rekabet yoksa bölünmüş piyasalardan bahsedilmektedir (Goldberg vd., 1997:1245). Firmaların monopol gücüne sahip olması ise, ülkeler arasında fiyat farklılaştırması yapabilme imkanı sağlar. Bu durumda kurdaki değişmeler sonrasında üreticiler kar marjında ayarlamalar yaparak döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin azalmasına neden olabileceklerdir (Bailliu vd., 2005:4).

Piyasadaki talep esnekliği: Eğer ithal edilen mallara olan talebin fiyat esnekliği büyükse, bu durumda ihracatçı firma piyasa payını korumak amacıyla döviz kurundaki değişimin sadece bir bölümünü fiyatlarına yansıtmaktadır (Campa vd., 2002). Talep esnekliği aynı zamanda ürün farklılaştırma derecesine bağlı olarak yerli ve ithal mallar arasındaki ikame edilebilirlik düzeyine de bağlıdır. Buna göre, yerli ve ithal mallar arasındaki ikame edilebilirlik derecesi ne kadar düşükse, ithal mallarına olan talebin fiyat esnekliği o kadar düşük olacak, buna bağlı olarak da ulusal para cinsinden ithal malları fiyatlarına geçiş etkisi o kadar büyük olacaktır. Frankel vd.(2005), küçük ve açık bir ekonomide döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin yüksek olmasını, yerli ve ithal mallar arasındaki ikame edilebilirlik derecesinin düşük olmasına bağlamaktadır.

Fiyat endeksinin hesaplanmasında kullanılan sepetteki mal kompozisyonu: Piyasa yapısındaki ve rekabet düzeyindeki farklılaşmalar, sektörel düzeyde döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin değişkenlik göstermesine yol açmaktadır. Tüketici fiyat endeksinin hesaplanmasında kullanılan mallardan oluşan sepette, ithal mallarının miktarının artmasına bağlı olarak tüketici fiyatlarına olan geçiş etkisi de değişecektir. Ho vd. (2003) tüketici fiyat endeksi sepetindeki değişmelere ilişkin olarak yaptıkları çalışmada, kişi başına düşen gelir düzeyinin belirleyici bir faktör olup olmadığını değerlendirmişlerdir. Bu çalışmaya göre, yüksek gelirli ülkelerde ticarete konu olmayan hizmetlerin tüketici sepetindeki nispi payının yüksek olması nedeniyle, söz konusu ülkelerde ölçülen fiyat düzeyleri döviz kurundaki değişmelere daha az duyarlıdır. Düşük gelirli ülkelerde ise, tüketim sepetinde ticarete konu olan malların nispi payının yüksek olması, söz konusu ülkelerde fiyat düzeylerinin döviz kurundaki değişmelere daha duyarlı olmasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, kişi başına gelir düzeyi ile döviz kuru geçiş etkisi arasında negatif yönde bir ilişkinin varlığına işaret etmişlerdir.

İthal girdilerin toplam üretim maliyetleri içindeki payı: Öte yandan, üretim sürecinde kullanılan ithal girdi yoğunluğu ve dolayısıyla ithal girdilerin toplam üretim maliyetleri içindeki payı, yurt içi fiyat düzeyi üzerinde maliyet itişli bir tepki yaratarak yüksekliği ölçüsünde artan bir öneme sahip olmakla birlikte, nihai etkisi ekonomideki talep koşullarına ve enflasyon dinamiklerine bağlı olarak gecikmeli bir biçimde ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden, cari dönemde kur değişimine bağlı olarak ortaya çıkan maliyet

değişimi nedeniyle, fiyatlarda düşük (yüksek) düzeyde bir değişimin ortaya çıkması halinde, bir sonraki dönemde de kurun maliyetler üzerinde yarattığı etki dolayısıyla ani ve önemli bir fiyat artışı (düşüşü) gerçekleşmeyebilmekte, buna bağlı olarak da eksik döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi ortaya çıkmaktadır (Aldemir, 2007:58).

4.3.1.1.2. Makroekonomik faktörler:

Enflasyon oranı: Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin derecesi ile enflasyon oranı arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu literatürde genel kabul gören bir yaklaşımdır. Taylor (2000) düşük enflasyonist koşullarda döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin de düşük olacağını ileri sürmüştür (literatürde bu hipotez Taylor Hipotezi olarak anılmaktadır) ve geçiş etkisini dalgalı fiyat yapısına sahip ve monopolcü piyasa koşullarında faaliyet gösteren bir firma modeliyle açıklamıştır. Firmaların yerli paranın değer kaybetmesi veya diğer nedenlerden dolayı maliyet artışlarına fiyatlarını önceden belirleyerek tepki vereceklerini, maliyet artışının sürekli olduğuna inanmaları halinde fiyat artışı eğiliminin güçlü olacağını ifade etmiştir. Böylece yüksek enflasyonist ortamın döviz kuru geçiş etkisini artırabileceğini, buna karşılık düşük enflasyona sahip ekonomilerin otomatik olarak döviz kuru geçiş etkisini düşük tutmakta başarılı olacağını vurgulamıştır. Choudhri vd. (2006) 71 ülkeyi düşük, ılımlı ve yüksek enflasyona sahip ülke gruplarına ayırarak, 1979-2000 dönemi yıllık verileriyle döviz kurunun yurtiçi fiyatlar üzerinde geçiş etkisini tahmin etmiştir. Çalışmada, düşük enflasyon oranına sahip ülkelerde döviz kurunun yurtiçi fiyatlar üzerindeki geçiş etkisinin ılımlı ve yüksek enflasyona sahip ülkelere göre daha düşük olduğunu göstermiştir. Devereux vd. (2003) ve Ca'Zorzi vd. (2007) yüksek enflasyon oranının tam geçiş etkisine neden olacağını doğrulayan sonuçlara ulaşırlarken, Gagnon vd. (2001) ve Soto vd. (2003) ise döviz kurunun geçiş etkisinde enflasyon oranındaki değişkenliğin enflasyon oranının düzeyinden daha önemli olduğunu vurgulamışlardır.

Döviz kuru değişkenliği: Döviz kurundaki değişmelerin büyüklüğü de döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini etkilemektedir. Döviz kuru oynaklığı arttıkça ithalatçılar fiyatlarını değiştirme konusunda daha ihtiyatlı davranacaklar ve kar marjlarında ayarlamalar yapacaklardır (McCarthy, 2007). Çünkü kurun diğer

maliyetlere (ücret, vergi, hammadde, ara girdi vb.) oranla daha sık değişmesi nedeniyle kurun tekrar eski düzeyine geri dönme riski doğacaktır. Bu durumda, örneğin ithalat için gerekli olan para değer kazandığında (yerel paranın devalüe edilmesi) ithalatın maliyeti artacaktır. Sonuç olarak, firmaların döviz kuru oynaklığının yüksek olduğu bir ortamda döviz kurundaki değişimleri fiyatlarına daha az yansıtmasına bağlı olarak döviz kuru geçiş etkisi de azalacaktır (Taylor, 2000). Öte yandan, firmalar, kur değişiminin geçici olacağı yönünde bir öngörüye sahip buluyorsa, fiyatlarını kur değişimine göre ayarlama gereği duymayacaklar, ancak kur değişiminin kalıcı olacağını tahmin ediyorsa, ürün fiyatlarının mevcut talep koşulları da dikkate alınarak değiştirilmesi söz konusu olacaktır.

Uygulanan para ve döviz kuru politikaları: Uygulanan para politikası, firmaların fiyatlama davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Nominal şokların hem yüksek enflasyon oranlarına hem de ulusal paranın değer kaybetmesine neden olduğu, uygulanan para politikalarının ekonomide istikrarlı bir ortam sağlayamadığı bir durumda döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi de yüksek olacaktır (Mishkin, 2008). Buna karşılık, ihracatçıların para politikası daha istikrarlı olan ülkenin para birimi cinsinden fiyatlama yaptıkları durumda, istikrarlı para politikası ve düşük kur oynaklığı olan ülkelerde yerel para birimi cinsinden ithalat fiyatlarına geçiş etkisinin düşük olacaktır. Örneğin, enflasyon hedeflemesi uygulayan ülkelerde merkez bankasının hedefine ulaşacağına dair taahhütleri, enflasyon oranını ve döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini düşürecektir. Öte yandan, yüksek enflasyona ve yüksek kur değişkenliğine neden olan bir para politikasında ise fiyatlar daha sık değişecek ve döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi yüksek olacaktır. Dolayısıyla enflasyon oranı ile döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi arasında pozitif bir ilişki söz konusudur. Ancak enflasyon oranı arttıkça döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin azalarak arttığı gözlenmektedir. Bunların dışında, yapışkan fiyatların da döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin düşük olmasında önemli rol oynadığı tespit edilmiştir (Devereux vd., 2003).

Genel olarak, döviz kurunun enflasyonist beklentiler açısından nominal bir çıpa olarak değerlendirilmesi durumunda, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin yüksek olacağı ifade edilmektedir. Ho vd. (2003) yaptıkları çalışmada, düşük gelire sahip olan

lkelerde döviz kuru, yurt içi fiyatlar ve geçmişteki yüksek enflasyon deneyimi arasındaki ilişkinin döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini arttıracadı sonucuna ulamılardır. Bu ülkelerde geçmişte yaşanan para krizlerinden dolayı, yerli para cinsinden döviz kurunun yurt içi fiyatlar ve ücretler üzerinde kalıcı artışlara yol açtığını, yerel para biriminin değer saklama ve hesap birimi olma özelliğini yitirmesine bağlı olarak tüm finansal işlemlerde yabancı paranın kullanılmaya balanmasıyla yurt içi fiyatların döviz kurlarına olan duyarlılığını artırdığını ifade etmişlerdir. Böyle bir ortamda, fiyat belirleme sürecinde firmalar döviz kuru değimelerini referans olarak almasına bağlı olarak “endeksleme davranışı” ortaya çıkacaktır. Sonuç olarak, döviz kurunun yurt içi fiyatlar üzerindeki geçiş etkisi yüksek olabilecektir.

Uygulanan döviz kuru rejiminin türü de, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin büyüklüğünü etkilemektedir. Esnek döviz kuru rejiminde, firmalar döviz kurundaki değişmelere ilişkin olarak daha az endeksleme davranışı göstermekte ve fiyat belirleme sürecinde döviz kuru değişmeleri fiyatlarına aynı oranda yansıtamamaktadır. Buna karşın, sabit ya da yönetimli döviz kuru rejimlerinde döviz kurundaki değişmeler fiyatlara doğrudan yansıtılabilmektedir. Darvas (2001) gelişmekte olan ülkelerde, döviz kuru hedefleme stratejisi altında, döviz kurundaki değişimin kalıcı olarak değerlendirilebileceğini ve döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin esnek kur sistemine göre daha yüksek olduğu yönünde bulgulara ulaşmıştır.

Dışa açıklık düzeyi: Bir lke ne kadar dışa açık olursa, bu ülkenin tüketici fiyat endeksinde yer alan ithal mallarının payı o oranda artacak ve tüketici fiyat endeksi döviz kurundaki değişmelere daha duyarlı hale gelecektir. Özelikle bu aktarım kanalı küçük ve açık bir ekonomide daha güçlü bir biçimde işleyecek, ithal malları ve tüketici mal fiyatlarına geçiş etkisi o kadar yüksek olacaktır (Soto vd., 2003). Ancak yapılan ampirik çalışmalarda, dışa açıklık düzeyi ile döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı düzeyde olmadığı yönünde de sonuçlara ulaşılmıştır (Ca’Zorzi vd., 2007; Ho vd., 2003).

4.3.1.2. Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından değerlendirilmesi:

Literatürde, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin, gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere oranla daha yüksek olduğuna ilişkin genel bir kabul söz konusudur. Önceki bölümde ele aldığımız mikro ve makroekonomik faktörler açısından yapılan ampirik çalışmalarda ulaşılan sonuçlar söz konusu yaklaşımın nedensel arka planını oluşturmaktadır.

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini belirleyen mikroekonomik faktörler açısından yapılan analizlerde, gelişmekte olan ülkeler çoğu küçük ve açık ekonomiler olarak değerlendirilmekte ve piyasa fiyatlaması eğiliminin düşük olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelere döviz kurundan yerli para cinsinden ithal fiyatlarına geçiş etkisinin tam olacağı ve sonuçta yurt içi fiyatların nominal döviz kurundaki değişmeye daha fazla duyarlı olacağı kabul edilmektedir (Ghosh vd., 2007:16). Diğer taraftan gelişmekte olan ülkelere üretim sürecinin ağırlıklı olarak ara ve sermaye malı gibi ithal girdilere bağımlı olması, ithal mallarının yurt içi mallarla ikame edilebilirlik derecesinin düşük olması, ithal mallarının TÜFE sepetindeki payının yüksek olması döviz kurundan yurt içi fiyatlara geçiş etkisinin gelişmiş ülkelere oranla daha yüksek olmasına yol açmaktadır.

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisini belirleyen makroekonomik faktörler açısından yapılan analizler de, geçiş etkisinin gelişmekte olan ülkelere daha yüksek olduğunu doğrulamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere oranla daha yüksek ve süreklilik arz eden enflasyon oranlarına sahip olması, bu ülkelere Taylor hipotezini doğrultusunda daha yüksek döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin olacağı beklentisini yaratmaktadır. Ca'Zorzi vd. (2007) 12 gelişmekte olan ülkenin 1975:1-2004:1 üç aylık verilerini kullanarak VAR modeliyle döviz kurunun ithalat ve yurt içi fiyatlar üzerine geçiş etkisini tahmin etmişlerdir. Model tahmini sonucunda tek haneli enflasyona sahip ülkelere (özellikle Asya ülkeleri) döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin düzeyi düşük bulunmuştur. Ayrıca, döviz kuruyla enflasyon arasındaki ilişkinin, dışa açıklık ve döviz kuru geçiş etkisi arasındaki ilişkiden daha güçlü olduğu

bulgusuna ulaşmışlardır. Barhoumi vd. (2006) 24 gelişmekte olan ülkede 1980-2003 dönemi için yıllık veriler kullanarak panel veri yöntemiyle döviz kurundan ithalat fiyatlarına geçiş etkisini tahmin etmiştir. Model sonuçlarında sabit döviz kuru rejimi uygulayan ülkelerde uzun dönem geçiş etkisinin esnek kur rejimi uygulayan ülkelere göre daha büyük olduğu (sırasıyla 0,721 ve 0,481) sonucuna varmıştır. Ayrıca enflasyonun düşük olduğu ülkelerde düşük geçiş etkisi (0,08) ve yüksek enflasyona sahip ülkelerde ise daha yüksek geçiş etkisinin (0,21) varlığını belirlemiştir.

Döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin, gelişmekte olan ülkelerde daha yüksek olmasına ilişkin olarak yapılan analizlerde, merkez bankalarının düşük kredibilitesi, geçmişte yaşanan yüksek oranlı enflasyon deneyimi ve dışa açıklık düzeyinin yüksekliği de açıklayıcı değişken olarak kullanılan diğer faktörlerdir (Schmidt-Hebbel vd., 2002). Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerde yüksek enflasyon oranlarının varlığına bağlı olarak ulusal paranın “hesap birimi” ve “değer biriktirme” aracı olma işlevini yitirmesi ile birlikte para ikamesi (dolarizasyon) eğiliminin ortaya çıktığı gözlemlenmiştir. Bu eğilim, firmaların endeksleme davranışı göstererek nominal döviz kurundaki değişimleri fiyatlara doğrudan yansıtmasına neden olmaktadır. Sonuç olarak, gelişmekte olan ekonomilerde para ikamesi ile döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi arasında doğru yönlü bir ilişkinin varlığı söz konusudur (Honohan vd., 2002).

4.3.2. Piyasa fiyatlaması:

Piyasa fiyatlaması, ihracatçıların döviz kurundaki değişmelere bağlı olarak yabancı piyasalardaki rekabet koşullarına göre ihraç ettiği mallar için fiyat farklılaştırması olarak tanımlanmaktadır (Krugman, 1987). Piyasa fiyatlamasına ilişkin olarak yapılan çalışmalarda, ihracatçıların uluslararası mal piyasalarında piyasa gücüne sahip olduğu ve buna bağlı olarak döviz kuru değişirken farklı ülke piyasalarında ihraç ettiği malların fiyatlarını belirleme gücünün ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Uluslararası mal piyasalarında firmaların fiyat farklılaştırması yapabilmesine zemin hazırlayan bir biçimde piyasa gücüne sahip olmasının en önemli nedeni, piyasaların bölünmüş bir

yapıya sahip olmasıdır. Pigou'nun "üçüncü derece fiyat farklılaştırması" olarak tanımladığı durum aslında piyasaların bütünleşmiş ya da bölünmüş yapısına açıklık getirmektedir. Buna göre, üçüncü derece fiyat farklılaştırması farklı tüketici gruplarının aynı nitelikteki mallar için farklı fiyatlar ödemeleri durumunda söz konusu olduğu için, iki ülkenin piyasası, bu piyasalardaki tüketicilerin aynı mal için ortak para birimi cinsinden farklı fiyatlarla karşılaşmaları halinde bölünmüş olarak değerlendirilmektedir (Goldberg vd., 1997:1245). Örneğin; Avrupa Birliği tarafından hazırlanan "Car Prices within the European Union" adlı rapora göre, Volkswagen firması tarafından üretilen Passat modeli için tavsiye edilen satış fiyatı cinsinden Almanya'daki fiyatı (ki üretici firma Almanya'da faaliyet göstermektedir) Yunanistan'daki satış fiyatından yüzde 31,8 daha yüksektir (EU, 2011:200). Tablo 4.1'deki verilere bakıldığında, ortak para birimi kullanılmasına (Letonya ve Danimarka hariç) ve Avrupa Birliği'nin birliğe üye ülkeler arasındaki ticaret engellerini ortadan kaldırmaya yönelik çalışmalarına rağmen, üretici firma tarafından aynı ürün için birliğe üye ülkelerde uygulanan fiyat farklılaştırması açık bir şekilde görülmektedir. Gil-Pareja (2003) Avrupa Birliği'ndeki otomobil piyasasının tek piyasa sistemine geçilmesine rağmen bölünmüş yapısını koruduğunu ve söz konusu yapının ihracatçı firmaların birliğe üye olan ülkeler arasında fiyat farklılaştırmasına zemin hazırladığına işaret etmektedir. Uluslararası mal piyasalarında, tam rekabetten sapmaya ve bölünmüş piyasa yapısına örnek verilebilecek bu durum farklı ülkelerdeki farklı talep şartlarını yansıtmaktadır ve SGP'den sapmaya neden olmaktadır.

Tablo 4.1: Volkswagen firması tarafından, seçilmiş Avrupa Birliği ülkelerinde Passat model otomobil için uygulanan fiyat farklılaştırması (European Union, 2011:200)

	Almanya		Yunanistan		Letonya ^a		Danimarka ^b	
Model: Trendline 122 PS 6G	Vergi Dahil	Vergi hariç	Vergi dahil	Vergi hariç	Vergi dahil	Vergi hariç	Vergi dahil	Vergi hariç
Fiyat (EURO)	24.425	20.525	20.700	15.578	20.159	16.279	39.168	14.465
Fiyat Endeksi (%)	122,2	131,8	103,5	100	100,8	104,5	195,9	92,9

Not: Tablodaki fiyatlar, üretici firma tarafından tavsiye edilen perakende satış fiyatlarıdır.

^a Letonya'daki satış fiyatı 1 € = 3,4528 LTL (Litas) kuru üzerinden hesaplanmıştır.

^b Danimarka'daki satış fiyatı 1 € = 7,4531 DKK (Kron) kuru üzerinden hesaplanmıştır.

İhracatçılar, döviz kuru hareketlerine bağlı olarak daha fazla kar elde edebilmek için stratejik olarak farklı piyasalarda farklı fiyatlar belirleme yoluna gitmektedir. Firmaların stratejik fiyat farklılaştırması uygularken dikkate aldığı unsurlar hedef piyasalardaki kişi başına gelir düzeyi, tarife ve tarife dışı engeller, vergiler, talep esneklikleri, piyasa payı, işlem maliyetleri ve döviz kuru değişmelerine ilişkin beklentileridir. Örneğin, adı geçen raporda üretici firmaların fiyat farklılaştırması yaparken birliğe yeni katılan ve kişi başına gelir düzeyi görece düşük olan ülkeler için (Letonya) daha düşük fiyatlar belirledikleri ifade edilmektedir. Yine, birliğe üye ülkeler arasında otomobil fiyatlarındaki yakınsamanın önüne geçen en önemli faktörlerden birisi de ülkeler tarafından uygulanan vergi oranları olarak (Danimarka) göze çarpmaktadır.

İthalatçı ülkede tekelci rekabetin bulunmadığı durumda, ihracatçıların fiyatlarının döviz kurundaki dalgalanmalara daha az tepki vereceği beklenir. Bu durumda döviz kurundaki değişmeler ithalatçı ülkenin ithal fiyatlarına tam geçiş gösterecektir. Eğer hedef yani ithalatçı ülkede yoğun bir rekabet ortamı varsa, ihracatçı firmalar piyasa paylarını korumak için daha düşük düzeyde mark-up fiyatlama yaparak döviz kurundaki değişmeyi bir ölçüde fiyatlarına yansıtmayabilir. Böyle bir durum ise, döviz kuru geçiş etkisinin düşük gerçekleşmesine neden olacaktır (Ghosh vd., 2007:15). Ayrıca, kurdaki değişmeler sonrasında ihracatçı firma söz konusu ülkedeki fiyatlarını değiştirdiğinde menü, reklam, tanıtım vb. maliyetlere daha sık katlanmak zorunda kalacaktır. Buna bağlı olarak ortaya çıkan kısmi döviz kuru geçiş etkisi, firmaların fiyat ayarlaması yapmasının maliyetli olduğuna inanmalarından kaynaklanmaktadır.

İhracatçıların döviz kuru değişmelerine olan tepkisi asimetriktir. Döviz kuru şoku olduğunda, ihracatçı firmalar kar marjlarını ya da yabancı para birimi cinsinden fiyatları sabit tutmak arasında seçim yapar. Hedef piyasanın bulunduğu ülkenin para biriminin zayıflaması, ihracatçının ihraç fiyatını düşürmesine ve ithalatçı ülkenin malın fiyatını değişmelerden koruma girişimlerine neden olur (Ghosh vd., 2007:16). Bu durum ithalatçı ve ihracatçı firmaların kurdaki değişmelere rağmen fiyatlarını sabit tuttuğunu, kar marjını azaltarak veya arttırarak bir ayarlama yaptıklarını göstermektedir. Firmaların kurdaki değişmeler sonrasında fiyat ayarlaması yapmamaları, piyasa payını

kaybetmektense geçici olarak gelirinin bir bölümünü kaybetmeyi tercih etmelerinden kaynaklanmaktadır. Bu nedenle firmalar kurdaki artış sonrasında kar marjını düşürerek fiyatı sabit tutarlar (Kiptiu vd., 2005:2). Firmaların döviz kuru değişimlerine rağmen fiyatlarını sabit tutmaya çalışması, uluslararası mal piyasalarında piyasa fiyatlaması davranışına bağlı olarak bir fiyat katılığı probleminin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Buna bağlı olarak, döviz kurundaki değişmelere rağmen dış ticarete konu olan malların fiyatlarının değişmemesi kısmi döviz kuru geçiş etkisine yol açmaktadır. Bu durum, aynı zamanda TFK ve SGP'den sapma anlamına gelmektedir.

Piyasaların bölünmüş yapısı ve işlemlerde kullanılacak para biriminin seçimi (invoice currency) uluslararası mala piyasalarında fiyat katılığı problemini daha da kötüleştirmektedir (Gil-Pareja, 2003). Engel vd.(1996, 2001), farklı ülkelerde bulunan iki şehir için, aynı ülkede bulunan eşit uzaklığa sahip iki şehir arasında olandan çok daha büyük fiyat farklılıklarının olduğunu saptayarak mesafe faktörünün yanı sıra ülkeler arasındaki sınırların da fiyat farklılaşmasına yol açabileceğini vurgulamışlar, TFK'dan ve SGP'den sapmaya neden olan bu durumu "sınır etkisi" olarak tanımlamışlardır. Buna göre, iki ülke arasındaki nispi fiyat ilişkisini etkileyen iki çeşit sınır etkisi vardır: piyasaların bütünleşmesinin önüne geçen tarife ve tarife dışı engeller, taşıma maliyetleri gibi unsurlardan kaynaklanan reel engeller etkisi; fiyat katılıkları altında döviz kurundaki değişkenlikten kaynaklanan etki. Engel vd. (2001), 1981-1997 yılları arasında, 11 Avrupa ülkesindeki 55 şehir için 19 farklı mal kategorisindeki fiyatları kapsayan çalışmada, fiyat katılıkları varsayımı altında nominal döviz kurundaki değişkenliğin TFK'dan ve SGP'den sapmalara neden olmasını, reel engeller etkisinin yanı sıra özellikle ihracatçı firmaların ithalatçı ülkenin para birimi cinsinden fiyatlamaya yapmasına bağlamaktadır. Bununla birlikte, yukarıdaki tablodaki veriler ortak para birimi kullanılması durumunda (Almanya ve Yunanistan) bile tek bir malın fiyatının ülkeler arasında ne kadar farklılaşabildiğine örnek teşkil etmektedir.

İhraç ve ithal mallarının fiyatlarının belirlendiği para biriminin seçimi (invoice currency) piyasa fiyatlaması davranışında önemli rol oynamaktadır. Geleneksel literatür, ihraç mallarının ihracatçının para birimi cinsinden belirlendiğini ve buna bağlı olarak döviz kuru dalgalanmalarının para birimi değerlendirilen ülke ihracatçıların

mallarına ilişkin olarak bir harcama kaydırıcı etki yaratacağını varsaymıştır. Buna karşın, yeni açık ekonomi makroekonomi literatüründe fiyatların ithalatçının para birimi cinsinden belirlenmesi yoluyla döviz kuru değişmelerinden etkilenmediği piyasa fiyatlaması davranışı da analizlere dahil edilmiştir. İhracatçılar kendi para birimi cinsinden (PCP-Producer Currency Pricing), ithalatçının para birimi cinsinden (LCP-Local Currency Pricing) ya da üçüncü bir ülkenin para birimi cinsinden (VCP- Vehicle Currency Pricing) fiyatlarını belirleyebilmektedir.

İhracatçılar, kullanacakları para birimini seçerken piyasa payına ve ürün farklılaştırma derecesine dikkat edeceklerdir. Eğer ihracatçılar büyük piyasa payına ve büyük ölçüde farklılaştırılmış mallara sahipse ihraç mallarının fiyatlarını kendi ulusal para birimi cinsinden belirlemeyi tercih edeceklerdir (Bachetta vd., 2003). Buna karşın, piyasa payı küçükse ve farklılaştırılmış bir ürün çeşitliliğine sahip değilse ihraç mallarının fiyatlarını ithalatçı ülkenin para birimi cinsinden belirlemeyi ve piyasa payını koruyabilmek için fiyatlarını sabit tutmayı tercih edebilir. Bununla birlikte, ihracatçı firma döviz kurundaki değişmeye bağlı olarak piyasa payını koruyabilmek için gerekirse üçüncü bir ülke para birimi (*vehicle currency*) cinsinden de fiyatlandırmaya gidebilir (Goldberg vd., 2008).

Faturalandırmanın yapılacağı para birimi seçimi ile döviz kuru geçiş etkisi arasında güçlü bir ilişki vardır. Eğer ihracatçılar ihraç mallarının fiyatlarını ithalatçı ülkenin para birimi cinsinden belirlerse döviz kuru geçiş etkisi sıfır olur. Bununla birlikte, ihracatçı ihraç mallarının fiyatlarını kendi para birimi cinsinden ya da üçüncü bir ülke para birimi cinsinden belirlerse, bu durumda döviz kuru geçiş etkisi tam olacaktır. Gopinath vd. (2007), 1994-2005 yılları arasında A.B.D. tarafından ithal edilen malların \$ cinsinden fiyatlandırılması durumunda uzun dönem döviz kuru geçiş etkisini 0,25 olarak, \$ cinsinden fiyatlandırılmayan ithalat için ortalama döviz kuru geçiş etkisini 0,95 olarak tahmin etmişlerdir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından uluslararası mal piyasalarında faturalandırmanın yapılacağı para biriminin seçimi ile ilgili olarak literatürde genel kabul gören olgular söz konusudur. Bunlardan ilki, gelişmiş ülkeler arasında yapılan

mal ticareti ihracatçı ülkenin para birimi cinsinden faturalandırılmaktadır. İkincisi, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında yapılan mal ticareti gelişmiş ülkenin para birimi ya da üçüncü bir ülke para birimi cinsinden faturalandırılmaktadır. Son olarak, farklılaştırılmış malların ticaretinde ihracatçının para birimi cinsinden faturalandırma yapılırken, homojen malların ticaretinde uluslararası kabul gören bir para birimi (genellikle \$) tercih edilmektedir (Ito vd., 2010). Bununla birlikte, özellikle küresel üretim zincirlerine dahil olan gelişmekte olan ülkelerin hem kendi aralarında hem de gelişmiş ülkelerle olan mal ticaretinde ağırlıklı olarak A.B.D. Doları aracı para birimi olarak kullanılmaktadır. Örneğin, Kore ve Tayland'ın 2002 yılı itibariyle gerçekleştirdikleri ticari işlemlerin %80'inden fazlası \$ cinsinden faturalandırılmıştır (Goldberg vd., 2008:184).

4.4. Balassa- Samuelson Etkisi⁴¹

Pensilvanya Üniversitesi Uluslararası Karşılaştırma Birimi'nde yapılan çalışmalarda (Gilbert ve Kravis, 1954), yapılan kişi başına GSYİH hesaplamalarının piyasa döviz kuru kullanılması durumunda zengin ülkeler için aşırı, yoksul ülkeler için ise düşük tahmin edildiği sonucuna ulaşılmıştır. Daha da önemlisi, piyasa döviz kuru ve SGP döviz kuru arasındaki sapma değerinin düşük gelirli ülkelere yüksek gelirli ülkelere doğru gidildiğinde giderek azaldığı gözlemlenmiştir⁴². Bu durumu açıklamaya ilk ve en önemli model Balassa (1964) ve Samuelson (1964) tarafından geliştirilmiştir (Rogoff, 1996:658). Uluslararası verimlilik farklılıklarının göreceli uluslararası fiyat düzeylerine, başka bir deyişle reel döviz kurlarına etkisinin olacağını ve SGP yaklaşımında fiyat düzeylerinin farklılaşmasına neden olacak uluslararası verimlilik

⁴¹ Literatürde SGP'den sapmalara ilişkin olarak verimlilik temelinde geliştirilen teorik yaklaşımlar Ricardo'nun ekonomik büyüme ile birlikte ticarete konu olmayan malların fiyatlarının, ticarete konu olan mallara göre daha fazla artacağı düşüncesine kadar götürülmektedir. Ricardo söz konusu etkiyi ilk tarif eden iktisatçı olarak ele alınırken, Harrod (1933) ise etkiyi ilk olarak bir model çerçevesinde denklemlerle ifade etmiştir. Bu tespitlere bağlı olarak, söz konusu etki geleneksel olarak "Balassa- Samuelson etkisi" olarak isimlendirilirken, yakın zamanlarda "Harrod-Balassa-Samuelson etkisi" olarak isimlendirmek daha popüler olmuştur. Ancak bu çalışmada geleneksel olan isim, yani "Balassa- Samuelson etkisi" tercih edilecektir. Literatürde söz konusu etkinin çeşitli şekillerde isimlendirilmesinin arka planı hakkında detaylı bilgi için Tica vd. (2006)'ya bakılabilir.

⁴² Bu bulgular daha sonra ilk olarak Samuelson tarafından "Penn Etkisi" olarak tanımlanmıştır

farklılıklarının ihmal edilmemesi gerektiğini savunan adı geçen iktisatçılar, bu gözlemi SGP'den sapmaların uluslararası formunu açıklamak için kullanmışlardır. Balassa ve Samuelson'a göre zengin ülkelerin yoksul ülkelere göre daha yüksek fiyat düzeylerine sahip olma eğiliminde olması, sadece zengin ülkelerin yoksul ülkelere kıyasla “mutlak” düzeyde daha yüksek verimlilik düzeylerine sahip olmaları ile açıklanamaz. Asıl belirleyici olan, zengin ülkelerin ticarete konu olmayan mallara kıyasla, ticarete konu olan mallarda daha yüksek verimlilik düzeylerine sahip olmalarıdır. İki sektör arasındaki verimlilik farkları SGP'den kalıcı sapmalara neden olabilmektedir⁴³ (Obstfeld vd., 1996:210).

Bilindiği gibi, bir ülkedeki fiyatlar genel düzeyi ticarete konu olan ve olmayan mal fiyatlarındaki değişimlerden etkilenmektedir. Balassa (1964) fiyatların belirlenmesi sürecinde, parasal olmayan faktörlerin önemini vurgulayarak SGP'den sapmaların varlığından söz etmiştir. Bu sapmalar, reel sektörde ortaya çıkan değişimlere bağlı olarak açıklanırken, özellikle ticarete konu olan ve olmayan mal üreten sektörlerdeki emek verimliliğindeki artış oranı farklılıklarını esas almaktadır. Uluslararası verimlilik farklarının ticarete konu olan malların üretiminde ticarete konu olmayan malların üretimine oranla daha büyük olduğuna değinen Balassa, daha yüksek verimlilik düzeyine sahip olan ülke parasının, satın alma gücü paritesi cinsinden aşırı değerleneceğini ifade etmektedir. Kişi başına gelir düzeyinin verimliliğin bir göstergesi olarak kabul edilmesi durumunda, satın alma gücü paritesinin döviz kuruna oranı gelir düzeyinin artan bir fonksiyonu olacaktır.

⁴³ Bu konudaki diğer bir görüş olan “Bhagwati- Kravis-Lipseş Teorisi” ise, verimlilik farkı yerine sermaye ve işgücünün gelir sağlanmasındaki farklılıklara dayanmaktadır. Bu teori, kişi başına düşen milli gelir arttıkça ticarete konu olmayan mal ve hizmetlerin nispi fiyatlarının da arttığını iddia etmektedir. Zengin ülkelerin yüksek sermaye/işgücü oranına sahip olması, bu ülkelerdeki marjinal işgücü verimliliğinin, düşük sermaye/işgücü oranına sahip yoksul ülkelere göre daha yüksek olmasına yol açmaktadır. Bu durum ise, zengin ülkelerdeki işgücü ücret düzeyinin yoksul ülkelere göre nispeten daha yüksek olmasına neden olmaktadır. Yoksul ülkelerdeki işgücü, zengin ülkelere göre daha ucuz olduğu ve yoğun olarak ticarete konu olmayan mallar ürettiğinden, bu tip mallar yoksul ülkelere daha ucuz olmaktadır. Ticarete konu olmayan mallardaki uluslararası nispi fiyat farklılığı, zengin ülkelerdeki fiyat düzeylerinin yoksul ülkelere göre daha yüksek olmasına neden olmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2006).

Balassa'ya göre, ticaret engellerinin olmadığı bir durumda, döviz kuru ticarete konu olan malların fiyatlarını eşitleyecek şekilde hareket eder. Fiyatların marjinal maliyetlere eşit olduğu varsayımı altında, ticarete konu olan mallar üreten sektördeki ülke içi ücret farklılıkları verimlilik farklarına uyumlu olacak ve yurt içinde işgücünün mobil olması her ekonomide kıyaslanabilir işgücünün ücretlerini eşitleyecektir. Uluslararası verimlilik farklarının ticarete konu olmayan mallar üreten sektörde, ticarete konu olan mallar üreten sektöre oranla daha küçük olması ve ücretlerin her ülke içinde eşitlenmesiyle, ticarete konu olmayan mallar daha yüksek verimlilik düzeyine sahip olan ülkelerde görece daha pahalı olacaktır. Ticarete konu olmayan mallar SGP hesaplamalarına dahil edilmekle birlikte doğrudan döviz kurlarını etkilemediğinden, iki ülke parası arasındaki SGP, daha yüksek verimlilik düzeyine sahip ülkenin para birimi cinsinden ifade edildiğinde, denge döviz kurundan daha düşük olacaktır. İki ülke arasında ticarete konu olan malların üretimindeki verimlilik farkları ne kadar büyük olursa, ticarete konu olmayan malların fiyatlarındaki ve ücretlerdeki farklılıklar o kadar büyük olacak, SGP ile denge döviz kuru arasındaki fark da o kadar büyük olacaktır. Bu değerlendirmeleri dikkate aldığımızda, mutlak SGP yaklaşımı geçerliliğini kaybedecektir. Sonuçta, ülkeler arasında var olan verimlilik farkları, SGP'den sürekli ve kalıcı sapmaların oluşmasına neden olmaktadır (Balassa, 1964: 586-587)

Özetleyecek olursak, Balassa-Samuelson etkisine göre reel döviz kuru, ticarete konu olmayan ve ticarete konu olan malların görece iç fiyatlarına bağlıdır. Bir ülkedeki ticarete konu olan mal sektöründeki verimlilik artışı yüksek ise, bu durumda ticarete konu olmayan malların fiyatları, ticarete konu olan malların fiyatlarına göre artacaktır. Bunun nedeni ise, artan verimlilik ile ticarete konu olan mal sektöründeki ücretlerin artması ve bu ücret artışlarının ticarete konu olmayan mal sektörüne yayılarak, ticarete konu olmayan mal sektöründeki fiyatları yükselteceğinin varsayılmasıdır (Giancarlo, 2001:225). Bu durum, ekonomide reel kurun değerlendirilmesine neden olacaktır. Diğer bir deyişle, dış ticarete konu olmayan sektördeki fiyat artışları genel fiyat düzeyini yükselterek reel kurda değerlendirilmeye yol açacaktır.

Balassa-Samuelson modelinin matematiksel açılımı ilk kez Rogoff (1992) tarafından bir genel denge modeli çerçevesinde formüle edilmiştir⁴⁴. Rogoff'a göre, ticarete konu olan ve olmayan olmak üzere iki tür malın üretildiği küçük açık bir ekonomide üretim fonksiyonları,

$$Y_T = A_T L_T^\gamma K_T^{1-\gamma} \quad (4.14)$$

$$Y_N = A_N L_N^\delta K_N^{1-\delta} \quad (4.15)$$

şeklinde yazılmaktadır ki, burada alt simge “T” ticarete konu olan malları, “N” ise ticarete konu olmayan malları temsil ederken, Y, A, L ve K sırasıyla, üretimi, verimliliği, işgücünü ve sermayeyi göstermektedir. γ ve δ ise, sırasıyla ticarete konu olan ve olmayan mal üreten sektörlerdeki işgücü yoğunluğunu ifade etmektedir ($0 < \gamma, \delta < 1$). Tam rekabet koşullarının hakim olduğu ticarete konu olan ve olmayan mal üreten ülkelerde kar maksimizasyonunda optimal değerler,

$$i = (1 - \gamma)A_T (K_T/L_T)^{-\gamma} \quad (4.16)$$

$$i = (1 - \delta)A_N (P_N/P_T) (K_N/L_N)^{-\delta} \quad (4.17)$$

$$w = \gamma A_T (K_T/L_T)^{1-\gamma} \quad (4.18)$$

$$w = \delta A_N (P_N/P_T) (K_N/L_N)^{1-\delta} \quad (4.19)$$

şeklinde elde edilmektedir ki, burada i nominal faiz oranını, w nominal ücreti, P_N / P_T ise ticarete konu olmayan ve ticarete konu olan malın göreceli fiyatını, başka bir ifadeyle içsel reel döviz kurunu göstermektedir.

Eşitlik (4.16) ve (4.19)’un logaritmik ifadelerinden,

⁴⁴ Harrod (1933:53-75) ve Samuelson (1964:147-148) sadece modelin temel özelliklerini açıklamışlar, Balassa (1964) ise onlardan farklı olarak verimlilik ve fiyat düzeyleri arasındaki ilişkiyi ampirik olarak test etmiştir.

$$p_N - p_T = (\delta/\gamma) \alpha_T - \alpha_N \quad (4.20)$$

sonucuna ulaşılmaktadır ki burada p_T ve p_N sırasıyla ticarete konu olan ve olmayan mal fiyatlarının logaritmik değerini, α_T ve α_N ise ticarete konu olan ve olmayan mal üreten sektörlerdeki verimliliğin logaritmik değerini göstermektedir. Buna göre, her iki sektördeki işgücü yoğunluğunun aynı olması durumunda ($\delta = \gamma$), görelî fiyatlar ticarete konu olan ve olmayan mal üreten sektörlerdeki verimlilik farkı kadar yükselme kaydetmektedir. Öte yandan, ticarete konu olmayan mal üreten sektördeki işgücü yoğunluğunun fazla olması durumunda da ($\delta > \gamma$), her iki sektörün verimliliği aynı olsa bile görelî fiyatlar yine artış göstermektedir.

Rogoff (1996) (4.20) nolu eşitliğin yurt dışı ekonomiye ait herhangi bir değişken içermemesi nedeniyle yeterli olmadığını ifade etmektedir. Balassa-Samuelson modelinin uluslararası formu yurt içi ve yurt dışı ekonomilerde fiyat düzeylerinin,

$$p = \alpha p_T + (1 - \alpha) p_N \quad (4.21)$$

$$p^* = \alpha p_T^* + (1 - \alpha) p_N^* \quad (4.22)$$

şeklinde ticarete konu olan ve olmayan mal fiyatları cinsinden yazılmasına dayanmaktadır ki burada p_T^* ve p_N^* ise sırasıyla, yurt içi ve yurt dışı ticarete konu olan ve olmayan mal fiyatlarının logaritmik değerini göstermektedir. α ise ticaret konu olan mal fiyatlarının genel fiyatlar içindeki ağırlığını temsil etmektedir ($0 < \alpha < 1$). Reel döviz kuru tanımından eşitlik (4.21) ve (4.22)'nin yardımıyla,

$$q = [s + p_T^* - p_T] + (1 - \alpha)[(p_N^* - p_T^*) - (p_N - p_T)] \quad (4.23)$$

sonucu elde edilmektedir ki burada ilk terim ticarete konu olan mallar için reel döviz kurunu, ikinci terim ise yurt içi ekonomiye kıyasla yurt dışı ekonominin iki mallı içsel reel döviz kurunu göstermektedir. Buna göre, şokların nominal olması durumunda tüm malların fiyatı aynı oranda değişme kaydedeceğinden ticarete konu olmayan malların reel döviz kuru üzerinde etkisi bulunmamaktadır. Bununla birlikte, verimlilik artışı gibi

reel şoklar, görelî iki mallı içsel reel döviz kurunun, ticarete konu olan mallar cinsinden ifade edilen dışsal reel kurdan bağımsız olarak hareket etmesine neden olmakta ve dolayısıyla reel döviz kurunun değişmesine yol açmaktadır.

Ticarete konu olan mal üreten sektörde SGP koşulunun sağlandığı varsayımı altında ($s + p_T^* - p_T = 0$), eşitlik (4.20)'nin yurt içi ve yurt dışı formunun eşitlik (4.23)' de yerine yerleştirilmesiyle,

$$q = (1 - \alpha) \left[\left(\frac{\delta}{\gamma} \alpha_T^* - \alpha_N^* \right) - \left(\frac{\delta}{\gamma} \alpha_T - \alpha_N \right) \right] \quad (4.24)$$

şeklinde Balassa- Samuelson modelinin uluslararası formu elde edilmektedir ki burada α_T^* ve α_N^* ise, sırasıyla, yurt dışı ticarete konu olan ve olmayan mal üreten sektörlerdeki verimliliğin logaritmik değerini göstermektedir. Buna göre $\delta \geq \gamma$ olması durumunda, yurt dışı ekonomiye kıyasla yurt içi ekonomide ticarete konu olan mal üreten sektörün, ticarete konu olan mal üreten sektöre göre daha fazla verimliliğe sahip olması reel döviz kurunun değer kazanmasına neden olmaktadır.

Uluslararası Karşılaştırma Programı (ICP), OECD ve EUROSTAT tarafından yapılan istatistiksel çalışmalarda, dolar cinsinden SGP kuru ile dolar cinsinden piyasa döviz kuru değerleri arasındaki sapmanın nedenlerine ilişkin olarak getirilen açıklamalar, kuramsal olarak Balassa-Samuelson etkisine dayandırılmakta, SGP'den sapmaların özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından ön plana çıkan diğer nedenlerinden hiç bahsedilmemektedir. Ravallion (2010:3)'a göre, özellikle gelişmekte olan ülkelerde piyasa döviz kuruna oranla SGP döviz kuru cinsinden daha büyük değerlerin hesaplanması, Balassa-Samuelson modeliyle tutarlı bir şekilde “Dinamik Penn Etkisi” ne; yani daha hızlı büyüyen ülkelerin fiyat düzeyi endekslerinde de daha hızlı artışlar olacağına bağlı olarak açıklanabilir. Ravallion, yoksul ülkelerin verimlilik artışlarına bağlı olarak yüksek büyüme oranlarına ulaşmaları halinde, fiyatlar genel düzeyindeki artışlara bağlı olarak SGP cinsinden döviz kurlarının piyasa döviz kurlarına görece daha hızlı yükselme eğiliminde olacağını ileri sürmektedir. Buna bağlı olarak da,

dolar cinsinden SGP kuru dolar cinsinden piyasa döviz kurundan daha büyük olmaktadır.

Heston (2004), ICP sonuçlarını ülkelerin fiyat yapılarının birbirinden farklı olması ile açıklamakta, bu durumun kuramsal olarak Balassa-Samuelson etkisi ile bağlantılı olduğunu ileri sürmektedir. Temel argümanı, zengin ve yoksul ülkelerin fiyat yapılarının birbirinden farklı olduğudur. Yakınsama modelleri, kuramsal açıdan ülkeler arasında fiyatların yakınsama eğiliminde olduğunu savunurken, ampirik bulgular bu savı doğrulamamaktadır. Ülkeler arasında fiyat yapılarını değerlendirme yöntemlerinden birisi olan fiyat benzerlik endeksine göre ICP verileri incelendiğinde; fiyatların sadece benzer gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerde yakınsadığı gözlenmektedir. Ayrıca, aynı ülke için SGP cinsinden hesaplanan değerlerle piyasa döviz kuru cinsinden hesaplanan değerler arasında da bir yakınsama eğilimi yoktur.

Balassa-Samuelson modelinin geçerliliğine ilişkin olarak bir çok çalışma yapılmış olup⁴⁵, bu çalışmalar kullanılan ekonometrik yöntemler dikkate alındığında, yatay-kesit verilere, zaman serilerine ve panel verilere dayalı olmak üzere üç grupta toplanabilmektedir. Söz konusu çalışmaların çok büyük bir kısmı Balassa-Samuelson etkisinin lehine sonuçlara ulaşmıştır (Bahmani-Oskooee vd., 2005). Bununla birlikte, Balassa-Samuelson etkisini ülkeleri gelir gruplarına göre sınıflandırarak analiz eden çalışmalarda ulaşılan sonuçlar farklılaşmalar göstermektedir.

Froot vd. (1995), kişi başına gelir düzeyindeki artışın ticarete konu olmayan malların göreceli fiyatlarında büyük ölçüde artışlara neden olabileceğinin gözlemlendiğini, buna bağlı olarak da özellikle gelişmekte olan ülkelerde uzun dönemde SGP'nin sağlanmasının zorlaştığını vurgulamaktadır. Özellikle, ekonomideki yapısal değişimleri yansıtan göreceli fiyatların değişmesi, SGP açısından döviz kuru sapmalarına neden olabilmektedir. Aslında, 1980'li yıllardan itibaren pek çok gelişmekte olan ülke uyguladıkları yapısal uyum programlarıyla ihracat sektörlerinin rekabetçilik düzeyini

⁴⁵ Balassa- Samuelson modelinin geçerliliğine ilişkin olarak çeşitli ekonometrik yöntemlerle yapılan uygulamaların birlikte değerlendirildiği literatür taraması niteliğinde olan başlıca çalışmalar olarak Officer (1976), Froot vd. (1994), Bahmani-Oskooee vd. (2005) ve Tica vd.(2006)'a bakılabilir.

arttırırken, özellikle ticarete konu olan mallar sektöründe sağlanan verimlilik artışları görece fiyatlarında bir düşme ve buna bağlı olarak sürekli olarak bir reel döviz kuru değeri lenmesi yaşamalarına neden olmuştur (Drine vd., 2008).

Alba vd. (2003) düşük büyüme oranlarında SGP hipotezinin daha kolay sağlanabileceğine ilişkin ampirik bulgulara ulaşmışlardır. Balassa- Samuelson etkisinin ticarete konu olan mallarda yüksek verimlilik düzeyine sahip ülkelerde reel döviz kurlarının değeri lenmesine yol açacağı dikkate alındığında, SGP'nin yüksek oranlı büyüme oranlarına sahip ülkeler ile düşük oranlı büyüme oranlarına sahip ülkeler arasında sağlamayacağına ilişkin yaklaşımlar da söz konusudur (Alba vd., 2007:3). Buna göre, ticarete konu olan mallar sektöründe yaşanan verimlilik artışlarına bağlı olarak ortaya çıkan SGP'den sapma derecesi, düşük gelirli ve yüksek gelirli ülkeler açısından farklılık göstermektedir. Görece yüksek gelir ve yüksek fiyat düzeylerine sahip ülkelerde (gelişmiş ülkelerde), verimlilik artışlarından kaynaklanan reel kur değeri lenmesinin (SGP'den sapmanın) düzeyi, düşük gelir ve fiyat düzeylerine sahip ülkelere (gelişmekte olan ülkeler) göre daha düşüktür. Bunun nedeni, gelişmiş ülkelerde ticarete konu olan ve olmayan malların fiyatlarının, gelişmekte olan ülkelere oranla birbirine daha yakın olmasıdır. Başka bir açıdan bakıldığında; nominal döviz kurundaki bir değışmenin ticarete konu olan ve olmayan malların görece fiyatlarına etkisi, gelişmiş ülkelerde gelişmekte olan ülkelere oranla daha az olmaktadır (Sawada vd., 2006:10). Son dönemde, Hassan (2011) 150 ülke (42 gelişmiş, 107 gelişmekte olan ülke) 1950-2009 dönemi için ve Fujii (2013) 182 ülke (28 gelişmiş, 154 gelişmekte olan ülke) 1980-2010 dönemi için yaptıkları çalışmalarda Balassa-Samuelson etkisinin gelişmekte olan ülkelere geçerli olmadığını doğrulayan ampirik sonuçlara ulaşmışlardır.

4.5. Sermaye hareketleri

Satın alma gücü paritesi teorisine göre hesaplanacak olan denge döviz kuru sadece mal akımlarını dikkate almakta, buna bağlı olarak ithalat ve ihracatı dengeleyecek biçimde kur mekanizmasının işlemlerine yönelik bir işlev taşımaktadır

(Hallwood ve McDonald, 2000:125). Buna karşın, finansal serbestleşme ile birlikte uluslararası sermaye akımlarının hem piyasa döviz kurunun hem de reel döviz kurunun üzerindeki belirleyici etkisi oldukça artmış, piyasa döviz kuru mal piyasalarından ziyade uluslararası para ve sermaye piyasalarında belirlenir duruma gelmiştir. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesi teorisinde dikkate alınmayan sermaye hareketleri, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan (ya da reel döviz kurunun uzun dönem denge değerinden) sapmasına neden olan faktörlerden birisi olarak değerlendirilmelidir.

Sermaye girişlerinin uzun dönemde reel döviz kurunun değerlenmesine⁴⁶ yol açtığı literatürde genel kabul görmektedir. Sermaye girişlerine bağlı olarak ortaya çıkan ilk doğrudan etki, ulusal para biriminin yabancıların talebine bağlı olarak değer kazanmasıdır. Para arzındaki artış ise ekonomide harcamaların artmasına, dolayısıyla ticarete konu olan ve olmayan malların tüketim talebinde bir artışa neden olmaktadır. Eğer ekonominin arz yanı sıra talep artışını karşılayabilecek düzeyde esnekliğe sahip değilse, bu durum öncelikle ticarete konu olmayan malların fiyatlarını arttırmaktadır. Ticarete konu olan mal tüketimindeki artış ise ticaret dengesinde bir kötüleşmeye neden olmakta, ancak bu gerçekleşirken ticarete konu olan malların fiyatları üzerinde bir etkisi olmamaktadır. Bunun nedeni, ticarete konu olan malların fiyatlarının tek fiyat kanunu doğrultusunda uluslararası piyasalar tarafından belirleniyor olmasıdır. Ticarete konu olmayan malların ticarete konu olan mallara göre nispi fiyatlarındaki artış ise, sermaye girişlerini takiben reel döviz kurunun değerlenmesine yol açmaktadır (Sy vd., 2009:3; Combes vd., 2011:4).

Reel döviz kuru ve sermaye girişleri arasındaki ilişki, uygulanmakta olan döviz kuru rejimine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Sabit döviz kuru rejiminde, sermaye girişleri ekonomide özellikle ticarete konu olmayan malların üzerinde enflasyonist bir baskı yaratarak reel döviz kurunun değerlenmesine yol açmaktadır. Esnek döviz kuru

⁴⁶ Burada reel döviz kurunun değerlenmesi (*real exchange rate appreciation*), reel döviz kurunun düşmesi anlamında kullanılmaktadır. Reel döviz kuru değerlenmesi söz konusu olduğunda, nispi fiyat (nominal döviz kuru * yurt dışı fiyat düzeyi / yurt içi fiyat düzeyi) düşer ve böylece yurt içinde üretilen mallar, yurt dışında üretilen mallara oranla pahalılaşmaktadır. Buna karşılık, reel döviz kurunun yükselmesine, reel döviz kurunun değer kaybetmesi (*real exchange rate depreciation*) denilmektedir. Bu durumda da, nispi fiyat düzeyi yükselmekte ve buna bağlı olarak, yurt içinde üretilen mallar yurt dışında üretilen mallara oranla ucuzlamaktadır.

rejiminde ise, sermaye girişleri nominal döviz kurunda bir değerlenmeye yol açarak, ithal mallarının nispi fiyatının düşmesine ve ticarete konu olmayan malların talebinde görece bir azalmaya neden olabilir. Döviz kurunun esnek olması, para politikalarının sermaye hareketlerinden bir ölçüde bağımsız hareket edebilmesini mümkün kılmakta, reel değerlenmeye yol açma potansiyeli olan kısa vadeli sermaye girişlerini caydırma etkisi yaratarak finansal sistemin kırılma riskini azaltabilmektedir. Bununla birlikte, nominal döviz kurundaki değerlenmenin neden olabileceği reel sektör üzerindeki rekabet gücünü kaybetme riski ve kaynakların ekonomi içinde yeniden tahsisine bağlı olarak ortaya çıkabilecek olası maliyetleri sınırlamak amacıyla merkez bankası müdahaleleri zorunlu hale gelebilmektedir (Combes vd., 2011:7).

Sermaye hareketlerinin gelişmekte olan ülkeler açısından gelişimine bakıldığında, özellikle 1970'li yılların sonlarından itibaren ABD ve İngiltere'de ekonomileri daraltan sıkı para politikalarının etkisiyle dış borçlarını ödemekte ve dış kaynak bulmakta zorlanan bu ülkelerin, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi uluslararası finans kuruluşlarının yönlendirmesiyle finansal serbestleşme politikalarını uygulamaya başladıkları görülmektedir. Buna bağlı olarak, gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarını, kambiyo rejimlerini ve sermaye hesaplarını serbestleştirilmesi ile birlikte sermaye girişlerinin hızla büyüyen hacminin yanı sıra, kompozisyonu da resmi kanallardan özel kanallara doğru değişmiştir (Tablo 4.2). Gelişmekte olan ülkelerin yurt içi tasarruf açıklarını kapatmak ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek için dış finansal kaynaklara duyduğu ihtiyaç, bu ülkelerin finansal sermayeye diğer ülkelerde elde edebileceklerinden daha yüksek getiriler sunmalarını gerektirmiştir. Bu bağlamda, gelişmiş ülkelerde faiz oranlarının düşerek gelişmekte olan ülkeler lehine faiz farkının artması, özel sermaye akımlarının gelişmekte olan ülkelere yönelmesini hızlandırmıştır.

Finansal serbestleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan yeni finansal ortamda, gelişmekte olan ülkelerin reel döviz kurlarının uzun dönem denge değerinden kalıcı bir şekilde saptığı görülmektedir. Caporale vd. (2011:800) 1979-2004 dönemi için üç farklı coğrafi bölgede bulunan (Latin Amerika, Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika) 39 gelişmekte olan ülke için uluslararası finansal entegrasyonun reel döviz kuru üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmaya göre, reel döviz kurunun uzun dönem denge

değerinden sapma Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin büyük bölümünde eksik değerlenme, Latin Amerika ve Asya ülkelerinin büyük bölümünde ise aşırı değerlenme şeklindedir. Burada dikkat edilmesi gereken nokta, sermaye girişlerinin farklı ekonomik coğrafyaların tümünde reel döviz kurlarının aşırı değerlenmesine neden olmamasıdır. Sy vd. (2009) bu durumu geliştirmekte olan ülkelerde reel döviz kurundaki değişimleri sermaye girişleri gibi finansal faktörlerden ziyade Balassa-Samuelson etkisi, ticaret hadleri gibi reel faktörlerin belirlediği ile açıklamaktadır. 1979-2004 dönemi için 39 geliştirmekte olan ülke için reel döviz kuru ile sermaye hareketleri arasındaki ilişkiyi incelemişler, Balassa-Samuelson etkisinin reel döviz kurundaki değişimlerin % 57'sini, ticaret hadlerinin % 24'ünü, sermaye girişlerinin ise sadece % 19'unu açıklayıcı güce sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Tablo 4.2: Geliştirmekte olan ülke gruplarına göre 1980-2010 yılları arasında sermaye hareketlerinin gelişimi (Net, milyar dolar cinsinden) (IMF WEO Database)

Ülke Grubu	Sermaye Akımları	1980	1990	2000	2010
Geliştirmekte Olan Ülkeler	Özel Sermaye Akımları	14.670	38.580	77.515	526.953
	Doğrudan Yatırımlar	6.759	21.597	148.343	331.977
	Resmi Sermaye akımları	12.320	11.462	-65.709	74.711
Merkez ve Doğu Avrupa	Özel Sermaye Akımları	4.082	5.187	31.552	79.664
	Doğrudan Yatırımlar	0.010	0.714	15.816	21.722
	Resmi Sermaye akımları	2.917	1.676	3.162	35.097
Geliştirmekte Olan Asya	Özel Sermaye Akımları	8.738	31.118	-10.808	331.760
	Doğrudan Yatırımlar	1.758	9.859	45.920	160.144
	Resmi Sermaye akımları	3.030	-2.489	-1.507	21.365
Latin Amerika ve Karayipler	Özel Sermaye Akımları	34.646	-10.440	66.430	127.659
	Doğrudan Yatırımlar	5.631	6.830	72.718	77.068
	Resmi Sermaye akımları	5.542	16.497	-6.398	46.735
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	Özel Sermaye Akımları	-31.289	9.058	-0.708	20.095
	Doğrudan Yatırımlar	-0.834	2.648	5.452	40.547
	Resmi Sermaye akımları	-3.110	-4.764	-37.823	-59.451
Sahra-altı Afrika	Özel Sermaye Akımları	-1.506	3.657	4.606	-9.675
	Doğrudan Yatırımlar	0.193	1.547	6.114	22.168
	Resmi Sermaye akımları	3.941	0.541	-3.197	30.723

Not: Net özel sermaye akımları net özel doğrudan yatırımları, net özel portföy akımlarını ve net diğer özel finansal akımları kapsamaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler açısından, sermaye girişlerinin kompozisyonunun reel döviz kuru üzerindeki değerlenme etkisinin ortaya çıkmasında önemli ve belirleyici bir rolü olup olmadığının ele alındığı ampirik çalışmalarda, hangi tür sermaye girişlerinin reel döviz kuru üzerinde daha fazla değerlenme etkisi yarattığı konusunda ulaşılan sonuçlarda görüş farklılıkları bulunmaktadır. Athukorala vd. (2003), 14 Latin Amerika ve Asya ülkesi için 1985-2000 yılları arasında reel döviz kurundaki değerlenmede sermaye girişlerinin kompozisyonunun etkisini incelemişlerdir. Yazarlara göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ticarete konu olan mal sektöründe daha fazla yoğunlaşmaktadır ve buna bağlı olarak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından kaynaklanan değerlenme, sermaye girişlerinin diğer türleriyle karşılaştırıldığında daha düşük olmaktadır. Buna karşın, portföy yatırımları girişleri, daha büyük oranda reel döviz kurunda bir değerlenmeye yol açmaktadır. Çalışmanın ekonometrik sonuçları sermaye hareketlerinin kompozisyonunun, reel döviz kuru üzerindeki etkileri açısından belirleyici bir konumda olduğunu ortaya koymaktadır. Buna göre, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve portföy yatırımlarının reel döviz kuruna etkisi Latin Amerika ve Asya ülkeleri açısından karşılaştırıldığında, portföy yatırımlarının reel döviz kurunu değerlenmesine yol açma düzeyinin Latin Amerika'da Asya ülkelerine oranla daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır. Combes vd. (2011), 42 gelişmekte olan ülke için 1980-2006 yılları arasında sermaye girişlerinin reel döviz kuru üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada, portföy akımlarının doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ve banka kredilerine göre yedi kat daha fazla değerlenme etkisi yarattığını hesaplamışlardır. Buna karşın, Saborowski (2009) 84 gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için 1995-2006 dönemi için panel veri tekniği kullanarak yaptığı çalışmada diğer tür sermaye girişlerine göre doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının reel döviz kurunun daha fazla değerlenmesine neden olduğu sonucuna ulaşmıştır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ön plana çıkan bu durumla ilgili olarak, finansal sektörün gelişmesi ve derinlik kazanmasının sermaye girişleri ile reel döviz kuru değerlenmesi arasındaki nedensellik ilişkisini zayıflatabileceğini ileri sürmektedir.

4.6. Döviz kuru rejimleri

Reel döviz kurunu etkileyen reel şokların etki düzeyini ve süresini belirleyen, dolayısıyla uzun dönem denge düzeyine yönelmesini sağlayan iki temel yapısal unsur bir ülkenin sahip olduğu enflasyon oranı ve nominal döviz kuru oynaklığıdır (Cashin vd., 2006:91). 1973 yılında Bretton Woods sisteminin sona ermesinden sonraki süreçte hem nominal döviz kurunda hem de reel döviz kurunda yaşanan büyük oynaklıklar, literatürde dikkatleri uygulanan döviz kuru rejimlerine çevirmiştir. Bu konuda yapılan temel çalışmalardan biri olan Mussa (1986:117-120)'ya göre, benzer ve ılımlı düzeyde enflasyon oranlarına sahip iki ülke için, sabit ve esnek döviz kuru rejimlerinde reel döviz kurunun davranışında süreklilik arz eden ve sistematik farklılıkların var olduğu görülmektedir. Esnek döviz kuru rejiminde, reel döviz kuru sabit döviz kuru rejimine göre kısa dönemde çok daha büyük oranda değişkenlik göstermektedir. Mussa'nın esnek döviz kuru rejiminde görece daha yüksek olan reel döviz kuru oynaklıklarının fiyat katılıklarından, yani nispi fiyat düzeylerinin nominal döviz kuruna göre daha yavaş intibak etmesinden kaynaklandığı yönündeki görüşünü literatürde destekleyen yaklaşımların yanı sıra, söz konusu yüksek oynaklığın fiyat katılıklarından ziyade esnek döviz kuru rejimlerinde yaşanan reel ve nominal şokların görece daha büyük olmasından kaynaklandığını ileri süren yaklaşımlar da görülmektedir (Carrera vd., 2008).

Mussa (1986)'ya göre, reel döviz kuru uzun dönem denge değerine doğru hareket ederken göreceli fiyat düzeyleri her iki döviz kuru rejiminde de benzer bir patika izlemektedir. Buna karşın, Sarno vd. (2006)'ya göre, sabit döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde, göreceli fiyatlar uzun dönem dengeden sapmaların düzeltilmesi sürecinde ön plana çıkan bir rol üstlenirken; esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde nominal döviz kurları aynı işlevi üstlenmektedir. Drine ve Rault (2008), sabit döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde, makroekonomik şoklar yaşandığında göreceli fiyatların reel döviz kuru istikrarını sağlayacak şekilde hareket ettiği; bahsedilen çalışmalardan farklı olarak ise esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde hem göreceli fiyatlar hem de nominal döviz kurunun birlikte bu işlevi yerine getirdiği sonucuna ulaşmışlardır. Cashin vd. (2006:110)'ne göre ise, nominal döviz

kurlarındaki esneklik ne kadar büyük olursa, mal fiyatlarında daha sık düzeltmeleri teşvik ederek reel döviz kurlarının pariteye dönüş hızının artırması beklenebilir. Buna bağlı olarak, reel döviz kurunun uzun dönem denge düzeyinden sapmasının enflasyon oranı farklılıklarından çok nominal döviz kuru değişkenliği ile düzeltilebileceği görüşünü ileri sürmektedir.

Döviz kuru rejimlerinin reel döviz kurunun uzun dönem değerinden sapmasına neden olduğunu ortaya koyan ampirik çalışmalara göre, satın alma gücü paritesi hipotezi uzun dönemde sağlanmakta; bununla birlikte pariteye dönüş süresi uygulanan döviz kuru rejimine bağlı olarak farklılık göstermektedir. Pedroni (2004), 20 ülke için 1973-1993 döneminde uygulanan sabit ve esnek döviz kuru rejimlerinde mutlak satın alma gücü paritesinin sağlanamadığı, buna karşın her iki döviz kuru rejiminde de nispi satın alma gücü paritesinin sağlandığı sonucuna ulaşmıştır. Taylor (2002)'nin 20 ülke 1892-1996 dönemi ampirik bulguları genel olarak uzun dönem satın alma gücü paritesini destekleyici niteliktedir ve satın alma gücü paritesinden sapmaların yirminci yüzyılda farklı döviz kuru rejimlerinde benzer yarı ömürlere sahip olduğunu göstermiştir. Ancak, reel döviz kuru üzerindeki daha büyük reel şokların sabit döviz kuru rejiminden ziyade esnek döviz kuru rejimlerinde yaşandığını vurgulamışlardır.

Bleaney vd. (2010) 90 ülke 1990-2006 dönemi aylık veriler kullanarak reel döviz kurunun oynaklığını, dolayısıyla satın alma gücü paritesinin sağlanmasını hangi faktörlerin etkilediğini analiz ettikleri çalışmalarında, döviz kuru rejimi seçiminin önemli bir faktör olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Buna göre, ortalama ve ılımlı düzeyde bir enflasyon oranının varlığında, bağımsız bir dalgalanma (independently floating) döviz kuru rejimi geleneksel sabit (pegged) döviz kuru rejimine göre reel döviz kuru oynaklığını % 48 oranında arttırmaktadır. Buna karşın sürünen parite (crawling pegs) ve sürünen bant (crawling bands) döviz kuru rejimleri sabit döviz kuru rejimine göre reel döviz kurunun oynaklığını % 20 oranında azaltmaktadır. Esnekliğin düşük olduğu rejimlerde reel döviz kuru oynaklığının esnek rejimlere göre enflasyon oranına daha duyarlı olduğu görülmektedir. Örneğin; yönetimli dalgalanma döviz kuru rejiminin, yüksek enflasyon oranlarında daha düşük reel döviz kuru oynaklığının sağlanması açısından daha etkili olmaktadır.

Sarno vd. (2006), G-5 ülkeleri (A.B.D., Fransa, Almanya, İngiltere ve Japonya) için yirminci yüzyılda gözlemlenen farklı döviz kuru rejimi uygulamalarında uzun dönem SGP'nin geçerli olup olmadığını ve dengenin sağlanması sürecinde göreceli fiyatların ve nominal döviz kurlarının hangisinin ön plana çıktığını analiz ettikleri çalışmalarında ulaştıkları sonuçlardan ilki; uzun dönem SGP'nin yirminci yüzyıl boyunca ve her türlü döviz kuru rejiminde sağlandığıdır. Sarno vd.'ne göre, G-5 ülkeleri için yirminci yüzyıl boyunca SGP denge ilişkisine etki eden (sapmaya yol açan) şokların etkisi sabit döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde şokun büyüklüğüne bağlı olarak iki yıl ile on yıl arasında ortadan kalkarken, esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı dönemlerde bu süre daha kısa (bir yıldan 1,78 yıla kadar) olmaktadır. Bunun nedeni, esnek döviz kuru rejiminde nominal döviz kurunun SGP'nin sağlanmasında ön plana çıkmasıdır. Buna karşın sabit döviz kuru rejimlerinde satın alma gücü paritesi denge düzeyine dönüşün nispi fiyat düzeyleriyle sağlandığı durumda dikkat çekici ölçüde uzun yarı ömürler görülmektedir.

Cashin vd. (2006), 20 gelişmiş ülke ve 70 gelişmekte olan ülke için 1973-2002 döneminde reel efektif döviz kurlarını kullanarak reel döviz kurunun uzun dönem denge değerine, yani satın alma gücü paritesi hipotezinin sağlandığı değere dönüş süresini analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, satın alma gücü paritesi hipotezi ülkelerin büyük bölümü için sağlanmaktadır. Ancak yirmi gelişmiş ülkenin on sekizi için satın alma gücü paritesi sağlanırken, yetmiş gelişmekte olan ülkenin sadece otuz ikisinde pariteye dönüş gerçekleşmekte, kalan otuz sekiz ülkede ise sapma kalıcı görünmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından döviz kuru rejimlerinin satın alma gücü paritesinden sapmaya olan etkisi incelendiğinde, nominal döviz kuru oynaklığı ile reel döviz kuru şokları arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Buna göre, esnek döviz kuru rejimi uygulayan ülkelerde yüksek nominal döviz kuru oynaklığına bağlı olarak pariteye dönüş süresi sabit döviz kuru rejimi uygulayan ülkelere göre daha kısa olmaktadır.

Bahmani-Oskoea vd. (2008), 88 gelişmekte olan ülke için 1980-2005 döneminde satın alma gücü paritesinin sağlanıp sağlanmadığını inceledikleri çalışmalarında, döviz kuru rejimleri açısından yaklaşıldığında esnek döviz kuru

rejimlerine yani yüksek nominal döviz kuru oynaklığına sahip ülkelerde SGP'nin sağlanma olasılığının daha yüksek olduğuna dikkat çekmektedir. Gelişmekte olan 88 ülkeyi nominal döviz kuru oynaklık derecesine göre en düşükten en yükseğe göre yirmi ikişer ülkeden oluşan dört gruba ayırdıktan sonra yaptıkları analizde, satın alma gücü paritesinin en yüksek nominal döviz kuru oynaklığına sahip ülkelerin büyük bölümünde (yirmi iki ülkeden on altısı) sağlandığını gözlemlemişlerdir. Ülkelerin tamamı değerlendirildiğinde ise, nominal döviz kuru oynaklığı kontrol değişkeni olarak kullanıldığında seksen sekiz ülkenin sadece kırk dört tanesinde satın alma gücü paritesi hipotezi sağlanmaktadır.

Geleneksel sabit ve esnek döviz kuru rejimlerinin yanında, özellikle Euro'ya geçişle birlikte para birliğinin satın alma gücü paritesinin sağlanmasına etkisini ele alan çalışmalar artmıştır. Zhou vd. (2008), Euro'ya geçişin satın alma gücü paritesinin sağlanması sürecine hangi yönde etki ettiğini analiz ettikleri çalışmalarında, 1975-1998 dönemini Euro öncesi dönem ve 1998-2006 dönemini de Euro sonrası dönem olarak tanımlamışlar; örneklem olarak ise 12 AB üyesi olup Euro para birliğine dahil olan ülke, 8 AB üyesi olup Euro para birliğine dahil olmayan ülke ve 7 AB üyesi olmayan Euro para birliğine dahil olmayan gelişmiş ülke olmak üzere 27 ülke seçmişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, Euro öncesi dönemde AB üyesi ülkelerin büyük bölümünde satın alma paritesinin sağlandığı gözlemlenirken, Euro sonrası dönem de dahil edildiğinde 1975-2006 döneminde hem AB üyesi ülkeler hem de AB üyesi olmayan gelişmiş ülkeler için satın alma gücü paritesi hipotezinin sağlandığına ilişkin istatistiksel açıdan güçlü ve anlamlı ilişkinin varlığı görülmektedir. Yazarlar, söz konusu bulguya rağmen para birliğine geçişin satın alma gücü paritesinin sağlanmasını hızlandırmış olmakla birlikte, para birliğinin satın alma gücü paritesi açısından mutlak bir rejim olup olmaması konusunda temkinli bir duruş sergilemektedir.

Manzur vd. (2010), 1998-2007 dönemi için 12 Euro kullanan ülkede US/Euro, GBP/ Euro ve Yen/ Euro arasındaki nominal döviz kuru oynaklığı ile satın alma gücü paritesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, söz konusu dönemde ortak para alanı rejiminde nominal döviz kurundaki oynaklığın ortadan kalkmasına bağlı olarak Euro kullanan ülkelerde görece SGP'nin sağlanmasına yönelik bir eğilimin

ortaya çıktığı yönündedir. Bununla birlikte, ülkeler arasındaki enflasyon oranı farklılıklarının ticaret akımlarını ve fiyat düzeyi yakınsamasını etkileyecek şekilde reel döviz kuru şoklarına neden olabileceği uyarısında da bulunmaktadır.

Son olarak, döviz kuru rejimlerinin satın alma gücü paritesinin sağlanmasına etki etmediğini bulgulayan çalışmaların da mevcut olduğunu belirtmek gerekmektedir. Örneğin; Drine vd. (2008), 80 ülke için 1970-1998 döneminde döviz kuru rejimlerinin satın alma gücü paritesinden sapmaya neden olup olmadığını araştırmışlardır. 1970-1983 dönemini sabit döviz kuru rejimi, 1983-1998 dönemini ise esnek döviz kuru rejiminin ağırlıklı olarak uygulandığı dönemler olarak tanımladıkları çalışmanın sonuçlarına göre, döviz kuru rejimi satın alma gücü paritesinin sağlanması açısından bir koşul teşkil etmemektedir.

4.7. Döviz kuru politikaları

Piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan ya da cari reel döviz kurunun uzun dönem (denge) reel döviz kurundan sapmasının bir devletin döviz kuru politikasıyla ve buna bağlı olarak uygulayacağı döviz kuru rejimiyle ilişkisine olan bakış açısı, dünya ekonomisinde gözlemlenen gelişmelere bağlı olarak önemli ölçüde değişim göstermiştir. Neoliberal bakış açısı, piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan ve reel döviz kurunun denge düzeyinden geçici olarak sapmasının bir ekonomide olumsuz makroekonomik etkiler yaratacağı görüşünden hareketle söz konusu sapmanın giderilmesi yönünde politika önerileri üretmiştir. Buna karşın, özellikle büyüme ve uluslararası ticaret literatüründeki gelişmelerden etkilenen yeni bakış açısı, söz konusu sapmanın geleneksel görüşün aksine geçici olmayabileceğini ve uzun bir süre boyunca kalıcılık gösterebildiğini gözlemleyerek (Rodrik, 2008), sapmanın hangi yönde olduğunun (piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan daha yüksek ya da düşük olması, reel döviz kurunun uzun dönem denge reel döviz kuru düzeyinden daha az ya da fazla olması) makroekonomik etkileri açısından önem arz ettiğini ileri sürmektedir (Montiel vd., 2008).

Burada önemli olan nokta, geleneksel görüş doğrultusunda bir devletin uygulayacağı döviz kuru politikası ile söz konusu sapmayı ortadan kaldırmaya yönelik hareket edebileceği, ya da yeni görüş doğrultusunda makroekonomik açıdan kendisine avantaj sağlayacak bir şekilde bu sapmadan yarar sağlayabileceğidir. Başka bir deyişle, bir devlet döviz kuru politikaları aracılığıyla sapmayı ortadan kaldırmayı amaçlayabileceği gibi, mevcut sapmanın yönünü değiştirmek, mevcut düzeyini korumak ya da arttırıp azaltmak şeklinde hareket edebilmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler, 1970’li yılların başından itibaren gerek Bretton Woods sisteminin son ermesine bağlı olarak, gerekse yapısal uyum programlarıyla ticaret, finans ve üretim yapısının değişmeye zorlanmasıyla makroekonomik istikrarsızlıklar yaşamışlardır. Bu süreçte, gelişmekte olan ülkelerin ulusal para birimlerinde aşırı değerlenme yönünde bir eğilim ortaya çıkmıştır (Bresser-Pereira, 2008). Asya ülkeleri ulusal para birimlerinin değerlenmesini önlemeye yönelik politikalar açısından, Latin Amerika, Afrika ve Orta Doğu ülkelerine göre daha doğru politikalar yürütmeyi başarmıştır. Buna karşın, örneğin Latin Amerika ülkeleri 1980’li yıllara kadar döviz kurlarına yoğun ve etkin bir şekilde müdahale etmek suretiyle hızlı büyümelerine rağmen, borç krizinden sonra yapısal dönüşüm programlarının bir unsuru olarak finansal hareketlerin serbest bırakılmasıyla bu kapasitelerini kaybetmişler ve ulusal para birimlerinin aşırı değerlenmesinin önüne geçememişlerdir. Asya ülkelerinin başarısı, diğer gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyüme gibi temel makroekonomik hedeflerini gerçekleştirebilmek amacıyla bilinçli olarak piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasına ve reel döviz kurunun uzun dönem denge değerinden sapmasına neden olacak şekilde politikalar izlemeye başlamasına neden olmuştur. Bu alt bölümde, gelişmekte olan ülkelerin bu şekilde hareket etmesine neden olan faktörler ele alınacaktır.

4.7.1. Reel döviz kuru ve ekonomik büyüme ilişkisi

Geleneksel ekonomik büyüme literatürü, büyüme sürecinde uluslararası ticaretin ve döviz kurlarının rolünü uzun süre ihmal etmiştir. Neoklasik büyüme teorileri, ekonomik büyümenin sadece teknolojik ilerleme, verimlilik ve sermaye

birikimi gibi reel değişkenler tarafından belirlendiği görüşüne odaklanmış; döviz kuru gibi parasal değişkenlerin büyüme sürecine olan etkisini dikkate almamıştır (Eichengreen, 2008; Bresser-Pereira, 2008; Collignon, 2009). Buna karşılık, özellikle ihracata yönelik büyüme stratejisi uygulayan ülkelerin (özellikle Doğu ve Güneydoğu Asya ülkelerinin) yüksek büyüme oranlarına ulaşırken rekabetçi bir reel döviz kurunu politika aracı olarak kullanırken, aşırı değerlenmiş ulusal para birimlerine sahip ülkelerin (özellikle Latin Amerika ülkelerinin) sürekli kriz ve durgunluğa maruz kalmaları, reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair farklı bir bakış açısının gelişmesine neden olmuştur (Gala vd., 2006).

İhracata yönelik büyüme stratejisinde, reel döviz kurunun hem ihraç mallarının fiyatlarını ekonomide mevcut kaynakların bu malların üretimine tahsis edilmesini sağlayacak şekilde yüksek tutmak, hem de uluslararası ticarete rekabetçi bir üstünlük sağlamak amacıyla piyasa güçleri yerine politika yapıcılar tarafından belirlenmesi söz konusudur (Eichengreen, 2008:1, MacDonald vd., 2010:2). Bu doğrultuda, ihracata yönelik büyüme stratejisi uygulayan gelişmekte olan ülkelerin büyük bölümünde reel döviz kurunu rekabetçi kılacak şekilde uzun dönem denge değerinden sapmasını sağlamak amacıyla sermaye girişleri ve çıkışlarının kontrol altına alınması, döviz piyasalarına hedef kur doğrultusunda döviz rezervlerini kullanarak müdahale edilmesi ve anti-enflasyonist politikalara eşlik edecek şekilde fiyat ve ücretlerin düzenlenmesi gibi politikalar uygulanmaktadır (Haddad vd., 2010:1).

Bununla birlikte, reel döviz kurunun uzun dönem denge değerinden sapmasının ekonomik büyüme açısından olumsuz etkiye sahip makroekonomik bir dengesizlik durumu anlamına geldiğini vurgulayan geleneksel görüşe göre, ulusal para biriminin aşırı değerlenmesi (*overvaluation*) esas tehlikeli durumu teşkil eder. Örneğin, genişleyici para politikalarının uygulandığı bir ekonomide sabit döviz kuru rejimi reel döviz kurunun azalmasına ve sürdürülemez düzeyde bir cari açığa neden olabilir. Bununla birlikte düşük değerlenme (*undervaluation*) de düzeltilmesi gereken zararlı bir sapma durumudur ve bu düzeltme büyüme açısından olumsuz sonuçlar doğurabilir (Berg vd., 2010:3). Bu nedenle, reel döviz kuru orta dönem makroekonomik amaçlarla tutarlı olmalıdır. Gelişmekte olan bir ülke açısından, reel döviz kuru ekonominin arz

yanlı potansiyelini azami düzeyde kullanmasına imkân vererek büyümesini sağlayacak bir ihracat büyüme oranını destekleyecek düzeyde rekabetçi olması yeterlidir. Aynı zamanda, reel döviz kuru belirlenirken cari işlemler açığının sürdürülebilir düzeyde kalmasının sağlanması dikkate alınmalıdır⁴⁷. Döviz kuru bu düzeyden daha rekabetçi olmamalıdır; çünkü reel döviz kurunun söz konusu düzeyden daha fazla artış göstermesi istenmeyen enflasyonist baskı yaratır ve aynı zamanda yurt içi yatırımlar açısından kaynakların sınırlandırılmasına, buna bağlı olarak da ekonominin büyüme potansiyelinin azalmasına neden olur. Dolayısıyla, cari reel döviz kurunun uzun dönem denge reel döviz kuru düzeyine göre azalması ya da artması her iki durumda da ekonomik büyümeyi olumsuz etkilemektedir (Berg vd., 2010:16-19).

Reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye dair yeni bakış açısı, aşırı değerlendirilmiş bir ulusal para biriminin ekonomik büyüme sürecine zarar vereceği konusunda geleneksel görüşle aynı fikirdedir. Ulusal para biriminin aşırı değerlendirilmesinin ekonomik büyüme oranını olumsuz yönde etkilemesi döviz açığı, rant kollama ve yolsuzluklar, sürdürülemez büyüklükteki cari açıklar, ödemeler dengesi krizleri gibi makroekonomik istikrarsızlığa neden olan faktörlerin varlığı ile ilişkilendirilmektedir (Rodrik, 2008:366). Bununla birlikte, ulusal para biriminin eksik değerlendirilmesinin ekonomik büyümeyi destekleyeceğini savunarak geleneksel görüşten farklılık göstermektedir.

Kuramsal açıdan gelişmekte olan ülkelerin daha hızlı büyüebilmek için izleyecekleri en uygun yöntem, kurumsal yapıdaki yetersizlikleri giderecek ve piyasa başarısızlıklarının önüne geçecek politikalar uygulamaktır. Ancak, gelişmekte olan ülkeler zaten bu yapısal dönüşümü gerçekleştiremedikleri için gelişmiş ülkelerin gerisinde kalmışlardır. Öte yandan, rekabetçi bir döviz kurunu kullanmak yerine ticari üretime doğrudan sübvansiyonlar uygulama seçeneği ise, Dünya Ticaret Örgütü'nün bu konuyla ilgili getirdiği kısıtlayıcı ve önleyici düzenlemelerle devre dışı kalmıştır. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkelerin daha hızlı büyüebilmek için rekabetçi bir kur

⁴⁷ Burada dikkat çekici olan ve eleştiri konusu olabilecek nokta, reel döviz kuru belirlenirken cari işlemler açığının sürdürülebilir bir düzeyde kalmasının sağlanmasının bir kriter olarak vurgulanması, gelişmekte olan ülkelerin finansal liberalizasyon doğrultusunda yaşayacakları cari açık olgusunun sanki kaçınılmaz bir durum gibi kabullenilmesi gerektiğidir.

politikası izlemek dışında kolay bir seçeneklerinin olmadığı görülmektedir (Rodrik, 2008). Bununla birlikte, Eichengreen (2008) rekabetçi bir reel döviz kurunun ekonomik büyümenin temel belirleyicileri olarak kabul edilen tasarruf ve yatırım düzeyi, bilgi ve beceri düzeyi, organizasyonel ve teknolojik bilgi yaratacak kurumsal kapasite gibi faktörlerin büyümeyi sağlayacak şekilde gelişmelerini kolaylaştırmak dışında bir işlevi olmadığına dikkat çekmektedir.

Eksik değerlendirilmiş bir ulusal para biriminin ekonomik büyümeyi destekleyeceği yönündeki literatürde, bu etkinin hangi kanallar aracılığıyla yaratılacağına ilişkin olarak öne çıkan iki kuramsal yaklaşım vardır. İlk yaklaşım, ulusal para biriminin değer kaybetmesinin yurt içi üretimin kompozisyonu üzerindeki etkisi üzerinde odaklanmaktadır. Eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi, üretimin yapısını ticarete konu olmayan mallardan ticari mallara doğru kaydırır. Üretim kompozisyonundaki değişme ile ekonomik büyüme arasındaki bağlantı, yaparak öğrenme gibi dışsallıkların eşlik ettiği teknoloji ve bilgi transferleri gibi mekanizmaların aracılığıyla ticarete konu olan mallar üreten sektörlerdeki verimlilik artışlarının ekonominin geneline yansması üzerinden kurulmakta ve bu kanala “Toplam Verimlilik Büyümesi Kanalı” adı verilmektedir. Rodrik (2008)’e göre, ulusal para biriminin eksik değerlendirilmesi ekonomik büyümeyi teşvik etmekte, ticarete konu olan mallar üreten sektörlerde karlılığı arttırmakta ve yurt içi katma değerde ticari malların payında bir artışa yol açmaktadır. Bazı gelişmekte olan ülkelerde, ticarete konu olan mallar üreten sektörler, ticarete konu olmayan mallar üreten sektörlerle göre ekonomide daha küçük bir paya sahip olmaları nedeniyle, kurumsal yapının yetersizliğinden ve piyasa başarısızlıklarından daha fazla zarara uğramaktadır. Eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi, ticarete konu olan mallar üreten sektörlerin karlılığının arttırmak suretiyle, söz konusu olumsuzlukların yaratacağı etkiyi telafi edecek şekilde bir işlev üstlenmektedir. Daha yüksek karlılık oranı ticarete konu olan mallar üreten sektörlerle yapılacak yatırım düzeyinin artmasını teşvik ederek ekonomik büyümeyi artırır.

İkinci kuramsal yaklaşım ise, eksik değerlendirilmiş bir ulusal para biriminin ekonomideki çıktı ve verimlilik düzeyinde artışa neden olmasının ticari sektördeki bir genişleme aracılığıyla değil, bunun yerine sermaye birikimi ve tasarruf artışı aracılığıyla

gerçekleştiği görüşünü savunmaktadır (Levy-Yeyati vd., 2007). Bu görüşe göre, eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimine bağlı olarak ortaya çıkan daha yüksek yurt içi tasarruf oranı sermaye birikimini arttırmak yoluyla büyümeyi desteklemekte ve bu kanala “Sermaye Birikimi Kanalı” adı verilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken bir nokta, sermaye birikimi kanalının altında yatan nedensellik ilişkisinin reel döviz kurundan tasarruf oranına doğru ya da tasarruf oranından büyüme oranına doğru olabileceğidir. Tasarruf oranından büyüme oranına doğru olan nedensellik ilişkisi, ana akım iktisat tarafından büyüme sürecinde tasarrufların rolünü ve önemini ortaya koyması açısından desteklenmekte ve genel kabul görmektedir. Buna karşın, reel döviz kurundan tasarruf oranına doğru olan nedensellik ilişkisi, reel döviz kuru bir politika aracı olarak benimsenmesi halinde, reel döviz kurunun artmasının (ulusal para biriminin değer kaybetmesinin) bir ülkenin cari işlemler dengesinde iyileşmeye neden olması durumuna bağlı olarak tasarruf oranının yatırım oranına göre artacağı görüşüne dayanmaktadır (Montiel vd., 2008).

Reel döviz kuru ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin ele alındığı ampirik çalışmaların farklı veri seti ve ekonometrik yöntemler kullanılmasına karşın ulaştığı temel bulgu, eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi (ve rekabetçi bir reel döviz kuru) ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu yönündedir. Söz konusu bulguya ilişkin olarak ön plana çıkan açıklamalardan ilki; eksik değerlendirilmiş bir ulusal para biriminin yaparak öğrenme dışsallıklarının ve teknolojik yayılma etkisinin belirgin olduğu ticarete konu olan mallar üreten sektörler aracılığıyla ekonomideki mevcut kaynakların yeniden tahsis edilmesi yönünde itici bir güç sağlamasıdır. Rodrik (2008), Eichengreen (2008) ve MacDonald vd. (2010) bu mekanizmanın özellikle gelişmekte olan ülkelerde daha etkin bir şekilde gözlemlendiğini ifade etmektedir. İkinci olarak, rekabetçi bir reel döviz kuru, büyüme sürecinde kısıtlayıcı bir etki yaratma potansiyeline sahip olan döviz ihtiyacının karşılanmasını kolaylaştırmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde, büyüme ve sermaye birikimi sürecinin hızlanmasının özellikle ithal sermaye mallarına bağımlılık oranı yüksek olması durumunda ödemeler dengesi üzerinde yarattığı baskı artmaktadır. Bu durumda eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi ve rekabetçi bir reel döviz kuru söz konusu baskının hafifletilmesine katkı sağlamaktadır (Rapetti vd., 2011:1).

Yapılan çalışmalarda yaygın olarak kullanılan ampirik strateji, oluşturulan reel döviz kuru sapma endekslerinin kullanıldığı standart büyüme regresyonları uygulanmasıdır. Reel döviz kuru sapma endekslerinin oluşturulması ise, “cari reel döviz kuru” ile “denge reel döviz kurunun” karşılaştırılması esasına dayanmaktadır. Bu amaçla izlenen yaklaşımlardan ilki, denge reel döviz kurunu Balassa –Samuelson etkisine (SGP temelli) göre uyarlanmış SGP düzeyi olarak tanımlamaktadır. Örneğin, Rodrik (2008) sapma endeksini oluştururken ilk aşamada cari reel döviz kurunu hesaplamak için piyasa döviz kuru ve satın alma gücü paritesi döviz kuru verilerini kullanmaktadır:

$$\ln RER_{it} = \ln \left(\frac{XRAT_{it}}{PPP_{it}} \right) \quad (4.28)$$

Burada i ülke endeksini, t beş yıllık bir zaman endeksini, $XRAT$ ve PPP dolar cinsinden döviz kurlarını göstermektedir. RER değerlerinin birden büyük olması, dolar cinsinden piyasa döviz kurunun dolar cinsinden satın alma gücü paritesi döviz kuruna göre daha düşük değerlendirildiğine işaret etmektedir. Bununla birlikte, ticarete konu olmayan malların düşük gelirli ülkelerde daha ucuz olması (Balassa- Samuelson etkisi) bir düzeltme gerektirmektedir. Buna bağlı olarak, ikinci aşamada reel döviz kurunu kişi başına milli gelir düzeyine (RGDPCH) göre bir regresyon denklemi yardımıyla yeniden hesaplamaktadır:

$$\ln RER_{it} = \alpha + \beta \ln RGDPCH_{it} + f_t + u_{it} \quad (4.29)$$

Burada f_t beş yıllık zaman dilimi için sabit etkiyi, u ise hata terimini göstermektedir. Son olarak, cari reel döviz kuru ile Balassa- Samuelson etkisine göre düzeltilmiş reel döviz kuru arasındaki farkı hesaplayarak sapma (düşük değerlendirme cinsinden) endeksine ulaşmaktadır:

$$\ln UNDERVAL_{it} = \ln RER_{it} - \ln \widehat{RER}_{it} \quad (4.30)$$

Bu endekse göre, eğer düşük değerlendirme endeksi birden büyük çıkarsa, ulusal paranın reel olarak düşük değerlendirildiği, ülke ihraç mallarının uluslararası dolar

cinsinden (Dolar cinsinden SGP döviz kuru) ucuz olduğu anlamına gelmektedir. Diğer yaklaşımda ise, denge reel döviz kuru nispi verimlilik, net dış varlıklar, ticaret hadleri ve kamu harcamaları gibi ekonomik temel göstergelere bağlı olarak hesaplanmaktadır (Rapetti vd., 2011:2).

Literatürde, bir ulusal para biriminin eksik değerlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkinin varlığı Dollar'ın 1992 yılında yaptığı çalışmayla ilk kez gündeme gelmiştir. Dollar, 1976-1985 arasındaki dönemde 95 gelişmekte olan ülke için oluşturduğu reel döviz kuru sapma endeksine göre, Latin Amerika ve Afrika ülkelerinin Asya ülkelerine göre daha değerli ulusal para birimlerine sahip olduklarını tespit etmiştir. Çalışmanın bulguları, Latin Amerika ve Afrika ülkelerinin ulusal para birimlerinin değerini ve reel kur düzeyini Asya ülkelerinin düzeyine indirmiş olsalardı, söz konusu dönemde ortalama olarak sırasıyla 1,5 ve 2,1 yüzdelik puan daha yüksek oranda büyüyebilecekleri yönündedir. Yazara göre, bu sonuçlar ticari liberalizasyonun, eksik değerlendirilmiş bir ulusal para biriminin ve istikrarlı bir reel döviz kurunun gelişmekte olan ülkelerin büyüme performansını iyileştirebileceğini göstermektedir. Yapılan diğer çalışmalarda (Easterly, 2001; Aquirre vd., 2005; Prasad vd., 2007; Gala, 2008) ulusal para biriminin aşırı değerlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çalışmalardan farklı olarak, Rodrik (2008) 1950-2004 dönemi için 188 ülkeden oluşan bir panel veri kullanarak ulusal para biriminin eksik değerlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif yönlü ilişkinin varlığını özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında bir asimetric durum olasılığı açısından sorgulamıştır. Kişi Başı Milli Gelir düzeyinin 6.000 \$'dan az olduğu ülkeleri gelişmekte olan ülkeler olarak tanımlamış ve ulusal para biriminin eksik değerlendirilmesi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif ilişkinin gelişmekte olan ülkeler açısından istatistiksel olarak daha anlamlı ve güçlü olduğu sonucuna ulaşmıştır. Haddad vd. (2010), Rodrik'in yöntemini izleyerek 1950-2004 dönemi için 187 ülkeden oluşan bir panel veri için hesapladıkları bir reel döviz kuru sapma endeksi aracılığıyla reel döviz kuru, ekonomik büyüme ve ihracat artışı arasındaki ilişkiyi test etmişlerdir. Bu çalışmaya göre, ulusal para biriminin değer kaybetmesi (reel döviz kurunun artması) ekonomik büyüme ve

ihracat artışı üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir. Bununla birlikte, sadece düşük KBMG'e sahip gelişmekte olan ülkeler için söz konusu etki istatistiksel olarak anlamlıdır. KBMG'i 2.500 \$'ın altında olan gelişmekte olan ülkelerde, reel döviz kurunun %50 yükselmesi (değer kaybetmesi) yıllık büyüme oranında %1,7 ve ihracatta %1,8 bir artışa neden olmaktadır. MacDonald vd. (2010), 1980-2004 dönemi için 90 ülkeden oluşan bir panel veri yardımıyla reel döviz kuru sapmasının uzun dönem ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ulusal para birimi ne kadar düşük değerlenirse (reel döviz kuru ne kadar artarsa), uzun dönem büyüme o ölçüde yüksek olur. Rapetti vd. (2011), 1950-2004 dönemi için 181 ülkeden oluşan bir panel veri oluşturmuşlar, SGP temelli bir reel döviz kuru sapma endeksi yardımıyla standart bir büyüme regresyonu uygulayarak eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ilişkinin Rodrik'in bulgusunu destekler nitelikte olarak, gelişmekte olan ülkeler açısından gelişmiş ülkelere göre çok daha büyük olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Eksik değerlendirilmiş bir ulusal para birimi ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif yönlü ilişkinin varlığı, denge reel döviz kuru endekslerinin kullanılmadığı çalışmalarda da doğrulanmıştır. Hausmann vd. (2005), 1960-2000 dönemi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ilişkin panel veri analizinde, yıllık büyüme oranının 2 yüzdelik puan ve daha fazla artış gösterdiği ve bunun en az sekiz yıl sürdüğü büyüme hızlanmalarına ilişkin olarak 83 örnek durum belirlemişlerdir. Bu çalışmanın ulaştığı temel bulgulardan birisi, büyüme oranının hızlı artış göstermesinin hemen öncesinde söz konusu ülkelere ulusal para biriminin değer kaybettiği (reel döviz kurunun arttığı) şeklindedir.

Bununla birlikte, reel döviz kurunu rekabetçi düzeyde tutmak kadar aşırı oynaklığının da (*volatility*) önüne geçilmesi ihracat artışı ve ekonomik büyüme açısından önem taşımaktadır (Eichengreen, 2008; Haddad vd, 2010). Reel döviz kuru oynaklığının özellikle gelişmekte olan ülkelerin ihracatını olumsuz yönde etkilediği görüşü, yapılan ampirik çalışmaların büyük kısmında doğrulanmıştır. Arize vd. (2000) 1973-1996 dönemi için 13 az gelişmiş ülkede, 2008 tarihli çalışmalarında ise 1973-2004 dönemi için 8 Latin Amerika ülkesinde reel döviz kuru oynaklığının ihracat üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmaların temel sonucu, reel döviz kuru oynaklığındaki artışın söz konusu ülkelere hem kısa hem de uzun dönemde ihracat üzerinde istatistiksel

olarak anlamlı ve negatif etkisi vardır. Sauer vd. (2001) 1966-1993 dönemi için 91 ülkeyi (22 gelişmiş ve 69 gelişmekte olan ülke) kapsayan panel veri analizinde, reel döviz kurundaki oynaklığın ihracata olan etkisini incelemişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, reel döviz kuru oynaklığı Latin Amerika ve Afrika ülkelerinde ihracatı olumsuz yönde etkilerken, buna karşın gelişmiş ülkelerde ve Asya ülkelerinde ihracatı etkilememektedir. Asya ülkelerinin durumunu etkin döviz kuru yönetimine bağlanmaktadır. Haddad vd. (2010:3-4)'a göre, sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi için istikrarlı bir reel döviz kuru düzeyi gerekli bir koşuldur. Reel döviz kuru oynaklığının hem KBMG büyüme oranı, hem de ihracat / GSYİH oranı ile arasındaki negatif ilişkinin varlığı, ancak reel döviz kuru düzeyi istikrarlı bir duruma geldiğinde ortadan kalkmaktadır.

Ulusal para biriminin değer kaybetmesi ve reel döviz kurunun artması, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarındaki ilişki açısından değerlendirildiğinde, kurun aslında diğer gelişmekte olan ülkelere göre rekabet üstünlüğü yaratacak şekilde belirlenmesi anlaşılmalıdır. Gelişmekte olan bir ülkenin rekabetçi bir reel döviz kuru uygulaması kendi lehine iken, öte yandan rekabet halinde olduğu diğer gelişmekte olan ülkeyi fakirleştirici (beggar thy neighbor) bir etki de yapabilme potansiyeline sahiptir (Berg vd., 2010:5). Örneğin, Asya ülkelerinin bu stratejiyi izlemesi, diğer gelişmekte olan ülkelerin dış ticarete konu olan sektörlerinin Asya ülkelerinin rekabet üstünlüğünden olumsuz yönde etkilenmesine ve büyüme performanslarının düşmesine neden olmuştur (Rodrik, 2006).

4.7.2. Konvertibilite

Konvertibilite, genel olarak bir değer bir başka değere dönüştürülebilmesi işlemini ve bu işlemin hangi koşullarla yapılacağını ifade eder. Konu para olduğunda konvertibilite, bir ülke parasının altına veya diğer ülke paralarına, adına kur ya da parite denilen bir ölçü çerçevesinde dönüştürülebilmesi anlamına gelir. Eğer bir ülke parası, ödemeler dengesinin cari işlemler ve sermaye hesabı ile ilgili işlemlerde hiç bir kambiyo kısıtlaması olmadan işlem görebiliyorsa, bu durumda tam konvertibiliteden söz edilir. Ancak tam konvertibiliteyi sınırlandıran nedenlere göre başlıca dört çeşit

kısmi konvertibilite söz konusudur. Bu sınırlandırmalar döviz işlemlerinin niteliği, gerçek ve tüzel kişilerin yerleşik olup olmama durumu, konvertibilitenin bölgesel sınırlaması ve idari sınırlama şeklinde olabilir (Aydın, 1984:10).

Döviz işlemlerinin niteliğine ait sınırlamada genel olarak kabul edilen ilk sınırlayıcı faktör, uluslararası sermaye hareketlerine ait işlemlerin konvertibilitenin dışında bırakılmasıdır. Konvertibilite sadece cari işlemlerle ilgili (ihracat, ithalat gibi görünen işlemler ve işçi dövizleri, faiz, kar, navlun, turizm gibi görünmeyen işlemler) döviz ödeme ve transferleri için söz konusudur. Bu uygulamaya cari hesap konvertibilitesi (current account convertibility) denilmektedir.

Tam konvertibilitenin en önemli unsuru sermaye hesabı konvertibilitesidir. Sermaye hesabı konvertibilitesi (capital account convertibility), yerleşik olup olmamasına bakılmaksızın herhangi bir ulusal paranın sahibine cari kur üzerinden yerli finansal varlıklarını yabancı finansal varlıklara (ya da tam tersi) çevirmesi için izin verilmesi durumudur (Tobin, 1999; Schneider, 2001). Cari hesap konvertibilitesi bir ülkenin ekonomi yönetimine ulusal paranın değerini kontrol edebilme imkanı sunarken; sermaye hesabı konvertibilitesi ise ulusal paranın değer kaybetmesi, parasal sistemin çökmesi, sermaye kaçışları ve finansal istikrarsızlık olasılıklarını güçlendirir. Ulusal para cinsinden varlıkların aniden satışı ve parayı değiştirme, gelişmekte olan ülke paralarını değer kaybetme baskısına maruz bırakır. Ülkenin parasında büyük ve ani değer kaybı, yeni bir değer kaybının, varlık değerlerinde düşmenin ve finansal krizin birbirini izlediği bir kısırdöngüyü başlatabilir.

Bunun aksine, konvertibilite olmadığında yerli para değer kaybetme baskısına maruz kalmaz, çünkü yatırımcıların yerli para edinmesinin önünde güçlü engeller vardır. Dahası, yatırımcılar yerli para (veya yerli para cinsinden varlıklar) edinebilse bile, bunları sonradan dövize çevirebilmek de kısıtlanmıştır. Bu nedenle, yerli paranın (ani ve büyük ölçekli yatırımcı çıkışlarının tetiklemesiyle) büyük değer kaybetme olasılığı yoktur, çünkü dövize hücum olmaz. Konvertibilite kısıtlamaları ne kadar çoksa, yerli paranın ani yatırımcı çıkışları yüzünden büyük değer kaybetme olasılığı o kadar düşüktür. Konvertibiliteyi kısıtlamak sermaye kaçışlarını da azaltabilir. Konvertibilite

kısıtlamaları, yabancı yatırımcıların (portföy yatırımları gibi) kaçma eğilimi en yüksek olan yerli varlıkları satın almaktan bile etkili biçimde caydırabilir. Çünkü yabancı yatırımcılar tuttıkları bu varlıkları kendi paralarına kolayca çeviremez. Konvertibilite kısıtlamaları ülkenin kendi vatandaşlarının servetlerini yurt dışına çıkarmasına da engel olur; çünkü yerli parayı dövize çevirmek kısıtlanmıştır. Bu nedenle, konvertibiliteyi kısıtlamak, yerli ve yabancı yatırımcıların sebep olduğu ve yerel paranın değer kaybetmesi ile sermaye kaçışının birbirini izlediği bir kısır döngü yüzünden ekonominin istikrarsızlaşmasına engel olur (Chang ve Grabel, 2005:217-218).

Gelişmiş ülkelerin çoğu, ekonomileri güçlenip istikrara kavuşana kadar tam konvertibilite uygulamasına geçmemiştir ve böylece kur istikrarsızlığından kaynaklanan baskılara dayanabilmiştir. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerin tam konvertibiliteyi benimseme eğilimi, konvertibilitenin pek uygulanmadığı II. Dünya Savaşı sonrası dönemdeki eğilimin tam tersidir. 1948-1951 yılları arasında Marshall planı çerçevesinde ABD dolara konvertibiliteyi sınırlandırırken, Avrupa ülkelerini ulusal paraları için çok taraflı bir kliring sistemi oluşturmalarına yönelik olarak teşvik etmiştir. Batı Avrupa'da konvertibilite kısıtlamaları 1980'lerin ortalarına kadar tamamen terk edilmemiştir. Bununla beraber, gelişmekte olan ülkeler tam konvertibilite uygulamaya, IMF gibi uluslararası finansal kurumlar tarafından Batı Avrupa'ya göre gelişmelerinin çok daha erken bir aşamasında zorlanmıştır (Tobin, 1999; Chang ve Grabel, 2005). Örneğin, sermaye hesabı konvertibilitesi, 1990'ların başlarında, büyük bölümü Latin Amerika ülkesi olan çok sayıda gelişmekte olan ülkenin dış borcunu yeniden yapılandıran Brady Planı (1989)'nın başlıca şartlarından biriydi. Planı benimseyen gelişmekte olan ülkeler, hem ekonomilerini devasa sermaye girişlerine açmışlar, hem de finansal serbestleştirmeyi daha ileri taşıyacak reformları gerçekleştirme taahhüdü altına girmişlerdir (Painceira, 2009:260).

Ancak, sermaye hesabının serbestleştirilmesi gelişmekte olan bir çok ülke için oldukça farklı bir gerçeklik ortaya çıkarmıştır. Bir yandan sermaye girişlerinde büyük artışlar olurken, öte yandan da cari işlemler açığı hızla büyümüştür. Bu bileşim, 1990'lı yıllar ile 2000'lerin başında gelişmekte olan ülkelerde ağır finansal kirlere ve döviz

krizlerine yol açmıştır. Bu süreçte, 1995'de Meksika ve 1997'de Asya finansal krizleri yaşanırken Çin, Hindistan ve Tayvan gibi sadece cari işlemlerde konvertibiliteye izin veren bazı gelişmekte olan ülkelerin krizlerden hemen hemen hiç etkilenmemesi, özellikle sermaye hesabı konvertibilitesinin yeniden sorgulanmasına neden olmuştur. Diğer finansal denetimlerle birlikte uygulanan konvertibilite kısıtlamaları, bu ülkeleri devalüasyon krizlerinden korumuş ve sermaye kaçırma fırsatlarını asgariye indirmiştir. Sınırlı konvertibilite sayesinde ani ve büyük devalüasyonlardan ve /veya varlıkların değer kaybetmesinden korkmak için pek neden olmadığından, Çin, Hindistan ve Tayvan'da yatırımcılar Meksika ve Asya finansal krizleri sırasında paniğe kapılmamıştır.

Konvertibilite kısıtlamalarına Çin'den örnek verecek olursak, Çin parası belirli işlemlerde, yani yabancıların yerli varlıkları doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve portföy yatırımları biçiminde alıp satması amacıyla dövize çevrilememektedir. Yerli para sermaye hesabı işlemleri için dövize çevrilememekte; ancak, uluslararası mal ticaretine ve yabancı yatırımlardan elde edilen karların ülke dışına aktarımına ilişkin işlemlerde Çin parası dövize çevrilebilmektedir. Çin parasına konulan konvertibilite kısıtlamaları, tasarruf sahiplerinin yabancı para cinsinden finansal varlıkları satın almak için yerli para cinsinden varlıklarını yasal yollardan kullanamaması anlamına gelir. Konvertibilite kısıtlamaları yabancı ve Çinli yatırımcıların, Çin parasının aşırı değerli olduğu ve bu yüzden değer kaybedebileceği şüphesiyle hareket etmesini de önlemektedir. Döviz alabilmek için dış ticaretle, turizmle, daha önce onaylanarak alınmış yabancı para cinsinden kredilerin geri ödenmesiyle veya doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından elde edilen karların yurt dışın aktarımıyla ilgili bir ihtiyaç olduğunu kanıtlamak gerekmektedir. Benzer biçimde, döviz işlemlerinin yapıldığı vadeli piyasalara erişim, uluslararası ticaretle ilgili bir ihtiyacı olduğunu belgeleyenlerle sınırlıdır. Çin devleti, yabancıların lisans ve izin belgesi almasını zorunlu tutarak onların yerli paraya erişimlerini de sıkı bir biçimde denetlemektedir.

Hindistan'ın parası rupi de sadece cari işlemlerde dövize çevrilebilmektedir. Ülke dışı rupi işlemleri ve dolar cinsinden işlemler yerleşikler arasında yasaktır. Özel kişilerin ve şirketlerin (özellikle zaruri olmayan amaçlarla) dövize erişimi merkez

bankası tarafından sıkı denetim altında tutulmaktadır. Tayvan'da yetkililer döviz erişimi denetlemekte ve yerli para cinsinden türev ürünlerinin kullanımını kısıtlamaktadır. Hindistan ve Tayvan'da konvertibilite ve döviz erişim kısıtlamaları, Çin'de döviz politikasını da güdüleyen istikrar kaygısıyla uygulanmaktadır. Güney Kore gibi gelişmekte olan başka ülkeler, 1980'lerin sonunda giriştikleri finansal serbestleştirmeye kadar konvertibiliteyi kısıtlamıştır. Kısıtlı konvertibilite (kontrollü bir kur politikası ve diğer finansal kısıtlamalarla birlikte) Güney Kore'nin hızlı büyüdüğü dönemde yüksek ekonomik performansa ve finansal istikrarına katkı yapmıştır (Chang ve Grabel, 2005:219-222).

Sonuç olarak, konvertibilite gerek para ikamesi gerekse sermaye hareketleri ile bağlantılı olarak, yerleşik ve yerleşik olmayanların döviz talebini artırmak suretiyle ulusal paranın değerinde büyük ve ani değer kayıplarına yol açmakta, dolayısıyla piyasa döviz kurunun SGP kurundan sapmasına neden olabilmektedir. Özellikle sermaye hesabı konvertibilitesine ilişkin getirilen kısıtlamalar, diğer sermaye kontrolleri ile birlikte gelişmekte olan ülkelerin ulusal para birimlerinin değerinin daha istikrarlı bir seyir izlemesine katkı sağlayabilmektedir. Bununla birlikte, konvertibilite kısıtlamaları ile kontrollü bir kur politikası uygulamakta başarı sağlayan yukarıda bahsi geçen ülkelerin (Çin, Hindistan) piyasa döviz kurlarının SGP döviz kurundan büyük ölçüde sapma gösterdiği görülmektedir (Bakınız Tablo 3.10). Bu durum dikkate alındığında, Çin ve Hindistan'ın uyguladıkları konvertibilite kısıtlamalarının, sadece söz konusu ülkelere ait piyasa döviz kurlarının SGP döviz kurundan sapma derecesinin görece daha istikrarlı bir seyir izlemesine katkı sağladığı şeklinde yorumlanması daha doğru bir değerlendirme olacaktır.

4.7.3. Dalgalanma korkusu hipotezi

Literatürde ilk olarak Calvo ve Reinhart (2002) tarafından yapılan çalışmada gündeme getirilen dalgalanma korkusu hipotezi, gelişmekte olan ülkelerin resmi olarak (de jure) dalgalı (esnek) kur rejimini uyguladıklarını ilan etmelerine karşın, döviz kuruna doğrudan ya da açık piyasa işlemleri aracılığıyla müdahale ederek fiili olarak (de facto) yönetimli dalgalanma, sürünen parite, sürünen bant ya da sabit kur gibi döviz

kuru rejimleri uygulamaları olarak tanımlanabilir. Calvo ve Reinhart, 1970-1999 dönemi için 39 ülkeye ilişkin 154 döviz kuru rejimi uygulamasını serbest dalgalanma, korkulu dalgalanma ve sabit olmak üzere üç temel kategoride incelemişler; seçilen ülkelerin döviz kuru, faiz oranı ve uluslararası rezerv oynaklıklarını karşılaştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, döviz kuru rejimi olarak korkulu dalgalanma uygulayan, başka bir ifadeyle dalgalanma korkusu yaşayan gelişmekte olan ülkelerde, döviz kuru oynaklığı serbest dalgalanma uygulayan ülkelere göre daha düşük, sabit kur uygulayan ülkelere göre ise daha yüksektir. Faiz oranı ve uluslararası rezerv oynaklığı serbest dalgalanma uygulayan ülkelere göre daha yüksek, sabit kur uygulayan ülkelere göre ise daha düşüktür. Söz konusu bulgular, dalgalanma korkusu yaşayan gelişmekte olan ülkelerin neden resmi olarak ilan ettikleri döviz kuru rejimine ters düşecek şekilde hareket ettikleri sorusunu gündeme getirmektedir. Yazarlara göre, dalgalanma korkusuna yol açan gelişmekte olan ülkelere özgü faktörler: ani duruş problemi, varlık ve yükümlülüklerin dolarizasyonu, düşük kredibilite sorunları, mali sistemlerin dış piyasalara kısıtlı entegrasyonu, döviz kuru geçiş etkisinin yüksek oluşu ve enflasyon hedeflemesidir (Calvo ve Reinhart, 2002:393).

Gelişmekte olan ülkeler, genellikle uluslararası piyasalarda kendi paraları cinsinden borçlanamamaktadır. Uluslararası finansal sistemin “temel günahı” olarak tanımlanan bu olgu, gelirleri temelde yerli para cinsinden olan gelişmekte olan ülkelerin cari açık vermelerine veya mevcut cari açık pozisyonlarının sürdürülebilir düzeyde tutulamamasına neden olmaktadır. Cari açık sürdürülebilirliği, gelişmekte olan ülkelere, sadece ülkelerin ödeme kapasitesi tarafından değil, uluslararası finansal sistemin borç verme koşulları ve niyeti tarafından da belirlenmektedir. Uluslararası finansal sistemin “borç toleranssızlığı” ve “temel günahı” sonucunda, gelişmekte olan ülkeler cari açıklarını çoğunlukla yüksek risk primi faizli kısa dönemli sermaye girişleriyle finanse etmek zorunda kalmaktadır. Bu durum, reel kur hareketlerinin servet etkisine ve reel kurun ödeme kapasitesini belirleyen bir değişken olmasına yol açmaktadır (Özmen, 2009). Özellikle yüksek borç/ yükümlülük dolarizasyonuna sahip gelişmekte olan ülkeler, içsel ve dışsal şoklar karşısında kırılgan hale gelmektedir. Yerli para biriminin değer kazandığı bir durum, bu ülkelere çok fazla sorunlara neden olmasa da, yerli para biriminin değer kaybettiği bir ortam borçlanmanın büyük bir

bölümünün yabancı para birimleri cinsinden yapıldığı bu ülkelerde, gelirleri yabancı para birimi cinsinden olmayan sektör bilançolarını olumsuz yönde etkilemekte ve finansal kırılganlıkların artmasına yol açabilmektedir. Dolayısıyla, servet, borç ve bilanço etkileri merkez bankalarının döviz kuru dalgalanmasına daha az istekli olmalarına, daha fazla rezerv tutmalarına ve daha aktif döviz piyasası müdahalesi veya kısa dönem faiz oranı ayarlamalarına yol açmaktadır (Eicheengreen vd., 2003).

Gelişmekte olan ülkelerin büyüme sürecini finanse etmek amacıyla ihtiyaç duyduğu sermayeyi uluslararası finansal piyasalardan sağlama eğilimi, söz konusu ülke ekonomilerinin hem finansal hem de reel açıdan dışsal şoklara karşı kırılganlığını arttırmıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları hariç, sermaye girişlerinin aniden ve büyük miktarda (GSYİH'ya oranı itibarıyla) düşmesi (Calvo, 1998, 2003; Hutchison vd., 2004) literatürde “ani duruş” olarak tanımlanmakta olup, söz konusu sermaye girişlerine bağımlı hale gelmiş olan gelişmekte olan ülke ekonomilerinin finansal ve reel ekonomik krizler yaşamasına neden olabilmektedir. Dalgalanma korkusu literatürü, ani duruş olgusunu yüksek döviz kuru artışlarının ülke ekonomisine olan etkileri çerçevesinde incelemektedir. Sermaye girişlerindeki bir ani duruş karşısında, ülke parasının reel olarak değer kaybetmesinin ülke ekonomisini hangi kanallardan ve ne şiddette etkileyeceği ile ilgili olarak döviz kuru rejimleri, dış borç oranları, ekonominin temel sektörlerindeki finansal kırılganlıklar ve cari işlemler açıklarının niteliği gibi içsel kırılganlıklar temel olarak belirleyici olmaktadır. Sermaye girişlerindeki ani ve büyük miktardaki azalmanın ülke ekonomisi üzerindeki ilk etkisi, döviz kurundaki artışa bağlı olarak, gelirleri yerli para birimi cinsinden olmasına karşın yabancı para cinsinden yükümlülükleri yüksek olan bankacılık sektörünün risk düzeyini arttırmasıdır. Bankacılık sektörünün kaynak maliyetlerindeki artışa bağlı olarak kredi faiz oranlarını yükseltmesi reel sektöre kredi kanalı üzerinden olumsuz yansımakta, dolayısıyla ülke ekonomisindeki üretim ve yatırım miktarında azalmalara neden olmaktadır. Özellikle hammadde, enerji, ara mal ve sermaye mallarının tedariki açısından ithalata bağımlılığı yüksek endüstrilerde döviz kurundaki artışın yaratacağı olumsuz etki daha büyük ölçüde olacaktır. Sonuç olarak, sermaye girişlerindeki ani duruş eşanlı olarak ülke ekonomisinde kırılganlıkları arttırarak döviz, bankacılık veya ödemeler bilançosu krizlerinin ortaya çıkmasına yol açabilmektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerde

politika yapıcılar sermaye girişlerindeki ani duruşların önüne geçebilmek ya da olası bir durumda ortaya çıkabilecek finansal kırılganlık düzeyini azaltabilmek amacıyla; resmi olarak serbest dalgalı kur rejimini uyguladıklarını ilan etmelerine rağmen faiz oranlarını yükseltmek ve uluslararası rezervlerini kullanmak suretiyle döviz kuruna müdahale etme yoluna gitmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde, döviz kuru geçiş etkisinin gelişmiş ülkelere göre daha yüksek olduğu ve döviz kurundaki değişmelerin yurt içi fiyat düzeyi üzerinde enflasyonist bir baskı yarattığından bahsedilmiştir. Buna bağlı olarak, özellikle enflasyon hedeflemesi uygulayan gelişmekte olan ülkelerin para politikaları döviz kurlarında yaşanan değişimlere karşı daha duyarlıdır. Dalgalanma korkusu yaşayan gelişmekte olan ülkeler döviz kurlarına doğrudan ya da faiz oranlarını değiştirmek suretiyle dolaylı olarak müdahale ederken; söz konusu ülkeler enflasyon hedeflemesine geçtikten sonra, ithal mal fiyatları üzerinden döviz kuru geçiş etkisi aracılığıyla yurt içi fiyat düzeyinde bir artış gerçekleşmesi durumunda, doğrudan müdahale yerine faiz oranlarını değiştirmek suretiyle dolaylı müdahalede bulunma eğilimine girmişlerdir (Calvo ve Reinhart, 2002). Dolayısıyla, rezervlerdeki değişim dalgalanma korkusuna göre daha az olmaktadır. Enflasyon hedeflemesinin uygulanmasına karşın, kurdaki değişimler enflasyonu hedeflenen değerden uzaklaştırıyorsa merkez bankasının serbest dalgalı kur rejimi uygulandığını ilan etmesine rağmen bu duruma müdahale etmesi gerekmektedir ki bu durum dalgalanma korkusuna tekabül etmektedir.

4.7.4. Uluslararası rezerv birikimi

Gelişmekte olan ülkelerde, politika yapıcıların gerek önceki bölümlerde ifade edildiği gibi ekonomik büyümeyi sağlamak amacıyla reel döviz kurunu belirleyen dinamikleri etkileyerek uzun dönem denge değerinden sapmasına neden olacak şekilde hareket ederken ve gerekse dalgalanma korkusuna neden olan faktörleri kontrol altında tutmaya çalışırken uluslararası rezervleri bir politika aracı olarak kullanma eğilimi⁴⁸, rezerv düzeyinin optimal olarak kabul edilen düzeyin üzerine çıkmasına neden

⁴⁸ Uluslararası rezervlerin dalgalanma korkusu ile ilişkili olarak kullanılması durumu, Calvo ve Mishkin tarafından “cansimidi ile dalgalanma” olarak adlandırılmaktadır.

olmuştur. Dolayısıyla, uluslararası rezerv birikimi düzeyinin optimal olarak kabul edilen düzeyden farklılık göstermesi, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi denge kur düzeyinden sapmasının bir göstergesi olarak değerlendirilebilir (Polterovich vd., 2003).

Finansal küreselleşme dönemi öncesi, ülkeler cari işlemler hesabı ile bağlantılı olarak ortaya çıkan döviz arz ve talebini yönetmek amacıyla rezerv biriktirmişlerdir. Geleneksel olarak rezervlerin üç aylık ithalatı karşılayacak düzeyde olması, ihracat gelirleri ve ithalat ödemeleri açısından zaman farklılıklarından doğan likidite problemleri açısından yeterli olarak kabul edilirken, finansal liberalizasyon süreci 1980’lerden itibaren finansal varlık ve yükümlülüklerin artmasına yol açmıştır (Rodrik, 2006:4). Bu süreçte, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaşanan likidite krizleri, önlem amaçlı olarak rezervlerin en az kısa dönem dış borç yükümlülüklerini karşılayacak düzeye çıkartılması görüşüne zemin hazırlamıştır⁴⁹ (Akyüz, 2010:24). Son olarak yaşanan küresel ekonomik kriz sonrası, Uluslararası Para Fonu ihracat, kısa dönem borç yükü ve diğer portfolyo yükümlülükleri ve M2’nin bir kombinasyonunu optimal rezerv kriteri olarak önermiştir (IMF; 2011).

Tablo 4.3’de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin 1960-2010 yılları arasındaki dönemde uluslararası rezervlerinin GSYİH’ya oranındaki değişim gösterilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler açısından, ihracata yönelik büyüme stratejisini daha önce uygulamaya başlayan Asya ülkelerinde rezerv artış hızının diğer ülkelere göre daha yüksek olduğu gözlenmektedir. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin tamamında, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında rezerv /GSYİH oranı dikkat çekici bir düzeyde yükselmektedir. Buna karşılık, Japonya hariç gelişmiş ülkelerde rezerv/ GSYİH oranı 1960’li yıllardan günümüze kadar istikrarlı bir şekilde düşük seyretmiştir.

Literatürde, gelişmekte olan ülkelerin rezervlerindeki artışa ilişkin olarak yapılan açıklamalar iki grupta toplanmaktadır. Birinci grup açıklamalar, rezerv biriktirme eğiliminin ekonomide yaşanması olası reel ve finansal şoklara karşı bir tedbir

⁴⁹ Uluslararası Para Fonu tarafından gelişmekte olan ülkelere yapılan kısa dönem dış borçlarına eşit düzeyde rezerv bulundurmaları yönünde politika önerisi literatürde “Guidotti- Greenspan- IMF kuralı” olarak bilinmektedir (Rodrik, 2006:6).

sağlamak amacıyla arttığı görüşüne odaklanmışlardır. Uluslararası sermaye piyasalarına entegrasyonun artması, özellikle gelişmekte olan ülkeleri dışsal şoklara karşı kırılgan hale getirmiştir (Leblang vd., 2008). Ticaret hadlerindeki, ihracat düzeyindeki veya sermaye hareketlerindeki şoklardan kaynaklanan ekonomideki temel göstergelerdeki kötüleşme karşısında, rezervler gelişmekte olan ülkeler için nominal döviz kuruna müdahale aracı olarak bir tampon işlevi görmekte ve durumun hükümetin kontrolü altında olduğuna ilişkin bir kredibilite aracı olarak kullanılmaktadır (Dadush vd., 2011). Aizenman vd. (2006) 1970-2004 dönemi için 60 gelişmekte olan ülke ve 20 gelişmiş ülkeden oluşan panel veri analizinde, uluslararası rezervlerin, ticaret haddi şoklarının ve sermaye hareketlerinin reel döviz kuru üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Uluslararası rezervlerin ticaret haddi şoklarının reel döviz kuru üzerindeki etkisini azaltan bir tampon işlevi gördüğünü ve bu etkinin özellikle gelişmekte olan ülkeler için önem teşkil ettiğini gözlemlemişlerdir.

Tablo 4.3: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde rezerv/ GSYİH oranı (% , altın hariç)
(World Bank Databank)

	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Gelişmekte Olan Ülkeler						
Arjantin	-	1,70	8,73	3,25	8,85	13,50
Brezilya	0,38	2,70	2,45	1,61	5,03	13,75
Şili	1,57	3,81	11,30	19,23	20,00	13,10
Çin	-	-	1,34	8,29	14,04	48,36
Hindistan	1,16	1,25	3,78	0,48	8,24	15,94
Güney Kore	4,00	6,81	4,58	5,61	18,02	28,73
Malezya	14,58	14,4	17,6	22,16	30,21	44,11
Meksika	2,34	1,60	1,52	3,75	6,11	11,61
Filipinler	1,67	2,92	8,77	2,09	16,16	27,74
Singapur	17,7	52,70	55,36	77,00	83,58	108,00
Tayland	9,70	11,60	4,82	15,59	26,10	52,60
Türkiye	0,56	1,78	1,57	4,01	8,44	11,00
Gelişmiş Ülkeler						
Fransa	1,01	0,97	3,96	2,96	2,79	2,18
Almanya	-	4,61	5,28	3,96	3,02	1,90
Japonya	3,84	2,09	2,30	2,57	7,60	19,45
İngiltere	1,27	1,18	3,81	3,54	2,62	3,02
A.B.D.	0,30	0,33	0,56	1,26	0,57	0,83

İkinci grup açıklamalar, gelişmekte olan ülkelerdeki artış gösteren rezerv birikiminin, ekonomik büyümeyi hızlandırmak için net ihracatı arttırmayı amaçlayan Neo-Merkantilist bir politika uygulamasından kaynaklandığı yönündedir. Neo-Merkantilist görüş ihracata dayalı büyüme amacına yönelik olarak, ulusal para biriminin değer kazanmasını önlemek için uluslararası rezerv biriktirmeye odaklanmaktadır. Bu nedenle, rezerv birikimine ihracattaki artış ve reel döviz kurunun uzun dönem denge düzeyine göre değer kaybetmesi eşlik etmektedir (Aizenman vd., 2005:4). Uluslararası rezervleri kullanarak dış ticarete rekabet gücünün sürdürülmesini sağlayacak şekilde reel döviz kurunun istikrar kazanması, dış ticarete konu mallar üreten sektörlerdeki çıktı düzeyindeki artış, yaparak öğrenme dışsallıklarının da eşlik etmesiyle ekonomideki verimlilik düzeyini ve büyüme oranını arttırmakta ve bu dinamik refah kazançları üretmektedir. Ancak, rezerv birikimi aynı zamanda yurt içi tüketim düzeyinin veya ticari mallara olan yatırım düzeyinin azalmasına yol açarak statik kaynak kayıpları yaratabilir. Neo-Merkantilist rezerv politikasının net refah etkisi, statik refah kayıpları ile verimlilikteki artıştan kaynaklanan dinamik kazançlar arasındaki ödünleşime (trade-off) bağlıdır (Korinek vd., 2010).

Rodrik (2006)'e göre, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası rezervlerindeki hızlı artış eğilimi, ihtiyatlı davranmaktan ziyade, politika yapıcıların dış ticarete konu malları üreten sektörlerin rekabet düzeyini arttırmak amacıyla ulusal para birimlerinin değer kazanmasını önleme isteğinden kaynaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin, uluslararası rezervlerini kullanarak reel döviz kurunu arttırdıkları, bunun da ihracata yönelik büyümeyi desteklediğine ilişkin güçlü ampirik kanıtlar vardır. Rezerv/ GSYİH oranı hızlı büyüyen ülkelerin aynı zamanda yatırım/ GSYİH oranı, dış ticaret/GSYİH oranı, yüksek sermaye verimliliği ve ekonomik büyüme oranı sergilediği görülmektedir. Levy-Yeyati vd. (2007) merkez bankası tarafından döviz piyasasına yapılan müdahalelere bağlı olarak reel döviz kurunun yüksek seyretmesi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişkinin var olduğu, özellikle gelişmekte olan ülkelerde merkez bankasının uluslararası rezervleri reel döviz kurunu yüksek kalmasını sağlayacak şekilde kullanmasının ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Korinek vd. (2010)'e göre, döviz rezerv birikimi paranın dış

değerinin düşürmekte ve doğrudan sübvansiyonlara gerek duymadan ihracata yönelik büyümenin yaparak öğrenme dışsallıklarını teşvik etmektedir.

Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkeler açısından uluslararası rezervlerin nasıl finanse edildiğinin ve rezerv tutmanın ekonomik / toplumsal maliyetlerinin üzerinde durulması gerekmektedir. Uluslararası rezervler cari fazla vererek ya da borçlanarak finanse edilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin toplam rezervlerinin yarısı cari fazladan kaynaklanmakta (özellikle Çin ve petrol ihracatçısı ülkeler için), kalan kısmı ise sermaye girişlerinden yani rezerv ödünç alımlarından oluşmaktadır (Akyüz, 2010:24). Büyük miktarlara ulaşan rezerv birikimi, gelişmekte olan ülkeler açısından net sermaye akımının eksiye dönmesine de yol açmıştır. Yabancı döviz rezervleri mecburen küresel finans piyasalarındaki en güvenli varlıklara yatırılır ve bu varlıklar ise gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edilir. Döviz rezervlerinin ana dayanak noktası, dolara en güvenli şekilde erişme olanağı sağlayan ABD hazine tahvil ve bonolarıdır. Kısacası, 2000'lerin başından bu yana gelişmekte olan ülkelere çok büyük miktarda özel sermaye yönelmiş olmasına rağmen net sermaye akımları eksi olmuştur. Bunun başlıca nedeni, uluslararası rezerv paranın esasen ABD tarafından yaratılmasıdır (Painceira, 2009:284).

Gelişmekte olan ülkelerin döviz rezervi biriktirme sürecine iç borçlarının büyük ölçüde artması da eşlik etmiştir. Bunun başlıca nedeni ise, gelişmekte olan ülkelerin, yabancı sermaye girişlerinin enflasyonist etkisini gidermek için parasal sterilizasyona⁵⁰ başvurmak zorunda kalmalarıdır. Son yıllarda gelişmekte olan ülkeler, enflasyon hedeflemesi rejimi uyarınca sterilizasyona başvurmuşlar; enflasyon hedeflerini gerçekleştirmelerine engel olabilecek para arzı artışlarından sakınmak için iç borçlanmayı artırmışlardır.

Bir ülkenin rezerv varlıklarının her bir doları için, ülke ekonomisi bir maliyet ödemektedir. Bu maliyet, özel sektörün kısa dönem dış borçlarının maliyeti ile merkez bankasının likit yabancı varlıklardan elde ettiği getiri arasındaki farka eşittir. Merkez

⁵⁰ Sterilizasyon, hazinenin ya da merkez bankasının döviz fazlaları yüzünden yurt içi likiditede (para arzında) meydana gelen artışları masnetmek amacıyla kamu borçlanma kağıtları ihraç etmesi uygulamasıdır.

bankaları genellikle döviz rezervlerini düşük getirili A.B.D. Hazine menkulleri şeklinde tutmaktadır. Likit rezerv varlıklarının getirisi ile fonların dışsal maliyeti arasındaki fark, ihtiyati ya da merkantilist kaygılarla olsun bir toplumsal maliyet anlamına gelmektedir. Rodrik (2006)'e göre, bu maliyet gelişmekte olan ülkelerin GSYİH'sının % 1'i düzeyinde, IMF (2011)'e göre yükselen ekonomilerin GSYİH'sının % 0,5'i düzeyindedir. Akyüz (2010) bu maliyetin gelişmekte olan ülkeler için yıllık 130 milyar \$ olduğu tahmin etmekte ve bu miktarın rezervi tutanlara, özellikle ABD'ye bir net transfer anlamına geldiğini ifade etmektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkeler finansal küreselleşmenin kurallarıyla oynamak için çok yüksek bir bedel ödemektedir (Rodrik, 2006:9).

4.7.5. Küresel üretim zincirleri ve ihracatın ithal içeriği

Küresel üretim zincirleri bağlamında üretim aşamalarının coğrafik olarak bölümlendirilmesi, uluslararası ticaret akımlarının ara malların üretim sürecinde ülke sınırları arasında birçok kez yer değiştirmesine bağlı olarak genişlemesine neden olmuştur. Bu koşullar altında, döviz kurları ile ticaret akımları arasındaki ilişkinin biçimi, hem üretim zincirini yönlendiren firmaların bulunduğu gelişmiş ülkeler (ve onlara ait çok uluslu işletmeler) hem de üretim zincirinde kendisine yer edinmeye çalışan firmaların olduğu gelişmekte olan ülkeler açısından yeni boyutlar kazanmıştır.

Bir küresel üretim zincirini etkileyen temel faktör üretim etkinliği ve işgücü maliyetidir. Ana imalatçı firma olan çok uluslu işletmeler, karşılaştırmalı üstünlüğü üretim sürecinin bütünü açısından değil, değişik aşamaları için tanımlamakta; en yüksek verimliliğe ve en düşük maliyete ulaşacağı üretim yerini araştırmaktadır. Bu doğrultuda, üretimlerinin belli aşamalarını doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yanı sıra, giderek artan bir biçimde ortak girişimler (joint venture) veya fason üretim şeklinde gelişmekte olan ülkelere kaydırmaktadır. Bu konuda en çarpıcı örnek olarak öne çıkan Çin'in ihracat yapısına mülkiyet açısından bakıldığında (Tablo 4.3), yabancı ülke firmalarının % 50,4 oranında paya sahip olduğu, ortak girişimler de dâhil edildiğinde bu oranın % 76,7'ye yükseldiği görülmektedir Aynı durum ithalata bakıldığında da

görülmekte; yabancı ülke firmalarının ithalatı % 47,2 iken, ortak girişimler de dâhil edildiğinde bu oran % 71,3' e çıkmaktadır (Palley, 2011:10).

Tablo 4.4: Çin'in ihracat ve ithalatının firma mülkiyet yapısı, (2005 yılı, % cinsinden)
(Manova vd. (2008)'den aktaran Palley, 2011).

	Bütün firmalar	Kamu teşebbüsü	Yerli özel sermaye	Ortak girişim	Yabancı mülkiyet
İhracat	100	10,3	13,1	26,3	50,4
İthalat	100	21,7	7,1	24,1	47,2

Çok uluslu işletmelerin küresel üretim zincirleri bağlamında üretimlerinin belirli aşamalarını geliştirmekte olan ülkelere kaydırmaları, bu ülkelerde işgücü piyasalarında ücret düzeyi üzerinde mevcut olan baskıyı daha da arttırmıştır. Söz konusu işletmeler üretimi kaydardıkları ülkelerdeki düşük ücretlerden ve ürünleri sattıkları ülkelerdeki yüksek fiyatlardan kazanç sağlamaktadır. Ücretleri üretimin gerçekleştiği ülkenin para birimi cinsinde ödemekte ve üretilen malları ise fiyatlar genel düzeyini yüksek olduğu ülkenin para birimi cinsinden satmaktadır. Bunu yaparken döviz piyasasında şekillenen ve iki ülkenin para birimi cinsinden nispi fiyat düzeyleri aracılığıyla düzeltilmemiş döviz kurlarından yararlanmaktadır. Daha açık bir şekilde ifade edecek olursak, iki ülke parası arasındaki nominal döviz kuru ile SGP döviz kuru arasındaki sapmadan üretim sürecinden bağımsız olarak ilave bir kar elde etmektedir (Bhattacharjee vd., 2012:69).

Çok uluslu işletmelerin üretimini ülkeler arasında kolaylıkla kaydırmasına bağlı olarak, geliştirmekte olan ülkelerin rekabetçi üstünlük elde etmek amacıyla başvurdukları yöntemlerden birisi de rekabetçi devalüasyonlardır (Palley, 2011). Geliştirmekte olan ülkeler, küresel üretim zincirlerinde yüksek katma değerli üretim kollarında ve/veya aşamalarında konuşlanmak amacıyla, üretim maliyetlerinin baskısına ilave olarak, diğer ülkelerdeki fason üretici firmalarla ulusal para birimlerinin değerini rezerv paralar karşısında düşürerek rekabet gücünü artırma çabasına girmektedir (Somel, 2004:7). Döviz kuru üzerinden yapılan rekabet ise, küresel üretim zincirlerinin sürekli olarak yer değiştirmesine neden olabilmekte, bu süreçten hem çok uluslu işletme

ve ait olduğu ülke, hem de gelişmekte olan ülkeler etkilenmektedir. Örneğın; Zhao vd. (2006) çok uluslu işletmelerin dışarıdan tedarik etme (outsourcing) kararlarında döviz kurunun etkisini incelemiş ve üretim zincirinde yer alan bir güney ülkesinin ulusal para biriminin değeri kazanmasının hem çok uluslu işletmenin ev sahibi olan kuzey ülkesinde hem de diğeri güney ülkelere olası olumsuz etkilerini bir model yardımıyla göstermiştir. Modelde, çok uluslu işletmenin ev sahibi kuzey ülkesi ile ürünü en düşük maliyetle üretmek için birbiriyle rekabet eden iki güney ülkesi vardır. Güney ülkelerinden birisinin ulusal para biriminin değeri kazanması halinde, çok uluslu işletme üretimini görece olarak daha düşük maliyetle üretim yapan diğeri güney ülkesine kaydıracaktır. Bunun nedeni, para birimi değeri kazanan güney ülkesinin üretim zincirinde kalması çok uluslu işletmenin maliyetlerini yükselterek karlılığını azaltacak, bu durum ev sahibi kuzey ülkesinin refah düzeyine olumsuz bir şekilde yansıyabilecektir.

Küresel üretim zincirleri bağlamında, nominal döviz kurunun değeri kazanmasının uluslararası ticarete etkilerini analiz eden bir diğeri çalışmada (IMF, 2011), Çin'in ulusal para biriminin (Renminbi) değeri kazanmasının ülke çıktı düzeyinin azalmasına yol açacağı ve Çin'in diğeri Asya ülkelerinden ara mal talebini azaltacağı bulgusuna ulaşılmıştır. Buna göre, Renminbi'nin değeri kazanmasından Japonya ve Güney Kore gibi nihai mal üreticisi ülkeler yarar sağlamakta, ancak bu durum Asya'nın ara mal üreticisi ülkelere zarar vermektedir. Mattoo vd. (2012), 124 gelişmekte olan ülke ihracatçısı ve 57 büyük ithalatçı ülke için 2000-2008 döneminde Çin'in döviz kuru değışmelerinin üçüncü piyasalardaki gelişmekte olan ülkelerin ihracatı üzerindeki etkisini analiz ettikleri çalışmada; Çin'in reel döviz kurundaki % 10 oranında bir değeri lenmenin, bir gelişmekte olan ülkenin üçüncü piyasalardaki ihracatını % 1,5 ile 2 oranında arttırdığını tahmin etmişlerdir.

Rekabetçi döviz kuru politikaları uygulayarak ihracata dayalı bir büyüme gerçekleştirmeye çalışan gelişmekte olan ülkeler için, küresel üretim zincirlerinde konuşlanmanın döviz kuru politikası açısından neden olabileceği önemli bir açmaz ise, gerçekleştirdikleri ihracatın ithal içeriğinin büyüklüğüdür (Tablo 4.4).

Tablo 4.5: İhracatın ithal içeriği, nereden ithal edildiğine göre, 2010 yılı için. (OECD, 2010)

	Avrupa	NAFTA	Doğu Asya	Diğer Asya	Diğer ülkeler	Toplam
Meksika	3,2%	20,6%	8,0%	3,2%	1,7%	36,7%
Güney Kore	3,7%	4,8%	14,4%	4,9%	11,0%	38,8%
Çin	2,7%	2,3%	12,9%	5,2%	4,9%	27,4%
Endonezya	2,0%	1,5%	5,2%	4,4%	5,1%	18,5%
Brezilya	3,5%	2,7%	1,9%	0,8%	5,5%	14,4%
Hindistan	2,8%	0,8%	1,6%	1,5%	6,3%	18,5%

Gelişmekte olan ülkelerde, ihracatın ithal girdi içeriği ne kadar yüksek olursa döviz kuru değişmelerine ticaretin duyarlılığı o kadar düşük olmaktadır. Üretim sürecinde kullandıkları girdileri büyük ölçüde ithal eden ve dolayısıyla yurt içi katma değeri yüksek bir üretim gerçekleştiremeyen gelişmekte olan ülkelere ait firmalar, ulusal para biriminin değer kaybının ardından daha yüksek girdi maliyetleriyle karşılaşmakta ve bu negatif etki, nispi fiyat değişiminin uyardığı üretim teşviğini ortadan kaldırmaktadır. Öte yandan, ulusal paranın değer kazanması halinde ise, ithal girdi maliyetlerinde meydana gelen azalma, döviz kurundaki değişimin yerli ürünlerin ihraç fiyatı ve üretimi üzerinde yaratacağı olumsuz etkiyi zayıflatmaktadır. Buna bağlı olarak, gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarında daha yüksek yabancı katma değer olduğu için nispi fiyat değişmelerine daha az duyarlı olmalara beklenebilir (Bayoumi vd., 2011:31-32). Yurt içi fiyatlara yönelik yansıma ve enflasyon oranının yüksek düzeyde seyrettiği gelişmekte olan bir ekonominin, aynı zamanda önemli bir ithal girdi bağımlılığına sahip olması durumunda, ulusal para biriminin değer kaybının dış ticaret bilançosu açığını giderme yönünde hiçbir şansı bulunmamaktadır. Bu çerçevede, üretim sürecinde ithal girdi kullanımının yoğunluğu nedeniyle, yerli ürünlerin içerdiği yurt içi katma değer bileşiminin düşük düzeyde bulunduğu ekonomik koşullar altında, belirli bir dış ticaret açığının giderilmesine yönelik olarak ulusal paranın değer kaybı değil, aksine değer artışı yaratacak bir kur politikası uygulamanın gelişmekte olan ülkeler açısından kısa dönemde daha az maliyetli olacağı söylenebilir (Aldemir, 2005). Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin küresel üretim zincirlerinde konuşlanmak için ulusal paralarının değerini düşürmelerinin yanı sıra, ihracatın ithal içeriğinin yüksek olması durumunda nispi fiyat değişmelerine uyum sağlayacak şekilde ulusal paralarının

değerine müdahale etmemeleri piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasına neden olmaktadır.

BÖLÜM V

5. EŞİTSİZ MÜBADELENİN SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ YARDIMIYLA ANALİZİ

Merkez ülkeler ile çevre ülkeler karşılaştırıldığında, merkez ülkelerin görece daha değerli ulusal para birimlerine, daha yüksek karşılaştırmalı fiyat ve ücret düzeylerine sahip oldukları; çevre ülkelerin ise görece daha düşük değerli ulusal para birimlerine, daha düşük karşılaştırmalı fiyat ve ücret düzeylerine sahip oldukları görülmektedir. Bu ilişkiyi uluslararası ticaret boyutuna taşıdığımızda karşımıza şu durum çıkmaktadır: çevre ülkelerde piyasa döviz kurunun, dolar cinsinden ifade edilen SGP'nin üzerinde seyretmesi durumu, ABD dolarının ABD'de satın alabildiği mallardan çok daha fazla miktarda benzerlerini (doları piyasa kurlarıyla çevre ülkeleri paralarına çevirince) çevre ülkelerden satın alabilmekte olduğu anlamına gelmektedir. Bu durum, çevre ülkelerin mallarını ulusal para cinsinden merkez ülkelere piyasa kurları ile dolara çevirerek ihraç etmekle, mallarını merkez ülkelerdeki değerinden çok daha düşük fiyatlara sattıklarını ortaya koymaktadır (Köhler, 1998).

Eşitsiz mübadele literatüründe, yöntemsel olarak uluslararası fiyatlara etki eden bağımsız bir değişken olan döviz kurunun varlığı ya yok sayılmış, ya da varsayımsal olarak sabit kabul edilmiştir (Reich, 2007:378-379). Bu durum, uluslararası ticarete çevre ülkelerde yaratılan değere merkez ülkeler tarafından el konulması sürecinde döviz kuru mekanizmalarının sahip olduğu rolü ve etkiyi de ihmal etmek anlamına gelmektedir. Uluslararası satın alma gücü paritesi ölçümlerindeki istatistiksel ilerlemeler, eşitsiz mübadelenin ölçülmesi amacına dönük olarak yeni bir yöntem olarak sağlamıştır. Çevre ülkelerin ulusal paralarının merkez ülkelere görece daha düşük değerlenmesi, ayrıca, satın alma gücü paritesi cinsinden döviz kuru ile piyasa döviz kuru arasındaki sapmanın yine çevre ülkeler açısından ön plana çıkması

uluslararası ticarete eşitsiz mübadeleye nasıl etki eder ve ölçülmesini mümkün kılar sorusu, eşitsiz mübadelenin ölçülmesine ilişkin bu yeni yaklaşımın temelini oluşturmaktadır. Bu bölümde, öncelikle Köhler ve Reich'in satın alma gücü paritesi döviz kurunu kullanarak geliştirdikleri eşitsiz mübadelenin ölçülmesine ilişkin tahlilleri ayrıntılı bir şekilde ele alınacaktır. Bölümün sonunda ise, söz konusu iki tahlilden yararlanılarak 1980-2010 dönemi için çevre ülkelerden merkez ülkelere uluslararası ticaret yoluyla karşılıksız kaynak aktarımının yani eşitsiz mübadelenin miktarı hesaplanacak ve elde edilen sonuçlar tartışılacaktır.

5.1. Köhler'in Tahlili⁵¹:

Köhler'in 1998 yılında yayınlanan "The Structure of Global Money and World Tables of Unequal Exchange" adlı çalışmasında öne sürdüğü tez paranın küresel bir yapıya sahip olduğu şeklindedir. Bu tezi şu iddialar üzerinde şekillendirmektedir:

- Paranın değeri dünya sisteminde homojen değildir (döviz kuru dikkate alındıktan sonra bile)
- Düşük gelirli ülkelerin ulusal para birimleri düşük değerlenme eğilimindedir.
- Döviz kuru sistemi yüksek gelirli ülkelerin düşük gelirli ülkelere değer transfer ettikleri mekanizmalardan birisidir.
- Bu durum merkez ve çevre ülkeler arasındaki eşitsiz mübadeleye önemli ölçüde katkı sağlar.

Köhler, analizine paranın değerine ilişkin bir değerlendirme ile başlamaktadır. Paranın değerine ilişkin literatürde, paranın bir değer ölçme aracı olma işlevinin yanı sıra kendisine ait bir değeri olduğu genel olarak kabul edilir. Paranın değer ölçme aracı olma işlevi, mal ve hizmet satın alındığında ödemenin para ile yapılması durumunda

⁵¹ Köhler'in modelinin aktarılabileceği bu alt bölümde büyük ölçüde 1998 tarihli temel çalışmasından yararlanılmıştır. Bu nedenle, gerekmedikçe atıf gösterilmeyecektir. Aynı şekilde, kullanılan tablolar da modelin daha iyi anlaşılabilmesi için Köhler'den alıntılanmıştır.

ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, değer ölçüsü olarak kullandığımız para sabit bir değere sahip değildir. Paranın değeri zaman (enflasyon) ve mekan (döviz kuru) arasında değişiklik göstermektedir. Paranın ülkeler arasındaki değerlemesine bakıldığında, bir paranın diğer para birimine göre değerini belirleyebilmek için kullanılan iki tane birbiriyle farklı sonuçlar veren yaklaşım ve ölçme prosedürü vardır. Bunlar, döviz kuru ve satın alma gücü paritesi kurudur. Köhler, paranın küresel yapısıyla ilgili tezini paranın ülkeler arası değerini ölçen söz konusu iki yöntem arasındaki farklılıklara dayandırmaktadır.

Köhler, seçilmiş merkez ve çevre ülkelere ait kişi başına GSMH değerlerini dolar cinsinden piyasa döviz kuru ve dolar cinsinden satın alma gücü paritesi kuru değerlerini karşılaştırmaktadır (Tablo 5.1). Çevre ülkeler için bu değerler satın alma gücü paritesi cinsinden döviz kuruna göre önemli ölçüde farklılaşırken, merkez ülkeler için bu değerler birbirine çok yakın olarak hesaplanmakta, önemli farklılaşmalar göstermemektedir.

Köhler'e göre iki ölçme yöntemi arasındaki farklılaşmalar sistemattir (tesadüfi değildir) ve küresel merkez-çevre yapısıyla bağlantılı olarak bu durum sömürünün bir biçimini oluşturmaktadır. Tablodaki verilere dayanarak şu gözlemlerde bulunulabilir:

- Dünya sisteminin merkezindeki ülkeler (OECD ülkeleri) için ulusal paranın dolar cinsinden piyasa döviz kuru ve dolar cinsinden SGP kuru değerleri farklılaşmamakta ya da görece çok az farklılaşmaktadır.
- Dünya sisteminin çevre ve yarı-çevresini oluşturan ülkeler (OECD dışı ülkeler) için ulusal paranın dolar cinsinden piyasa döviz kuru ve dolar cinsinden SGP kuru değerleri önemli ölçüde farklılaşmaktadır. Bu farklılaşma iki şekilde ifade edilebilir: döviz kuru değerleri SGP değerlerinden daha düşüktür, ya da ülkenin parasının satın alma gücü değeri döviz kuru değerinden daha büyüktür.
- Bütün ülkeleri dikkate alarak bakıldığında, söz konusu değer farklılaşmasının en yoksul ülkeler için en büyük, en zengin ülkeler için

ise en küçük değerleri aldığı görülmektedir. Bu gözlemin istatistiksel olarak test edilmesi sonucunda, bütün ülkeler dikkate alındığında, ülkelerin kişi başına GSMH'ları ile piyasa döviz kuru ve SGP kuru arasında istatistiksel bir korelasyon vardır (Tablo 5.2). Başka bir ifadeyle, ülke ne kadar yoksulsa parasının dolar cinsinden SGP değerine göre dolar cinsinden piyasa döviz kuru değeri o kadar düşük olmaktadır.

Tablo 5.1: Kişi başına GSMH'nın iki farklı yöntemle ölçümü (1982)
(World Bank, World Development Report 1994:220)

Ülkeler	Yöntem 1: Piyasa döviz kuru (\$)	Yöntem 2: SGP kuru (International Dollar)	Karşılaştırma 1.sütun/ 2.sütun
Japonya	28.190	20.160	
ABD	23.120	23.240	Benzer değerler
Almanya	23.030	20.610	Benzer değerler
İngiltere	17.790	16.730	Benzer değerler
Avustralya	17.260	17.350	Benzer değerler
Brezilya	2.770	5.250	Faktör 4,1
Rusya	2.510	6.220	Faktör 2,5
Çin	470	1.910	Faktör 4,1
Hindistan	310	1.210	Faktör 3,9
Butan	62	630	Faktör 10,2
Mozambik	60	570	Faktör 9,5

Dünya kapitalist sistemi kuramı bağlamında gözlemlenen korelasyon şu şekilde yorumlanabilir: dünya sisteminde bir ülkenin sosyoekonomik statüsü ile ulusal parasının değeri arasında bir ilişki vardır. Dünya kapitalist sistemindeki genel güç/ refah derecesi küresel paranın yapısını şekillendirmektedir. Bu nedensellik ilişkisi tersinden ifade edildiğinde de geçerlidir, yani paranın küresel yapısı da küresel güç / refah yapısının devamlılığını sağlamaktadır.

Köhler, bu ampirik gözlemden yola çıkılarak düşük gelirli ülkelerin ulusal paralarının piyasa döviz kuru cinsinden düşük ya da aşırı değerli olarak yorumlanmasına ilişkin önermeleri ele almaktadır. Düşük gelirli ülkelerin paralarının IMF gibi uluslararası kurumların ifade ettiğinin aksine aşırı değerli değil, düşük değerli olduğunu iddia eden Köhler'e göre, (yapısal olarak parasının değeri bozulmuş olan) düşük gelirli bir ülke yüksek gelirli bir ülke ile ticarete girdiği zaman, yüksek gelirli

ülke hiçbir hesapta görünmeyen bir reel değeri elde etmektedir (düşük gelirli ülke de söz konusu reel değeri kaybetmektedir).

Tablo 5.2:Paranın değerinin bozulması ve kişi başına GSMH (1995) arasındaki korelasyon
(World Bank World Development Report, 1997:214-215)

Paranın değerinin bozulması ile “gelir düzeyi” (kişi başına GSMH) arasındaki korelasyon (r)	-0,63
120 ülke için ortalama bozulma faktörü (avg. d) (standart sapma= 1,5)	2,65
Maksimum bozulma faktörü (Mozambik) (max. d)	10,1
Minimum bozulma faktörü (İsviçre, Japonya) (min. d)	0,6
Sınıflandırmalar: Ortalama bozulma faktörü (avg. d)	
Düşük gelirli ülkeler (43 ülke)	4,0
Orta gelirli ülkeler (52 ülke)	2,4
Yüksek gelirli ülkeler (25 ülke)	0,98
Ortalama kişi başına GSMH (piyasa döviz kuru cinsinden) (standart sapma= 9.048)	6.025 \$
Minimum kişi başına GSMH (Mozambik) (piyasa döviz kuru cinsinden)	80 \$
Maksimum kişi başına GSMH (İsviçre) (piyasa döviz kuru cinsinden)	40.630 \$

Not: Korelasyondaki kişi başına GSMH değerleri 1995 yılı ABD doları cinsindendir. Bozulma faktörü Uluslararası Dolar cinsinden (SGP değeri) kişi başına GSMH’nın, ABD Doları cinsinden (Döviz kuru değeri) kişi başına GSMH’ya bölümüdür.

Köhler’in düşük gelirli ülkelerin ulusal para birimlerinin düşük değerli olduğu iddiasını ortaya koyarken kullandığı normatif standart ölçüsü reel değerdir. Reel değer, satın alma gücü paritesine temel olan mal ve hizmet kümesi cinsinden ölçülmektedir. Bu temelde iddiasını farazi bir örnek yardımıyla desteklemektedir:

Düşük gelirli bir ülke ile yüksek gelirli bir ülkenin arasında dengeli bir ticaret ilişkisi vardır, yani ülkelerden birisinin ihracatı diğerinin ithalatına eşittir. Ülkeler arasında sermaye hareketlerinin olmadığı varsayılmıştır.

- Düşük gelirli ülkenin GSYİH’sı 1.200 Rupee
- Yüksek gelirli ülkenin GSYİH’sı 1.010 \$
- Piyasa döviz kuru (Rupee/ \$)= 20:1
- İki ülke arasındaki ticaret hacmi 200 Rupee= 10 \$. Diğer bir ifadeyle, düşük gelirli ülke 200 Rupee (10 \$) değerinde mal ve hizmet ihraç

etmekte ve yüksek gelirli ülke de 10 \$ (200 Rupee) değerinde mal ve hizmet ihraç etmektedir. Her iki ülke arasındaki ticaret açısından dış ticaret dengesi sağlanmış durumdadır.

Bozulma faktörünün düşük gelirli ülke için 3,9 olduğunu varsayalım. Bunun anlamı, düşük gelirli ülkenin para birimi (Rupee) ile yüksek gelirli ülkenin para birimi arasındaki satın alma gücü paritesi kuru 20:1 değil, $20/3,9:1 = 5,13:1$ 'dir. (Köhler, bu oranı 5:1 olarak sadeleştiriyor). SGP kurunun paranın gerçek değerini yansıttığını varsaydığımızda malların dolar değerini esas alarak şu gözlemlerde bulunulabilir:

- Düşük gelirli ülke açısından: düşük gelirli ülke, 200 Rupee değerinde mal ve hizmet ihraç etmiştir. Mübadelede, düşük gelirli ülke döviz kuru cinsinden $200/20 = 10$ \$ değerinde mal ve hizmet ithal etmiştir. Ancak, düşük gelirli ülke ihraç ettiği malların dolar fiyatını SGP kurundan dolara çevirebilseydi $200/5 = 40$ \$ kazanarak 40 \$ değerinde ithalat yapabilecekti. Düşük gelirli ülke için $40-10 = 30$ \$ değerinde mala tekabül eden bir kayıp etkisi söz konusudur.
- Yüksek gelirli ülke açısından: yüksek gelirli ülke, 10 \$ değerinde mal ve hizmet ihraç etmiştir. Mübadelede, yüksek gelirli ülke döviz kuru cinsinden $10 * 20 = 200$ Rupee değerinde mal ve hizmet ithal etmiştir. Ancak, yüksek gelirli ülke SGP kuruna göre mübadele gerçekleşseydi ithal ettiği 200 Rupee değerindeki malın bu ülkedeki piyasa değeri $200/5=40$ \$ olduğundan, yaptığı ithalata 10 \$ yerine 40 \$ ödeyecekti. Yüksek gelirli ülke için $40 \$ - 10 \$ = 30 \$$ değerinde bir kazanç gerçekleşti.
- İki ülke arasındaki ticareti parasal bozulma faktörüne bağlı olarak değerlendirecek olursak; düşük gelirli ülke ithalata bağlı olarak 150 Rupee değerinde bir kayıp yaşarken, yüksek gelirli ülke 30 \$ değerinde

bir kazanç sağlamıştır. Bu kayıp ve kazançların değeri milli muhasebe kayıtlarında gösterilmemektedir.

- GSYİH'nın yüzdesi cinsinden söz konusu kayıp ve kazançları değerlendirecek olursak; düşük gelirli ülke görünmeyen (milli muhasebe kayıtlarına aktarılmayan) 150 Rupee değerinde bir kayba uğramıştır. Düşük gelirli ülkenin GSYİH'sı 1.200 Rupee olduğuna göre, görünmeyen değer kaybı $150 / 1.200 = 0,125$, yani GSYİH'sının % 12,5'ine eşittir. Buna karşılık, yüksek gelirli ülke görünmeyen 30 \$ değerinde bir kazanç elde etmiştir. Yüksek gelirli ülkenin GSYİH'sı 1.010 \$ olduğuna göre, görünmeyen değer kazancı $30 / 1.010 = 0,03$ yani GSYİH'sının % 3'üne eşittir.

Köhler, örnekte ortaya koyduğu nedenselliğe bağlı olarak düşük gelirli ülkelerin paralarının aslında düşük değerlenme eğiliminde olduğu sonucuna varmaktadır. Bu durumun açık etkisi sömürüdür, merkez ülkeler döviz kuru sistemi adı verilen parasal mekanizmalar aracılığıyla çevre ülkelerden büyük miktarda değer transfer etmektedir.

Satın alma gücü paritesi verilerinin varlığı ve döviz kuru sapma endeksinin⁵² ölçülebilmesi uluslararası ticarette ortaya çıkan eşitsiz mübadelenin de ölçülebilmesi açısından yeni bir yönteme olanak sağlamıştır. Köhler'in önerdiği tahmin yöntemi şu şekildedir: (1) Sapma faktörünün hesaplanması, (2) hesaplanan sapma faktörünün ticaret verilerine uygulanması, (3) eşitsiz mübadeleye ilişkin kayıp ve kazançların şu formüle bağlı olarak hesaplanmasına olanak vermektedir;

$$T = d \cdot X - X \quad (5.1)$$

Bu formülde;

⁵² Döviz kuru sapma endeksi (*Exchange Rate Deviation Index*) Yotopoulos (1996) tarafından kullanılan bir kavram olup, Köhler'in parasal bozulma faktörü ile aynı işleve sahiptir.

T: eşitsiz mübadeleden kaynaklanan ve hiçbir hesapta kaydedilmeyen transferlerin (kayıp ve kazançların) büyüklüğünü (transfer değeri)

X: Düşük gelirli ülkeden yüksek gelirli ülkeye yapılan ihracatın miktarını (nominal cinsinden),

d: kur sapma oranını göstermektedir.

Bu formül eşitsiz mübadeleden kaynaklanan görünmeyen değer transferinin, ihracatın “adil” değeri ($d \cdot X$) ile “adil olmayan” cari değeri (X) arasındaki farka eşit olduğu anlamına gelmektedir. Düşük gelirli ülke için bu değer (T) kayıp, yüksek gelirli ülke için ise kazançtır.

Köhler (1998, 2003), çevre ülkelerin kur sapma oranını ve OECD ticaret verilerini kullanarak 1965 yılında 19 milyar \$, 1993 yılında 1,06 trilyon Dolar (bu rakam 1993 yılı itibariyle OECD ülkelerinin GSYİH’sının % 5,7’sine, OECD dışı ülkelerin ise GSYİH’sının % 21,2’sine tekabül etmektedir) ve 1995 yılında ise 1,752 trilyon \$ (bu rakam 1995 yılı itibariyle Dünya GSYİH’sının % 6,6’sına tekabül etmektedir) OECD dışı ülkelere OECD ülkelere karşılıksız değer transferi yapıldığını hesaplamıştır.

5.2. Reich’in Tahlili:

Uluslararası satın alma gücü ölçümlerine ilişkin istatistiksel gelişmelerin, uluslararası ticaretteki eşitsizliğin analizi açısından yeni bir yöntem olanak sağladığına işaret eden Reich (2004, 2006, 2007), bir ülke para biriminin satın alma gücü paritesi döviz kuru ve piyasa döviz kuru arasındaki farklılaşmanın uluslararası ticaretteki eşitsizliği nasıl ve hangi yönde etkilediği sorunsalına odaklanmaktadır. Geliştirdiği yaklaşımı “Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi” olarak tanımlayan Reich, ülke grupları temelinde belli bir yıl için ihracat ve ithalat akımlarına göre bir reel dünya ticaret akım tablosu oluşturmaktadır. Bu tabloyu oluştururken, nominal döviz kuru cinsinden değerleri satın alma gücü paritesi döviz kuruna göre yeniden değerlendirmek ve geleneksel girdi-çıkıtlı metodolojisini uygulamaktadır. Ortaya çıkan “reel ticaret

dengelelerini”, bir ülkenin uluslararası ticaretteki konumuna ilişkin eşitsizliğin bir ölçüsü olarak yorumlamaktadır. Bu alt bölümde, Reich’ın eşitsiz mübadele tahlili ayrıntılı bir şekilde ortaya konulacaktır.

5.2.1. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi

Reich (2006:3) eşitsiz mübadele tahliline, Köhler gibi paranın değerine ilişkin bir değerlendirme ile başlamaktadır. Ona göre, paranın bir ülke ekonomisi içinde ödeme aracı olma işlevi ile değer ölçme aracı olma işlevi birbiriyle uyum içinde iken, uluslararası düzlemde bu iki işlevi arasındaki doğal uyum bozulur. Çünkü, para uluslararası işlemlerde ödeme aracı işlevini yerine getirirken, tek bir dünya parası olmadığı için değer ölçme aracı olma işlevini kaybeder. Küresel ekonomi politik açısından, paranın bu iki işlevi arasındaki ayrışmanın ne anlama geldiği sorusu iktisat teorisinin yeterince dikkatini çekmemiştir. Bu sorunsala ilişkin olarak kuramsal analizlere bir ilk adım teşkil edecek şekilde şu sorulara cevap aranabileceğini düşünmektedir: İki farklı ülkede iki farklı para birimi cinsinden tanımlanan iki farklı fiyatta satılan malın “değeri” nedir? Döviz kurları, bir ülkeden çıkan ve bir ülkeye giren ürünlerin değerini nasıl etkiler? Malların değeri, üretiminde kullanılan kaynakların değeri tarafından belirlendiğine göre, bir ülke için bu kaynakların net giriş ve çıkış değerleri belirlenebilir mi? Uluslararası ticarete, döviz kurlarında mevcut dengesizliklere bağlı olarak bir dezavantaj olasılığı var mı? Uluslararası ticaretten beklenen kazançlar, ticarete katılan ülkeler arasında nasıl dağılmaktadır?

Yüksek gelirli ve düşük gelirli ülkeler arasında, ulusal para birimlerinin değerleri arasındaki farklılaşma, istatistiklerde keşfedilene kadar iktisat teorisinin dikkatini çekmemiştir. İlk kez Kravis ve Lipsey (1983) tarafından ortaya konulan bu tespit, daha sonra Krugman ve Obstfeld tarafından uluslararası ticaret teorisinde ticarete konu olan ve olmayan mallar arasında ayrımı ortaya koymak için kullanılmıştır. Bu amaçla, Tek Fiyat Kanunu’na uygulanmış, ticarete konu olan malların her ülkede aynı fiyatta olmasını sağlayacak bir dünya piyasasının var olduğu, ancak ticarete konu olmayan mallar için fiyatların farklılaştığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Düşük değerli ulusal para ve düşük kişi başına gelir düzeyi arasındaki korelasyon, üretkenlik ve ücret

farklılaşmasının bir kombinasyonu olarak açıklanmaktadır. Ticarete konu olan mallara ilişkin düşük üretkenlik düzeyi, düşük ücret düzeylerine neden olmakta; bu durum ticarete konu olmayan malların üretiminde de, ki bu sektörlerde üretkenlik düzeyi yüksek gelirli ülkelerle aynı düzeyde olsa bile, düşük ücretler şeklinde yansımaktadır. Düşük ücret düzeyleri, düşük ulusal fiyat düzeylerine zemin hazırlamakta ve buna bağlı olarak ulusal paranın yurtiçi satın alma gücü yüksek çıkmaktadır.

Uluslararası ticarete, bir üreticinin malı diğer ülke piyasasına ulaştığı aşamada, farklı satın alma gücüne sahip bir yabancı para cinsinden satıldığı için bir değer kaybına uğramaktadır. Bu durum aslında uluslararası ticarete bir karşılaştırmalı üstünlüğe tekabül etmektedir. Bu yaklaşımı açıklamak için bir girdi- çıktı modelinden yararlanılabilir.

Tablo 5.3: İki ülke arasındaki ticaretin şematik girdi-çıkıtı tabloları (Reich, 2006:13)

A Ülkesi (A Ülkesi para birimi cinsinden)						
	Kesim					
Mal	1	2	3	Tüketim	İhracat	İthalat
1				100		100
2					100	
3				100		
Katma değer		100	100			
B Ülkesi (B Ülkesi para birimi cinsinden)						
	Kesim					
Mal	1	2	3	Tüketim	İhracat	İthalat
1					100	
2				100		100
3				100		
Katma değer	100		100			

A ve B ülkelerinin belli malların üretiminde uzmanlaşarak ticaret yaptıklarını varsayalım. A ülkesi B ülkesi için 2 no'lu malı üretirken, B ülkesi de A ülkesi için 1 no'lu malı üretmektedir. 3 no'lu mal, ticarete konu olmayan, ülke içinde üretilen ve

tüketilen bir malı temsil etmektedir. A ülkesi parası ile B ülkesi parası arasındaki döviz kurunun bire eşit olması durumunda, her iki ülkenin de ödemeler bilançosu dengededir. Basitlik açısından, sermaye hareketlerinin ve ara mal tüketiminin olmadığı varsayılmıştır.

Fiyat düzeylerinin her iki ülkede de 1'e eşit olması durumunda; ve iki ülke paralarının mübadele oranı (kuru) 1 ise, nominal ve reel değerler birbiriyle uyumludur. Şimdi, A ülkesindeki fiyat düzeyinin 1'den 2'ye yükseldiğini (enflasyon olduğunu) varsayalım. Bu durumda, B ülkesi para biriminin B ülkesinde mal hizmet satın alma gücü A ülkesi para biriminin A ülkesinde mal hizmet satın alma gücünün iki katına çıkar. Yani B ülkesi parası kendi ülkesinde, A ülkesi parasının kendi ülkesinde satın aldığı iki katını satın alır. A ülkesinde GSYİH, A ülke parası cinsinden eskinin iki katı olacaktır. Kur hâlâ bire bir ise, A ülkesinin GSYİH'sı B ülkesi parası cinsinden de katlanacaktır. Ama artık bire bir olan kur, iki ulusal paranın satın alma gücü oranını yansıtmadığı için (çünkü yansıtırsa bir birim A ülkesi parası ile ancak 0,5 birim B ülkesi parası satın alınabilecekti), B ülkesinin parası satın alma gücüne kıyasla A ülke parası karşısında ucuzlamıştır. Bu, B ülkesinde malların hizmetlerin A ülkesindeki kıyasla ucuzladığı anlamına da gelir. Diğer taraftan, A ülkesi parası B ülkesi parasına çevrildiği zaman, B ülkesinde A ülkesindeki iki katı miktarda mal satın alabilecektir. Böylece, B ülkesinden A ülkesine yapılan ihracatın reel değeri (miktarı) iki katına çıkacak ve B ülkesinde dış ticaret haddi yarıya inecektir. B ülkesinin GSYİH'sı kur bire bir kaldığında A ülkesi parası cinsinden ölçüldüğünde 50'ye düşücektir.

Reel değer, ulusal kaynakların yurtiçi üretim yerine ihracata yönlendirilmesinin fırsat maliyetinin ölçüsüdür. Bu nedenle, B ülkesi ticaret yoluyla yurtdışından elde ettiğinden daha fazla değerde kaynak ihraç etmektedir. B ülkesinin ödemeler bilançosu, eğer satın alma gücü paritesi cinsinden değerlere dönüştürülürse net kaynak çıkışını gösterecektir. Çünkü fiyat seviye oranlarının değişmesi kura yansımadiğinden B'nin ticaret haddi yarı yarıya azalmıştır. Şayet B'de fiyat seviyesi düşmeden evvelki ticarete A ile B'nin karşılıklı ihracatlarının kullanım değeri her iki toplumda denk addedilmekte idi ise, B'deki deflasyondan sonra B ülkesi A ülkesine eskinin sabit kullanım değeri ithalatı karşılığında iki katı kullanım değeri ihraç etmektedir. Bu da B toplumunda refahı azaltır, A toplumunda refahı artırır.

Tablo 5.3'de ortaya konulan durumun tam olarak açıklaması, ticarete konu olan ve olmayan mallar ayrımı üzerinden yapılabilir. Yukardaki iki ülkeli modele dönelim. A ülkesinde ticarete konu mal üretilen kesimde teknolojik gelişme sayesinde işgücünün veriminin B ülkesindekinin üç katına yükseldiğini varsayalım. Buna bağlı olarak, B ülkesindeki ticarete konu olan mal sektöründeki işgücü verimi, A ülkesindekine göre üçte bir düzeyine düşmüştür. A ülkesinde teknolojik değişim sayesinde buradan ihraç edilen ticarete konu olan malların fiyatları (rekabet şartlarında) B ülkesindekilerin üçte biri seviyesine düşecektir. Bu nedenle, B ülkesinde ücretler, A ülkesindeki ücretlerin üçte biri düzeyine düşer. Ülkede ücret düzeyi tek ise, B ülkesinde ticarete konu olmayan malların üretildiği kesimde de ücretler A ülkesindekilerin üçte birine düşer. Bu kesimde işgücü verimi A ülkesindeki aynı sektördeki verime eşit olmasına rağmen, üretilen ticarete konu olmayan malın fiyatı düşük ücret düzeyine uyumlu bir şekilde (yine rekabet varsayımı altında) A ülkesindekine göre üçte bir düzeyine düşecektir. Böylece ücret intibakı sonucu iki ülkede ticarete konu olan malların fiyatı (bire bir kurda) eşitlenmesine karşılık, B ülkesinde ticarete konu olmayan malların fiyatı A ülkesindekinin üçte birine düşmüş olacak; yani B ülkesinde fiyat düzeyi mecburen azalmış olacaktır. Bu durum, dengesizliğin kaynağını göstermektedir. B ülkesinde farklı verimlilik düzeyindeki işçilere aynı ücret ödenirken, A ve B ülkelerinde ticarete konu olmayan mal kesiminde aynı verimlilik düzeyine sahip işçilere farklı ücretler ödenmektedir. Sonuçta kur değişmedikçe A ülkesinde teknolojik değişim B ülkesinde ticarete konu olmayan malları A ülkesindekilere kıyasla ucuzlatmaktadır.

A ve B ülkeleri arasındaki ticaretteki uzmanlaşmayı, Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi çerçevesinde değerlendirecek olursak; her ülke yüksek verimlilik düzeyine sahip olduğu malların üretiminde üstünlüğe sahip olacak ve uzmanlaşacaktır. Bununla birlikte, yukarda yapılan açıklamalar ışığında, düşük verimlilik düzeyine sahip olan bir ülkenin (B ülkesi), parasının daha yüksek bir dışsal değere (satın alma gücüne) sahip olmasını sağlayacak şekilde hareket etmesi durumunda, daha yüksek verimliliğe sahip ülkeden kazanç sağlayabileceği açıkça görülmektedir. Dolayısıyla, Reich karşılaştırmalı üstünlükler açısından olumsuzluk yaşayan ülkelerin bu durumda bile döviz kuru mekanizmaları aracılığıyla reel değer cinsinden bir kaynak transferi sağlayabilecekleri olasılığına dikkat çekmek istemektedir.

5.2.2. Girdi-çıktı modeli ve satın alma gücü paritesi yardımıyla eşitsiz mübadelenin ölçülmesi

Kapalı bir ekonomi varsayımı ile başlayalım. Ekonomik sistemi bir teknoloji matrisi (A) ve bir nihai mal vektörü (f) ile tanımlayalım. Çıktı vektörü (z) Leontief ters matrisi ile gösterilmektedir.

$$z = (I - A)^{-1}f \quad (5.2)$$

f vektörü, üretilen mal ve hizmetler cinsinden ekonominin yurtiçi ürününü temsil etmektedir. Üretim yaklaşımı, her endüstrideki katma değeri dikkate almaktadır.

$$y' = i'(I - A)\hat{z} \quad (5.3)$$

Burada, y' katma değer vektörü, i' satır toplam vektörü, $\hat{z}$ sektör çıktılarının köşegen matrisidir. Katma değer, ücret ödemelerinin ve işletme artığının⁵³ (operating surplus) toplamıdır. İşletme artığı 5.3 no'lu eşitliğin geçerliliğini sağlar (Şekil 5.1).

$A\hat{z}$	f
y'	

Şekil 5.1. Temel girdi-çıktı sisteminin verisi

Nihai kullanım, nihai tüketim c_f ve sermaye formasyonu f_c olmak üzere iki unsurdan oluşur,

$$f = c_f + f_c \quad (5.4)$$

⁵³ İşletme artığı katma değerden net dolaylı vergiler, sabit sermaye tüketimi ve işgücüne yapılan ödemelerin düşülmesiyle bulunan artık değer olarak tanımlanmaktadır.

Milli muhasebe sisteminin içsel doğrusallığı nedeniyle, ürünlerin nihai kullanımını üretim birimlerinin katma değerlerine göre kısımlandırmak mümkündür. Bu, nihai tüketim ve sermaye formasyonu için iki çıktı vektörü (z_{cf} , z_{fc}) ve iki katma değer vektörüne (y'_{cf} , y'_{fc}) ulaşmamızı sağlar;

$$z_{cf} = (I - A)^{-1}c_f ; \quad z_{fc} = (I - A)^{-1}f_c \quad (5.5)$$

$$y'_{cf} = i'(I - A)\hat{z}_{cf} ; \quad y'_{fc} = i'(I - A)\hat{z}_{fc} \quad (5.6)$$

Bu eşitliklerden;

$$y'_{cf} + y'_{fc} = y' \quad (5.7)$$

$$y'_{cf}i = i'f_{cf} ; \quad y'_{fc}i = i'f_{fc} \quad (5.8)$$

$$y'i = i'f \quad (5.9)$$

eşitliklerine ulaşırız. Katma değer, bir ekonomideki toplam nihai ürüne eşittir. Eşitlik (5.8), nihai kullanımın bir unsuru olarak toplam faktör girdisinin bu unsurların toplamına eşit olduğunu, ayrıca kaynakların sermaye formasyonuna tahsis edilmesiyle vazgeçilen tüketimi fırsat maliyeti cinsinden göstermektedir. Bununla birlikte, eşitlik 5.9)' un miktar cinsinden olduğuna dikkat edilmelidir. Çünkü katma değer ile GSYİH aynı şey değildir. GSYİH, farklı türdeki piyasalarda gözlenen nihai ürünlerin toplulaştırılmasını (ürün sınıflandırması) ifade ederken; katma değer, farklı sanayilerdeki süreçte kullanılan faktörler cinsinden (sanayilerin sınıflandırılması) tanımlanmaktadır.

Şimdi bir açık ekonomi varsayalım. GSYİH'nın eşitlik (5.4)'deki bölümlendirilmiş halini, dış ticareti de kapsayacak şekilde genişletelim. İhracat ve ithalat için birer ürün vektörü tanımlayalım;

$$f = c_f + f_c + x - m \quad (5.10)$$

5.5 ve 5.6 no'lu eşitlikleri aynı şekilde düzenlersek;

$$y'_{cf} + y'_{fc} + y'_{ex} - y'_{im} = y' \quad (5.11)$$

$$y'_{ex}i = i'x ; \quad y'_{im}i = i'm \quad (5.12)$$

eşitliklerine ulaşılmaktadır. Yurt içi üretime dış ticaretin dahil edilmesi, muhasebe denklemlerinde asimetriye neden olmaktadır. İhracatın pozitif, ithalatın ise negatif işaretle hesaplanması dikkate alınmak zorundadır. y'_{ex} , diğer ülkelere doğru ülkeden çıkan mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan yurt içi faktör girdilerinin katma değerini ölçmektedir. Buna karşın, y'_{im} , yurt dışı üretimle ikame edilen, ancak yurt içi faktörler tarafından üretilmeyen değeri ölçmektedir. Eşitlik 5.11, ithalatın faktör girdilerine ilişkin herhangi bir bilgi vermemesine karşın ithalatın fırsat maliyeti cinsinden, yani ithalat için ödenmesi gereken ihracatın faktör içeriği cinsinden (çift faktör ticaret hadleri⁵⁴) yorumlanabilir.

f_i^k , k ülkesindeki i nihai ürün vektörü olsun. Bu vektörü, yurtiçi kullanım unsurlarına (nihai tüketim ve sermaye formasyonu) d_i^k , ve k ülkesinden l ülkesine gelen i ürününün dış ticaret akımlarına, z_i^{kl} , göre yeniden düzenlediğimizde,

$$f_i^k = d_i^k + \sum_l z_i^{kl} - \sum_l z_i^{lk} \quad (5.13)$$

eşitliğine ulaşılmaktadır. Eşitliğin sağ tarafındaki ikinci terim, k ülkesinden diğer tüm ülkelere yapılan ihracatın toplam değerini gösterirken, üçüncü terim ise k ülkesine bu ülkelerden yapılan ithalatın toplamını göstermektedir. Bu eşitlikte, bütün akımların ortak bir ölçü birimiyle ifade edildiği varsayılmıştır. Bununla birlikte, ulusal para birimi cinsinden değerler uluslararası ticaretin muhasebesi açısından geçerli değildir. Bu nedenle, farklı ulusal ürünlerin farklı ulusal para birimleri cinsinden değerlendirilmesi durumunda nasıl karşılaştırma yapılabileceği sorusu cevaplanmalıdır. Bu konudaki ilk

⁵⁴ Çift faktörlü ticaret hadleri, ihracat verimlilik endeksinin ithalat verimlilik endeksine oranının net değişim ticaret hadleri ile çarpılması ile hesaplanmaktadır.

çözüm aracı döviz kurlarıdır. Eğer, e^k döviz kurunu temsil ederse, GSYİH'nın milli muhasebe dengesi e^k cinsinden şu şekilde ifade edilir:

$$\frac{f_i^k}{e^k} = \frac{d_i^k}{e^k} + \frac{\sum_l z_i^{kl}}{e^k} - \sum_l \frac{z_i^{lk}}{e^l} \quad (5.14)$$

Bu eşitlikte, k ülkesinde üretilen akımlar kendi para birimi cinsinden ifade edilirken, yurt dışından gelen akımlar ise o ülkelerin para birimlerinden döviz kurlarına dönüştürülerek gösterilmektedir. Ancak, ülkeler arasında yurt içi ürünlerin nominal döviz kurları cinsinden karşılaştırılması problem yaratmaktadır. Burada dikkate alınması gereken en önemli değişken, ülkelerin fiyatlar genel düzeyidir. Diğer ülkeler, cari döviz kurunda fiyatlar genel düzeyi görece düşük olduğu zaman, yüksek olduğu duruma oranla daha fazla mal satın alabilecektir. Bu nedenle, GSYİH'yı reel terimlerle ölçmek fiyatlar genel düzeylerindeki farklılıklar açısından nominal döviz kurlarının etkisini düzeltici bir işlev görecektir. Ulusal paralar arasındaki satın alma gücü paritesi, fiyat düzeylerinin eşitlenmesi durumunda sağlanacaktır. λ^k , temel ülkeye göre k ülkesinin fiyat düzeyini temsil etmektedir. Eşitlik 5.14'deki nominal değerlerin (f_i^k), reel değerlere ($\bar{f}_i^k$) dönüştürülmesi, farklı fiyat düzeyleri için nominal değerlerin ayarlanmasıyla sağlanmış olacaktır. Bunun yapılması ise,

$$\bar{f}_i^k = \frac{f_i^k}{\lambda^k e^k} = \frac{d_i^k}{\lambda^k e^k} + \frac{\sum_l z_i^{kl}}{\lambda^k e^k} - \sum_l \frac{z_i^{lk}}{\lambda^k e^l} \quad (5.15)$$

eşitliği ile sağlanmış olacaktır. K ülkesiyle ilgili her işlem, bu ülkenin genel fiyat düzeyi (λ^k) ile deflate edilmiştir. Bu, ulusal açıdan mantıklı görünmekle birlikte küresel ölçekte değerlendirildiğinde tutarsızlıklar yaratmaktadır. Çünkü uluslararası akımlar (z_i^{kl}) ihracat ve ithalat olmalarına bağlı olarak iki farklı şekilde değerlendirilmektedir. K ülkesinden gerçekleşen ihracat, k ülkesinin fiyat düzeyi ile deflate edilirken; l ülkesinden yapılan ithalat l ülkesinin fiyat düzeyi ile deflate edilmektedir. Tutarlı değerlendirme yapabilmek için bu ikisinden birini seçmek gerekmektedir.

Katma değer, nihai ürünün değerine eşit olduğuna göre, eşitlik 5.13'deki bileşenleri de bu yönde değerlendirmek gerekmektedir. İhracat, yurtiçi kaynakların yurtiçinde kullanımına, yani tüketimine karşıt olan bir taleptir. Uluslararası ticaret akımlarını yurtiçi değerlerinde değerlemek ve birbiriyle eşleşen faktör girdilerini uluslararası düzeyde karşılaştırmak için ihracatı bu şekilde değerlendirmek mantıklıdır. Bu ise, bizi üç boyutlu (i,k,l) bir dünya ticaret akım tablosuna götürmektedir.

$$\frac{z_i^{kl}}{\lambda^k e^k} \quad (5.16)$$

Bu üç boyutlu ticaret akımı tablosu, her i malının hangi ülkeden geldiğini ve hangi ülkeye gittiğini göstermektedir. Mevcut veriler ise sadece farklı ürünlerin toplulaştırıldığı ve i malının üretim boyutunun görünmediği iki boyutlu bir tablonun oluşturulmasına imkân sağlamaktadır.

İhracat ve ithalat değerleri, ülkelerin milli muhasebe sisteminde ve ödemeler bilançosunda derlenmektedir. Ulusal ticaret dengeleri, uluslararası düzeyde nominal döviz kurları cinsinden karşılaştırılmaktadır. Bu, uluslararası finans açısından uygun bir yaklaşımdır. Bununla birlikte, ticaret ve üretim arasındaki ilişkinin analizinin yapılması bakımından, küresel düzeyde üretim faktörleri ile mal ve hizmetlerin döngüsünün araştırılması istendiğinde farklı bir bakış açısı gerekmektedir. Bu ise, her ülkenin durumuna bağımsız olarak değerlendirmek ve sonrasında onu diğer ülkelerle karşılaştırmak yerine, dünyayı tek bir ekonomi olarak ele almakla mümkündür. Ki bu yaklaşım bizi dünya ticaret akım tablosuna götürmektedir.

Tablo 5.4, 5.14 no'lu eşitlik üzerinden oluşturulmuştur. Ülkeler gruplara ayrılmış olup, her satır (k satırı) bir ülke grubundan diğer ülke gruplarına (l sütunu) yapılan ihracatı $(\sum_i z_i^{kl} / e^k)$ göstermektedir. Bu mantıkla, her sütun ise bir grubun diğer ülke gruplarından yaptığı ithalatı göstermektedir. Tabloda yer alan ülke gruplarının nominal terimlerle ifade edilen ticaret dengelerine göre; birinci grubun (Avrupa) az miktarda, ikinci grubun ise büyük miktarda açık verdiği, üçüncü grup için dengeye yakın bir değer aldığı, dördüncü grubun (petrol ihraç eden ülkelerin dahil olduğu) büyük

miktarda, beşinci grubun ise az miktarda fazla verdiği görülmektedir. Tablonun, aynı zamanda hangi ülke gruplarının dış ticarete oluşan dengesizliği finanse etme ihtiyacının olduğu ve hangi ülke gruplarının da ihtiyaç duyulan bu finansal artığı yarattığı biçiminde de okunması mümkündür.

Tablo 5.4: Nominal dünya ticaret akım tablosu: Mal ticareti, 2000 yılı (Milyar \$, piyasa döviz kuru cinsinden) (Reich,2007:384)

	I	II	III	IV	V	Toplam İhracat
I	1.498	324	132	187	231	2.372
II	304	692	270	192	156	1.614
III	149	354	47	53	74	677
IV	233	356	118	0	0	707
V	209	193	103	0	0	505
Toplam İthalat	2.393	1.919	670	432	461	5.875
Toplam İhracat	2.372	1.614	677	707	505	5.875
Nominal Ticaret Dengesi	-21	-305	7	275	44	0

Not: Tablodaki ülke grupları

Grup I: Avrupa (Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye, İngiltere)

Grup II: Avustralya, Kanada, Japonya, Yeni Zelanda, A.B.D.

Grup III: Çin, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Güney Kore, Meksika, Polonya.

Grup IV: Gelişmekte Olan Ülkeler (Cezayir, Arjantin, Bangladeş, Brezilya, Şili, Kolombiya, Mısır, Hindistan, Endonezya, İran, İsrail, Malezya, Nijerya, Pakistan, Peru, Filipinler, Romanya, Rusya, Suudi Arabistan, Singapur, Güney Afrika Cumhuriyeti, Tayland, Ukrayna, Venezuela, Vietnam)

Grup V: Diğer Ülkeler.

Tablo 5.4'deki veriler, aslında farklı para birimlerinde tanımlanmış olup eşdeğerlik sağlamak için temel ülkenin parasına göre nominal döviz kurları cinsinden ifade edilmiştir. Her ulusal para birimi için, kendi ülke sınırları içinde eşdeğerlilik kanununun geçerli olduğu ve aynı değeri transfer ettiği kabul edilir. Bununla birlikte, yurtdışına çıkıldığında ulusal para birimi geçerliliğini yitirir ve diğer ödeme araçlarıyla değiştirilmek zorunluluğu ortaya çıkar. Bu değişim işlemi, piyasalarda arz ve talep üzerinden şekillenen bir döviz kuru üzerinden gerçekleşir. Bu işlemlerin arkasında yer alan güçlerden birisi de, ulusal para biriminin mal satın alma gücüdür. Eğer belli bir döviz kurunda fiyatlar bir ülkede diğer ülkeye göre daha düşükse, ürün talebi o ülkeye kayacak ve o ülkenin parasına olan talep de aynı şekilde artacaktır. Buna bağlı olarak,

ulusal para birimi değeriyecek ve yabancılar açısından ürün fiyatları, döviz kuru mekanizması aracılığıyla satın alma gücünde eşitlik sağlanıncaya kadar yükselecektir. Satın alma gücü paritesi ve döviz kuru arasındaki ilişki,

$$\frac{ppp^k}{e^k} = \lambda^k = \frac{1}{\varepsilon^k} \quad (5.17)$$

eşitliği ile ifade edilmektedir. Buna göre, bir ülkede fiyat düzeyi (λ^k) ne kadar yüksek olursa, veri bir döviz kurunda (e^k) yurtiçi harcamalara kıyasla dışarıdan satın alacağı mal miktarı o kadar büyük olacak ve satın alma gücü paritesi o kadar yüksek olacaktır. Fiyat düzeyi ve reel döviz kuru (ε^k) ise, bir ülke parasının temel ülke parasına göre nominal döviz kuru satın alma gücü paritesi kuruna eşit olduğu zaman bire eşit olacaktır.

Satın alma gücü paritesi, bir ülkenin uluslararası ticaret ağında bulunduğu konuma bağlı olarak dış ticaretten sağladığı kazancın ya da uğradığı kaybın analizinde çok kullanışlı bir araç durumuna gelmiştir. Bu doğrultuda, Tablo 5.5'deki reel değerler, Tablo 5.4'deki nominal değerlerden türetilmiştir. Her ülkenin mal ihracatı, ulusal parasının reel döviz kuru cinsinden yeniden değerlendirilmiş, böylece ortaya çıkan akımlar ulusal para biriminin değerinden bağımsız olarak ürün miktarları cinsinden karşılaştırılabilir hale gelmiştir. Tabloda yer alan ülke gruplarının ticaret dengeleri reel terimlerle ifade edildiğinde; bir ülke para biriminin döviz kuru cinsinden dış değeri ile satın alma gücü cinsinden yurtiçi değeri arasındaki sapma derecesine bağlı olarak, birinci grupta yer alan ülkelerin (Avrupa) ticaret dengeleri açık vermektedir. Buna karşın, dördüncü grupta yer alan gelişmekte olan ülkelerin ticaret dengesi önemli ölçüde fazla vermektedir. Sonuç olarak, tablo birinci ve ikinci grupta yer alan ülkeler açısından ucuza satın alıp pahalıya satmanın, diğer ülke grupları için ise ucuza satıp pahalı satın almanın etkilerini açığa çıkarmaktadır.

Tablo 5.5: Reel Dünya ticaret akım tablosu: Mal ticareti, 2000 yılı (Milyar \$, reel döviz kuru cinsinden) (Reich, 2007:386)

	I	II	III	IV	V	Toplam İhracat
I	1.103	234	95	140	174	1.746
II	205	515	181	126	100	1.127
III	325	722	95	102	162	1.406
IV	533	715	261	0	0	1.509
V	301	277	148	0	0	726
Toplam İthalat	2.467	2.463	780	368	436	6.514
Toplam İhracat	1.746	1.127	1.406	1.509	726	6.514
Reel Ticaret Dengesi	-721	-1.336	626	1.141	290	0

Bu analiz, nominal döviz kurlarının yanlış olduğunu, buna karşılık reel döviz kurlarının doğru olduğunu göstermez. Uluslararası ticarete ilişkin istatistiklerde nominal değerler geçerlidir. Bununla birlikte, nominal ve reel terimlerle ifade edilen ticaret dengeleri arasında yapılan bu istatistiksel karşılaştırmalı analizdeki amaç, nominal döviz kurlarının uluslararası ticarete refah ve kaynak transferi açısından etkisini ölçmektir (Reich, 2007:386). Uluslararası ticarete kullanılan ulusal para birimlerinin yurt içi ve yurt dışında farklı satın alma gücüne sahip olması durumunda eşitsiz mübadele ortaya çıkmaktadır. Girdi- çıktı analizi, nihai ürünlerin bazı vektörleri (örneğin ihracat) ile bu ürünlerin üretiminde kullanılan yurt içi faktörlerin katma değerleri arasındaki gerçek ilişkiyi ortaya koymaktadır. Nominal döviz kurları, söz konusu yurt içi faktör içeriğini kendisi açısından geçerli olan kurallar doğrultusunda değerlemektedir. Nominal döviz kuru ile satın alma gücü paritesi döviz kuru birbirine eşit olursa, nihai ürünlerin faktör içeriğinin yurt içi ve yurt dışı değerinde de denklik sağlanmış olmaktadır. Bu temelde, uluslararası ticaret akımlarına ilişkin olarak hazırlanacak geniş kapsamlı bir tablo, her ülkenin diğer ülkelerle ticaretindeki eşitsizliği ortaya koyabilecektir (Reich, 2007:392).

5.3. Merkez ve çevre ülkeler arasındaki eşitsiz mübadelenin hesaplanması

Çalışmamızın bu alt bölümünde, Köhler ve Reich tarafından ortaya konulan tahlillerden yararlanmak suretiyle, uluslararası ticaret yoluyla çevre ülkelerden merkez ülkelere doğru gerçekleşen karşılıksız kaynak transferi hesaplanacaktır. Hesaplama kapsamındaki ülkeler UNCTAD tarafından kullanılan coğrafi bölge ayırımına göre gruplandırılmıştır. Buna göre, ülkeler gelişmiş ekonomiler (44 ülke), gelişmekte olan ekonomiler (160 ülke) ve geçiş ekonomileri (18 ülke) şeklinde üç ana grupta toplanmış; ayrıca gelişmekte olan ekonomiler kapsamında Afrika (56 ülke), Amerika (43 ülke), Asya (40 ülke) ve Okyanusya (21 ülke) kıtalarına göre kendi içinde bir ayrıma gidilmiştir. Hesaplamanın yapılacağı dönem olarak 1980 ile 2010 yılları arasında kalan dönem seçilmiş; bununla birlikte hem ülke örnekleminin büyüklüğü hem de seçilen dönemin uzunluğu dikkate alınarak, söz konusu dönem onar yıllık (1980 ve 2010 yılları dahil olmak üzere) zaman dilimlerine ayrılmış; dolayısıyla 1980, 1990, 2000 ve 2010 yılları olmak üzere dört yıl ile hesaplama sınırlandırılmıştır. Bu kısıta rağmen, yapılan hesaplamalar, dünya ekonomisindeki yapısal dönüşüme bağlı olarak eşitsiz mübadele ilişkisindeki değişimi ortaya koymak açısından yeterli sayılabilecek bulgular ortaya koymaktadır. Hesaplama kullanılan veriler için, World Bank'ın WDI (World Development Indicators) ve UNCTAD'ın UNCTADSTAT veri tabanlarından yararlanılmıştır.

İlk olarak, Reich'in eşitsiz mübadele tahlilindeki 5.14 no'lu eşitlik dikkate alınarak nominal değerlerle (dolar cinsinden) uluslararası ticaret akımları tablosu oluşturulmuştur. Daha önce de ifade edildiği üzere, her satır (k satırı) bir ülke grubundan diğer ülke gruplarına (l sütunu) yapılan ihracatı ($\sum_i z_i^{kl} / e^k$) göstermektedir. Bu mantıkla, her sütun ise bir grubun diğer ülke gruplarından yaptığı ithalatı göstermektedir. Tablo 5.6' da yer alan ülke gruplarının nominal terimlerle ifade edilen ticaret dengelerine göre;

- 1980 yılı için, gelişmekte olan ekonomilerden Afrika ve Okyanusya ülkelerinin az miktarda fazla, Amerika ülkelerinin ise az miktarda açık vermesine karşın

dengeye yakın değerler aldığı görülmektedir. Bununla birlikte, Asya ülkelerinin nominal ticaret dengesi büyük miktarda fazla verirken, gelişmiş ekonomilerinin ise büyük miktarda açık vermektedir.

- 1990 yılı için, gelişmekte olan ekonomilerden Amerika ülkelerinin az miktarda fazla, Afrika ve Okyanusya ülkelerinin ise az miktarda açık vermelerine karşın yine dengeye yakın değerler aldığı görülmektedir. Asya ülkelerinin verdiği fazla miktarında azalma görülmekte iken, söz konusu yılda geçiş ekonomilerinin nominal ticaret dengelerinin önemli ölçüde fazla vermesi ön plana çıkmaktadır. Gelişmiş ekonomiler ise yine önemli miktarda açık vermeye devam etmektedir.
- 2000 yılı için, gelişmekte olan ekonomilerden Amerika ve Okyanusya ülkelerinin nominal ticaret dengelerinin az miktarda açık vermesine karşın dengeye yakın değerler aldığı görülmektedir. Buna karşın, Afrika ülkelerinin nominal ticaret dengesinin fazla vermeye başladığı, geçiş ekonomilerinin fazla vermeye devam ettiği dikkat çekmekle beraber, en dikkat çeken unsur Asya ülkelerinin hem kendi hem de gelişmiş ekonomilerle aralarındaki ithalat ve ihracat değerlerinin çok belirgin ölçüde artış göstermesidir. Gelişmiş ekonomilerin, Asya ülkeleriyle ihracat ve ithalat değerlerine bakıldığında görülen artışa bağlı olarak verdikleri ticaret açığının giderek daha da arttığı gözlenmektedir.
- 2010 yılı için, gelişmekte olan ekonomilerden Amerika ve Okyanusya ülkelerinin nominal ticaret dengelerinin az miktarda açık vermelerine karşın dengeye yakın değerler aldığı görülmektedir. Öte yandan, Afrika ülkelerinin fazla vermeye devam ettiği, geçiş ekonomilerinin de giderek daha dışa açık ekonomiler haline gelmesiyle (hem uluslararası sermaye hareketlerine hem de üretim zincirlerine) verdiği fazla miktarının arttığı görülmekle beraber, ilgili döneme ilişkin en dikkat çeken gözlem, Asya ülkelerinin kendi aralarındaki mal ticaretinin gelişmiş ekonomilerle olan ticaretten daha fazla artmasıdır.

Tablo 5.6: Nominal dünya ticaret akım tabloları, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yılları,\$ cinsinden (milyar \$)

	Gelişmekte Olan Ekonomiler						
1980 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	2,8	3,7	4,3	0		87,1	97,9
Amerika	2,3	23,9	3,3	0,01		75,8	105,3
Asya	8,3	10,9	89,2	0,7		242,6	351,7
Okyanusya	0	0,006	0,09	0,07		2	2,2
Geçiş Ekonomileri							
Gelişmiş Ekonomiler	78,3	78,3	172,8	1,3		943,9	1.274,6
Toplam İthalat	91,7	116,8	269,7	2,1		1.351,4	1.831,7
Toplam İhracat	97,9	105,3	351,7	2,2		1.274,6	1.831,7
Nominal Ticaret Dengesi	6,2	-11,5	82,0	0,1		-76,8	0
1990 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	6,2	1	5,1	0	0	75,4	87,7
Amerika	2,1	21,4	9,3	0	1,7	104,2	138,7
Asya	11,2	11,2	196,5	0,6	11,2	340	570,7
Okyanusya	0	0	0,3	0,01	0	2,1	2,4
Geçiş Ekonomileri	3,2	0,8	13,8	0	16,7	84	118,5
Gelişmiş Ekonomiler	68	93,2	312,3	2,5	50,3	1.962	2.488,3
Toplam İthalat	90,7	127,6	537,3	3,1	79,9	2.567,7	3.406,3
Toplam İhracat	87,7	138,7	570,7	2,4	118,5	2.488,3	3.406,3
Nominal Ticaret Dengesi	-3,0	11,1	33,4	-0,7	38,6	-79,4	0
2000 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	15	5	22,6	0,04	0,7	109,4	152,7
Amerika	2,9	63,6	16,1	0,01	1,4	276,1	360,1
Asya	30,4	35,3	634,5	1,8	10,2	812,6	1.524,8
Okyanusya	0,09	0,2	1,1	0,08	0,01	3,7	5,2
Geçiş Ekonomileri	2,2	6	19,7	0,05	32,5	91,2	151,7
Gelişmiş Ekonomiler	80	254,8	608,6	3,7	48,8	3.152	4.147,9
Toplam İthalat	130,6	364,9	1.302,6	5,7	93,6	4.445,0	6.342,4
Toplam İhracat	152,7	360,1	1.524,8	5,2	151,7	4.147,9	6.342,4
Nominal Ticaret Dengesi	22,1	-4,8	222,2	-0,5	58,1	-297,1	0
2010 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	57,5	18,0	123,2	0,2	3,2	304,5	506,6
Amerika	15,1	179,2	142,6	0,0	9,8	531,9	878,6
Asya	169,7	189,0	2.550,0	7,4	91,8	2.041,0	5.048,9
Okyanusya	0,1	0,0	2,5	0,3	0,0	6,7	9,5
Geçiş Ekonomileri	10,0	7,1	109,7	0,1	86,9	325,5	539,3
Gelişmiş Ekonomiler	218,1	488,2	1.581,0	10,0	226,6	5.644,0	8.167,9
Toplam İthalat	470,5	881,5	4.509,0	18,0	418,3	8.853,6	1.5150,9
Toplam İhracat	506,6	878,6	5.048,9	9,5	539,3	8.167,9	1.5150,9
Nominal Ticaret Dengesi	36,1	-2,9	539,9	-8,5	121,0	-685,7	0

Tablodaki değerlerin, Reich'in da ifade ettiği gibi, hangi ülke gruplarının dış ticarete oluşan dengesizliği finanse etme ihtiyacının olduğu ve hangi ülke gruplarının da ihtiyaç duyulan bu finansal artışı yarattığı biçiminde de okunması mümkündür. Bu açıdan yaklaşıldığında, ilgili dönemde gelişmiş ekonomilerin sürekli bir biçimde gelişmekte olan ekonomilerle olan nominal değerler cinsinden ticaret ilişkilerinde sürekli açık vermekte oldukları ve bu açığı geliştirmekte olan ekonomilerin (özellikle Asya ülkelerinin) fazlalarıyla finanse ettiği çok açık bir şekilde görülmektedir.

Hesaplamamızın ikinci aşaması, Köhler'in eşitsiz mübadeleden kaynaklanan görünmeyen değer transferini hesaplarken kullandığı 5.1 no'lu eşitlikteki ihracatın adil değerini ($d \cdot X$) ölçmek için kullandığı kur sapma faktörünün (d) hesaplanmasıdır. Bu faktör hesaplanırken Somel (2005)'in izlediği yöntem benimsenerek, önce her bölge grubu içinde yer alan ülkelerin ilgili dönemler için SGP dolar kuru (International Dollar) cinsinden GSYİH değerleri, dolar kuru cinsinden GSYİH değerlerine bölünmüş; daha sonra bölge toplam ihracatındaki payına göre ağırlıklandırılmış; buna bağlı olarak her bölge için döviz kuru sapma faktörü hesaplanmıştır. Tablo 5.7'de, geliştirmekte olan ekonomiler ve geçiş ekonomileri için hesaplanan döviz kuru sapma faktörlerinin aldığı değerler sürekli bir şekilde farklılık gösterirken, gelişmiş ekonomiler için hesaplanan değerler 1'e yakın seyretmekte olması Köhler tarafından yapılan gözlemi doğrulamaktadır.

Tablo 5.7: Döviz kuru sapma faktörleri, Tablo 5.6'daki bölgelere göre

EKONOMİLER	YILLAR	1980	1990	2000	2010
Gelişmekte Olan Ekonomiler					
Afrika		1,241	2,147	2,687	1,723
Amerika		1,568	2,130	1,727	1,418
Asya		1,223	1,855	2,076	1,659
Okyanusya		1,099	1,550	2,422	1,723
Geçiş Ekonomileri		...	2,609	3,940	1,902
Gelişmiş Ekonomiler		0,915	0,917	1,128	0,949

Daha sonraki aşamada, hesaplanan bölge kur sapma faktörleri ile Tablo 5.6'da yer alan nominal ihracat değerleri çarpılmak suretiyle ihracatın adil değeri olarak da

ifade edilen reel değerler cinsinden uluslararası ticaret akımları tablosunu oluşturulmuştur. Böylece, her ülke grubunun mal ihracatı SGP dolar kuru cinsinden yeniden değerlendirilmesi suretiyle ortaya çıkan akımlar ulusal para birimlerinin dolar cinsinden piyasa döviz kurlarından bağımsız olarak satın alma gücü paritesi hesaplanmasında kullanılan mal ve hizmet kümesi cinsinden karşılaştırılabilir hale getirilmiştir. Tablo 5.8’de yer alan ülke gruplarının ticaret dengeleri böyle reel terimlerle ifade edildiğinde, bir ülke para biriminin dolar cinsinden döviz kuru cinsinden dış değeri ile satın alma gücü cinsinden yurt içi değeri arasındaki sapma derecesine bağlı olarak, gelişmekte olan ekonomiler ve geçiş ekonomileri açısından ucuza satıp pahalıya satın almanın, gelişmiş ekonomiler açısından ise ucuza satın alıp pahalıya satmanın etkilerini açığa çıkarmaktadır. Ülke grupları açısından tablodaki verileri değerlendirecek olursak;

- Gelişmekte olan ekonomiler ülke grubundaki Afrika ve Amerika ülkelerinin ticaret dengeleri reel değerler cinsinden ifade edildiğinde, nominal değerler cinsinden açık verilen yıllarda aslında önemli ölçüde fazlalara dönüştüğü; Asya ülkelerinin verdiği ticaret dengesi fazlalarının ise reel değerler cinsinden ifade edildiğinde önemli ölçüde arttığı görülmektedir.
- Geçiş ekonomilerinin ticaret dengeleri reel değerler cinsinden ifade edildiğinde, nominal değerler cinsinden verilen fazlaların önemli ölçüde arttığı görülmektedir.
- Gelişmiş ekonomiler açısından tablodaki veriler değerlendirildiğinde, nominal değerler cinsinden ticaret dengesine göre verilen açıkların çok daha büyük boyutlarda olduğu görülmektedir. Özellikle, 1980 ve 1990 yıllarına ait nominal ticaret dengesi açıklarının birbirine yakın değerler alırken (sırasıyla -76,8 ve -79,4), aynı yıllara ait reel ticaret dengesi açıklarındaki büyük farklılaşma (sırasıyla -223,2 ve -754,3) dolar cinsinden döviz kurunun dolar cinsinden SGP döviz kurundan sapmasının uluslararası ticarete olan etkisini göstermesi açısından çok çarpıcı bir örnek teşkil etmektedir.

Tablo 5.8: Reel dünya ticaret akım tabloları, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yılları, (milyar PPP \$)

1980 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	3,5	4,6	5,3	0,0		108,1	121,5
Amerika	3,6	37,5	5,2	0,0		118,9	165,1
Asya	10,2	13,3	109,1	0,9		296,7	430,1
Okyanusya	0,0	0,0	0,1	0,1		2,2	2,4
Geçiş Ekonomileri							
Gelişmiş Ekonomiler	71,6	71,6	158,1	1,2		863,7	1.166,3
Toplam İthalat	88,9	127,0	277,8	2,1		1.389,5	1.885,4
Toplam İhracat	121,5	165,1	430,1	2,4		1.166,3	1.885,4
Reel Ticaret Dengesi	32,6	38,1	152,3	0,3		-223,2	0
1990 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	13,3	2,1	10,9	0,0	0,0	161,9	188,3
Amerika	4,5	45,6	19,8	0,0	3,6	221,9	295,4
Asya	20,8	20,8	364,5	1,1	20,8	630,7	1.058,6
Okyanusya	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	3,3	3,7
Geçiş Ekonomileri	8,3	2,1	36,0	0,0	43,6	219,2	309,2
Gelişmiş Ekonomiler	62,4	85,5	286,4	2,3	46,1	1.799,2	2.281,8
Toplam İthalat	109,3	156,1	718,1	3,4	114,1	3.036,1	4.137,0
Toplam İhracat	188,3	295,4	1.058,6	3,7	309,2	2.281,8	4.137,0
Reel Ticaret Dengesi	79,0	139,3	340,5	0,3	195,1	-754,3	0
2000 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	40,3	13,4	60,7	0,1	1,9	294,0	410,4
Amerika	5,0	109,8	27,8	0,0	2,4	476,8	621,9
Asya	63,1	73,3	1.317,2	3,7	21,2	1.687,0	3.165,5
Okyanusya	0,2	0,5	2,7	0,2	0,0	9,0	12,5
Geçiş Ekonomileri	8,7	23,6	77,6	0,2	128,1	359,3	597,5
Gelişmiş Ekonomiler	90,2	287,4	686,5	4,2	55,0	3.555,5	4.678,8
Toplam İthalat	207,5	508,1	2.172,5	8,4	208,6	6.381,5	9.486,7
Toplam İhracat	410,4	621,9	3.165,5	12,5	597,5	4.678,8	9.486,7
Reel Ticaret Dengesi	202,9	113,8	993,0	4,1	388,9	-1.702,7	0
2010 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler	Toplam İhracat
Afrika	99,1	31,0	212,3	0,3	5,5	524,7	872,9
Amerika	21,4	254,1	202,2	0,0	13,9	754,2	1.245,9
Asya	281,5	313,6	4.230,5	12,3	152,3	3.386,0	8.376,1
Okyanusya	0,1	0,0	4,3	0,4	0,0	11,5	16,4
Geçiş Ekonomileri	19,0	13,5	208,6	0,2	165,3	619,1	1.025,7
Gelişmiş Ekonomiler	207,0	463,3	1.500,4	9,5	215,0	5.356,2	7.751,3
Toplam İthalat	628,1	1.075,5	6.358,3	22,8	552,1	1.0651,7	19.288,4
Toplam İhracat	872,9	1.245,9	8.376,1	16,4	1.025,7	7.751,3	19.288,4
Reel Ticaret Dengesi	244,8	170,4	2017,8	-6,4	473,6	-2.900,4	0

Hesaplamamızın bu aşamasında, gelişmekte olan ekonomilerden ve geçiş ekonomilerinden gelişmiş ekonomilere olan karşılıksız değer transferinin hesaplanması için Somel (2005)'in izlediği iki aşamalı bir yöntem benimsenmiştir. İlk olarak tablo 5.6 ve tablo 5.8'deki nominal ve reel değerler arasındaki farklar hesaplanarak, döviz kuru sapma faktörüne bağlı olarak ihracat aracılığıyla gerçekleşen bölge içi ve bölgeler arası karşılıksız değer transferleri hesaplanmıştır (Tablo 5.9).

Tablo 5.9: İhracata bağlı olarak gerçekleşen karşılıksız transferler, döviz kuru sapmasına göre, 1980,1990, 2000 ve 2010 yılları için (PPP \$, milyar cinsinden)

	Gelişmekte Olan Ülkeler					
1980 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	0,7	0,9	1,0	0,0	0,0	21,0
Amerika	1,3	13,6	1,9	0,0	0,0	43,1
Asya	1,9	2,4	19,9	0,2	0,0	54,1
Okyanusya	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Geçiş Ekonomileri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gelişmiş Ekonomiler	-6,7	-6,7	-14,7	-0,1	0,0	-80,2
1990 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	7,1	1,1	5,8	0,0	0,0	86,5
Amerika	2,4	24,2	10,5	0,0	1,9	117,7
Asya	9,6	9,6	168,0	0,5	9,6	290,7
Okyanusya	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	1,2
Geçiş Ekonomileri	5,1	1,3	22,2	0,0	26,9	135,2
Gelişmiş Ekonomiler	-5,6	-7,7	-25,9	-0,2	-4,2	-162,8
2000 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	25,3	8,4	38,1	0,1	1,2	184,6
Amerika	2,1	46,2	11,7	0,0	1,0	200,7
Asya	32,7	38,0	682,7	1,9	11,0	874,4
Okyanusya	0,1	0,3	1,6	0,1	0,0	5,3
Geçiş Ekonomileri	6,5	17,6	57,9	0,1	95,6	268,1
Gelişmiş Ekonomiler	10,2	32,6	77,9	0,5	6,2	403,5
2010 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	41,6	13,0	89,1	0,1	2,3	220,2
Amerika	6,3	74,9	59,6	0,0	4,1	222,3
Asya	111,8	124,6	1.680,5	4,9	60,5	1.345,0
Okyanusya	0,0	0,0	1,8	0,2	0,0	4,8
Geçiş Ekonomileri	9,0	6,4	98,9	0,1	78,4	293,6
Gelişmiş Ekonomiler	-11,1	-24,9	-80,6	-0,5	-11,6	-287,8

Daha sonra, bölge içi karşılıksız transferler ihmal edilerek, bölgeler arası “net” karşılıksız değer transferleri hesaplanmıştır (Tablo 5.10).

Tablo 5.10: Ülke grupları arasında ihracat yolu ile gerçekleşen net karşılıksız transferler; 1980, 1990, 2000 ve 2010 yılları için (PPP \$, milyar cinsinden)

	Gelişmekte Olan Ülkeler					
1980 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	-	0,0	0,0	0,0	0,0	27,7
Amerika	0,0	-	0,0	0,0	0,0	49,8
Asya	0,9	0,5	-	0,0	0,0	68,8
Okyanusya	0,0	0,0	0,0	-	0,0	0,0
Geçiş Ekonomileri	0,0	0,0	0,0	0,0	-	0,0
Gelişmiş Ekonomiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
						146,3
1990 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	-	0,0	0,0	0,0	0,0	92,1
Amerika	1,3	-	0,9	0,0	0,6	125,4
Asya	3,8	0,0	-	0,0	0,0	316,6
Okyanusya	0,0	0,0	0,0	-	0,0	1,4
Geçiş Ekonomileri	5,1	0,0	12,6	0,0	-	139,4
Gelişmiş Ekonomiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
						674,9
2000 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	-	6,3	5,4	0,0	0,0	174,4
Amerika	0,0	-	0,0	0,0	0,0	168,1
Asya	0,0	26,3	-	0,0	0,0	796,5
Okyanusya	0,0	0,0	0,0	-	0,0	4,8
Geçiş Ekonomileri	5,3	16,6	46,9	0,0	-	261,9
Gelişmiş Ekonomiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
						1.405,7
2010 yılı	Afrika	Amerika	Asya	Okyanusya	Geçiş Ekonomileri	Gelişmiş Ülkeler
Afrika	-	6,7	0,0	0,0	0,0	231,3
Amerika	0,0	-	0,0	0,0	0,0	247,2
Asya	22,7	65,0	-	3,1	0,0	1.425,6
Okyanusya	0,0	0,0	0,0	-	0,0	5,3
Geçiş Ekonomileri	6,7	2,3	38,4	0,0	-	305,2
Gelişmiş Ekonomiler	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
						2.214,6

Tablo 5.10’a göre, gelişmekte olan ekonomiler ve geçiş ekonomilerinin toplamını “çevre”, gelişmiş ekonomileri ise “merkez” olarak yeniden tanımlarsak, kapitalist dünya sisteminde çevreden merkeze doğru uluslararası ticaret yoluyla gerçekleşen karşılıksız net kaynak transferi, diğer bir deyişle eşitsiz mübadele değeri, 1980 yılında 146,3 milyar dolar iken geçen zaman zarfında olağanüstü bir artış göstererek 2010 yılı itibariyle 2,2 trilyon dolara ulaşmıştır. Söz konusu net karşılıksız transfer değerini ülke gruplarına göre ayrıştırarak, ülke gruplarının GSYİH’sına oranına bakıldığında, örneğin 2010 yılı için bu oran gelişmekte olan ekonomiler için GSYİH’nın % 9,11’i, geçiş ekonomileri için %14,38’i ve gelişmiş ekonomiler için ise % 5,46’sı seviyesinde gerçekleşmiştir (Tablo 5.11).

Tablo 5.11: Ülke grupları arasında ihracat yolu ile gerçekleşen net karşılıksız transferlerin ülke gruplarının GSYİH’sına oranı (%)

Yıllar	1980	1990	2000	2010
Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (milyar \$)^a				
Gelişmekte olan ekonomiler	2.571	3.863	7.038	20.957
Geçiş ekonomileri	1.012	863	398	2.121
Gelişmiş ekonomiler	8.321	17.548	24.936	40.503
Gelişmiş ekonomilere net karşılıksız transferler (milyar \$)				
Gelişmekte Olan Ekonomilerden^b	146,3	535,5	1143,8	1909,4
Geçiş Ekonomilerinden	...	139,4	261,9	305,2
Gelişmiş Ekonomilere Net Karşılıksız Transferlerin GSYİH'ya Oranı (%)				
Gelişmekte Olan Ekonomiler	5,69	13,86	16,25	9,11
Geçiş Ekonomileri	...	16,15	65,80 ^c	14,38
Gelişmiş Ekonomiler	1,75	3,84	5,63	5,46

Not: ^a Ülke gruplarına ait GSYİH değerleri UNCTADSTAT’ dan alınmıştır.

^b Gelişmekte olan ekonomilerden gerçekleşen net karşılıksız transfer değeri, Tablo 5.10’daki Gelişmekte olan Afrika, Amerika, Asya ve Okyanusya ülkelerine ait değerlerin toplamıdır.

^c Geçiş ekonomileri ile ilgili bu dramatik değer ortaya çıkmasında 1998’de Rusya Federasyonu’nun yaşadığı krizi ve sonrasında Ruble’nin Dolar karşısında aşırı değer kaybetmesi belirleyici rol oynamıştır. 1998 yılında 1\$= 9,7 Ruble iken kriz sonrasında bu kur 2000 yılı itibariyle 1 \$= 28,12 Ruble seviyesine kadar artmıştır.

Tablo 5.11'deki veriler çevre ülkelerin kalkınma süreci açısından değerlendirildiğinde, çevre ülkelerin ve merkez ülkelerin para birimlerinin satın alma gücü paritesi teorisine uyumlu bir kur üzerinden mal ticareti yapılması durumunda çevre ülkelerin kalkınmasına ve merkez ülkelere yakınsamasına katkı sağlayacak ölçüde önemli bir kaynağın, mevcut piyasa döviz kuru mekanizması aracılığıyla merkez ülkelere transfer edildiği görülmektedir. Çevre ülkeler karşılaştırmalı fiyat düzeylerinin düşük olmasından ve ulusal para birimlerinin merkez ülkelerin para birimleri karşısında düşük değeriyle dolayısıyla, ürettikleri malları merkez ülkelerdeki fiyatlarına göre daha ucuza ihraç etmekte; öte yandan merkez ülkelerde üretilen ve kalkınmaları açısından büyük önem taşıyan sermaye mallarını ise merkez ülkelerdeki fiyatlarından ithal etmek zorunda kalmaktadır.

Dünya kapitalist sisteminde hem finansal hem de üretim açısından yaşanan yapısal dönüşümler karşısında, çevre ülkeler kendi çıkarları doğrultusunda bağımsız bir kalkınma ve büyüme stratejisi uygulamakta zorlanmakta, özellikle üretim yapılarını dış talebe göre şekillendirmek suretiyle ülke kaynaklarının yanlış tahsisine neden olacak ve dış şoklara karşı kırılganlığını artıracak şekilde ihracata yönelik bir sanayileşme modelini tek çare olarak benimseyerek birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Söz konusu rekabet üstünlüğünü ele geçirmek için öncelikli olarak tercih edilen uygulamalardan biri ise, ulusal para birimlerinin merkez ülke para birimleri karşısındaki değerinin, rekabet halinde olduğu diğer çevre ülke para birimlerine göre daha düşük değeriyle dolayısıyla, ürettikleri malları merkez ülkelerdeki fiyatlarına göre daha ucuza ihraç etmekte; öte yandan merkez ülkelerde üretilen ve kalkınmaları açısından büyük önem taşıyan sermaye mallarını ise merkez ülkelerdeki fiyatlarından ithal etmek zorunda kalmaktadır.

Öte yandan, küresel üretim zincirlerine eklemlenmek ya da kendileri açısından daha yüksek katma değer sağlayacak aşamalarında konumlanabilmek için düşük kurun yanı sıra düşük ücret düzeylerini de bir rekabet unsuru olarak değerlendiren çevre ülkelerde, özellikle çok uluslu şirketlerin doğrudan yabancı sermaye yatırımları ya da birleşmeler suretiyle üretimin mülkiyet yapısına da nüfuz etmeleri ölçüsünde dış ticaretin yapısı da etkilenmekte ve Çin örneğinde olduğu gibi söz konusu çevre

lkelerinin kur politikalarını Őekillendirirken merkez ülke hkmetlerinin ve Őirketlerinin yoğun baskısı altında kalmalarına da neden olmaktadır. Dolayısıyla merkez ülkelere ait firmaların üretim aşamalarını evre ülkelerde konumlandırarak sadece kur üzerinden değil, aynı zamanda düşük ücret düzeylerinden doğrudan yararlanmak suretiyle eşitsiz mübadele ilişkisini ülke sınırlarından ziyade bizzat evre ülkelerin sınırları içinden de biçimlendirme eğiliminin arttığı gözlenmektedir.

BÖLÜM VI

6. TÜRKİYE EKONOMİSİ AÇISINDAN EŞİTSİZ MÜBADELENİN SATIN ALMA GÜCÜ PARİTESİ YARDIMIYLA ANALİZİ

Dünya kapitalist sistemindeki diğer çevre ülkeler gibi Türkiye de merkez ülkelere göre daha düşük değerli ulusal para birimine, daha düşük karşılaştırmalı fiyat ve ücret düzeyine sahiptir. Bu ilişkiyi uluslararası ticaret boyutuna taşıdığımızda, Türkiye'ye göre daha değerli ulusal para birimlerine sahip olan merkez ülkelerin, döviz kuru mekanizması aracılığıyla hem daha düşük karşılaştırmalı fiyat düzeyine sahip olan Türkiye'nin ürettiği malları daha ucuza ithal etmekte, hem de kendi ürettikleri malları Türkiye'ye daha pahalıya ihraç etmekte oldukları gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Daha düşük değerli ulusal para birimi ve karşılaştırmalı fiyat düzeyine sahip olan Türkiye açısından ise bu durum eşitsiz mübadele anlamına gelmektedir. Türkiye ekonomisi de piyasa döviz kurunun satın alma paritesi döviz kurundan sapmasına bağlı olarak uluslararası ticarete karşılıksız bir kaynak transferine maruz kalmaktadır.

Bu bölümde öncelikle Türkiye ekonomisine ait satın alma gücü paritesi değerleri hakkında uluslararası karşılaştırmalar yapılarak bilgi verilecektir. Ayrıca, Dünya Bankası Uluslararası Karşılaştırma Programı verileri yardımıyla hesaplanan ve literatürde SGP reel döviz kuru olarak yorumlanan satın alma gücü dönüşüm faktörünün piyasa döviz kuruna oranı ile TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kurlarının karşılaştırmalı analizi yapılacaktır. Daha sonra piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına ve SGP cinsinden hesaplanan reel döviz kurunun da uzun dönem denge değerinden sapmasına neden olan faktörler Türkiye ekonomisi açısından değerlendirilecektir. Son olarak, önceki bölümde ele alınan eşitsiz mübadele tahlillerinden yararlanılarak Türkiye ekonomisi için 1980-2010 döneminde merkez

ülkelere uluslararası ticaret yoluyla SGP'den sapmaya bağlı olarak ortaya çıkan karşılıksız kaynak transferi hesaplanacaktır.

6.1. Türkiye ekonomisine ait satın alma gücü paritesi değerlerinin analizi

SGP çalışmaları, Birleşmiş Milletler ve Dünya Bankası'nın organizasyonunda yaklaşık 200 ülkenin katılımıyla bölgesel temelde yürütülen Uluslararası Karşılaştırma Programı kapsamında yapılmaktadır. Türkiye, Uluslararası Karşılaştırma Programı'nın bir alt grubunu oluşturan OECD-EUROSTAT karşılaştırma programı çerçevesinde, EUROSTAT'ın organizasyonundaki Avrupa Karşılaştırma Programı çalışmalarında yer almaktadır. Program kapsamında GSYİH'nın alt gruplarına ilişkin fiyat ve harcama verileri ile ilgili çalışmalar TÜİK tarafından yürütülmektedir.

Tablo 6.1'de Türkiye'nin 2005 yılına ait satın alma gücü paritesi ile ilgili göstergeleri, A.B.D. ve OECD-EUROSTAT ülkeleri ile karşılaştırmalı bir şekilde yer almaktadır. Tablo verilerine göre, Türkiye'de 2005 yılı için kişi başına gelir, döviz kuru cinsinden 5.013 \$ iken, bu para ile Türkiye'de satın alınabilen mal ve hizmet miktarı A.B.D.'de 7.786 \$ karşılığı satın alınabilecek mal ve hizmete karşılık gelmektedir. SGP kuruna bakıldığında, 2005 yılında A.B.D.'de 1 \$ karşılığı mal ve hizmet Türkiye'de 0,87 TL'ye satın alınabilmektedir. Türkiye'nin 2005 yılı fiyat düzeyi endeksi 64'dür. Bu değer, 2005 yılında A.B.D.'de 100 \$ karşılığı satın alınan aynı mal ve hizmet sepetinin Türkiye'de 64 \$ karşılığı TL ile satın alınabileceğini göstermektedir.

Tablo 6.1: ICP 2005 kapsamında Türkiye, A.B.D. ve OECD-EUROSTAT ülke grubuna ait SGP göstergeleri (World Bank, 2008b)

	KBGSYİH		GSYİH (milyar)		Fiyat Düzeyi Endeksi	SGP	Döviz Kuru
	SGP	\$	SGP	\$	ABD=100	\$=1	\$=1
Türkiye	7.786	5.013	561,1	361,3	64	0,87	1,35
A.B.D.	41.674	41.674	12.376,1	12.376,1	100	1,00	1,00
OECD-EUROSTAT	26.404	26.191	36.469,0	36.173,8	99	-	-

Tablo 6.2'de Türkiye'nin 2005 yılı için ürün gruplarına karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksinin bölgeler bazında karşılaştırılması görülmektedir. Tablodaki veriler incelendiğinde, Türkiye'ye ait değerlerin genel olarak OECD-EUROSTAT ülkeleri hariç diğer ülke gruplarından yüksek olduğu dikkat çekmektedir. Örneğin; makine ve teçhizat araçlarına ilişkin karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi incelendiğinde, ülkelerin ve bölgelerin fiyat düzeylerinin birbirine yakınlığı, makine ve teçhizat araçlarının önemli bir bölümünün uluslararası ticaret kapsamında yer alması ile bağlantılı olarak yorumlanmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'nin 2005 yılı sonuçlarına göre makine ve teçhizat grubuna ilişkin fiyat düzeyi endeksi 109'dur. Bu değer, Güney Amerika hariç tüm ülke gruplarının, özellikle de OECD-EUROSTAT ülkelerinin de üstünde olup, makine ve teçhizat grubunda A.B.D.'de 100 Dolar karşılığı satın alınan mal ve hizmetinin, Türkiye'de 109 Dolar karşılığı Türk Lirası ile satın alınabileceğini göstermektedir.

Tablo 6.2: Karşılaştırmalı fiyat düzeyi endeksi, ürün gruplarına ve bölgelere göre (2005, ABD=100)
(World Bank, 2008b)

	Türkiye	Afrika	Asya Pasifik	Geçiş Ekonomileri	OECD- EUROSTAT	Güney Amerika	Batı Asya
Makine ve teçhizat	109	88	89	89	103	109	79
Yiyecek ve alkolsüz içecekler	107	93	67	61	124	77	69
Mobilya, ev eşyası	80	59	64	69	111	74	55
Eğlence	83	78	48	52	108	79	77
Diğer ürünler	92	53	55	77	110	78	62
Giysi, ayakkabı	99	68	58	94	115	84	63
Ulaşım	130	78	62	64	109	78	48
İletişim	131	117	45	78	125	74	119
Restoran ve oteller	93	68	63	57	108	62	103
Muhtelif mal ve hizmetler	68	53	51	50	113	59	49
Alkollü içecekler ve tütün ürünleri	103	77	78	44	111	44	58
İnşaat	101	68	40	78	163	67	49
Kira,su,elektrik, gaz	52	38	50	22	118	62	78
Sağlık	76	41	18	28	142	50	35
Eğitim	58	37	27	20	167	70	52

Satın alma gücü paritesi dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı kullanılarak Türkiye'nin durumu analiz edildiğinde, 1980-2010 döneminde piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan yarı yarıya saptığı görülmektedir. Bu durum ise, Türkiye'de fiyat düzeyinin piyasa döviz kurları ne kadar değişirse değişsin temel ülke ya da merkez ülkelere göre yarı yarıya ucuz kaldığı anlamına gelmektedir (Tablo 6.3). Dolayısıyla, satın alma gücü paritesini dikkate aldığımızda dolar cinsinden piyasa döviz kuru aşırı değerli değil, aksine düşük değerlidir.

Tablo 6.3: SGP dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı (Türkiye ve merkez ülkeler)
(WDI Databank)

Ülkeler	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Türkiye	0,56	0,46	0,57	0,51	0,46	0,66
Belçika	0,86	0,87	1,09	1,10	0,91	1,21
Kanada	0,97	0,96	1,00	0,85	0,84	1,09
İsviçre	1,03	1,18	1,42	1,42	1,21	1,41
Almanya	0,89	0,96	1,19	1,18	0,96	1,14
Danimarka	1,03	1,14	1,38	1,34	1,16	1,53
Finlandiya	1,02	1,20	1,30	1,20	1,02	1,29
Fransa	0,97	1,02	1,21	1,15	0,95	1,23
İngiltere	0,90	0,87	1,05	1,04	1,00	1,22
İtalya	0,71	0,86	1,06	0,93	0,86	1,13
Japonya	0,97	1,27	1,51	1,60	1,25	1,10
Hollanda	0,96	0,95	1,21	1,09	0,93	1,18
Norveç	1,35	1,31	1,42	1,32	1,16	1,48
İsveç	1,11	1,16	1,39	1,24	1,05	1,32

Not: Dönemsel ortalamalar tarafımdan hesaplanmıştır.

Dünya Bankası Uluslararası Karşılaştırma Programı (ICP) tarafından hesaplanan satın alma gücü dönüşüm faktörünün piyasa döviz kuruna oranı, literatürde aynı zamanda SGP cinsinden hesaplanan reel döviz kuru olarak da değerlendirilmektedir (Subaşı, 2010:14). SGP cinsinden hesaplanan reel döviz kurunun değerinin 1'den

Tablo 6.4: Türkiye'de piyasa döviz kuru, SGP döviz kuru ve SGP reel döviz kuru
(World Bank Data Bank)

Yıllar	Piyasa döviz kuru (TL/\$, dönem ortalaması)	SGP dönüştürme faktörü (TL/ SAGP \$)	SGP dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı (SGP reel döviz kuru)	Eksik değerlendirme (1-SGP dönüştürme faktörünün piyasa döviz kuruna oranı)
1980	0,00007604	0,00005487	0,7216	0,2784
1981	0,00011122	0,00007226	0,6497	0,3503
1982	0,00016255	0,00008733	0,5373	0,4627
1983	0,00022546	0,00010608	0,4705	0,5295
1984	0,00036668	0,00015155	0,4133	0,5867
1985	0,00052198	0,00022508	0,4312	0,5688
1986	0,00067451	0,00029942	0,4439	0,5561
1987	0,00085721	0,00038867	0,4534	0,5466
1988	0,00142235	0,00063623	0,4473	0,5527
1989	0,00212168	0,00107567	0,5070	0,4930
1990	0,00260864	0,00163899	0,6283	0,3717
1991	0,00417182	0,00251424	0,6027	0,3973
1992	0,00687242	0,00402084	0,5851	0,4149
1993	0,01098463	0,00660088	0,6009	0,3991
1994	0,02960868	0,01334859	0,4510	0,5490
1995	0,04584506	0,02448058	0,5345	0,4655
1996	0,08140489	0,04259940	0,5233	0,4767
1997	0,15186500	0,07581568	0,4991	0,5009
1998	0,26072425	0,13106966	0,5028	0,4972
1999	0,41878292	0,20202347	0,4824	0,5176
2000	0,62521850	0,28275204	0,4523	0,5477
2001	1,22558808	0,42826868	0,3494	0,6506
2002	1,50722642	0,61262016	0,4065	0,5935
2003	1,50088521	0,77362693	0,5154	0,4846
2004	1,42553725	0,81214552	0,5697	0,4303
2005	1,34358311	0,83063960	0,6182	0,3818
2006	1,42845341	0,84720989	0,5931	0,4069
2007	1,30293091	0,86376492	0,6630	0,3370
2008	1,30152170	0,89006018	0,6839	0,3161
2009	1,54995978	0,91739409	0,5919	0,4081
2010	1,50284863	0,96714074	0,6435	0,3565

büyük olması kurun aşırı değerlendirildiğini, 1'den küçük olması ise kurun eksik değerlendirildiğini göstermektedir. Tablo 6.4'deki değerlere bakıldığında, 1980-2010

döneminde dolar cinsinden piyasa döviz kurunun SGP dolar kurundan sürekli olarak sapma gösterdiği ve hesaplanan SGP cinsinden reel döviz kurunun sürekli olarak eksik değerlendirildiği görülmektedir. Bununla birlikte, piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapma oranı küçüldükçe SGP reel döviz kuru değerlendirilmekte, sapma oranı arttıkça değer kaybetmektedir. Eksik değerlendirilme oranının kriz dönemlerinde TL'nin aşırı değer kaybetmesine bağlı olarak en yüksek düzeye ulaşması da dikkat çekici bir başka gözlemdir.

Buna karşılık, TCMB tarafından hesaplanan reel efektif döviz kuru,

$$REK_G = \prod_{i=1}^N \left[\frac{P_{TUR}}{P_i * e_{i,TUR}} \right]^{w_i}$$

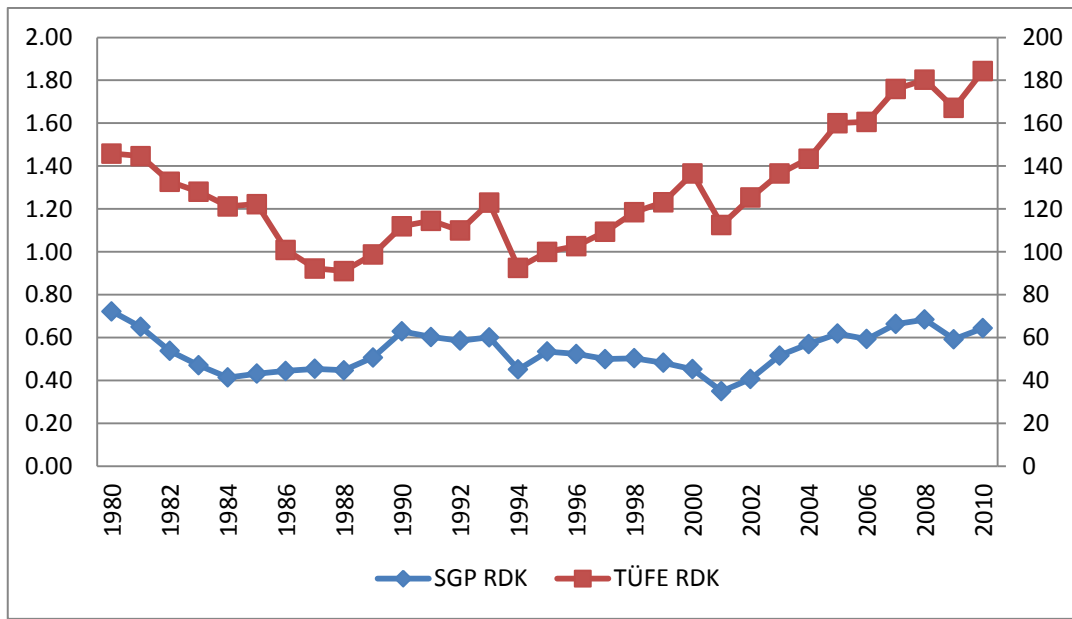
denklemleri yardımıyla hesaplanmaktadır. Denklemlerde w_i , P_{TUR} , P_i , $e_{i,TUR}$ ve N sırasıyla i ülkesinin Türkiye'nin REK endeksindeki ağırlığını, Türkiye'nin fiyat endeksini, i ülkesinin fiyat endeksini, TL cinsinden i ülkesi parasının kurunu ve analize dahil edilen ülke sayısını göstermektedir. Formüle göre reel efektif kurun artışı TL'nin reel olarak değer kazanmasını, diğer bir anlatımla Türk mallarının yabancı mallar cinsinden fiyatının arttığını göstermektedir⁵⁵.

⁵⁵ TCMB tarafından 2003 baz yılları olarak revize edilen REK (reel efektif döviz kuru) endeksleri ağırlık hesaplamalarında esas olarak imalat sanayi dış ticaret verileri kullanılmaktadır. Bu amaçla, dış ticarete konu olan imalat sanayi mallarını içeren ve SITC 5-8 kategorilerinde kayıtlı çift taraflı ihracat ve ithalat verileri Birleşmiş Milletler'in dış ticaret veri tabanından (UN COMTRADE) alınmıştır. Dolayısıyla, hizmetler, tarım, ham madde ve enerji ürünleri ticareti ağırlık hesaplarında kapsam dışında tutulmuştur. REK hesaplamalarına dahil edilen ülke sayısı TÜFE bazlı endeks için 36, ÜFE bazlı endeks için 31'e çıkarılırken, 2006-2008 dönemi ticaret akımları kullanılmıştır. Ülke seçimlerinde ticaret payının yanında, ülkenin sağlamış olduğu verilerin devamlı ve uluslararası standartları karşılayacak düzeyde olması da göz önüne alınmıştır. Ülke ağırlıklarının hesaplanmasında BIS, IMF ve ECB gibi uluslararası kuruluşların uygulamakta olduğu ikili ağırlıklandırma yöntemi esas alınmıştır. Bu yöntemde, bir ülkenin Türkiye'nin REK endeksindeki ağırlığını, basit ithalat payı ve ikili ağırlıklandırma yöntemiyle hesaplanan ihracat payı belirlemektedir. İhracatın payının hesaplanmasında ise Türkiye'nin ticaret ortaklarının Türkiye'nin ihracat pazarındaki payına ek olarak bu ülkelerin üçüncü ülkelerdeki rekabetleri de etkili olmaktadır. Bu sayede diğer ülke ihracatçıları kaynaklı rekabet baskılarından oluşan "üçüncü ülke etkileri" analize dahil edilmektedir. Elde edilen bulgulara göre, 36 ülke içerisinde, ticaret endeksimizdeki en yüksek ağırlığı yüzde 16,36 ile Almanya alırken, yüzde 10,91 ile Çin, yüzde 8,04 ile İtalya ve yüzde 7,21 ile ABD endekste ağırlık itibarı ile Almanya'yı takip eden ülkeler olmuştur. Ülke gruplarına göre ağırlıklar incelendiğinde, ticaret endeksimizde gelişmiş ülkelerin toplam ağırlığı yüzde 73,23, gelişmekte olan ülkelerin ağırlığı ise yüzde 26,77 olarak tespit edilmiştir. Gelişmiş ülkeler arasında ilk sırada yüzde 22,5 ile Almanya, yüzde 11,1 ile İtalya ve yüzde 9,9 ile ABD, gelişmekte olan ülkeler arasında ise yüzde 40,1 ile Çin, yüzde 14,2 ile Rusya ve yüzde 7,3 ile Romanya yer almaktadır (Saygılı ve diğerleri, 2010).

Dünya Bankası Uluslararası Karşılaştırma Programı verileriyle hesaplanan SGP cinsinden reel döviz kuru ile TCMB tarafından hesaplanan reel efektif döviz kuru arasındaki değer farklılıklarının ortaya çıkmasına neden olan etkenlerden ilki, SGP cinsinden reel döviz kuru sadece Türkiye ve ABD ulusal para birimlerinin satın alma gücü kıyaslamasına dayanırken, TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kuru çok sayıda ülke parasının satın alma gücünü göz önüne almasıdır. İkinci etken ise hesaplama yöntemlerindeki farklılıklardır: Satın alma gücü paritesi teorisinde reel döviz kurunun hesaplanmasında ve TCMB tarafından reel efektif döviz kurunun hesaplanmasında kullanılan denklem kuramsal olarak aynı temelden türetilmiştir. Dolayısıyla, literatürde *SGP hipotezinin* geçerliliğini sınanan çalışmalarda hesaplanan değerler, TCMB tarafından hesaplanan değerlerle hesaplama mantığı ve yöntem açısından paralellik göstermektedir. Bu durumun en önemli nedenlerinden birisi de, hem TCMB hem de SGP hipotezinin geçerliliğini sınanan çalışmalarda kullanılan fiyat deflatörleri olup, TÜFE, ÜFE, GSYİH fiyat deflatörleri kullanarak hesaplanmaktadır. Buna karşılık, Uluslararası Karşılaştırma Programı tarafından SGP kuru hesaplanırken harcama yöntemi ile elde edilen GSYİH esas alınmakta ve hesaplamada kullanılacak ağırlıkları değişik mal ve hizmet gruplarına yapılan harcamalar belirlemektedir. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesi hesaplamalarında kullanılan ortak mal ve hizmet sepeti GSYİH'yı oluşturan mal ve hizmetlerin genelinden oluşmakta; bu mal ve hizmet sepeti, tüketim harcamaları, devlet hizmetleri, makine ve teçhizatlar, inşaat projeleri gibi gruplarından yaklaşık 5000 civarında mal ve hizmeti kapsamaktadır. Sonuç olarak, Uluslararası Karşılaştırma Programı tarafından hesaplanan SGP döviz kuru, hem hesaplama yöntemi hem de ulaşılan değerler açısından büyük ölçüde farklılıklar göstermektedir.

Reel döviz kurunun her iki ölçü birimiyle de 1980-2010 dönemindeki hesaplanan değerleri karşılaştırıldığında (Grafik 6.1), SGP cinsinden reel döviz kurunun sürekli olarak eksik değerlendirilmesine karşın, TCMB tarafından hesaplanan 1995 baz yıllık reel efektif döviz kurunun ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin bir gereği olarak 1980-1989 arası uygulanan rekabetçi devalüasyonların etkisiyle değer kaybettiği, ancak

bu tarihten sonra 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan krizlerde denge değerine yaklaşmasını sağlayan düşüşler yaşanmasına rağmen genelde bir aşırı değerlenme eğilimi taşıdığı görülmektedir. Her iki reel döviz kurunun da özellikle 2001 krizinden sonraki dönemde bir değerlenme eğilimi gösterdiği gözlenmekle birlikte, bu eğilim TCMB tarafından hesaplanan reel döviz kurunda aşırı değerlenme, SGP reel döviz kurunda ise eksik değerlenmede bir azalma şeklinde farklılık göstermektedir.



Grafik 6.1: SGP reel döviz kurunun ve TCMB reel efektif kurunun seyri (1980-2010)

Not: Bu şekilde kullanılan TCMB tarafından hesaplanan reel efektif döviz kurunun baz yılı 1995'dir.

6.2. Türkiye ekonomisi için SGP hipotezinin geçerliliği ile ilgili literatür taraması

Türkiye ekonomisinde SGP hipotezinin geçerli olup olmadığına ilişkin yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Tablo 6.5'de yer alan çalışmalarda, dikkat çeken ayrışmalardan ilki reel döviz kuru serilerinin ölçümüyle ilgili farklılıklardır. Bazı çalışmalarda SGP hipotezi reel efektif döviz kuru kullanılarak sınanırken, diğer çalışmalarda reel döviz kuru serisi farklı baz ülkelere göre (A.B.D. ve Almanya gibi) oluşturularak SGP hipotezi test edilmektedir. Çalışmalar arasındaki ikinci farklılık ise reel döviz kuru serilerinin sıklığı ile ilgilidir. Çalışmalarda

genel olarak, SGP hipotezi aylık ya da üç aylık olarak ölçülmüş reel döviz kuru serileriyle sınanmış olsa da, yıllık gözlemlerin kullanıldığı çalışmalar da mevcuttur. Üçüncü farklılık ise kullanılan fiyat endeksleri ile ilgilidir. Çalışmalarda tercih edilen fiyat endeksi ağırlıklı olarak TÜFE olup, ÜFE ve GSYİH deflatörü de kullanılmaktadır. Son farklılık ise SGP hipotezi sınanırken kullanılan sınama yöntemleri ile ilgilidir. Literatürde, SGP hipotezinin geçerliliği ampirik olarak sınanırken birim kök testleri, eşbütünleşme testleri, panel veri çalışmaları ve doğrusal olmayan modeller kullanılmaktadır.

Tablo 6.5'deki çalışmalar kullandıkları sınama yöntemi ve bulguları açısından değerlendirildiğinde, Türkiye'de SGP hipotezinin geçerliliğini sınanan çalışmalarda ortak bir sonuca ulaşılamadığı ve kullanılan yöntemlere göre bulguların farklılaştığı görülmektedir. Standart birim kök testleri kullanılarak Türkiye'de SGP hipotezinin geçerliliğini sınanan çalışmalarda ortak bir sonuca ulaşılamadığı gözlenmektedir. Bu çalışmaların büyük bir bölümünde Türkiye'de SGP hipotezinin geçerli olmadığı sonucuna ulaşılrken az sayıdaki çalışmada SGP hipotezinin geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Buna karşın, kırılmalı birim kök testlerinin kullanıldığı çalışmalarda reel efektif döviz kurunun durağan olduğu, dolayısıyla SGP hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Eşbütünleşme testi yaklaşımını ve doğrusal olmayan modelleri (ESTAR, TAR vb.) tercih eden çalışmalarda da Türkiye için çelişik bulgular ortaya koymaktadır. Doğrusal olmayan modeller nispi fiyatlardaki bir değişme sonucunda sapma gösteren SGP'nin tekrar eski düzeyine dönmesinin uzun zaman aldığını göstermektedir. Bununla birlikte, SGP hipotezinin geçerliliği sınanırken kullanılan veri setinin de (döviz kuru, serilerin sıklığı ve fiyat endeksleri) aynı yöntem kullanılsa bile sonuca önemli ölçüde etki edebildiği görülmektedir (Yıldırım vd., 2012:226).

Tablo 6.5: Türkiye ekonomisinde SGP hipotezinin geçerliliğini sınanan ampirik çalışmalar

Yazar (Yıl)	Yöntem ^b	Döviz kuru	Fiyat endeksi	Dönem	Bulgu
Acaravcı ve Acaravcı (2006)	Birim kök testi (ADF, KPSS, ZA)	Reel döviz kuru	TÜFE, ÜFE	1990M1-2007M4	SGP hipotezi geçerli.
Alba ve Park (2005)	Birim kök testi (ADF) ve TAR	Reel döviz kuru	TÜFE	1973M1-2002M7	SGP hipotezi TAR testinde geçerli, ADF testinde geçerli değil.
Aslan vd. (2007)	Birim kök testi (DF, ADF)	Nominal döviz kuru	ÜFE	1982M1-2005M12	SGP hipotezi geçerli değil.
Aslan vd. (2010)	Birim kök testi (ADF, bir kırılmalı ZA)	Reel döviz kuru	TÜFE	1953-1998	SGP hipotezi ZA testinde geçerli, ADF testinde geçerli değil.
Bozoklu vd. (2010)	Birim kök testi (yapısal kırılmalı)	Reel döviz kuru	TÜFE	1995M1-2009M12	SGP hipotezi geçerli değil.
Çağlayan vd. (2006)	Birim kök testi (PP, KPSS, ERS)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1995M1-2004M8	SGP hipotezi geçerli değil.
Doğanlar vd. (2000)	Birim kök testi (ADF, PP)	Reel döviz kuru	TÜFE	1986Q1-1997Q2	SGP hipotezi geçerli değil.
Doğanlar vd. (2009)	Eşbütünleşme testi (Johansen yaklaşımı)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1995M1-2005M2	SGP hipotezi geçerli değil.
Gözcör (2011)	Panel birim kök testi	Reel döviz kuru	TÜFE	2003M1-2010M4	SGP hipotezi geçerli.
Kalyoncu (2009)	Birim kök testi (ADF, PP, KPSS)	Reel döviz kuru	TÜFE	1980Q1-2005Q4	SGP hipotezi KPSS testinde geçerli, ADF ve PP testlerinde geçerli değil.
Kasman vd. (2008)	Birim kök testi (Bir ve iki yapısal kırılmalı minimum LM yaklaşımı)	Reel döviz kuru	TÜFE	1990M1-2006M9	SGP hipotezi geçerli.
Korap ve Aslan (2010)	Çok değişkenli eş bütünleşme testi	Nominal döviz kuru	GSYİH deflatörü	1987Q1-2006Q4	SGP hipotezi geçerli.
Kum (2012)	Birim kök testi (ADF, DF-GLS, bir ve iki yapısal kırılmalı ZA ve LM testleri)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1953-2009	SGP hipotezi ADF, ZA ve LM testlerinde geçerli, DF-GLS testinde geçerli değil.
Özdemir (2008)	STAR testi	Nominal döviz kuru	TÜFE	1984M1-2004M12	SGP hipotezi geçerli.

Tablo 6.5'in devamı

Sarno (2000)	ESTAR testi	Reel döviz kuru	TÜFE	1980M1-1997M12	SGP hipotezi geçerli.
Saygılı vd. (2011)	Çok değişkenli panel eş bütünleşme testi	Nominal döviz kuru	TÜFE	1996M1-2006M12	SGP hipotezi geçerli değil.
Seyrek (2003)	Eş bütünleşme testi (EG iki aşamalı yaklaşımı)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1972-2001	SGP hipotezi geçerli.
Sulku (2010)	Birim kök testi, Eş bütünleşme testi (EG iki aşamalı yaklaşımı), Çok değişkenli eş bütünleşme testi (Johansen yaklaşımı)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1959Q1-1999Q12	SGP hipotezi EG ve Johansen testlerinde geçerli, birim kök testinde geçerli değil.
Telatar ve Kazdağlı (1998)	Eş bütünleşme testi (EG iki aşamalı yaklaşımı)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1980M10-1993M10	SGP hipotezi geçerli değil.
Yavuz (2009)	Birim kök testi (İki yapısal kırılmalı minimum LM yaklaşımı)	Reel efektif döviz kuru	TÜFE	1990M1-2006M12	SGP hipotezi geçerli.
Yazgan (2003)	Çok değişkenli eş bütünleşme testi (Johansen yaklaşımı)	Nominal döviz kuru	TÜFE	1982Q1-2001Q4	SGP hipotezi geçerli.
Yıldırım (2003)	Birim kök testi (DF, ADF)	Reel döviz kuru	TÜFE	1990M1-2000M12	SGP hipotezi geçerli değil.
Yıldırım vd. ^a . (2012)	Birim kök testi (ADF, PP, KPSS, tek yapısal kırılmalı ZA ve LM, iki yapısal kırılmalı LP ve LM yaklaşımı)	Reel efektif döviz kuru	TÜFE, ÜFE	1990M1-2009M12	SGP hipotezi ADF, PP, KPSS testlerinde geçerli değil, tek ve iki kırılmalı testlerde TÜFE kullanıldığında geçerli, ÜFE kullanıldığında geçerli değil.

Not: ^a Tablo oluşturulurken Yıldırım vd. (2012) tarafından yapılan çalışmadan kısmen yararlanılmıştır.

^b Söz konusu yöntemlere ilişkin detaylı açıklama ve literatür taraması için Froot vd. (1995), Sarno vd. (2003), Taylor vd. (2006) ve MacDonald (2007)'ye bakılabilir.

6.3. SGP hipotezinin doğrulanmamasına neden olan faktörlerin Türkiye ekonomisi açısından değerlendirilmesi

6.3.1. Para arzı ve enflasyon oranı değişkenliği:

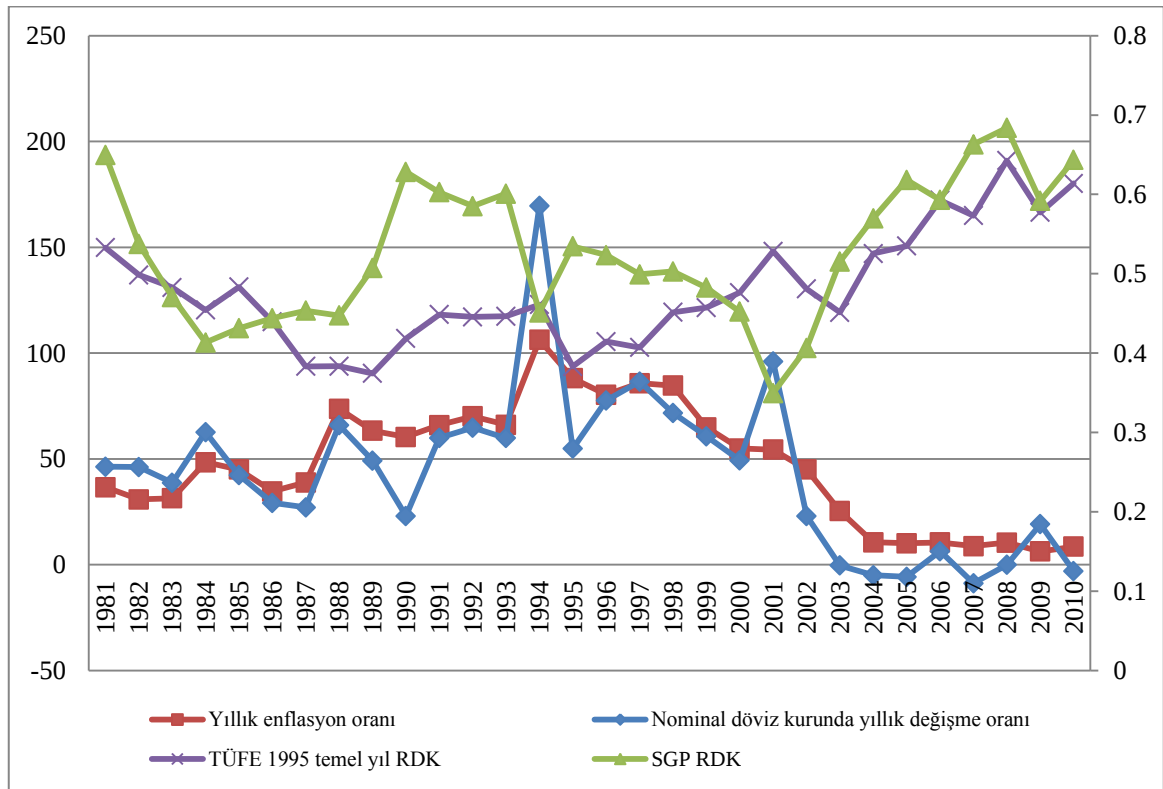
Satın alma gücü paritesi teorisi çerçevesinde, para arzında artış ya da nominal faiz oranlarında yükselme gibi bir parasal şok karşısında fiyatların pariteye dönüşün daha hızlı sağlandığı için, Türkiye gibi yüksek enflasyon oranları deneyimini yaşayan ülkelerde satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerli olma olasılığının daha yüksek olduğuna ilişkin genel bir kabul söz konusudur (Frankel, 1978, Cheung vd., 2000; Copeland, 2005; Alba vd., 2003; Cashin vd., 2006; Bahmani-Oskoeaa vd., 2008; Drine vd., 2008). Bununla birlikte, yüksek enflasyonlu ülkelerde SGP'nin sağlanamayacağını (Holmes, 2001), sadece düşük enflasyonlu ülkelerde ya da benzer enflasyon oranlarına sahip ülkeler arasında sağlanabileceğini (Alba vd., 2007; Wu vd., 2010) vurgulayan ampirik çalışmalarda, yüksek enflasyon oranlarına sahip ülkelerin ortak özelliklerinden birisi olarak yüksek nominal döviz kuru oynaklıkları yaşamaları nedeniyle kurların ve fiyatların birlikte hareket etmeyeceği ve uzun vadede de SGP hipotezinin geçerli olmayacağı sonucuna ulaşılmıştır. Buna karşılık, görece daha yüksek enflasyon oranlarına sahip gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetlerin genellikle fiyatlara ve nominal döviz kurlarına müdahale etmeleri sonucu ortaya çıkabilen düşük nominal döviz kuru oynaklığının da SGP'den sapmaya neden olabileceğine dikkat çekilmektedir (Alba, 2005:9).

Türkiye ile ilgili yapılan çalışmaların bir kısmı (Tablo 6.5) yüksek enflasyonist ortamın, kısa dönemde bir parasal şoktan dolayı pariteden sapma ortaya çıksa bile fiyatların pariteye ortalama dönüş süresini kısalttığını ve uzun dönemde satın alma gücü paritesi hipotezini geçerli kılacak şekilde katkı sağladığını destekleyen bulgulara ulaşmışlardır (Sarno ve Taylor, 2000; Yazgan, 2003; Taştan, 2005; Alba ve Park, 2005; Özdemir, 2008). Buna karşın, Türkiye ekonomisinin yaşadığı yüksek enflasyon oranlarına rağmen, aynı zamanda yapısal değişiklikler ve reel şoklar yaşaması nedeniyle satın alma gücü paritesi hipotezinin uzun dönemde geçerli olmadığı ve pariteden

sapmaların kalıcı olduğu sonucuna ulaşan çalışmalar da mevcuttur (Telatar ve Kazdağlı, 1998; Çağlayan ve Saçaklı, 2006; Bozoklu ve Yılcı, 2010; Yıldırım, 2003; Kasman ve Ayhan, 2008). Bu çalışmalarda, satın alma gücü paritesinden kalıcı sapmalara neden olarak gösterilen yapısal değişiklik ve reel şoklar arasında finansal liberalizasyon, döviz kuru rejimi değişiklikleri, merkez bankası tarafından piyasa döviz kuruna yapılan müdahaleler, risk algılaması sonucu oluşan ani sermaye hareketleri, finansal krizler ve buna bağlı olarak faiz oranlarındaki dramatik değişimler, spekülasyon atakları ve gümrük sistemindeki değişiklikler gibi etmenler ön plana çıkmaktadır (Bozoklu ve Yılcı, 2010:600-601).

Türkiye ekonomisinde 1980-2010 döneminde nominal döviz kurunun değişim oranı ile enflasyon oranı arasındaki ilişki incelendiğinde (Grafik 6.2), 1981-1984 dönemi ve 1994, 1997, 2001 ve 2009 kriz yılları hariç enflasyon oranı hep nominal döviz kuru değişim oranından yüksek olmuştur. 1980- 2010 dönemi itibariyle enflasyon oranının eğilimine bakıldığında, 1999 yılına kadar istikrarsız ve yüksek düzeylerde seyreden enflasyon oranı bu tarihten itibaren 2010 yılına kadar sürekli düşüş eğilimi göstermiştir. Söz konusu düşüş eğiliminin en önemli nedeni ise, 2000 yılında uygulamaya konulan enflasyonla mücadele programı ve 2002-2005 döneminde örtük, 2006 yılından itibaren ise açık bir şekilde uygulamaya konulan enflasyon hedeflemesi rejimleridir. Nominal döviz kurunun incelediğimiz dönem itibariyle seyrine bakıldığında, 1980-2002 yılları arasında istikrarsız bir şekilde olsa da sürekli pozitif değişim değerlerine sahipken, 2003 yılından itibaren (2006 ve 2009 yılları hariç) negatif değişim değerleri gösterdiği ve TL'nin aşırı değer kazanmaya başladığı gözlemlenmektedir. Özetle, gelişmiş ülkelere görece yüksek enflasyon oranına ve yüksek nominal döviz kuru oynaklığına sahip olan Türkiye ekonomisinde, fiyatlar ve kurlar birlikte hareket etmemekte ve piyasa döviz kuru SGP döviz kurundan sapmaktadır. Bunun sonucunda ne TCMB tarafından hesaplanan ne de SGP cinsinden hesaplanan reel döviz kurları uzun dönem denge değerine yaklaşmamaktadır. TCMB tarafından TÜFE cinsinden hesaplanan 1995 temel yıllık reel efektif döviz kurunun sergilediği eğilime bakıldığında, sadece 1980-1988 döneminde uygulanmaya çalışılan rekabetçi döviz kuru politikaları nedeniyle ve 1994 krizi sonrası denge değerine yaklaştığı; bununla birlikte 1989 yılından itibaren genel olarak sürekli bir artış eğilimine

sahip olduğu görülmektedir. Daha önce de ifade edildiği gibi, SGP cinsinden hesaplanan reel döviz kuru ise incelediğimiz dönem boyunca her zaman eksik değerlenmiş, 2001 krizinden sonraki dönemde TL'nin aşırı değerlenmesi ve enflasyon oranının düşüş göstermesine bağlı olarak denge değerine doğru bir artış eğilimine girmiştir.

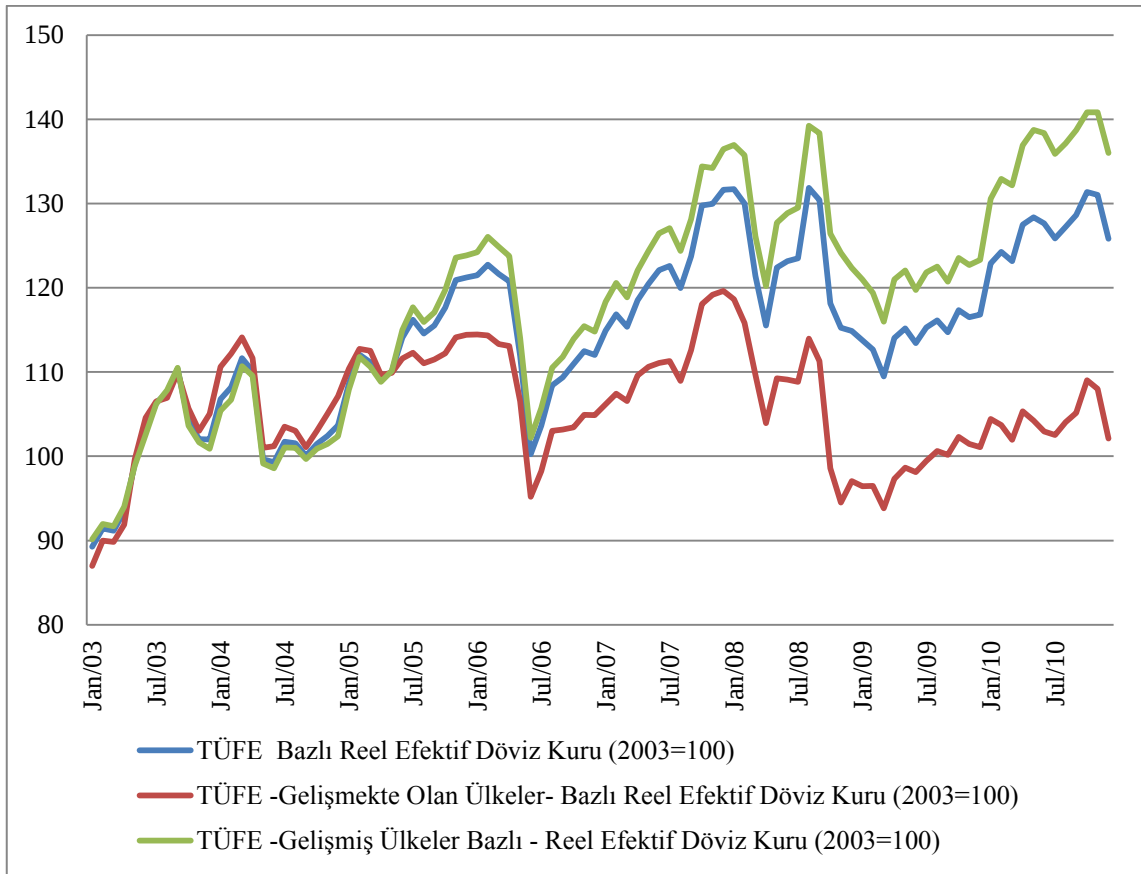


Grafik 6.2: Yıllık Enflasyon oranı, nominal döviz kurunda yıllık değişme oranı, TÜFE cinsinden (1995=100) ve SGP cinsinden reel döviz kurları arasındaki ilişkinin seyri (1981-2010)
(World Bank Data Bank, TCMB EVDS).

Not: Şekilde sol eksen hem enflasyon oranındaki ve nominal döviz kurundaki yüzde olarak değişim oranını, hem de TÜFE cinsinden reel döviz kuru endeksini göstermektedir. Sağ eksen ise SGP cinsinden reel döviz kuru değerlerindeki değişim gösterilmiştir.

TCMB tarafından hesaplanan 2003 temel yıllık reel efektif döviz kuru endeksi bileşenlerine ayrıştırıldığında, 2003-2010 dönemindeki değerlenmenin temelde yurtiçi fiyat hareketlerinden kaynaklandığı görülmektedir (Grafik 6.3). Yurt içindeki fiyat artışları reel efektif döviz kuru endeksinin değerlenmesine yaklaşık yüzde 79 oranında katkıda bulunurken, yurt dışı fiyatlardaki artışlar yaklaşık yüzde 18 oranında düşüş

yönünde etki etmiştir. Nominal efektif döviz kuru ise dönem genelinde 2003 yılı ortalamasına yakın düzeylerde dalgalanırken, 2008 yılı sonundan itibaren düşüş göstermektedir. Dönem sonundaki nominal değer kaybı yaklaşık % 13 düzeyinde olmuştur. Reel efektif döviz kurunun seyrini açıklayabilecek diğer bir gelişme ise gelişmiş ülkelerde enflasyonun Türkiye’ye göre oldukça düşük seviyelerde olmasıdır. İncelenen dönem boyunca Türkiye’deki TÜFE bazlı fiyat endeksi artış oranının gelişmiş ülke ortalamasına göre 58,8 puan daha yüksek olduğu saptanmıştır. Gelişmekte olan ülkelere göre ise, bu puan farkı yüzde 20,3 seviyesindedir (Saygılı vd., 2010).



Grafik 6.3: Ülke gruplarına göre reel efektif döviz kurunun gelişimi

6.3.2. D v z kurundan fiyatları geçiş (yansıma) etkisi:

Geleneksel literatürde, Tek Fiyat Kanunu ve satın alma gücü paritesi kuramı ile uyumlu bir şekilde d v z kurundan fiyatları geçiş etkisinin tam olduğu varsayılmıştır. Bununla birlikte piyasa yapısı ve rekabet düzeyi, piyasadaki talep esnekliği, fiyat endekslerinin hesaplanmasında kullanılan sepetteki mal kompozisyonu, ithal girdilerin toplam üretim maliyetleri içindeki payı gibi mikroekonomik faktörler ile enflasyon oranı, d v z kuru değişkenliği, uygulanan para ve d v z kuru politikaları, dışa  ıklık düzeyi gibi makroekonomik faktörler nedeniyle d v z kurundan fiyatları geçiş etkisinin eksik gerçekleşeceği ve bu durumun Tek Fiyat Kanunundan ve satın alma gücü paritesinden sapmaya neden olacağı ilgili bölümde ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştı. Bu alt bölümde, Türkiye ekonomisinde d v z kurundan fiyatları geçiş etkisini analiz eden ampirik çalışmalar söz konusu faktörler dikkate alınarak değerlendirilecektir.

Türkiye ekonomisinde d v z kurundan yurt içi fiyatları geçiş etkisini analiz eden ampirik çalışmalarda, d v z kuru politikaları açısından dalgalı d v z kuru rejimine ve para politikaları açısından da örtülü enflasyon hedeflemesi rejimine geçişi temsil eden 2001 yılı bir dönüm noktası olarak görülmektedir. Enflasyon hedeflemesi rejimi uygulayan ülkeler ile düşük düzeyde istikrar gösteren bir enflasyon oranına sahip olan ekonomilerde, yurt içi fiyatları geçiş etkisinin azalma gösterdiği yapılan ampirik çalışmalarla saptanmıştır. Nispeten yüksek bir enflasyon oranına ve uzun süreli bir enflasyon hikayesine sahip olan Türkiye ekonomisinde, enflasyon hedeflemesi rejimi uygulanmadan önceki dönemde, yurt içi fiyatları geçiş etkisinin görece yüksek düzeyde ve hızda gerçekleştiğine ilişkin bulgular Leight ve Rossi (2002)  alışmasında elde edilmiştir. Yazarlar, Türkiye'de d v z kuru hareketlerinin çeşitli fiyat endeksleri üzerindeki etkisini VAR analizi yardımıyla incelemişlerdir. Ocak 1994- Nisan 2002 dönemi için yapılan çalışmada, Türkiye'de d v z kurunun fiyatlar üzerindeki etkisinin bir yıl sonra sona erdiği ancak ilk dört ay ciddi yansımının büyük bölümünün gerçekleştiği, toptan eşya fiyatlarına geçiş etkisinin tüketiciler fiyatlarına geçiş etkisinden büyük olduğu, yaklaşık bir yıl sonra toptan eşya fiyatlarına geçiş etkisinin % 60 iken tüketiciler fiyatlarına geçiş etkisinin % 45 olarak gerçekleştiği ve Türkiye'de geçiş etkisinin büyüklüğünün ve hızının diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla daha büyük

olduğu belirtilmiştir. Çalışmaya konu olan dönemde, Türkiye'de dolarizasyonun yüksek olması ve fiyatların dolara endekslenmesi, enflasyon bekleyişlerindeki atalet ve Türkiye'nin oligopolistik firma yapısının bu sonuçlara neden olabileceği ifade edilmektedir.

Ancak, Şubat 2001 itibariyle dalgalı döviz kuru sistemi ve örtülü enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulanmaya başlanmasının ardından döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin büyük ölçüde değiştiği görülmektedir. TÜFE ve ÜFE bazında yurt içi fiyatlara geçiş etkisi, artık daha uzun sürede ve daha düşük düzeyde gerçekleşmektedir (Arat, 2003; Kara vd., 2005; Kara ve Ögünç, 2005; Kara vd., 2007; Aldemir, 2007; Kara vd., 2011;). Arat (2003) döviz kurlarından fiyatlara geçiş etkisini 1994-2002 dönemi için aylık veriler kullanarak ve döviz kuru rejim değişikliklerini dikkate alarak VAR analizi yardımıyla analiz etmiştir. VAR yöntemi sonuçlarına göre döviz kurlarından fiyatlara geçiş etkisi ÜFE'de, ticarete konu olan mallar fiyat endeksi ve ticarete konu olmayan mallar fiyat endeksine göre daha hızlı olduğu görülmektedir. Döviz kurunun ticarete konulan malların fiyat endeksine geçişi 24 ay sonra kümülatif olarak % 74 iken, bu değer ticarete konu olmayan mallar fiyat endeksi için % 34 olarak hesaplanmıştır.

Kara ve Ögünç (2005), Türkiye'de 1995:2-2001:4 ve 2001:5-2004:9 dönemi aylık verileriyle döviz kurunun yurt içi ve ithalat fiyatlarına geçiş etkisini VAR yöntemiyle araştırmışlardır. Her iki dönem için yapılan tahminde döviz kurunun özel sektör üretici fiyatlarına geçiş etkisinin çekirdek enflasyona geçiş etkisinden daha büyük olduğu görülmüştür. Esnek döviz kuru rejiminin uygulanmadığı birinci alt dönemde döviz kurunun özel üretici fiyatlar üzerinde geçiş etkisinin % 74, esnek döviz kuru rejiminin uygulandığı ikinci alt dönemde ise çekirdek enflasyon üzerine geçiş etkisinin % 50 olduğunu göstermişlerdir. Söz konusu çalışmanın sabit kur dönemine ilişkin sonuçları Leigh ve Rossi'nin (2002) sonuçları ile uyumlu olup dalgalı kura geçişle birlikte geçiş etkisinin azaldığı, geçiş etkisinin tamamlanmasının daha uzun zaman aldığı ancak döviz kuru şoklarının hala enflasyon dinamiklerinin önemli bir belirleyicisi olduğunu vurgulamaktadır. Ayrıca diğer bir çalışmada Kara vd. (2005) geçiş etkisini sektörel bazda incelemişler; dalgalı kur rejimi sonrasında ticarete konu

olmayan mallar sektöründe geçiş etkisinin ticarete konu olan mal sektörüne kıyasla daha fazla düştüğünü belirterek bu durumun iktisadi birimlerin fiyatlarını kura endeksleme davranışının zayıfladığını gösterdiğini ifade etmişlerdir. Enflasyon hedeflemesi rejimi öncesi, yüksek ve dalgalı enflasyon, makroekonomik istikrarsızlık vb. nedenlerle oluşan yüksek derecede endeksleme davranışı döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin çok hızlı ve yüksek olmasına, kur artışı- enflasyon döngüsünün Türkiye ekonomisinin temel bir özelliği olmasına yol açmıştır.

Kara vd. (2007) Türkiye'de döviz kuru geçiş etkisi ve fiyat belirleme davranışlarında görülen değişimleri 1995:1- 2004:12 ve 1980:1- 2006:4 dönemleri için aylık veriler kullanarak farklı yöntemlerle (TVP ve SUR) tahmin etmişlerdir. TVP yönteminde TÜFE, ÜFE ve dolar cinsinden nominal döviz kuru değişkenleri kullanılmıştır. Bu yöntemde 2001 Şubat krizine kadar olan dönemde döviz kurunun TÜFE üzerine geçiş etkisi yaklaşık % 55 iken daha sonraki dönemde bu etkinin % 17'ye gerilediği görülmüştür. Döviz kurunun ÜFE üzerindeki etkisi 1995'de % 40 iken 2001 Şubat krizinden sonra bu oran % 30'a gerilemiştir. Girdi fiyatlarıyla döviz kurunun fiyatlar üzerindeki etkisinin araştırıldığı SUR yönteminde, esnek kur rejiminin uygulanmadığı dönemle (1995:1-2001:4) karşılaştırıldığında, esnek döviz kuru rejimi döneminde (2001:5-2004:6) ticarete konu olan mallarda fiyatın döviz kuru esnekliği %76 ve dış ticarete konu olmayan mallarda % 84 olarak tahmin edilmiştir.

Aldemir (2007), Türkiye ekonomisinde genel ithalat fiyatlarına yönelik geçiş etkisinin, 1988:01-2001:01 ve 2001:04-2004:12 dönemlerine ilişkin aylık veriler kullanarak zincir vektör otoregresyon (VAR) yöntemi ile tahmin edildiği çalışmada, 2001 yılı itibariyle gerçekleşen döviz kuru ve para politikası değişikliklerini dikkate almıştır. Modelin tahmin sonuçlarına göre, 1988-2001 olarak belirlenen ilk dönemde, bir yıl içinde % 90 oranında ve neredeyse tam olarak gerçekleşen yansıma etkisi; 2001-2004 aralığını ifade eden ikinci dönemde yıllık bazda değerlendirildiğinde, 12 ay itibariyle % 90 düzeyinden % 15'lere dek gerilemektedir. Ekonomideki enflasyonist ortamın ve döviz kuru dinamiklerinin ikinci dönemde değişmesiyle birlikte ortaya çıkan bu gelişme, "enflasyon oranının düşük düzeyde istikrar gösterdiği koşullarda, döviz kuru değişimlerinin yurt içi fiyatlara yansıma oranında da belirgin bir azalma

gerçekleşeceği" iddiasını taşıyan Taylor Hipotezi'ni doğrulayan bir niteliğe sahip bulunmaktadır. Ulusal parada değer kaybı yaratan döviz kuru değişimlerinin ikinci dönem itibariyle hem daha düşük oranlı hem de daha seyrek yaşanması, ithal edilen ara malları ile nihai tüketim malları yoluyla, ÜFE ve TÜFE'deki artış eğiliminin baskılanmasına katkıda bulunmuştur. Bu etki, ÜFE'nin % 70 ve TÜFE'nin % 45 oranında ithalat içeriğine sahip olması dolayısıyla oldukça önemli bir boyuttadır. Yurt içi enflasyon oranındaki azalma, yerli firmaların da fiyat belirleme davranışlarını etkilemiş ve talepteki daralmanın da etkisiyle fiyat artışlarını sınırlayarak, yansıma etkisindeki azalmaya katkıda bulunmuştur.

Türkiye'de döviz kuru-fiyat ilişkisinin en önemli belirleyicilerinden biri de, ithal ara malların üretim sürecindeki payının yüksek olması nedeniyle döviz kurunun önemli bir maliyet bileşeni olmasıdır. Türkiye ekonomisinin, (4.bölümün 3.kısımında bahsedilen) piyasaya göre fiyatlamanın yaygın olmadığı açık bir ekonomi olduğu ve üretimin ithal girdi bağımlılığının yüksek olduğu söylenebilir. Bu nedenle TL'nin değer kaybetmesi, hem ithal edilen tüketim mallarının yurt içi fiyatlarını hem de üretimde kullanılan ara malların fiyatlarını değiştirebilecektir. İthal edilen malların üretim sürecindeki payının yüksek olması ve bu malların yakın ikamesi bulunmaması nedeniyle TL'deki değer kaybı üretim maliyetlerini arttıracak, bu durum yurt içi fiyatların artmasına neden olabilecektir (Kara ve Ögünç, 2005). Reel kur artışlarına bağlı olarak ulusal para birimi cinsinden ucuzlayan ara malları ithalatının, üretim maliyetlerindeki artışları sınırlayan ilave bir unsur olarak, dezenflasyon politikalarına ve enflasyon hedeflemesi rejiminin başarısına katkı sağladığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, ithal girdi kullanımındaki artış yoluyla para politikası açısından elde edilen kazanımların, üretim kesiminde karşılığını bulan bir alternatif maliyeti söz konusudur: İthal ara mallarının nispi ucuzlaması, üreticilerin ithal ara mallarını yerli ara malları yerine kullanmaya teşvik eder. Ekonomide, artan ithalat bağımlılığı para politikası açısından değerlendirildiğinde ise, TL'de olası değer kayıplarının yaşanmasıyla birlikte - geçmiş dönemlerle kıyaslanmayacak ölçüde- büyük bir enflasyonist etki yaratma potansiyelinin bulunduğu görülmektedir (Aldemir, 2007:111).

Sonuç olarak, dalgalı döviz kuru rejimine ve enflasyon hedeflemesi rejimine geçişle birlikte döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisinin büyüklüğünde bir azalma gözlemlenmesi, Türkiye ekonomisi açısından dezenflasyon politikalarının bir başarı göstergesi olarak değerlendirilmekle birlikte, eksik geçiş etkisinin Tek Fiyat Kanunu ve satın alma gücü paritesinden sapmaları arttıran bir faktör olduğu hem kuramsal hem de ampirik açıdan kabul gören bir olgudur.

6.3.3. Döviz kuru politikaları

Türkiye ekonomisinde incelediğimiz 1980-2010 yılları arasındaki dönemde, politika yapıcıların dış denge ve enflasyonu kontrol altına almak, büyüme ve kaynak tahsisinde etkinliği artırmak, finansal istikrarı sağlayarak olası krizleri önlemek gibi makroekonomik istikrarı sağlamak amacıyla döviz kuruna müdahale ettikleri görülmektedir. Bu doğrultuda, döviz kuru politikaları aracılığıyla döviz kuruna yapılan müdahalelerle piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına ve reel döviz kurunun da uzun dönem denge değerinden sapmasına neden olacak şekilde hareket edilmiştir. Bu bölümde önce 1980-2010 yılları arasındaki dönemde uygulanan döviz kuru politikalarını gelişimi aktarılacak ve takiben döviz kuru politikalarının neden olduğu sapma ilişkileri analiz edilecektir.

24 Ocak 1980'de uygulamaya konulan yapısal uyum ve istikrar programı çerçevesinde ithal ikameci büyüme modeline dayanan bir ekonomik yapıdan, dışa açık ve ihracata dönük sanayileşmeye dönük büyüme modeline dayanan bir ekonomik yapıya geçilmiştir. Yeni istikrar programı ile döviz kuru politikalarında yapılan temel değişikliklerden birisi, sürünen parite gibi daha esnek yapıdaki bir kur rejimine geçilmesidir. Bunda amaç, ihracattaki rekabet gücünü iyileştirerek ihracat yoluyla büyümeyi sağlamak ve cari açığı düşürmektir. Dolayısıyla TL'nin kademeli olarak değer kaybetmesi ihracata dayalı büyüme stratejisinin temel öğelerinden birisi olmuş ve 1980-1988 yılları arası dönemde uygulanan döviz kuru politikalarına eksen oluşturmuştur.

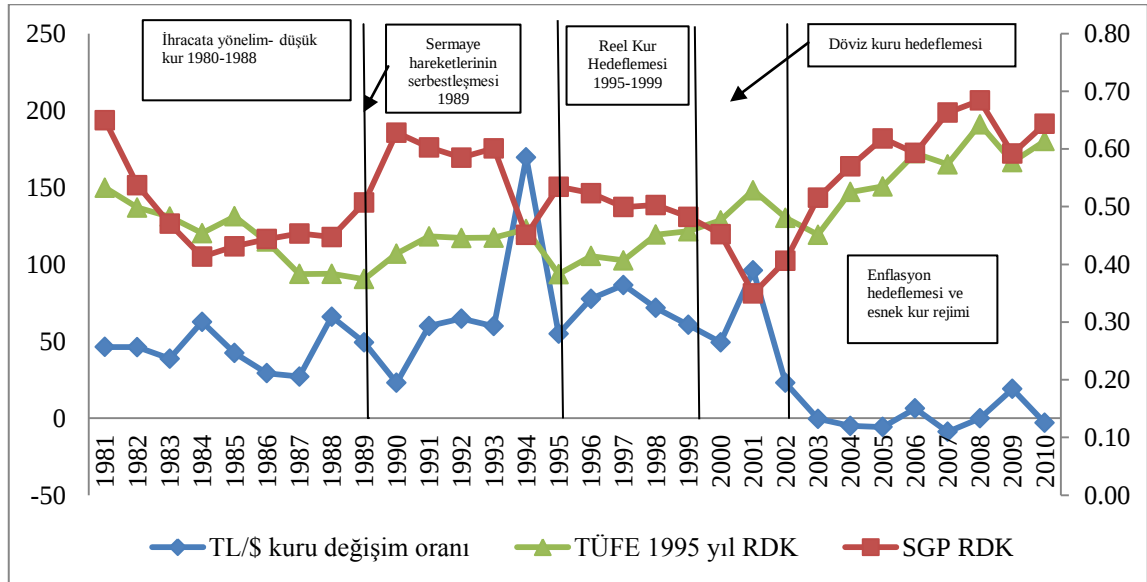
24 Ocak 1980 kararları ile birlikte 1 A.B.D Dolarının değeri 70 TL'ye yükseltilmiş, 1980 yılı içerisinde ve 1981 ortalarına kadar geçen süre zarfında TL sık

sık %1,5-5,5 oranları arasında devalüe edilmiş ve çoklu kur uygulaması sürdürülmüştür. Böylece TL'nin dış değeri düzenli bir şekilde düşürülerek, ihracata canlılık kazandırmaya yönelik aktif bir kur politikası yürürlüğe konulmuştur. 1981 yılından itibaren Merkez Bankası, TL ile yabancı paralar arasındaki kuru uluslararası piyasalar ve ekonomideki gelişmeleri esas alarak belirlemeye yetkili kılınmış, tek kur uygulamasına geçilmiş ve döviz kurları Merkez Bankası tarafından günlük olarak ilan edilmeye başlanmıştır. Uluslararası piyasalar ve para piyasasındaki gelişmelere göre kurlar her iş günü yeniden tespit edilmiştir. Bu uygulamanın amacı, resmi kur ile piyasa kuru arasındaki farkı gidererek uzun dönemde gerçekçi bir denge kuruna ulaşip dış dengeyi sağlamaktır (Grafik 6.4).

Merkez Bankası günlük kur uygulamasına 1983 yılında son vermiş, sadece TL'nin A.B.D. Doları cinsinden "esas kurunu" günlük olarak belirleyip ilan ettiği esas kur politikasına geçilmiştir. 1984 yılındaki Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu hakkındaki 30 Sayılı Karar'la Türkiye'de uygulanmakta olan kambiyo rejimi önemli ölçüde serbestleştirilmiştir. Bu kararla ticari bankalara kambiyo işlemlerinde Merkez Bankası'nın ilan ettiği kurların dışında bir kur uygulayabilme olanağı sağlanmış, dışarıda yerleşik kişilerin Türkiye'de Türk parasıyla tahsilat ve ödemelerde bulunmaları serbest bırakılmıştır. Ayrıca Türkiye'de kişilerin beraberlerinde döviz bulundurmaları, döviz hesabı açtırmaları, bu hesaptan efektif olarak kullanma dahil her türlü tasarrufla bulunabilmeleri ve Türkiye'de yapacakları işler nedeniyle dışarıda yerleşik kişilerden döviz kabul etmeleri serbest bırakılmıştır. Esas kur uygulamasına Temmuz 1985 tarihinde son verilmiştir (Arat, 2003:39).

1986 yılı başından itibaren bankaların döviz karşılıklarının belli miktarını Merkez Bankası'nda tutma zorunluluğu getirilmiş, bankaların kendi kurlarını belirleme serbestisi daraltılmış ve bankaların kur tespitinin TCMB kurlarının %1 altında veya üstünde olması prensibi kabul edilmiştir. Uygulamada sakıncaları gözlemlenen bu sistem 1986 yılı sonunda değiştirilmiş, bankaların ticari ve gayri ticari işlemler için uygulayacakları döviz ve efektif satış kurlarının TCMB tarafından günlük olarak belirlenen döviz ve efektif satış kurlarını geçmemek, alış kurları ise TCMB tarafından belirlenen döviz satış kurunun geçmemek üzere bankalarca serbest olarak belirlenmesi

esasî benimsenmiştir. Bankalararası işlemlerde uygulanacak döviz kurları eskiden olduğu gibi serbest bırakılmıştır. Bu doğrultuda, 1987 yılından itibaren banka dışında bazı kuruluşlarca (döviz büfeleri- yetkili döviz müesseseleri gibi) döviz alım satım işlemi yapma yetkisi tanınmıştır. 1988 yılında mali piyasalarda yapılan bir değişiklikle döviz kurlarının piyasa koşulları altında tespiti sistemine geçilmiştir. Bu amaçla TCMB bünyesinde Döviz ve Efektif Piyasaları kurulmuştur. 1988'den itibaren günlük döviz kurları, bankalar, özel finans kurumları, yetkili müesseseler ve TCMB Döviz ve Efektif Piyasaları Müdürlüğü'nün katıldığı bir alım-satım seansı olan "günlük kur belirleme seansları" ile belirlenmeye başlanmıştır.



Grafik 6.4: Döviz kuru politikaları ve kur ilişkileri (1980-2010)

1989 yılında 32 sayılı karar ile birlikte sermaye hareketleri üzerindeki tüm kısıtlamalar kaldırılmış ve kambiyo denetimleri önemli ölçüde azaltılmıştır. 1989 yılında verilen sermaye hesabı konvertibilitesine geçiş kararı, günümüz döviz kuru rejimi tercihini ve kur politikasını derinden etkileyen en önemli değişikliktir. Söz konusu karara göre, Türkiye'de yerleşik kişilere bankalar, özel finans kurumları ve yetkili müesseselerden istedikleri kadar döviz satın alma ve bunu yurt dışına transfer etme izni verilmiştir. Ayrıca dışarıda yerleşik kişilerin borsada işlem geçen Türk

menkul kıymetlerinin, Türkiye'de Sermaye Piyasası Kanunu'na göre faaliyet gösteren bankalar ve aracı kurumlar aracılığıyla satın almaları, satmaları, bu kurumlar aracılığıyla transfer etmeleriyle Türkiye'de yerleşik kişilerin bankalar ve özel finans kurumları aracılığıyla yabancı borsalarda işlem gören menkul kıymetleri satın almaları ve bu kıymetleri alış bedellerini transfer ettirmeleri serbest bırakılmıştır. Bunlara ek olarak, Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışından her türlü kredi almalarını ve Türk bankalarının döviz kredisi açmalarını düzenleyen esaslar da liberalleştirilmiştir. 1990 yılında Türkiye IMF'ye başvurarak TL'yi konvertibl bir para olarak tescil ettirmiştir (Arat, 2003:39-40).

Sermaye hareketlerinin serbest bırakılması ile birlikte ortaya çıkan kısa vadeli sermaye girişleri, artan kamu ve dış ticaret açıklarının finanse edilmesinde önemli bir işlev görmüştür. Ancak sermaye girişleri rezervlerde artışa ve dolayısıyla parasal genişlemeye yol açarak enflasyonist baskılara neden olmuştur. Öte yandan, 1988 yılının sonundan başlayarak kamu açıklarını finanse etmek amacıyla uygulanan yüksek reel faiz politikası ile birlikte ortaya çıkan yoğun sermaye girişleri TL'nin süregelen değer kaybının yavaşlamasına neden olmuş ve TL reel olarak değer kazanmaya başlamıştır. 1989 yılında sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinden sonra, 1989 ve 1990 yıllarında kısa vadeli sermaye girişi hızlanmış ve TL reel olarak değer kazanmıştır. 1991'de Körfez Savaşı'nın etkisiyle (net kısa vadeli sermaye çıkışlarının etkisiyle) TL reel olarak değer kaybetmiştir. 1992'de kurlardaki dalgalanma önemli ölçüde önlenmiş ve 1990-1992 yılları arasında uygulanan para programlarında döviz piyasası genellikle TCMB'nin açık pozisyonunu küçültme ya da kontrol altında tutma çabalarının sonucu olan müdahalelere uğramıştır. Fakat bu müdahaleler kur rejimini etkileyecek ölçüde yoğun olmamıştır. 1993'ün son aylarından itibaren piyasadaki fazla TL likiditesi ve açık pozisyon kapamaya yönelik döviz talebi, döviz kurları üzerinde baskı oluşturmuştur. Söz konusu baskı 1994 yılının ilk aylarında da devam etmiştir. TCMB, faiz oranlarını artırarak fazla likiditeyi çekmeye ve döviz kurları üzerindeki baskıyı kaldırmaya çalışmış ancak başarılı olamamış ve TL ABD Doları karşısında devalüe edilmiştir. 1990'dan itibaren Türkiye'de TCMB'nin müdahaleleri ile izlenen düşük kur politikası, döviz fiyatlarının aşırı şekilde yükseltileceği yönündeki beklentileri artırmış ve spekülasyonu özendirmiştir. Sonunda ekonomi 1994 başlarında ciddi bir krize girmiş ve

5 Nisan kararlarıyla biz dizi ekonomik tedbir yürürlüğe konmuştur. 1994 sonrası kur politikalarının amacı reel döviz kurunun istikrarını sağlamak olmuş, bu doğrultuda Merkez Bankası kısa vadeli enflasyon beklentilerine bağlı olarak döviz kurunun nominal olarak değer kaybetmesine izin vermiştir. 1994 yılında uygulanmaya konulan istikrar programının bir parçası olarak döviz kurunun, enflasyonun düşürülmesinde nominal çapa olarak kullanılması öngörülmüştür.

1995 yılından 1999 yılına kadar geçen süre, döviz kuru politikalarında önemli değişikliklerin yaşandığı bir dönemi temsil etmektedir. 1995-1999 döneminde gerçekçi kur politikası uygulaması başlamış, bir anlamda reel kurlar hedeflenmiştir. 1995 yılı başında IMF ile bir stand-by anlaşması imzalanmış ve yapılan anlaşma çerçevesinde 1 ABD Doları ve 1,5 Alman Markı olarak tanımlanan kur sepetinin aylık değerinin, öngörülen aylık enflasyon oranları kadar arttırılması kararı alınmıştır. 1995 yılı için öngörülen enflasyon oranına bağlı olarak hedeflenen kur sepetindeki artış oranı saptanmış ve bu tarihten itibaren kur sepetinin hedef değerleri piyasalara duyurulmuştur. Ancak 1995 yılında gerçekleşen döviz sepeti artış oranı (%60,1) gerçekleşen TEFE'nin (%64,9) altında kalmış ve kurlar reel olarak değerlendirilmiştir. 1995 yılında TCMB, kur sepetinde öngördüğü artışı gerçekleştirebilmek için döviz piyasalarına satım yönünde müdahalede bulunmuştur (Arat, 2003:41). 1996 yılında TCMB finansal piyasalarda istikrarın sağlanmasını sürdürülmesini sağlamaya yönelik para politikasına yardımcı olmak amacıyla reel döviz kurundaki dalgalanmayı en aza indirmeyi amaçlayan kur politikasını uygulamaya koymuştur. Bu uygulama ile reel kurlardaki dalgalanma minimize edilmiş, ancak reel değerlendirilmenin önüne geçilememiştir. TCMB 1997 ve 1998 yıllarında da aylık nominal devalüasyon oranını, öngörülen enflasyon oranına paralel olacak şekilde belirlemeye devam etmiştir. Bu kapsamda para ve kur politikasında 1996,1997 ve 1998 yıllarında büyük değişiklikler yapılmamıştır. Ancak 1997 yılında yaşanan uluslararası finansal krizlerin etkilerinin uzantısı, yolsuzluk iddiaları, siyasi istikrarsızlığın devam etmesi ve kamu açıkları 1998 yılında ekonomik performansı olumsuz yönde etkilemiştir. 1997 ve 1998'de yıl sonu itibariyle aylık ortalama kur sepetindeki artış, TEFE'deki yıllık ortalama artış oranının üzerinde gerçekleşmiştir. 1998'de Rusya'da yaşanan finansal krizin de etkisiyle TCMB piyasalardan net döviz alıcısı konumuna geçmiş ve kur politikası başarısız olmuştur.

1999 yılı sonuna kadar etkileri itibariyle esnek çapa, uygulamada da sürünen band rejimi uygulanmıştır. Kur, piyasada serbestçe belirlenmiş, fakat TCMB'nin yoğun müdahalesiyle kur artışları genelde enflasyon düzeyinde ya da bu düzeyin altında tutulmuştur. 1995'den 2000'e kadar TCMB reel kur dalgalanmasını engellemek ve tahmin edilen enflasyon oranları çerçevesinde belirlenen kur artış oranlarını tespit etmek suretiyle kur ayarlamalarının tahmin edilen enflasyona göre belirlendiği edilgen bir kur politikası uygulamıştır (Yapraklı, 2007:112).

Bu süreç Aralık 1999'da yürürlüğe konulan yeni bir istikrar programına kadar devam etmiştir. 9 Aralık 1999'da uygulamaya başlanan döviz kuruna dayalı istikrar programının temel hedefi, kronik hale gelen enflasyonu 2002 sonu itibariyle tek haneli orana düşürmektir. 2000 yılı için hedeflenen tüketici fiyat endeksi % 20, 2001 ve 2002 yılları içinse sırasıyla % 12 ve % 7 oranında bir artış olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda istikrar ve yapısal reformlar olmak üzere iki bölümden oluşan bu program üç temel öğeye dayandırılmıştır: (i) sıkı maliye politikası uygulayarak faiz dışı fazlanın arttırılması, yapısal reformların gerçekleştirilmesi ve özelleştirmenin hızlandırılması (ii) enflasyon hedefi ile uyumlu bir gelirler politikası uygulanması, (iii) yukarıda belirtilen unsurların enflasyon ve reel faizlerin düşürülmesine yapacağı katkıyı desteklemek ve ekonomik birimlere uzun vadeli bir bakış açısı kazandırmak için enflasyonun düşmesine odaklanmış para ve kur politikasının uygulanması. Program özü itibariyle enflasyonist beklentileri etkileyerek, geçmiş dönem ile gelecek dönem enflasyonu arasındaki bağı (enflasyon ataleti) kopmasını hedeflemiştir. Buna bağlı olarak, enflasyon beklentilerine yön verecek şekilde nominal döviz kurunun bir çapa olarak kullanılması uygun görülmüştür. Bu kapsamda, kur politikasının gelecekteki enflasyona endeksli olması nedeniyle Merkez Bankası kur sepetini “1 dolar + 0,77 Euro” olarak ilan etmiştir. Bu kur sepeti, 18 aylık bir süreyi kapsayacak şekilde günlük değer kaybının ilan edilmesine dayanmaktadır. Böylece, kur sepetinde oluşacak değer kaybı enflasyon hedefiyle uyumlu bir şekilde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. 2000 yılı sonu itibariyle kur sepetinin TL değerindeki yüzde değişim oranı % 20 olarak sabitlenmiştir. Bu oran aynı zamanda 2000 yılı tüketici fiyat endeksi bazlı enflasyon hedefidir. Öte yandan, açıklanan kur politikası, iki farklı döneme ait kur rejimi içermektedir:

1. Ocak 2000- Haziran 2001 dönemini kapsayan ilk 18 aylık sürede kur sepetinin değer kazanma oranı % 20 olacaktır. Bu kur rejimi, “enflasyon hedefine yönelik kur sepeti” veya önceden ilan edilen ve kur bandının olmadığı sürünen parite” olarak adlandırılmaktadır.
2. Temmuz 2001- Aralık 2002 dönemini kapsayan ikinci 18 aylık sürede, her çeyrekte kur bandının kademeli olarak genişlemesi ile birlikte dalgalı kur rejimine yumuşak geçişin tamamlanmasıdır. Bu kur rejimi “aşamalı olarak genişleyen bant” veya “önceden ilan edilen ve kur bandının olduğu sürünen parite” şeklinde nitelendirilmektedir.

İstikrar programı uygulanmaya başlanmadan önce 1995'den 2000 yılına kadar kur ayarlamaları tahmin edilen enflasyona göre tespit edilirken, 2000 yılı başından itibaren kur artış oranları hedeflenen enflasyon oranına göre tespit edilmiş ve uygulanmıştır. Kur rejimindeki değişiklik ile Merkez Bankası, 1995-1999 döneminde uyguladığı, temel amacı reel kur dalgalanmasını engellemek olan ve tahmin edilen enflasyon oranları çerçevesinde belirlenen kur artış oranlarını tespit etme uygulamasından, hedeflediği enflasyona yönelik bir kur rejimi uygulamasına geçmiştir. Diğer bir ifadeyle, edilgen bir kur politikası uygulamasından etken bir kur politikası uygulamasına bu kur rejimi değişikliği ile gidilmiştir. Aslında, 2000 yılı başında ilan edilen kur sepeti artış değerleri hedeflenen enflasyon oranı kadar tespit edildiği için kurlarda reel bir değerlenme olmayacağı düşünülmüştür. Ancak 2000 yılında TEFİ artış oranı hedeflenen % 20'nin üstünde % 32,7 olarak gerçekleşmiş ve kurlarda reel değerlenme olmuştur.

Uygulanmakta olan döviz kuruna dayalı istikrar programı Kasım 2000'de yaşanan likidite krizinden olumsuz yönde etkilenmiş; piyasadaki TL likiditesinin sıkışmasına bağlı olarak hem devlet iç borçlanma senetleri faiz oranlarının hem de para piyasası faiz oranlarının artmasına bağlı olarak bankalar Merkez Bankası'ndan TL ile birlikte döviz de talep etmişlerdir. Merkez Bankası net iç varlıklar tavanını aşarak, piyasaya hem TL likidite sağlamış hem de döviz satarak programı devam ettirmeyi

başarmıştır. Ancak, reel kur değeri lenmesi Şubat 2001 krizine kadar devam etmiştir. Buna bağlı olarak, artış oranı önceden ilan edilen kur sepeti uygulamasının devam ettirilemeyeceği anlaşılmış ve Hükümet kur rejimini değiştirerek serbest dalgalanan kur rejimine geçmiştir. 14 Nisan 2001 tarihinde açıklanan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile enflasyon hedeflemesi rejimine geçişin ön koşulları hazırlanmış, 2002-2005 döneminde örtük, 2006 yılından itibaren de açık enflasyon hedeflemesi rejimine geçilmiştir.

2001-2010 döneminde uygulanan para ve kur politikaları çerçevesinde TCMB, kurların ekonomik temel göstergelerle uyumlu olduğu dalgalı kur rejimini, enflasyonun kalıcı bir şekilde düşürülmesinde temel unsur olarak görmektedir. Dalgalı döviz kuru rejiminde TCMB, döviz kurunu bir hedef ya da bir politika aracı olarak kullanmamaktadır. Merkez Bankası'nın hedef olarak aldığı tek değişken enflasyon, hedeflerine ulaşmak için kullandığı temel politika aracı ise kısa vadeli faizlerdir. Bu çerçevede Merkez Bankası, döviz kuru, büyüme ya da cari açık gibi bir değişkeni hedeflemediği ve sadece kurlardaki aşırı dalgalanmaların önlenmesi amacıyla kurların seviyesine yönelik olmayan müdahalelerde bulunulduğu ifade edilmektedir⁵⁶. Bununla birlikte, Tablo 6.6'daki TCMB tarafından gerçekleştirilen alım/satım ihalelerinin ve alım/satım müdahalelerinin düzeyine bakıldığında, kurum tarafından iddia edildiği gibi (TCMB, 2014:11) nominal veya reel herhangi bir kur hedefinin bulunmadığı savı; 2002-2010 yılları arasındaki dönemde yine nominal ve reel kurların aşırı değeri lenme eğilimi ile birlikte düşünüldüğünde hedeflenen bir kur düzeyinin mevcut olduğunu düşündürmektedir.

⁵⁶ TCMB geçmiş yıllarda uyguladığı para ve döviz kuru politikaları çerçevesinde çeşitli dönemlerde döviz piyasalarına müdahalelerde bulunmasına karşın, döviz kurlarının serbest dalgalanmaya bırakıldığı 21 Şubat 2001 öncesinde yapılan müdahalelere ilişkin herhangi bir duyuru ya da istatistiki bilgi yayınlamamıştır. Ancak Şubat 2001'den bu yana döviz piyasalarında gerçekleştirilen ihale ve doğrudan müdahale işlemlerine ilişkin bilgiler TCMB internet sitesi aracılığıyla kamuoyuna duyurulmaktadır.

Tablo 6.6: TCMB tarafından yapılan döviz alım-satım tutarları (Milyon \$)
(TCMB Yılı Para ve Kur Politikası, 2014)

Yıllar	Döviz alım ihaleleri	Döviz satım ihaleleri	Döviz alım müdahaleleri	Döviz satım müdahaleleri
2002	795	-	16	12
2003	5.682	-	4.229	-
2004	4.104	-	1.283	9
2005	7.442	-	14.565	-
2006	4.296	1.000	5.441	2.105
2007	9.906	-	-	-
2008	7.584	100	-	-
2009	4.315	900	-	-
2010	14.116	-	-	-
Toplam	58.211	2.000	25.534	2.126

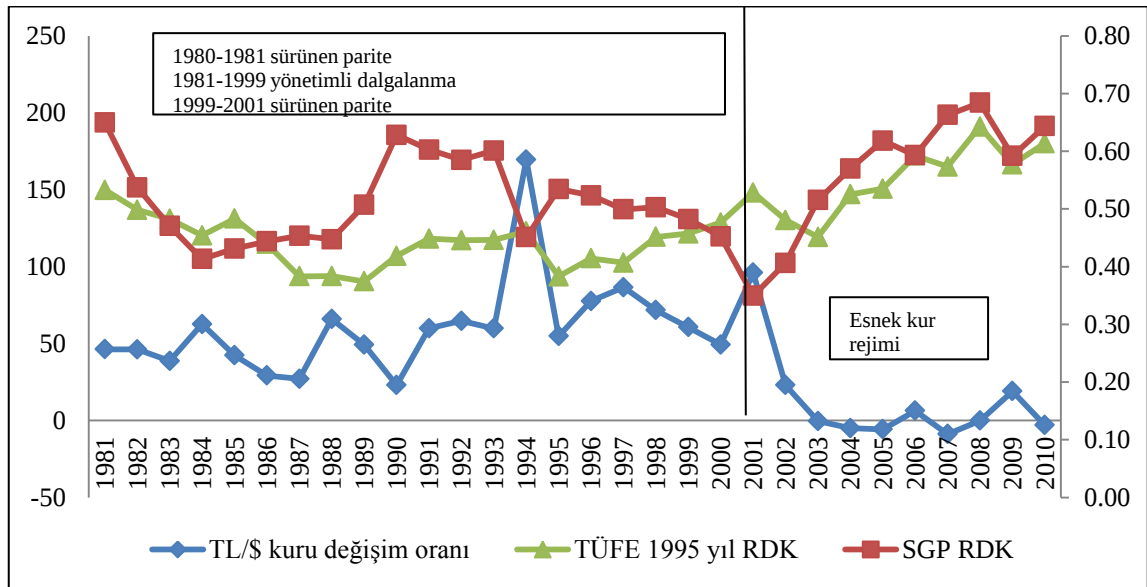
6.3.4. Döviz kuru rejimleri

Türkiye'de uygulanan döviz kuru rejimlerinin tarihsel gelişim süreci 1980 öncesi ve sonrası olmak üzere iki döneme ayrılabilir. 1980 öncesi dönemde, Türkiye'de sabit- ayarlanabilir sabit kur ve kambiyo kontrolü uygulanarak döviz kuru para otoritesi tarafından resmi olarak saptanmıştır. Kambiyo kontrolü ve genellikle aşırı değerlenmiş döviz kuru politikası, dış ticareti kontrol altında tutmanın temel bir aracı olarak uygulanmıştır. Bu politika ithal ikameci ve iç talebi karşılamaya yönelik sanayileşme politikasının adeta ayrılmaz bir parçası olmuştur. 1980 yılı ise döviz kuru politikalarında temel bir değişikliğin başlangıcı olmuş; denetimli sabit kur rejiminden dalgalı kur rejimine doğru bir geçiş eğilimi ortaya çıkmıştır. Söz konusu geçiş sürecinde görece daha az esnek olan alması kur rejimleri uygulanmış ve son olarak 2001 krizi ile birlikte dalgalı kur rejimine geçilmiştir (Tablo 6.7).

Tablo 6.7: Türkiye'de uygulanan yasal (de facto) Kur rejimleri: 1980-2013
(Kasman ve Ayhan, 2006:3)

1980:01 - 1981:04	Sürünen Parite
1981:05 - 1999:11	Yönetimli Dalgalanma
1999:12 - 2001:02	Sürünen Parite
2001:02 -	Dalgalı Kur

Türkiye ekonomisinde 1980-2010 yılları arasında kalan dönemde uygulanan döviz kuru rejimleri ile nominal ve reel kurların gelişimi arasındaki ilişkiye bakıldığında (Grafik 6.5), kur rejimi tercihi hangisi olursa olsun TCMB tarafından TÜFE cinsinden hesaplanan 1995 temel yıllık reel döviz kurunun ve SGP cinsinden reel döviz kurunun hiç bir zaman denge değerlerine ulaşmadıkları görülmektedir. Bu tespit, döviz kuru rejimi tercihinin satın alma gücü paritesinin sağlanması açısından, en azından Türkiye için, etken bir faktör olmayabileceğini akla getirmektedir.



Grafik 6.5: Döviz kuru rejimleri ve kur ilişkileri

Satın alma gücü paritesi hipotezinin uzun dönemde geçerliliği ile ilişkili olarak, döviz kuru rejimi seçimlerinin herhangi bir etkisinin olup olmadığını inceleyen uygulamalı çalışmalarda, özellikle esnek döviz kuru rejimi türlerinde nominal döviz kuru oynaklığının artmasına bağlı olarak pariteye dönüşün daha kolay sağlanabileceği hipotezi test edilmiştir. Bununla birlikte, söz konusu çalışmalarda döviz kuru rejimlerinin satın alma gücü paritesinin sağlanması açısından etken bir faktör olduğunu destekleyen ve desteklemeyen sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Türkiye ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda da elde edilen bulgular ilgili literatürle paralellik göstermektedir. Temurlenk (1999) Türkiye ve dış ticaretinde büyük paya sahip olan beş gelişmiş ülke arasında satın alma gücü paritesi hipotezini 1973-1996 dönemi için sabit

ve esnek döviz kuru rejimleri açısından test ettiği çalışmasında nispi satın alma gücü paritesinin sabit döviz kuru rejiminde geçerli, esnek döviz kuru rejiminde ise geçerli olmadığı yönünde bulgulara ulaşmıştır. Doğanlar ve Özmen (2000) IMF tarafından yapılan tanımlamaya göre esnek döviz kuru rejimini benimsemiş olarak kabul edilen Türkiye dahil 18 gelişmekte olan ülke için 1986-1997 dönemine ait üçer aylık veriler kullanarak yaptıkları çalışmada satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerli olmadığı yönünde sonuçlara ulaşmışlardır. Sulku (2010) Türkiye dahil 16 gelişmekte olan ülke için 1957:01-1999:12 döneminde uygulanan döviz kuru rejimleri ile satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerliliği arasındaki ilişkiyi test ettiği çalışmada, sabit ve esnek döviz kuru rejimlerinin satın alma gücü paritesinden sapmaları etkilemediği yönünde bulgulara ulaşmıştır. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisi için yapılan çalışmalarda elde edilen farklı bulgular, döviz kuru rejimi seçimi ile satın alma gücü paritesi hipotezinin uzun dönemde geçerliliğinin sağlanması açısından mutlak bir nedensellik ilişkisinin kurulamayacağına işaret etmektedir.

6.3.5. Para ikamesi

Geleneksel literatürde, para ikamesini ortaya çıkaran faktörler olarak genel kabul gören kronik ve yüksek enflasyon oranı, devalüasyon veya ulusal paranın değerinde aşırı düşüş yaşanacağına dair beklentiler, faiz farklılıklarından yararlanmak amacıyla yapılan arbitraj, finansal krizler ve politik belirsizlikler Türkiye ekonomisi açısından da geçerliliğini koruyan faktörlerdir. Para ikamesi söz konusu faktörlere bağlı olarak yabancı para talebini artmasına neden olmak suretiyle ulusal paranın değer kaybetmesine, dolayısıyla piyasa döviz kurunun aşırı dalgalanmasına yol açarak satın alma gücü paritesinden sapmaya neden olmaktadır.

Türkiye'de 1980 öncesi dönemde, ekonomik birimler tarafından yabancı para bulundurmamak ve kullanmak yasak olduğu için para ikamesi ciddi ve önemli bir sorun olarak mevcut değildi. Ancak, 24 Ocak 1980 kararları sonrası, kambiyo rejiminde yapılan değişiklikler sonucu, söz konusu yasak kalkmış ve yabancı para, ekonomik birimler tarafından çeşitli güdülerle talep edilir hale gelmiştir (Balaylar ve Duygulu, 2004:33). 1980 öncesi dönemde sadece cari işlemler için konvertibiliteye izin

verilirken, 1980 sonrası dönemde kambiyo kısıtlamalarının azaltılmaya başlanmasıyla işlem ve ihtiyat güdülerinin yanı sıra spekülasyon güdüsü ile de döviz talep edilmeye başlanmıştır. 24 Ocak Kararları'nın ardından Türkiye ekonomisinde para ikamesinin oluşmasında belirleyici olan politika kararlarının ilki Aralık 1983'den itibaren 28 Sayılı Karar ile ticari bankaların döviz işlemleri yapabilmeleri yönündeki izindir. Takiben, 30 sayılı Karar'a bağlı olarak 1984 yılından itibaren yurt içi yerleşikler bankalarda döviz tevdiat hesabı açtırmaya başlamışlardır. Ağustos 1989'da ise, 32 Sayılı Karar uyarınca döviz ve sermaye piyasalarında dışa dönük serbestleşme sağlanmış ve uluslararası sermaye hareketlerinin ekonomiye girişine olanak sağlandığı gibi yurt içi yerleşiklerin yabancı menkul kıymet edinmelerine de izin verilmiştir. Bu politikaların tümü para ikamesinin başlamasında etkindir ve sonuçta Türkiye ekonomisinde bir yandan kambiyo rejimini serbestleşmesinin doğal sonucu olarak; diğer yandan da yüksek oranlı enflasyon, mali açıklar, finansal krizler ve siyasal istikrarsızlıklar nedeniyle para ikamesi ileri boyutlara ulaşmıştır (Dumrul, 2010:205).

1980'li yılların ortalarından itibaren özellikle enflasyon oranlarındaki sürekli artış ve TL'nin diğer yabancı para birimleri karşısındaki değer kaybı Türk vatandaşlarının TL'den kaçmalarına ve yabancı paraya olan talebin artmasına neden olmuştur (Tablo 6.8). Döviz tevdiat hesaplarının varlığı ise yabancı para birimlerinin aynı zamanda tasarruf ve spekülasyon aracı haline gelmesine zemin oluşturmuştur. Ayrıca, 1989 yılında finansal sistemin de dışa açılmasıyla birlikte döviz cinsinden işlemlerin maliyetleri düşürülmüş ve bu dönemden itibaren döviz tevdiat hesaplarının getirileri, TL'ye bağlı varlıklardan düşük olmasına rağmen ülkedeki istikrarsız ortamdan dolayı para ikamesi süreci daha da hızlanmıştır. 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ciddi ekonomik krizler ile ulusal paraya duyulan güvenin iyice azalması para ikamesinin kalıcı bir sorun haline gelmeye başlamasına neden olmuştur. Tablo'da para ikamesi göstergeleri olarak kabul edilen DTH/Toplam Mevduat ve DTH/M2Y değerlerine bakıldığında, 1989 sonrası para ikamesi olgusunun 2002 yılına kadar genel olarak yükselen bir eğilim izleyerek sırasıyla 0,47 ve 0,54 değerlerine ulaştığı izlenmektedir. Bununla birlikte, 2001 yılının ikinci yarısından itibaren uygulanmaya başlanan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile birlikte mali istikrarın sağlanması, enflasyon hedeflemesi rejimine geçişle birlikte enflasyon oranlarındaki düşme, TL'de meydana

gelen değer artışı para ikamesi sürecinin tersine dönmeye başlamasına neden olmuştur. Ancak uzun süre yüksek ve kronik enflasyon yaşamış ölkelerde para ikamesinin tersine dönmesi ekonomide yaşanan iyileşmelere rağmen yavaş gerçekleşmektedir (Taşçı vd., 2009:104). Türkiye ekonomisinde de gözlemlenen bu duruma "dolarizasyon histeresisi" adı verilmektedir. Dolarizasyon histeresisi, gelişmekte olan ölkelerde anti-enflasyonist politikalar başarıyla uygulansa dahi ölkede yabancı paraya olan talebin düşmemesi ve para ikamesi sorununun süreklilik arz etmesi ile kendini göstermektedir (Dumrul, 2010:204).

Tablo 6.8: Para ikamesi göstergeleri (1985-2010) (TCMB EVDS)

Yıllar	Döviz Tevdiat Hesapları	Toplam Mevduat	M2Y	DTH/Toplam Mevduat	DTH/M2Y
1985	716	9.241	8.421	0,08	0,09
1986	1.188	13.967	10.424	0,09	0,11
1987	2.590	21.795	15.422	0,12	0,17
1988	5.439	35.075	23.751	0,16	0,23
1989	8.737	58.061	44.387	0,15	0,20
1990	14.098	87.598	72.952	0,16	0,19
1991	29.725	157.116	120.139	0,19	0,25
1992	80.767	275.550	229.725	0,29	0,35
1993	169.817	441.726	399.168	0,38	0,43
1994	410.442	1.128.525	860.778	0,36	0,48
1995	733.373	2.275.870	1.691.357	0,32	0,43
1996	1.590.108	5.342.999	3.484.434	0,30	0,46
1997	3.400.435	10.708.045	7.326.165	0,32	0,46
1998	6.848.982	19.660.712	14.723.229	0,35	0,47
1999	12.224.571	39.888.740	28.111.099	0,31	0,43
2000	22.659.040	54.588.099	47.612.529	0,42	0,48
2001	44.595.811	104.045.245	84.002.103	0,43	0,53
2002	62.278.554	131.675.673	115.504.774	0,47	0,54
2003	66.625.752	148.768.219	136.416.319	0,45	0,49
2004	69.577.857	182.684.526	167.614.898	0,38	0,42
2005	73.577.553	226.130.503	201.722.117	0,33	0,36
2006	87.637.403	271.009.118	258.337.465	0,32	0,34
2007	105.464.367	319.986.951	306.200.760	0,33	0,34
2008	115.653.274	406.523.143	363.369.608	0,28	0,32
2009	135.382.703	453.298.047	425.829.793	0,30	0,32
2010	138.756.354	511.647.656	491.154.317	0,27	0,28

Türkiye ekonomisinde para ikamesi olgusunun önemli bir boyutunu da, sermaye hesabı konvertibilitesinin gerçekleştiği 1989 yılından sonra yurt içinde yerleşik kişilerin varlıklarını yurt dışına efektif ve mevduat şeklinde çıkarmaları teşkil etmektedir. Bu amaçla talep edilen yabancı para miktarının artış göstermesi, TL'nin değer kaybetmesi yönünde bir etki yaratmak suretiyle cari kurun SGP döviz kurundan sapmasına neden olabilmektedir. Türkiye'nin uluslararası yatırım pozisyonundaki gelişmelere bakıldığında, yerleşiklerin yurt dışına efektif ve mevduat şeklinde aktardıkları miktar 2008 yılında birikimli olarak 79,1 milyar dolar ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır (Tablo 6.9).

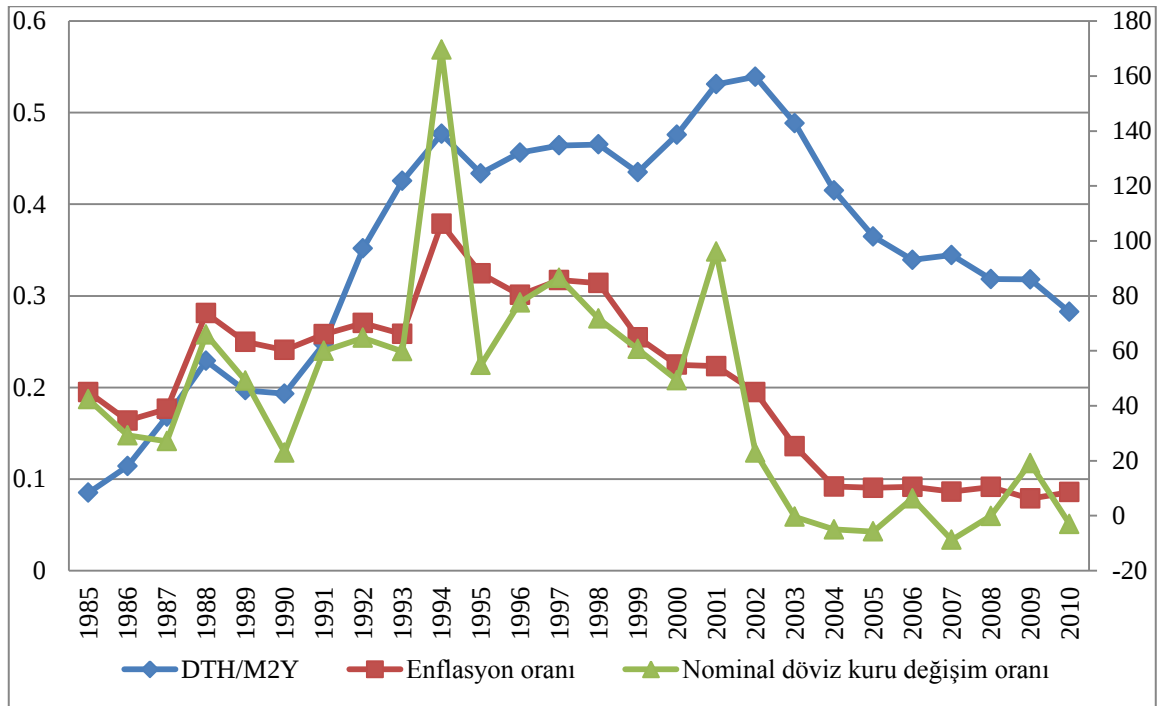
Tablo 6.9: Yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki efektif ve mevduat varlıkları (milyon \$)
(TCMB EVDS)

Yıllar	Bankalar		Diğer Sektörler	Toplam*	Bankalar		Diğer Sektörler	Toplam**
	Yabancı Para	Türk Lirası			Yabancı Para	Türk Lirası		
1989	-187	-	-	-187	-	-	-	-
1990	-567	-	-	-567	-	-	-	-
1991	-1.760	-	-	-1.760	-	-	-	-
1992	-2.142	-	-	-2.142	-	-	-	-
1993	-2.894	-	-	-2.894	-	-	-	-
1994	2.451	-	-	2.451	-	-	-	-
1995	-1.430	-	-	-1.430	-	-	-	-
1996	1.510	-	-	1.510	7.352	-	-	7.352
1997	-678	-	-	-678	7.625	-	-	7.625
1998	-752	-	-	-752	8.773	-	-	8.773
1999	-1.454	-	-	-1.454	9.569	-	10.051	19.620
2000	-1.690	-	-	-1.690	11.007	-	8.620	19.627
2001	927	-	-	927	10.392	-	9.415	19.807
2002	594	-	-	594	9.980	-	9.808	19.788
2003	724	-	-	724	9.795	-	11.413	21.208
2004	-5.965	-	-	-5.965	16.143	-	14.000	30.143
2005	-342	-	-	-342	17.616	-	18.304	35.920
2006	-10.293	-	-	-10.293	29.150	-	26.733	55.883
2007	-3.526	-	-	-3.526	34.577	-	30.495	65.072
2008	-9.065	-766	-3.496	-13.327	42.661	3.353	33.180	79.193
2009	6.054	626	6.030	12.710	37.395	2.744	27.539	67.678
2010	13.450	140	-4.848	8.742	24.064	2.509	31.587	58.160

Not: * Ödemeler dengesi yıllık ayrıntılı sunumundaki yıllık değişimler üzerinden hesaplanmıştır.

** Uluslararası yatırım pozisyonu tablosundan hesaplanmıştır. Tablodaki veriler birikimli değerlerdeki yıllık değişimleri göstermektedir.

Grafik 6.6'da Türkiye ekonomisinde nominal döviz kuru ile para ikamesi göstergelerinden birisi olan DTH/M2Y'nin arasındaki paralel ilişki net bir şekilde görülmektedir. Özellikle finansal kriz dönemlerinde nominal döviz kurundaki aşırı dalgalanmalarında sadece sermaye çıkışları değil, finansal spekülasyonların devalüasyondan kazanç sağlamak amacıyla yabancı para talebinin artması para ikamesinin derecesinin artmasında önemli rol oynamıştır. DTH/M2Y göstergesinin en yüksek değerlerine kriz dönemlerinde ulaştığı görülmektedir.



Grafik 6.6:Nominal döviz kuru, enflasyon oranı ve DTH/M2Y (1985-2010) (TCMB EVDS)

6.3.6. Dalgalanma korkusu, temel günah, ani duruş ve uluslararası rezervler

2001 yılından itibaren döviz kuru resmi (de jure) olarak dalgalanmaya bırakılan Türkiye ekonomisinde TCMB'nin döviz kurundaki dalgalanmalara duyarsız kalamaması ve döviz piyasasına fiili olarak (de facto) müdahale etmesi dalgalanma korkusu ile hareket ettiğini göstermektedir. İktisadi karar birimlerinin döviz cinsinden yükümlülüklerini göz ardı edemeyen TCMB, döviz rezervlerini ve faiz oranlarını kullanarak kur piyasasında gerçekleşen dalgalanmaların boyutlarını küçültmek istemektedir. Bu nedenle TCMB dalgalı kur rejimi uygulanmasına karşın, para politikası faaliyetlerini sermaye hareketlerinden bağımsız bir biçimde yürütememektedir (Ardor ve Varlık, 2008:283).

Dalgalanma korkusu, uluslararası finansal sistemin "temel günahı" olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkelerin uluslararası piyasalarda kendi para birimleri cinsinden borçlanamamaları açısından değerlendirildiğinde, 2002-2010 döneminde Türkiye'de özel kesimin kamu kesimini de aşacak şekilde yüksek borç/ yükümlülük dolarizasyonuna sahip oldukları ve dış borçlarının arttığı görülmektedir. Bu durum, özel kesimin kur piyasasında yaşanan dalgalanmaların olumsuz etkilerine önemli ölçüde açık olduğunu göstermektedir. Tablo 6.10'da da görüldüğü gibi özel kesimin dış borcunun toplam dış borç içindeki payı 2002 yılından sonra hızla yükselmiş, kamu kesiminin dış borcunun toplam dış borç içindeki payı ise hızla düşmeye başlamıştır. 2006 yılından başlayarak kamu kesiminin dış borcunun toplam dış borç içindeki payının özel kesimin dış borcunun toplam dış borç içindeki payının altına düştüğü görülmektedir. Sonuç olarak, 2002–2010 döneminde özel kesimin dış borcunun toplam dış borç içindeki payının arttığı ve kur riskinin ağırlıklı olarak özel kesim üzerinde yoğunlaştığı söylenebilir. Bu durum sermaye hareketlerinin aniden durması ya da tersine dönmesine bağlı olarak ulusal para biriminin değer kaybetmesi, döviz cinsinden borçlanan fakat döviz cinsinden gelir elde edemeyen özel kesimin malî yapısını olumsuz bir biçimde etkilemekte ve ekonominin temel kırılmalık kaynaklarından biri olmayı sürdürmektedir.

Tablo 6.10: Türkiye'nin dış borçlarının borçluya ve vadeye göre gelişimi (milyon \$)
(TCMB EVDS)

Yıllar	Toplam	Borçluya Göre		Kısa vadeli	Orta ve Uzun vadeli
		Kamu	Özel		
1989	43.911	37.272	6.638	5.745	38.166
1990	49.035	41.611	10.770	9.500	39.535
1991	52.381	42.495	11.128	9.500	42.881
1992	58.595	43.205	15.390	12.660	45.935
1993	70.512	46.933	23.579	18.473	52.039
1994	68.705	51.518	17.186	11.187	57.518
1995	75.948	54.174	21.774	15.500	60.448
1996	79.299	52.573	26.725	17.072	62.227
1997	84.356	50.832	33.523	17.691	66.665
1998	96.351	54.325	42.026	20.774	75.577
1999	103.123	55.113	48.011	22.921	80.202
2000	118.602	64.171	54.431	28.301	90.301
2001	113.592	71.480	42.112	16.790	96.802
2002	129.559	86.536	43.023	16.424	113.135
2003	144.079	95.217	48.863	23.013	121.066
2004	160.992	97.078	63.914	32.205	128.787
2005	169.919	85.836	84.083	38.283	131.636
2006	207.736	87.265	120.471	42.623	165.113
2007	249.478	89.326	160.152	43.135	206.343
2008	280.367	92.354	188.013	53.104	227.263
2009	268.374	96.769	171.605	49.711	218.663
2010	289.387	100.791	188.597	78.217	211.170

Dalgalanma korkusu sermaye hareketlerinin aniden durması veya tersine dönmesi açısından değerlendirildiğinde, gerek küresel likiditedeki artış gibi dış koşulların gerekse Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'nın yarattığı güven ortamı gibi iç koşulların etkisiyle 2002 yılından başlayarak Türkiye ekonomisine yönelik yabancı sermaye girişlerinin arttığı ve sermaye hareketlerindeki dalgalanma boyutlarının ise yükseldiği görülmektedir (Tablo 6.11). Bu durum Kasım 2001'den başlayarak dalgalı kur rejimine geçen Türkiye Ekonomisinde TCMB'nin sermaye hareketlerinden bağımsız bir biçimde para politikası uygulayabilmesini önemli ölçüde sınırlamıştır. 2002-2010 döneminde cari işlemler hesabı açık vermesine karşın yabancı sermaye

girişlerinde önemli bir artış görülmüştür. Dolayısıyla bu dönemde rezerv birikimine yol açan faktör yoğun sermaye girişleridir (Balaylar, 2011b:29-30).

Tablo 6.11: Ödemeler dengesi ana hesapları (Milyon \$) (TCMB EVDS)

Yıllar	Cari işlemler hesabı	Sermaye ve finans hesabı	Net hata ve noksan	Genel denge
2002	-626	1.172	-758	-212
2003	-7.515	7.162	4.450	4.097
2004	-14.431	17.702	1.071	4.342
2005	-22.309	42.685	2.824	23.200
2006	-32.249	42.689	185	10.625
2007	-38.434	48.700	1.757	12.015
2008	-41.959	34.558	4.703	-2.758
2009	-13.991	9.758	5.066	791
2010	-48.528	58.957	4.575	14.968

Türkiye ekonomisi, dış finansal serbestlik ortamında üç kez (1994, 1998 ve 2001) sermaye akımlarında keskin geri dönüş (ani durma) yaşanmıştır. 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ani durmalar sırasında tüketimde, yatırımda ve milli gelirden çöküşler olmuş, banka kredilerinde daralmalar yaşanmış ve İMKB endeksi yüksek oranlı düşüşler sergilemiştir. Her iki ani durmada da para ve bankacılık krizlerine eşlik etmiş, TL değer kaybederken cari işlemler hesabında keskin geri dönüşler ortaya çıkmıştır (Varlık, 2007:193). Dolayısıyla, Türkiye ekonomisi sermaye hareketlerinin durması ve/veya tersine dönmesi sonucunda döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaların yerleşiklerin bilançolarında yaratabileceği hasarlara önemli ölçüde açıklık göstermektedir. Bu nedenle Şubat 2001 krizinden sonra resmi olarak dalgalı kur rejimi uygulanmasına karşın, TCMB kur piyasasına fiili olarak müdahale etmektedir. TCMB, yabancı sermaye girişlerine paralel olarak döviz rezervlerini artırarak döviz kurlarının daha fazla düşmesini; sermaye çıkışlarında ise döviz arzını arttırarak döviz kurlarının daha fazla yükselmesini önlemektedir. Buna göre, Şubat 2001 krizinin ardından resmi olarak dalgalı kur rejiminin uygulandığı Türkiye ekonomisinde, merkez bankasının kur piyasasında yaşanan dalgalanmalara fiili olarak müdahale etmesi, 2002 yılından sonra dalgalanma korkusunun yaşandığının bir göstergesidir.

Tablo 6.12'de görülebileceği gibi TCMB özellikle 2003 sonrasında rezerv biriktirmek amacıyla yoğun bir şekilde döviz alımı yapmış ve 2002 yılında 27 milyar dolar olan döviz rezervleri 2010 yılında 80 milyar doların üstüne çıkmıştır. Bu durum da Türkiye ekonomisinde can yeleği ile dalgalanmanın⁵⁷ (*floating with life jacket*) yaşandığını göstermektedir. Türkiye'deki yerleşiklerin yurtdışından ulusal para birimi ile dış borç alamadığı bir ortamda başta finansal olmayan özel kesimin dış borcundaki artış ve dolarizasyon sorunu nedeniyle TCMB yüksek düzeyde döviz rezervi biriktirerek döviz kurlarının can yeleği ile dalgalanmasına izin vermiştir (Ardor ve Varlık, 2008:314).

Tablo 6.12: TCMB tarafından yapılan döviz alım-satım tutarları (Milyon \$)
(TCMB Yılı Para ve Kur Politikası, 2014).

Yıllar	Döviz alım ihaleleri	Döviz satım ihaleleri	Döviz alım müdahaleleri	Döviz satım müdahaleleri	Toplam net döviz alımları	Brüt döviz rezervleri
2002	795	-	16	12	799	27.006
2003	5.682	-	4.229	-	9.881	33.724
2004	4.104	-	1.283	9	5.378	36.006
2005	7.442	-	14.565	-	22.007	48.320
2006	4.296	1.000	5.441	2.105	6.632	58.332
2007	9.906	-	-	-	9.906	71.568
2008	7.584	100	-	-	7.484	69.715
2009	4.315	900	-	-	3.415	70.689
2010	14.116	-	-	-	14.116	80.696
Toplam	58.211	2.000	25.534	2.126	76.619	

Türkiye ekonomisi açısından rezerv biriktirmenin önemli bir maliyetinin olduğu da dikkate alınması gereken bir boyut teşkil etmektedir. Literatürde rezerv biriktirmenin maliyeti, bir yıl vadeli ulusal hazine bonusu faiz oranı ile ABD hazine bonusu faiz oranı arasındaki farkın döviz rezervlerine uygulanarak GSYİH'ya oranlaması ile hesaplanmaktadır. Toplam rezerv maliyeti söz konusu dönem için yine ulusal faiz oranlarındaki düşüşe paralel azalmıştır (Tablo 6.13). 2003 yılında rezerv biriktirmenin maliyeti GSYİH' nın % 4,75'i iken, 2010 yılında bu oran % 0,72'ye düşmüştür. Dönem ortalaması ise GSYİH' nın % 1,80'idir. Kümülatif olarak 97,7 milyar TL düzeyinde bir maliyet söz konusudur.

⁵⁷ Can yeleği, merkez bankalarının yüksek miktarda uluslararası rezerv tutması anlamında kullanılmaktadır.

Tablo 6.13: Türkiye'de rezerv biriktirmenin maliyeti (Balaylar, 2011b:32)

Yıllar	Faiz farkı* (%)	Rezerv biriktirmenin maliyeti (milyon TL)	Rezerv biriktirmenin maliyeti / GSYİH (%)
2003	0,43	21.606,60	4,75
2004	0,23	11.820,22	2,11
2005	0,13	8.370,51	1,29
2006	0,12	10.092,60	1,33
2007	0,14	13.301,21	1,58
2008	0,16	14.322,38	1,51
2009	0,09	10.280,12	1,08
2010	0,07	7.906,28	0,72

Not: * Bir yıl vadeli DİBS ikincil piyasa faiz oranı ile bir yıl vadeli ABD hazine bonosu faiz oranı farkı.

Bu düzeyde bir rezerv maliyetini oluşmasında uluslararası standartlara göre öngörülenin üzerinde döviz tutulması da etkili olmuştur. Nitekim Uluslararası Para Fonu tarafından ülke rezervinin yeterliliği için kullanılan yaklaşımda, döviz rezervlerinin asgari üç aylık ithalat tutarını karşılaması gerekliliği kabul görmektedir. Oysa Türkiye'de 2003 sonrası dönemde döviz rezervlerinin ithalatı karşılama oranı üç aylık ithalatın üzerinde olup, dönem ortalaması 5,08 ay iken 2010 yılı itibariyle 5,22 aydır. Sonuç olarak, Türkiye ekonomisinin uluslararası rezerv birikimi düzeyinin optimal olarak kabul edilen düzeylerden farklılık göstermesi, Polterovich vd. (2003)'in ileri sürdüğü gibi, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasının bir sebebi olarak değerlendirilebilir.

6.3.7. Ekonomik büyüme

Türkiye ekonomisinin ekonomik büyüme sürecinde üretim ve dış ticaret modelinde gerçekleşen yapısal dönüşümlere bağlı olarak, devlet tarafından uygulanan döviz kuru politikaları ile cari reel döviz kurunun uzun dönem denge değerinden sapmasına ve piyasa döviz kurunun satın alma gücü döviz kurundan sapmasına neden olacak şekilde hareket edildiği ya da sapmaya müdahale edilmediği görülmektedir.

24 Ocak 1980 kararlarıyla Türkiye ekonomisinde önemli yapısal dönüşümlere gidilmiş, dışa dönük ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimsenmiş, böylece ithal ikameci politikalarla baskı altına alınmış olan dış ticaret yapısı önemli ölçüde

liberalleştirilmiştir. Bu doğrultuda Türkiye ekonomisinin firmalarının uluslararası rekabet gücünü ve ihracatını arttırabilmek için 1980'li yıllarda sürekli rekabetçi devalüasyonlar yapılmak suretiyle ulusal paranın değeri düşürülmüştür (Balaylar, 2011:144). 1989 yılındaki 32 Sayılı Karar ile sermaye hareketlerinin serbestleşmesi sonucunda 1990'lı yıllarda gündeme gelen kısa vadeli sermaye girişlerine dayalı politikalar sonucunda ulusal para değerlenmiş; bu olgu reel sektörün dış rekabet gücünün azalmasına neden olurken, ithalatı özendirerek dış ticaret ve cari açığın artmasına neden olmuştur. Sermaye girişlerinin neden olduğu aşırı değerli kur, yatırımların giderek ticaret konu olmayan sektörlerle yönelmesini de teşvik etmiştir. Reel yatırımlardan uzaklaşan, ihracata dönük büyüme yerine ithalata dayalı büyümeyi ve ticarete konu olmayan sektörlerle yönelik sabit sermaye yatırımlarını özendiren bu politikalar 1990 sonrası politikaların ana çerçevesini oluşturmuştur. Diğer taraftan, ihracat için gerekli olan ithalatı ikame edecek sektörlerle yönelik yatırımlar da yapılmayarak ihracatın ithalata bağımlılığı daha da artmıştır (Eşiyok, 2008:153).

1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşması ile birlikte, Türkiye'nin Asya ülkelerine karşı imalat sanayi içerisinde emek yoğun sektörlerde rekabet gücü düşerken, iç ve dış pazarların bir bölümünü söz konusu ülkelere kaptırmış; iç piyasada söz konusu ülkelerin ucuz ürünleri ile rekabet edemeyen bir çok tesis üretim faaliyetini durdururken, geleneksel sektörlerde ihracat payı önemli ölçüde aşınmıştır (Eşiyok, 2012:76-77). 2001 yılında yaşanan krizin ardından dünyada ortaya çıkan likidite bolluğu ve paralelinde oluşan düşük faiz oranları ile Türkiye'de 2002 yılından itibaren uygulanmaya başlanan enflasyon hedeflemesi rejiminin bir gereği olarak faiz oranlarının dış piyasalara göre oldukça yüksek tutulması, yabancı sermaye girişlerine dolayısıyla da reel döviz kurunun daha da değerlenmesine yol açmıştır. Rekabet gücünün kaybına yol açan bu gelişmeler ihracata yönelecek ya da ithalatla rekabet edebilecek üreticiler için rekabet gücü kazanma baskısı ortaya çıkarmıştır. Reel döviz kurlarının artması ile kaybedilen rekabet gücü, yine yüksek reel kurların yarattığı ithalat avantajı ve reel ücretlerin baskı altına alınması yoluyla geri kazanılmaya çalışılmıştır (Balaylar, 2011:145). Sonuç olarak, bir yandan Gümrük Birliği sonucunda iç pazarın dış dünyanın ürünlerine açık hale gelmesi, diğer yandan kısa vadeli sermaye hareketleri sonucunda aşırı değerlenen kur rejimi ithalatı teşvik ederken, sanayide yapısal değişimi

sağlayacak gerekli dönüşümlerin sağlanamaması sonucunda sanayinin rekabet gücü düşmüş, Tablo 6.14'de görüldüğü üzere Türkiye ekonomisi tarihinin en büyük dış ticaret ve cari açıkları gündeme gelmiştir (Eşiyok, 2008:152-153).

Tablo 6.14: Ödemeler dengesi göstergeleri (Kalkınma Bakanlığı, TÜİK)

	Toplam ihracat (milyon \$)	Toplam ithalat (milyon \$)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)	Dış ticaret dengesi/GSYİH (%)	Cari işlemler dengesi/GSYİH (%)
1980	2.910	7.909	36,8	-5,1	-3,8
1985	7.958	11.344	70,2	-3,3	-1,1
1990	12.959	22.302	58,1	-4,7	-1,3
1995	21.637	35.709	60,6	-5,8	-1,0
2000	27.775	54.503	51,0	-8,3	-3,7
2001	31.334	41.399	75,7	-1,7	1,9
2002	36.059	51.554	69,9	-2,8	-0,3
2003	47.253	69.340	68,1	-4,4	-2,5
2004	63.167	97.540	64,8	-5,8	-3,7
2005	73.476	116.774	62,9	-6,9	-4,6
2006	85.535	139.576	61,3	-7,8	-6,1
2007	107.272	170.063	63,1	-7,2	-5,9
2008	132.027	201.964	65,4	-7,1	-5,7
2009	102.143	140.929	72,5	-4,0	-2,3
2010	113.883	185.544	61,4	-7,7	-6,4

Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaret yapısında 1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren belirginleşen ve 2001 krizinden sonraki süreçte de artık yapısal bir özelliği haline dönüşen üç temel eğilim ithalatlaşma, üretimin uluslararasılaşması (endüstri-içi ticaret) ve Asyalılaşma olarak nitelenmektedir. Asya-Pasifik ülkelerinin tetiklediği yeni rekabet ortamı, uluslararası piyasalarda döviz kurları başta olmak üzere göreceli fiyatlardaki farklılaşmalar, büyük ölçekli yerli şirketlerin küresel aktörler haline gelmesi, devir-birleşme-satın almalar nedeniyle ölçek ekonomisinde yaşanan gelişmeler, üretim ve dış ticaretin yapısındaki bu dönüşümü başlatan unsurlar olarak sayılabilir. Ancak, bu unsurların başlattığı dönüşüm, özellikle TL'nin değer kazanması ve dezenflasyon süreci ile birlikte hız kazanmıştır (Yükseler ve Türkan, 2008).

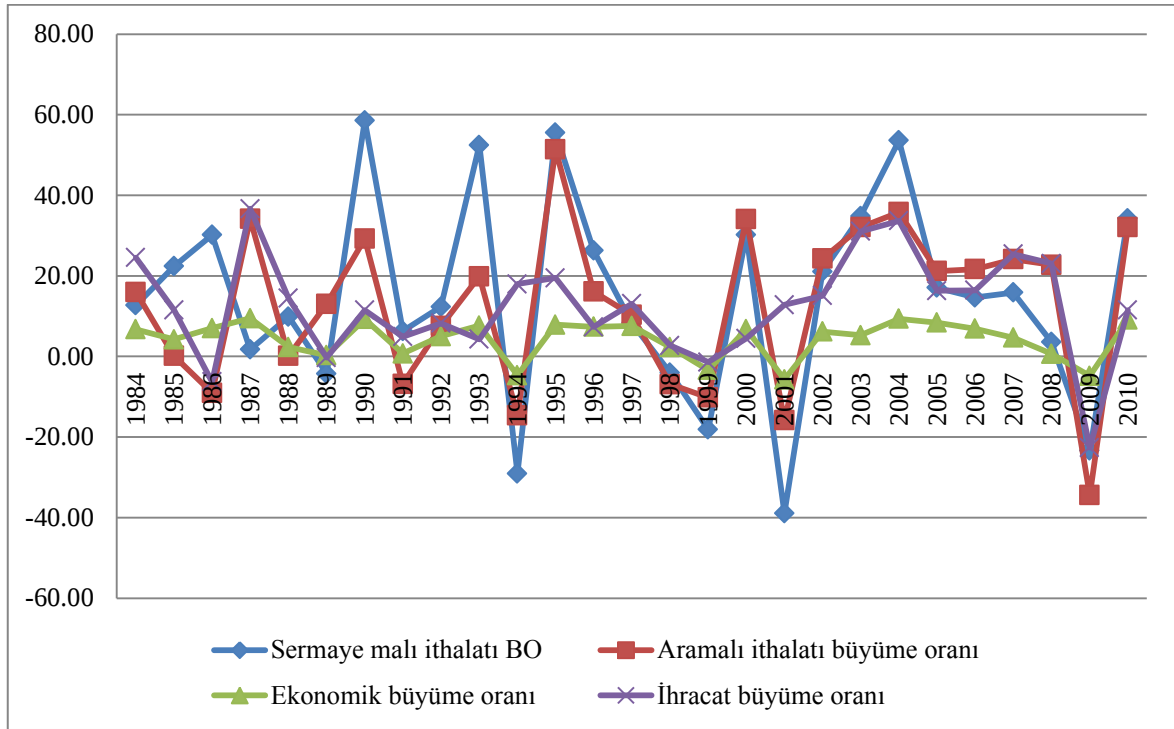
Türkiye ekonomisinde ihracata yönelik sektörlerin giderek artan bir şekilde ithal girdilere bağımlı hale geldiği görülmektedir. 1980'li yıllarda gündeme gelen yeniden yapılanma politikaları sonucunda, 1930'lu ve 1960'lı yıllarda kurulan ve Türkiye sanayisine girdi sağlayan (ara malı üreten) bir çok KİT ve üretim sektörü zamanla üretimden çekilmeye başlamış, bunun sonucunda ekonominin ara mala olan bağımlılığı daha da artmıştır (Eşiyok, 2008:152). Bununla birlikte, ticari liberalizasyonun gelişmekte olan ülkelerde görülen önemli bir sonucu olan toplam ithalat ile alt ithalat kalemlerindeki artışlar Türkiye ekonomisinde de yaşanmıştır (Tablo 6.15). İmalat sanayisinde üretim kompozisyonunun ithal girdi kullanımının yüksek olduğu sektörler lehine değişmesi ve TL'nin değerlenmesi ithalata bağımlılığı artıran diğer önemli faktörler olarak görülmektedir.

Tablo 6.15: Sermaye ve ara malı ithalatı (Milyon \$) (Kalkınma Bakanlığı, TÜİK)

Yıllar	Sermaye malı	Pay (%)	Ara malı	Pay (%)	Toplam ithalat
1980	1.581	0,20	6.158	0,78	7.909
1985	1.830	0,16	9.052	0,80	11.344
1990	4.041	0,18	16.154	0,72	22.302
1995	8.119	0,23	25.078	0,70	35.709
2000	11.365	0,21	36.010	0,66	54.503
2001	6.940	0,17	30.301	0,73	41.399
2002	8.400	0,16	37.656	0,73	51.554
2003	11.326	0,16	49.735	0,72	69.340
2004	17.397	0,18	67.549	0,69	97.540
2005	20.363	0,17	81.868	0,70	116.774
2006	23.348	0,17	99.605	0,71	139.576
2007	27.054	0,16	123.640	0,73	170.063
2008	28.021	0,14	151.747	0,75	201.964
2009	21.463	0,15	99.510	0,71	140.928
2010	28.818	0,16	131.445	0,71	185.544

1984-2010 döneminde alt ithalat kalemlerindeki değişim ile ihracat artış hızı ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkilere bakıldığında (Grafik 6.7), açıkça görüleceği üzere, Türkiye'nin ekonomik büyüme hızı ile ara malı ve sermaye malı ithalatı arasında yüksek derecede bir paralellik söz konusudur. Özellikle, 2001 yılını takiben ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanmasına paralel olarak ekonomik büyüme, ihracattaki artış oranı ile sermaye malı ve ara malı ithalatındaki gelişmelerin eşanlı ve hemen hemen aynı

oranda ortaya çıkması, Türkiye ekonomisinde ithalata dayalı ihracat ile ithalata dayalı bir büyüme olgusunun önemli işaretleri olarak yorumlanabilir (Gerni vd., 2008:5).



Grafik 6.7: İthalat kalemleri, ihracat ve ekonomik büyüme oranları (1984-2010, %) (TÜİK)

Türkiye ekonomisinde imalat sanayi içinde endüstri-içi ticaretin gittikçe ağırlıklı bir yapı kazanması üretimin uluslararasılaşması sürecini hızlandırarak ithalata bağımlılığı artırıcı bir diğer unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Endüstri- içi ticaret oranlarına kriz öncesi (1996-2000) ve kriz sonrası (2001-2007) dönemler itibariyle bakıldığında, imalat sanayi genelinde 1996-2000 döneminde % 46,8 olan ortalama endüstri-içi ticaret oranının (sektörlerin dış ticaret hacmi içindeki payları ile ağırlıklandırılmış), 2002-2007 döneminde % 61,4'e yükselmiştir. Türkiye'de son yıllarda gerçekleşen devir-birleşme ve özelleştirmeler sayesinde ölçek ekonomisinin artması, otomotiv ve dayanıklı tüketim malları üretiminde oligopolistik yapının güçlenmesi ve bu sektörlerde önemli bir ürün çeşitliliği ortaya çıkmasının endüstri-içi ticaretin yaygınlaşmasında etkili olduğu görülmektedir. Bu etkenlere ilave olarak, bazı sektörlerde yabancı sermayeli kuruluşların hakimiyetinin artması ve ithal girdilerin görece olarak ucuzlamasına katkıda bulunan aşırı değerlenmiş TL'nin de firmaları ithal

girdi kullanımına yönlendirmek suretiyle, imalat sanayinde endüstri-içi ticareti artıran etkenler olduğu düşünülmektedir (Yükseler ve Türkan, 2008:15).

Türkiye ekonomisinde üretim modelindeki dönüşüme bağlı olarak ithalata bağımlılığı artıran bir diğer unsur, Asya-Pasifik bölgesinin dünyanın üretim üssüne dönüşmesi nedeniyle ortaya çıkan cazip fiyatlardır. Avrupa Birliği ülkeleri ihracat açısından önemli ticaret partnerimiz olmaya devam ederken, Türkiye'nin ithalat ve dolayısıyla dış ticaret dengesinde Asya ülkelerinin ağırlığı gittikçe artmaktadır. Türk Lirasında yaşanan değerlenme nedeniyle “Asya’dan al, Avrupa’ya sat” eğiliminin son yıllarda daha da belirginleşmesi, dış ticarete “Asyalılaşıma” olgusunu ortaya çıkarmıştır. Bu olgu, yerli firmaların Avrupa piyasasında kalabilmeleri açısından rekabet koşullarının getirdiği bir zorunluluk olduğu kadar, daha önce mal ithal edilen AB ve ABD’li firmaların Asya’ya taşınmasının da bir sonucu olarak görülmektedir. Dış ticarete yaşanan bu coğrafi değişimin, Türkiye’nin üretim modeli, fiyatlar genel düzeyi ve istihdam yapısında da önemli sonuçlar ortaya çıkardığı gözlenmektedir (Yükseler ve Türkan, 2008:89). Saygılı vd. (2010) tarafından imalat sanayinde faaliyet gösteren 145 firmaya ilişkin anket çalışmasının sonuçlarına göre firmaları hammadde ve makine-teçhizat ithalatına iten faktörlerden birisi ucuza temindir. Buna göre ithal mallarında ucuzluğa neden olan ilk üç faktörden en önemlisi olarak Çin ve Hindistan gibi ülkelere ucuza temin imkanı (kur etkisi hariç) (%36,3) olduğu görülmüştür. Bunu takiben, sırasıyla, döviz kurunun ucuzlaması (%32,6), dahilde işleme rejiminin avantajları (%12,2) ve Gümrük Birliği’nin avantajları (%9,5) etkili olan diğer başlıca faktörler olarak değerlendirilmektedir. Ucuzluk faktörü yatırım mallarının ithalinde sınırlı bir etkiye (%8) sahip olmakla birlikte, bu malların benzeri yerli yatırım mallarına göre ucuz olmasındaki faktörün ağırlıkla döviz kurunun gelişiminden kaynaklandığı belirtilmiştir. Bazı firmalar, mevcut durumda genel olarak daha basit teknolojileri içeren yerli makine ve teçhizatın benzer nitelikleri taşıyan ithal mallara göre daha ucuz olduğunu, TL’nin değer kaybetmesi durumunda bu yatırım mallarını üreten yerli firmaların karlılık oranında ve bu alana yönelik yatırımlarda artış meydana gelebileceğini belirtmiştir. Anket kapsamındaki firmalara göre, ithal yatırım mallarının

ucuzluğuna neden olan en önemli faktörler döviz kurunun ucuzlaması (%47,3) ve Çin ve Hindistan gibi ülkelerden ucuza temin edilebilmesidir (%28,4).

Türkiye ekonomisinde ihracatın ithalata bağımlılığına katkı yapan faktörlerden birisi de, dahilde işleme rejimi⁵⁸ olarak bilinen teşvik sistemidir. Dahilde işleme rejimine ilişkin olarak, 2000-2008 döneminde toplam ihracatın %57,8'inin dahilde işleme rejimi çerçevesinde gerçekleşmiştir. Örneğin, 2008 yılında 124,2 milyar dolarlık ihracatın 60,3 milyar dolarlık bölümü dahilde işleme rejimi çerçevesinde yapılırken, söz konusu 60,3 milyar dolarlık ihracat için de 38,8 milyar dolarlık ithalatın yapıldığı görülmektedir. 2000-2008 döneminde toplam olarak 216,7 milyar dolarlık ithalat dahilde işleme rejimi kapsamında yapılmıştır (Eşiyok, 2014:25-26).

Türkiye ekonomisinin başta ara malları olmak üzere, sermaye malları ithalatına bağımlılığı, doğal olarak büyüme ve ihracat için gerekli ithalatın finansmanı sorununu gündeme getirmektedir. Merkez Bankasının enflasyon hedeflemesi doğrultusunda benimsediği düşük kur- yüksek faiz politikası ile ülkeye giriş yapan kısa vadeli sermaye akımları ithalatın finansmanını kolaylaştırmaktadır (Gerni vd., 2008). Buna bağlı olarak, imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların finansman ihtiyaçlarını döviz cinsinden kredi olanaklarıyla karşıladığı görülmektedir. Tablo 6.16'ya göre, imalat sektörünün yurt dışından sağladığı krediler toplamı 2002 yılında 7,6 milyar \$'dan 2010 yılında 23,3 milyar \$'a çıkarak büyük bir artış göstermiştir. Dövizle borçlanmanın nedenleri yurt içi faiz oranlarının yüksekliği ve vadelerin kısa olmasının yanı sıra döviz kurlarının fazla artmayacağı yönündeki beklentidir. Borçların önemli bir kısmının döviz cinsinden olması, yine aynı zamanda ekonomide faaliyet gösteren firmaların borç yükünü ulusal para birimi cinsinden arttırarak önemli bir krize yol açabileceğinden, döviz kurlarının ülke için rekabetçi bir düzeye çekilmesini de engelleyecektir. Yurt dışından sağlanan finansman firmalar için önemli maliyet avantajı sağlamasına karşın ara ve sermaye malı

⁵⁸ Türkiye'de 1996 yılında gündeme gelen dahilde işleme rejiminin temel özelliği, yurt içinde işlemek ve belli bir süre içerisinde ihraç etmek kaydıyla, sanayicilerin gümrüksüz olarak ithalat yapmasına olanak tanınmasıdır. İhracata karar veren işletmeler, ihraç edilmesi planlanan malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin başta vergisel yüklerden muaf olmak üzere ve devlete ihracat taahhüdünde bulunmak şartıyla, çeşitli kolaylıklar getirmekte, bu sistem ihracat için gerekli ithalat değerlerini artırmaktadır (Eşiyok, 2014:25-26).

ithalatını teşvik ettiğinden söz konusu malları üreten ithalata rakip yerli sektörler bu oluşumdan zarar görmekte, üretim miktarlarını düşürmekte veya tamamen ithalatçı konuma geçebilmektedir (Balaylar, 2011:152). Sonuç olarak, gerek Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaret yapısındaki yapısal dönüşüm, gerekse büyüme ve ihracat için gerekli finansmanın sağlanması açısından ekonomi yönetiminin izlediği aşırı değerli TL politikası ihracatın ithalata bağımlılığını artırmak suretiyle dış ticaret ve cari işlemler açığının artmasına neden olmaktadır. Özellikle ithalatın finansmanı açısından imalat sektörünün yurt dışından sağladığı kredi borcunun giderek artmasının yarattığı finansal kırılganlığın kurdaki olumsuz bir değişim karşısında bir reel sektör krizi potansiyeli taşıması, söz konusu aşırı değerli TL politikasının devamlılığını görece daha az maliyetli olabileceği düşüncesiyle zorunlu bir tercihe dönüştürmektedir.

Son olarak, reel döviz kurundaki artışın Türkiye ekonomisindeki üretim ve dış ticaretin yapısal dönüşümüne bağlı olarak istihdama etkisi de önem teşkil etmektedir. İmalat sanayisinde faaliyet gösteren firmaların Asya ülkeleri karşısında uğradıkları rekabet kaybını, maliyetlerini düşürmek amacıyla ucuz dövizden yararlanarak sermaye/ ara malı ithal edip üretim tekniklerini yenilemek ve reel ücretleri baskı altına almakla telafi etmeye çalıştıkları gözlemlenmektedir. İmalat sanayinde sermaye yoğunluğunu gösteren sermaye-emek oranı 1996-2009 yılları arasında % 103,4 artış göstermiş; çalışan başına düşen sermaye artışı verimlilik ve üretim artışına neden olmuştur. Üretimin ve ihracatın ithalata bağımlılık oranları artarken, üretim artışlarının görece teknoloji yoğun ve ithalata bağımlılık düzeyinin yüksek olduğu sektörlerde olduğu gözlemlenmiştir. Ancak, ortaya çıkan bu üretim artışı yeterli düzeyde istihdam yaratmazken, verimlilik artışına karşın ücretlerin reel olarak gerilemesi aynı zamanda istihdam edilenlerin yoksullaşmasına da yol açmıştır. Ucuz dövizin olanaklı kıldığı üretim tekniğindeki yenilikler işsizliğe yol açarken, artan işsizler ordusu üretim ve verimlilik artışına karşın çalışanların reel ücret artışları yönündeki taleplerini frenlemektedir (Balaylar, 2011b:157). Sonuçta, reel kurdaki artış hem istihdama hem de reel ücretlere olumsuz yansımaktadır.

Tablo 6.16: İmalat sektörünün yurtdışından sağladığı kredi borcu (Vadeye göre, \$)
(TCMB EVDS)

Yıllar	Kısa vadeli	Uzun vadeli	Toplam
2002	...	7.761.631.971	7.761.631.971
2003	...	7.995.929.064	7.995.929.064
2004	927.324.964	9.747.343.981	10.674.668.945
2005	583.970.894	11.825.625.090	12.409.595.983
2006	721.041.293	17.326.690.721	18.047.732.015
2007	610.076.925	23.845.071.422	24.455.148.347
2008	900.639.323	28.059.120.457	28.959.759.780
2009	386.448.922	24.815.025.962	25.201.474.884
2010	550.699.213	22.754.074.787	23.304.774.000

6.3.8. Sermaye Hareketleri

Finansal serbestleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan yeni finansal ortamda, diğer gelişmekte olan ülke örneklerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de sermaye girişleri (çıkışları) TL'nin değer kazanmasına (kaybetmesine) neden olarak piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına neden olabilmektedir. 24 Ocak 1980 kararları ile ilk aşamada dış ticaretini serbestleştirme yönünde uygulamaların hayata geçirildiği Türkiye ekonomisinde, sermaye hesabı konvertibilitesi yönünde de adımlar atılmış ve 1989 tarihinde 32 Sayılı Karar ile sermaye hareketleri üzerindeki her türlü kısıtlama kaldırılmıştır. Sermaye hesabı konvertibilitesine geçişle birlikte TL'nin değer kaybetmesi, sermaye kaçışları ve finansal istikrarsızlık olasılıkları Türkiye ekonomisinin gündemine girmiştir. Bu gelişmenin Türkiye ekonomisine en önemli etkisi, döviz kurlarındaki değişikliklerin artık ticarete dayalı işlemlerden çok finansal işlemlerin güdümü altına girmesi olmuştur. Sermaye girişlerine bağlı olarak TL'nin aşırı değerlenmesi ithalatı ucuzlatarak cari işlemler açığının artması ile sonuçlanmıştır. Ayrıca, finansal serbestleşme ile birlikte dışarıdan borçlanabilme olanağı, cari açığın sürekli olarak dış borçla kapatılması olanağını doğurmuş; bu da Türkiye ekonomisinin uluslararası yatırım pozisyonundaki yükümlülüklerin dış şoklar karşısında finansal kırılganlığa neden olacak ölçüde artmasını beraberinde getirmiştir. Bu bölümde önce Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerinin hacim ve kompozisyonundaki gelişmeler

aktarılabacak, takiben sermaye hareketleri ile piyasa döviz kuru arasındaki etkileşimin nasıl SGP döviz kurundan sapmaya neden olduğu analiz edilecektir.

Sermaye hareketleri üzerindeki tüm denetimlerin kaldırıldığı 1989 tarihinden sonra Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerinin hacim ve kompozisyonundaki gelişmelerin sunulduğu Tablo 6.17 incelendiğinde, özellikle 2000'li yıllarda olmak üzere Türkiye ekonomisinin büyük miktarda özel sermaye girişlerine tanıklık ettiği gözlemlenmektedir. Bununla birlikte 1991, 1994, 1998, 2001 ve 2009 yıllarındaki kriz dönemlerinde Türkiye'ye yönelik özel sermaye akımlarının büyük çaptaki sermaye çıkışları veya girişlerin kesintiye uğradığı görülmektedir. Özellikle, 2000'li yılların ikinci yarısına bakıldığında Türkiye'ye yönelik sermaye girişleri önceki dönemlere göre önemli derecede hacim kazanmıştır. Gerçekten de bu dönemde tüm gelişmekte olan ülkelere paralel olarak Türkiye'de de önemli miktarda yabancı sermaye girişi yaşanmıştır. Öte yandan, sermaye akımlarının ulaştığı yüksek hacim 2008 yılındaki küresel krizin derinleşmesine bağlı olarak düşüşe geçmiştir. Toplam sermaye akımlarındaki kırılganlığa dönüşmesine de 2008 yılındaki küresel krizin sermaye akımları üzerindeki asıl olumsuz etkisi 2009 yılında hissedilmiş ve sermaye akımlarında ciddi bir düşüş yaşanmıştır. Küresel ölçekte devam eden düşük faiz ortamı ve gelişmekte olan ülkelere yönelik risk algılamalarında gözlenen iyileşme nedeniyle diğer gelişmekte olan ülkelerle birlikte Türkiye'ye yönelik sermaye akımları 2010 yılında tekrar artışa geçmiştir (Karahana ve İpek, 2013:305).

Sermaye hareketlerinin kompozisyonundaki gelişmelere bakıldığında, Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının 1990 yılından 2001 yılındaki krize kadar geçen süreçte çok düşük düzeyde seyrettiği gözlemlenmektedir. Öte yandan, 2001 yılında yaşanan ekonomik krize rağmen, 2000'li yıllarda Türkiye'ye yönelik doğrudan yabancı yatırım miktarında önemli artışlar gerçekleşmiştir. Bu artışın en önemli nedenlerinden biri 2000 yıllarında gerçekleştirilen büyük çaplı özelleştirmelerdir. Türkiye'ye yönelik doğrudan yatırımlar 2007 yılında rekor seviyeye ulaştıktan sonra küresel finansal krizin etkileriyle 2008 yılında düşüşe geçmiş, asıl gerileme ise krizin etkilerinin daha yoğun hissedildiği 2009 yılında gerçekleşmiştir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları 2010 yılından itibaren tekrar artmaya başlamıştır.

Tablo 6.17: Türkiye ekonomisine yönelik sermaye hareketlerinin hacim ve kompozisyonundaki gelişmeler (Net- Milyon Dolar) (TCMB EVDS)

Yıllar	Doğrudan yabancı sermaye yatırımları	Portföy yatırımları	Diğer yatırımlar	Toplam	Kısa vadeli diğer yatırımlar*	Uzun vadeli diğer yatırımlar**
1989	663	1.386	-1.509	540	-584	-685
1990	700	547	2.742	3.989	3.000	-210
1991	783	623	-3.803	-2.397	-3.020	-783
1992	779	2.411	458	3.648	1.396	-938
1993	622	3.917	4.364	8.903	2.994	1.370
1994	559	1.158	-5.634	-3.917	-5.190	-784
1995	772	237	3.903	4.912	3.635	-79
1996	612	570	4.301	5.483	2.665	1.636
1997	554	1.634	4.753	6.941	-7	4.788
1998	573	-6.711	5.067	-1.071	1.313	3.985
1999	138	3.429	1.782	5.349	918	344
2000	112	1.022	11.801	12.935	4.174	4.276
2001	2.855	-4.515	-2.667	-4.327	-11.766	-1.131
2002	939	-593	7.191	7.537	-1.279	2.105
2003	1.222	2.465	3.425	7.112	4.283	-808
2004	2.005	8.023	4.156	14.184	1.509	6.165
2005	8.967	13.437	14.928	37.332	6.979	13.302
2006	19.261	7.415	11.502	38.178	-10.599	26.612
2007	19.941	833	24.530	45.304	-4.344	32.857
2008	17.211	-5.014	24.234	36.431	-1.556	24.089
2009	7.110	227	2.106	9.443	13.258	-10.472
2010	7.572	16.093	33.237	56.902	37.171	-1.775

Not: * Kısa vadeli diğer yatırımlar ödemeler dengesi tablosundan finans hesaplarından diğer yatırımlar kaleminde varlıklar, yükümlülükler kaleminde kısa vadeli ticari krediler, Merkez Bankası, Genel hükümet, bankalar ve diğer sektörlerin kısa vadeli kredileri, Merkez Bankasının ve bankaların kısa vadeli mevduatları ile diğer yükümlülüklerin toplamından hesaplanmaktadır.

** Uzun vadeli diğer yatırımlar hesaplanırken ödemeler dengesi tablosunun diğer yatırımlar kaleminin yükümlülükler alt kalemindeki uzun vadeli ticari krediler, Merkez Bankası'nın, Genel Hükümet'in, bankaların ve diğer sektörlerin kullandığı uzun vadeli krediler ve Merkez Bankası'nın uzun vadeli mevduatları alt başlıkları toplanmıştır.

Türkiye'ye yönelik sermaye girişlerine ilişkin olarak portföy yatırımlarının gelişimine bakıldığında ise, 1998, 2001, 2005, 2008 ve 2010 yıllarındaki değişimlerin dikkat çektiği gözlemlenmektedir. Finansal serbestleşme sonrası artış eğilimine giren portföy yatırımlarında ilk önemli kırılma 1998 yılında Asya ve Rusya krizlerinin etkisiyle gerçekleşmiş ve sonraki dönemlerde portföy yatırımlarında yaşanan düşüşlerin şiddeti bu yıldaki kadar olmamıştır. Portföy yatırımlarına ilişkin ikinci önemli düşüş noktası 2001 yılında ekonomide yaşanan finansal krizin etkisiyle gerçekleşmiştir. Türkiye'ye yönelik portföy yatırımlarına ilişkin en önemli pozitif gelişme ise 2005 yılında yaşanmış; ancak 2006 yılında ABD piyasalarındaki faiz artırımının etkisiyle yaşanan düşüş, 2007 yılına gelindiğinde ABD konut sektöründe yaşanan problemlerin yansımalarıyla devam etmiştir. Aynı eğilim 2008 yılının Ağustos ayından itibaren uluslararası kredi piyasalarında risk algılamalarının artmasıyla sürmüştür. Bu gelişmeler sonunda 2008 yılında, 1998 yılında yaşanan çıkışlardan sonraki, en büyük hacimli portföy yatırımı kaynaklı sermaye çıkışı gözlenmiştir. Daha sonraki süreçte ise para biriminin değer kazanması ve borsalarda yaşanan yükselişlerin neticesinde portföy akımları 2009 yılında tekrar net girişlere dönüşmüş ve Türkiye'ye ilişkin risk algılamalarında gözlenen iyileşmelere bağlı olarak 2010 yılında portföy akımları artışını sürdürmüştür.

Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerinin vadelerine göre gelişimine bakıldığında, kısa vadeli diğer yatırımlarda 1991, 1994, 2001, 2006 ve 2010 yıllarındaki kırılmalar dikkatleri çekmektedir. Türkiye'nin Körfez Krizi'nin etkisinde kaldığı 1991 yılında ve benzer şekilde Türkiye ekonomisinin kriz yılları olan 1994 ile 2001 yıllarında sermaye akımlarında yaşanan net çıkışların kısa vadeli sermaye ağırlıklı olduğunu gözlemlenmektedir. Özellikle finansal serbestleşme sonrası dönemdeki en büyük hacimli net sermaye çıkışının yaşandığı 2001 yılında, kısa vadeli sermayedeki net çıkışlar da benzer şekilde rekor düzeyde gerçekleşmiştir. ABD Merkez Bankasının faiz oranlarını artırmasıyla oluşan küresel dalgalanma neticesinde 2006 yılında da kısa vadeli sermaye akımlarının net çıkışlara dönüştüğü görülmektedir. ABD konut sektöründe yaşanan problemlerin uluslararası risk algılamalarında meydana getirdiği artışla birlikte Türkiye'ye yönelik kısa vadeli sermaye akımlarındaki çıkış 2007 yılında

da sürmüştür. Bununla birlikte 2010 yılında kısa vadeli sermaye hareketlerinin toplam yabancı sermaye içindeki payı %63 seviyesine kadar çıkmıştır.

Türkiye'ye yönelik uzun vadeli diğer yatırımlarda ise 2003 yılına kadar önemli bir değişim gözlenmemektedir. 2003 yılından itibaren artış eğilimine giren bu tür sermaye akımları için vurgulanması gerekli yıllar 2007 ve 2009'dur. Bankacılık sektörü ile bankacılık dışı özel sektörün yurtdışından sağladıkları uzun vadeli krediler 2007 yılındaki artışların en büyük nedeni olmuştur. Türkiye'ye yönelik uzun vadeli sermaye hareketleri toplam net sermaye akımları içerisindeki ağırlıklı yerini 2008 yılında korumakla birlikte, özellikle 2008'in son çeyreğinden itibaren uluslararası kredi piyasalarında görülen daralma bankaların ve özel sektörün uzun vadeli kredi kullanımını olumsuz etkilemiştir. Uzun vadeli sermaye girişlerinde küresel krizin etkisiyle 2008 yılının son çeyreğinde başlayan düşüş eğilimi 2009 yılında yerini net çıkışlara bırakmıştır. Dış finansman imkânlarının daralması 2009 yılında hem özel sektörün hem de bankacılık kesiminin uzun vadeli kredi ödeyicisi durumuna geçmesine yol açmıştır. Küresel krizle birlikte, 32 Sayılı Karar'da yapılan değişiklikle özel sektörün yurt içi bankalardan döviz kredisi kullanma imkânlarının artırılması, özel sektörün yurt dışından kullandığı uzun vadeli kredilerin yılın üçüncü çeyreğinden itibaren gerilemesinde etkili olmuştur (Karahana ve İpek, 2013:306-309).

Türkiye'ye yönelik sermaye hareketlerini yabancı ve yerleşik kökenli olarak ayırttığımızda, ödemeler dengesinin sermaye (finans) hesaplarının portföy ve diğer yatırımlar sermaye hareketlerinin "yükümlülükler" kalemleri ile "yurt içindeki" doğrudan yatırımların toplamı, "yabancı kökenli" sermaye hareketlerini vermektedir. Portföy ve diğer yatırımlar sermaye hareketlerinin "varlıklar" kalemleri ile "yurt dışındaki" doğrudan yatırımların toplamı ise "yerleşik kökenli" sermaye hareketlerini vermektedir. Tablo 6.18'deki sermaye hareketlerine ilişkin pozitif değerler sermaye girişini, negatif değerler ise sermaye çıkışını göstermektedir. Normal dönemlerde yabancılar Türkiye'ye net sermaye girişi, yerleşik kökenliler ise net sermaye çıkışı gerçekleştirmektedir. Ancak 1994, 2001 ve 2008-2009 yıllarında olduğu gibi kriz dönemlerinde bu işaretler tersine dönebilmektedir (Boratav, 2010c).

Tablo 6.18: Türkiye'ye yönelik yerleşik ve yabancı kökenli sermaye hareketleri (milyon \$) (TCMB EVDS)

Yıllar	Yerleşik kökenli net sermaye hareketleri	Yabancı kökenli net sermaye hareketleri	Toplam net sermaye hareketleri	Cari işlemler Dengesi	Rezerv Hareketleri*
1984	-1.625	1.698	73	-1.439	-63
1985	127	938	1.065	-1.013	360
1986	-313	2.437	2.124	-1.465	-163
1987	-979	2.870	1.891	-806	-136
1988	-1.434	476	-958	1.596	-721
1989	312	468	780	938	-2.472
1990	-527	4.564	4.037	-2.625	-896
1991	-2.681	284	-2.397	250	1.199
1992	-3.257	6.905	3.648	-974	-1.484
1993	-3.868	12.771	8.903	-6.433	-308
1994	2.409	-6.666	-4.257	2.631	-546
1995	-962	5.527	4.565	-2.339	-5.005
1996	-1.159	6.642	5.483	-2.437	-4.545
1997	-2.711	9.680	6.969	-2.638	-3.316
1998	-3.453	2.613	-840	2.000	-216
1999	-3.708	8.537	4.829	-925	-5.726
2000	-3.402	12.986	9.584	-9.920	-354
2001	-1.886	-12.671	-14.557	3.760	2.694
2002	-3.016	4.188	1.172	-626	-6.153
2003	-2.852	10.014	7.162	-7.554	-4.047
2004	-9.151	26.853	17.702	-14.198	-824
2005	-2.850	45.535	42.685	-21.449	-17.847
2006	-18.390	61.079	42.689	-31.836	-6.114
2007	-9.022	58.309	49.287	-37.781	-8.032
2008	-15.851	50.581	34.730	-40.438	1.057
2009	6.723	3.400	10.123	-12.168	-111
2010	2.024	57.037	59.061	-45.447	-12.809

Not: * Ödemeler dengesi muhasebesi gereği, rezerv artışları eksi, azalışları ise artı ile işaretlenmektedir.

Ödemeler dengesi muhasebesinde cari işlemler açığı yurt dışından getirilen kaynaklarla (yani sermaye hesabındaki bir fazla ile) ya da merkez bankasının resmi rezervlerinden kapatılır (Subaşat, 2010:4). Tablo 6.18’de görüldüğü gibi, Türkiye’de yabancı sermaye hareketleri giderek cari dengeden bağımsızlaşmış (Boratav, 2010c:25); sermaye hesabındaki fazla hem cari açığı kapatmış hem de rezervleri artırmıştır.

Boratav (2001)'a göre, sermaye girişleri ile cari işlemler açığı arasındaki farkın büyümesi, yabancı sermaye girişlerinin giderek artan bölümlerinin yerleşiklerin sermaye çıkarmasına ve aşırı rezerv birikimine tahsis edilmesi ile açıklanabilir. Sermaye hesabındaki fazla doğrudan yabancı yatırımlar, portföy yatırımları ve dış borçlanmada görünen fazlayı ifade etmektedir. Dış borçlanmadaki artışa ise, özellikle 2002 yılından sonraki dönemde özel sektör borçlanmalarındaki artış neden olmuştur (Bakınız Tablo 6.10). Söz konusu dönemde bankacılık kesiminin bilançolarının daha yakından denetlendiği ve borçlanmalarının yakından takip edildiği bilinmektedir. Oysa finansal olmayan kuruluşların ve şirketlerin dış borçlanması üzerinde herhangi bir denetim mekanizması mevcut değildir. Şirketler döviz kurunun ucuzluğunu fırsat bilerek aşırı risk almaya heveslenmekte ve bunun neticesinde de dış borçlarını hızla artırmaktadır (Yeldan, 2010b:38)

Finansal serbestleşmenin Türkiye ekonomisinde yarattığı olumsuz etkiyi uluslararası yatırım pozisyonu istatistiklerine bakarak değerlendirdiğimizde, 2002 yılında 147,7 milyar dolar olan yabancıların varlıklarının (yükümlülükler kalemi) 2010 yılında 546 milyar dolara ulaştığı görülmektedir (Tablo 6.19). Buna karşın, 2002 yılında 62,2 milyar dolar olan Türkiye'de yerleşik yerli ve yabancıların döviz cinsinden varlıkları ise 2010 yılında 184,4 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisinin net uluslararası yatırım pozisyonu 2002 yılında -85,5 milyar dolarken 2010 yılında -361,5 milyar dolara yükselmiştir. Bu şu anlama gelmektedir: Türkiye ekonomisi finansal serbestleşmeye bağlı olarak gerçekleşen aşırı sermaye girişlerinden kaynaklanan yükümlülüklerini ödeyemeyecek durumdadır. Dolayısıyla, TCMB yüksek faiz- düşük kur politikasını uygulamaya devam etmek suretiyle dış şoklar karşısında finansal kırılganlıkları artıracak ve kriz yaşanmasına neden olacak bir yapıyı sürdürmeye çalışmaktadır.

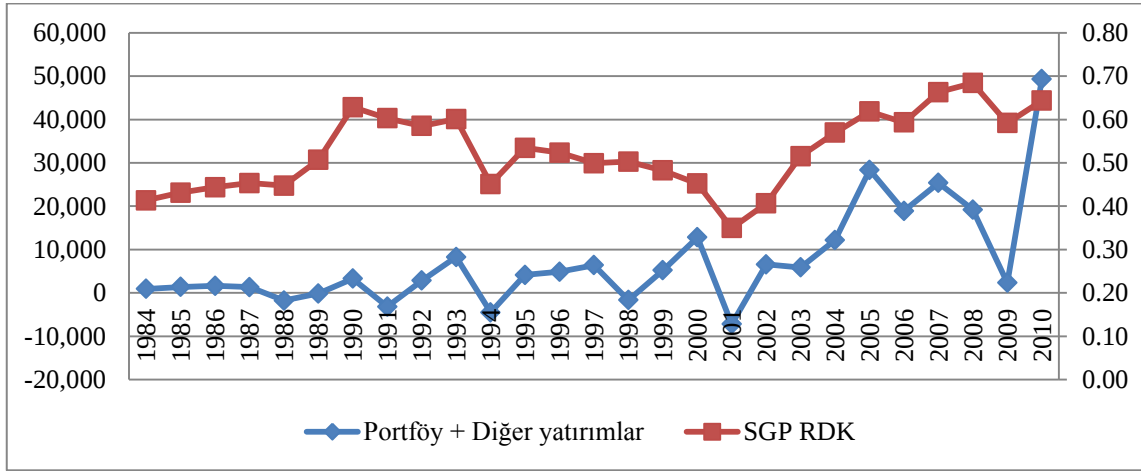
Tablo 6.19: Uluslararası yatırım pozisyonu (2002-2010 yıl sonları itibarıyla, milyon \$) (TCMB EVDS)

Yıllar	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Uluslararası Yatırım Pozisyonu, net	-85.514	-105.515	-127.871	-174.698	-206.007	-314.058	-199.947	-276.324	-361.544
Varlıklar	62.270	73.713	86.012	107.155	144.055	170.140	186.428	181.007	184.475
Yurtdışında doğrudan yatırımlar	5.847	6.138	7.060	8.315	8.866	12.210	17.846	22.250	22.509
Portföy yatırımları	809	1.963	936	732	3.126	2.023	1.954	1.923	2.256
Diğer yatırımlar	27.529	30.439	40.373	45.678	68.777	79.467	92.393	81.998	73.726
Rezerv varlıklar	28.085	35.173	37.643	52.430	63.286	76.440	74.235	74.836	85.984
Yükümlülükler	147.784	179.228	213.883	281.852	350.062	484.198	386.375	457.331	546.019
Yurtiçinde doğrudan yatırımlar	18.803	33.219	38.565	71.302	95.127	155.162	80.385	143.690	186.936
Portföy yatırımları	23.883	30.024	45.751	72.606	84.410	120.629	68.802	91.186	118.381
Diğer yatırımlar	105.098	115.985	129.567	137.944	170.525	208.407	237.188	222.455	240.702

Burada dikkat çekilmesi gereken nokta, sermaye girişlerinin cari işlemler açığının kapatılmasını sağlamakla birlikte, aynı zamanda TL'nin nominal ve reel olarak aşırı değerlendirilmesine neden olmasıdır. Sermaye hareketleri ile reel döviz kuru etkileşiminin Türkiye örneği dahilinde ele alındığı bir çok çalışmadan çıkan ortak sonuç, kısa vadeli sermaye hareketleri ile ulusal paranın reel değeri arasında pozitif bir bağlantı bulunduğu yönündedir. Çeviş ve Kadılar (2001) 1989:10-1997:09 döneminde kısa vadeli sermaye hareketlerinin Türkiye'deki makroekonomik göstergeler üzerindeki etkilerini VAR modeli kullanarak yaptıkları çalışmanın sonucunda, yüksek faiz- düşük kur politikası nedeniyle kısa vadeli sermaye hareketlerinin arttığı sonucuna varmış ve bu çerçevede kısa vadeli sermaye girişleri sonucu TL'nin aşırı değerlendirilmeekte olduğu sonucuna varmışlardır. Yeldan vd. (2002) 1992:01-2001:12 dönemi aylık verilerini kullanarak kısa vadeli bankacılık kredileri ve portföy yatırımları şeklinde tanımladıkları finansal sermaye girişi ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri araştırdıkları çoklu regresyon analizlerinde, finansal sermaye girişlerinin ulusal paranın reel olarak değerlendirilmesi ile pozitif korelasyonu olduğunu ortaya koymuşlardır. İnsel ve Sungur (2003), 1989:03-1999:04 dönemi için toplam sermaye akımları ve sermaye akımlarının alt kalemleri ile seçilmiş 42 ekonomik gösterge arasındaki ilişkileri nedensellik analizi ile inceledikleri çalışmalarında, kısa vadeli sermaye akımlarının kurların aşırı değerlendirilmesine bağlı olarak ithalatın artmasına ve cari açığa neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Berument ve Dinçer (2004) 1992:01-2001:06 döneminde VAR modeli ile sermaye akımlarının Türkiye'nin makroekonomik performansı üzerindeki etkilerini

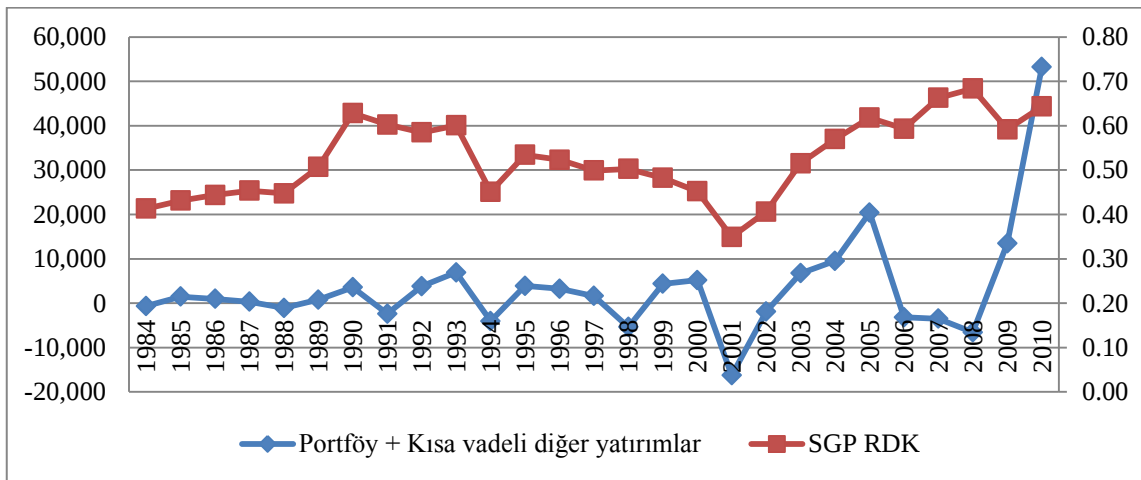
analiz ettikleri çalışmalarında, sermaye miktarındaki artışın kısa dönemde para arzını ve ekonomik büyümeyi arttırıcı yönde, fiyatlar ve faiz oranlarını düşürücü yönde etkide bulunduğunu ve ulusal paranın reel olarak değerlendirilmesine neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Apak vd. (2006) 1991:1-2005:4 dönemi için Türkiye'de sıcak para girişleri, GSYİH ve reel döviz kuru arasındaki etkileşimi VAR ve Granger nedensellik testi yöntemlerini kullanarak araştırmışlar ve bu araştırma sonucunda sıcak para girişlerinin GSYİH ve reel döviz kuru üzerinde etkili olduğu sonucuna varmışlardır. Keskin (2008) Türkiye ekonomisine yönelen portföy yatırımları ve kısa vadeli sermaye hareketlerinin döviz kuru, faiz oranı, döviz rezervleri ve cari işlemler dengesi üzerindeki etkisini 1992:01- 2007:07 dönemine ilişkin aylık veriler kullanarak sınır testi ve ARDL yaklaşımı ile araştırmışlardır. Analiz sonucunda kısa vadeli sermaye hareketlerinin uzun dönemde ulusal paranın reel olarak değer kazanmasına yol açarak cari işlemler dengesini olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Ayrıca portföy yatırımlarının uzun dönemde, faiz oranını düşmesine ve döviz rezervlerinin artmasına neden olduğu tespit edilmiştir.

Bahsi geçen ampirik çalışmaların sermaye hareketleri ile ulusal paranın reel değeri arasında pozitif bir bağlantının mevcut olduğu yönünde ulaştıkları ortak sonuç, sermaye hareketlerinin piyasa döviz kurunun artma/azalma yönünde değişmesine neden olarak satın alma gücü paritesi kurundan sapma derecesini etkilediği yönündeki savımızı desteklemektedir. Sermaye hareketlerinin doğrudan yabancı sermaye yatırımları dışındaki diğer kalemleri olan portföy yatırımları ve diğer yatırımlar toplamı ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki ilişkiye bakıldığında (Grafik 6.8), büyük ölçüde paralel bir eğilim gösterdikleri gözlemlenmektedir. Sermaye girişlerindeki artışlar (azalışlar) TL'nin değer kazanmasına (kaybetmesine) ve buna bağlı olarak SGP cinsinden reel döviz kurunun "adil değeri" olarak da tanımlayabileceğimiz 1 değerine yakınlaşmasına (uzaklaşmasına) neden olmaktadır. Başka bir ifadeyle, sermaye girişlerindeki artış / azalışlara bağlı olarak cari kurun SGP kurundan sapma derecesi ve yönü değişkenlik göstermektedir.



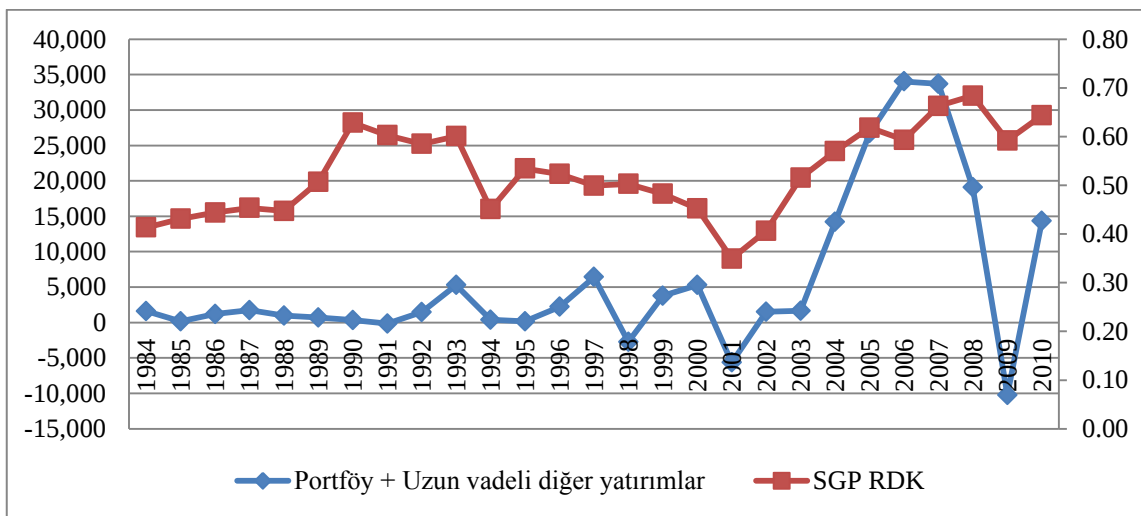
Grafik 6.8: Portföy yatırımları ve diğer yatırımlar toplamı ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki ilişkinin seyri (1984-2010).

Diğer yatırımları vadelerine göre ayrıştırarak aynı ilişki incelenildiğinde (Grafik 6.9), portföy yatırımları ile kısa vadeli diğer yatırımlar toplamından oluşan sermaye hareketleri ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki paralel eğilimin büyük ölçüde devam ettiği, ancak 2006 yılından itibaren söz konusu eğilimin farklılık gösterdiği görülmektedir. Bunun söz konusu sermaye hareketleri açısından nedenleri, 2006 yılında ABD piyasalarında faiz artırımının etkisi, 2007 ve 2008 yılları için ABD konut sektöründe yaşanan sıkıntılar ve uluslararası kredi piyasalarında yarattığı risk algılamalarındaki değişimlerdir.



Grafik 6.9: Portföy yatırımları ve kısa vadeli diğer yatırımlar toplamı ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki ilişkinin seyri (1984-2010).

Aynı şekilde, portföy yatırımları ile uzun vadeli diğer yatırımlar toplamından oluşan sermaye hareketleri ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki ilişki de 2000'li yılların ortasına kadar paralellik göstermekte ve sonrasında farklı yönde hareket etmektedir (Grafik 6.10). Bunun uzun vadeli diğer yatırımlar açısından nedenleri ise, özellikle bankacılık ve bankacılık dışı özel sektörün uzun vadeli kredilerindeki 2007 yılında en yüksek değerine ulaşan artışın daha sonra 2008 yılında azalmaya ve 2009 yılında da net sermaye çıkışlarına dönmesidir. Sermaye hareketlerindeki bu gelişmelere karşın SGP cinsinden reel döviz kurunun 2000'li yıllarda sürekli bir artış eğiliminde olmasının nedeni ise, Türkiye ekonomisinin üretim, dış ticaret ve finans açısından yaşadığı yapısal dönüşümler dikkate alındığında aşırı değerli TL politikasına bağımlı bir yapıyı izlemek zorunda kalmasıdır. Yeldan (2013:11-13)'a göre, Türkiye ekonomisi sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesinin 32 Sayılı Karar ile tamamlandığı 1989'dan bu yana döviz kurunun ucuz, faizlerin ise yüksek olduğu bir konjonktür içine hapis olmuş durumdadır. Ve daha da önemlisi, bu olgu, merkez bankasının bilinçli ve otonom bir politika tercihindense ziyade, doğrudan doğruya Türkiye ekonomisinin uluslararası sermaye akımlarının mantığına bağımlı olmasının yarattığı yapısal nitelikli kısıtlardan kaynaklanmaktadır. Mesele bağımsız olarak faizlerin yüksek, kurun ucuz tutulması politikası değil; Türkiye'nin kendi istenci dışında söz konusu ikili yapıya bağımlı kılınmasıdır.



Grafik 6.10: Portföy yatırımları ve uzun vadeli diğer yatırımlar toplamı ile SGP cinsinden reel döviz kuru arasındaki ilişkinin seyri (1984-2010).

6.3.9. Balassa- Samuelson Etkisi

Daha önce de ifade edildiği gibi, Balassa-Samuelson hipotezi satın alma gücü paritesinden sapmaların nedenini, ticarete konu olan ve olmayan sektörler arasındaki verimlilik farklarına dayandırmaktadır. Türkiye Ekonomisi için yapılan çalışmalarda satın alma gücü paritesinden sapmalarda ve dolayısıyla reel döviz kurunun değerlendirilmesinde göreceli verimlilik artışının önemini belirten çalışmalar (TCMB, 2006; Özçiçek, 2006) olduğu gibi hipotezi desteklemeyen bulgulara ulaşan çalışmalar da (Yıldırım, 2007; Ay ve Üçgöz, 2008; Lopçu vd., 2012; Uslu, 2012) mevcuttur.

Özçiçek (2006) yaptığı çalışmada 1988-2004 döneminde Türkiye ve Almanya arasındaki reel kurun Balassa-Samuelson hipotezinin öngördüğü şekilde nispi fiyatlara bağlı olduğu, dolayısıyla reel kur ve nispi verimlilik arasında bir ilişki kurulabileceği yönünde hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşmıştır. TCMB (2006) “Enflasyon Raporu 2006-II” adıyla yayınladığı çalışmada ekonometrik bir araştırmaya dayanmadan, öncelikle teorik bağlamda Balassa-Samuelson hipotezine dikkat çekerek, Türkiye’de ticarete konu olan ve olmayan sektörlerdeki verimlilik farkları ile göreceli fiyat farklarının 1996-2005 yılları arasındaki dönemde birlikte hareket ettiğini grafiklerle göstermek suretiyle ulusal paranın değerlendirilmesini Balassa-Samuelson etkisine bağlama eğilimindedir. TCMB verimlilik artışının kaynağı olarak 2001 krizi sonrasında süregelen yapısal reformları, ekonomide özel sektörün rolünün artmasını, uygulanmakta olan ekonomi politikaları sonucunda oluşan güven ortamını, uluslararası likidite koşullarının desteklediği sermaye girişlerini işaret etmektedir. Ulusal paranın nominal olarak değer kazanması ithal sermaye mallarının diğer girdi bileşenlerine kıyasla fiyatlarını düşürerek yatırım harcamalarını teşvik ettiği, bunun da sermaye derinleşmesine neden olarak dış ticarete konu olan sektörlerde kısmi emek verimliliği artışlarını desteklediği ileri sürülmektedir. Sonuç olarak, Balassa-Samuelson etkisi çerçevesinde, dış ticarete konu olmayan sektörlerde göreceli olarak daha hızlı fiyat artışları ortaya çıkmakta, bu da ulusal paranın reel olarak değerlendirilmesine katkıda bulunmaktadır (TCMB, 2006:33-34). Yine TCMB’nin “2013 Yılı Para ve Kur Politikası” adlı çalışmasında da Türkiye gibi yakınsama sürecindeki ülkelerde Balassa-Samuelson etkisinden kaynaklanan nedenlerle reel döviz kurunun zaman içinde bir

miktar değerilenme eğiliminde olmasının normal karşılanması gerektiği vurgulanmaktadır (TCMB, 2012:6-7). TCMB'nin Balassa-Samuelson etkisine yaptığı bu vurgunun arka planında özellikle yakınsama olgusuna verilen önemin rol oynadığı düşünülebilir. Reel döviz kurunun ticarete konu olan ve olmayan sektörler arasında verimlilik farklarından dolayı ekonominin gelişmişlik düzeyi ile pozitif bir ilişki içerisinde olduğunu ifade eden Balassa-Samuelson etkisinin varlığı, özellikle yakınsama ile ilgili sonuçları açısından Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde yeni ülkelerin katılma süreçleri ve bu üyelikten elde edecekleri faydaları ortaya koymak amacıyla oldukça ön plana çıkmakta olup bir yakınsama göstergesi olarak değerlendirilmektedir (Ay ve İçöz, 2008).

TCMB kurumsal olarak Balassa-Samuelson etkisinin satın alma gücü paritesinden sapmalarda ve dolayısıyla ulusal para biriminin reel olarak değerilenmeğinde önemli bir belirleyici faktör olduğu görüşünü benimsemiş olsa da, Türkiye ile ilgili yapılan ampirik çalışmaların büyük bölümünde TCMB'de farklı olarak söz konusu hipotezi desteklemeyen bulgular elde edilmiştir. Lopcu vd. (2012) TCMB'nin TL'deki değerilenme son yıllardaki ticarete konu olan sektörlerdeki hızlı verimlilik artışından kaynaklandığı vurgusunu sınamak amacıyla yaptıkları çalışmada, 1995:Q1-2010:Q4 döneminde Türkiye ve referans olarak alınan AB-27 ülkelerinin verimlilik farklarının reel efektif döviz kuru üzerinde Balassa-Samuelson hipotezinin öngördüğü şekilde bir etkisinin olmadığı yönünde sonuçlara ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Ay ve İçöz (2008) 1970-2004 döneminde Türkiye ve A.B.D. örneklemini, Yıldırım (2007) 1980-2003 döneminde Türkiye baz alınarak Almanya, İngiltere, Fransa ve A.B.D. örneklemini, Uslu (2012) 2000:Q1-2012:Q1 döneminde Türkiye ve Almanya örneklemini kullanarak ve çeşitli ekonometrik teknikler uygulayarak yaptıkları çalışmalarda uluslararası görel verimlilik farkları ile reel döviz kuru hareketleri arasında uzun dönemde Balassa-Samuelson hipotezini destekleyen şekilde bir ilişkinin olmadığı yönünde sonuçlara ulaşmışlardır. Sonuç olarak, TCMB'nin Balassa-Samuelson etkisi ile ilgili vurgusunun, literatürde Türkiye ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda söz konusu hipotezi desteklemeyen bulgulara rağmen varlığını sürdürmesi bilimsel olmaktan ziyade, Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde bir yakınsama

göstergesi olarak değerlendirilmesine bağlı olarak politik bir tercih olarak değerlendirilebilir.

6.4. Türkiye ve merkez ülkeler arasındaki eşitsiz mübadelenin hesaplanması

Çalışmamızın bu alt bölümünde, uluslararası ticaret yoluyla Türkiye’den merkez ülkelere doğru gerçekleşen karşılıksız kaynak transferi hesaplanacaktır. Bu çalışmada, hesaplama yöntemi olarak Köhler (1998) tarafından ortaya konulan tahlil dikkate alınacak; ülke grupları yerine sadece Türkiye ve gelişmiş ülkeler arasındaki ihracat ilişkisi inceleneceği için Reich’in tahlilindeki gibi nominal ve reel değerler cinsinden dünya ticaret tabloları oluşturulmayacaktır. Hesaplama kapsamındaki gelişmiş ülkeler gruplandırması için UNCTAD tarafından kullanılan coğrafi bölge ayrımı dikkate alınmış; bu kategoride gruplandırılan 44 ülkeye Türkiye’nin gerçekleştirdiği ihracat rakamları ise TÜİK’in veri tabanından 1980-2010 dönemi için (yıllar itibariyle) temin edilmiştir. Hesaplama kullanılan dolar cinsinden piyasa döviz kuru ve GSYİH, dolar cinsinden SGP döviz kuru ve GSYİH verileri için, World Bank’ın WDI (World Development Indicators) veri tabanından yararlanılmıştır.

Hesaplamamızın ilk aşamasında, 1980-2010 döneminde Türkiye’nin gelişmiş ülkelere yaptığı ihracat rakamları yıllar itibariyle nominal değerler (dolar cinsinden) TÜİK’in veri tabanından temin edilmiştir. Daha sonra döviz kuru sapma faktörü (d) hesaplanmış; bu hesaplamada yıllar itibariyle Türkiye’nin SGP dolar kuru (International Dollar) cinsinden GSYİH değerleri, dolar kuru cinsinden GSYİH değerlerine bölünmüştür. Elde edilen sonuçlara bakıldığında (Tablo 6.20), Türkiye’ye ait döviz kuru sapma faktörü diğer çevre ülkelerde olduğu gibi önemli ölçüde 1 değerinden farklılık göstermektedir. Döviz kuru sapma faktörünün 1980-2010 dönemi içindeki seyrine bakıldığında, 1980-1988 arasında uygulanan rekabetçi devalüasyonların etkisi ile sapma faktörünün artış eğilimi, 1989 yılından itibaren ise özellikle kısa vadeli sermaye girişlerinin etkisiyle TL’nin değer kazanmasına bağlı olarak azalma eğilimi gösterdiği gözlenmektedir. Daha sonraki süreçte ise 1994, 1998 ve 2000/2001 krizlerinin etkisiyle döviz kuru sapma faktörünün arttığı ve 2001 yılından günümüze kadar olan süreçte ise

yine TL'nin değeri kazanmasına bağlı olarak genel olarak bir azalma eğilimi sergilediği görülmektedir. Döviz kuru sapma faktörü en yüksek değerine 2001 yılında (2,862) ulaşmıştır.

Tablo 6.20'de, 1980-2010 döneminde döviz kuru sapma faktörünün ortalama değeri 1,92 olup; bu değer TL'nin dolar cinsinden piyasa döviz kurunun, söz konusu dönemde dolar cinsinden SGP döviz kurundan ortalama 1,92 katı civarında bir sapma eğilimi gösterdiğine işaret etmektedir. Aynı zamanda, tablodaki karşılaştırmalı fiyat düzeyinin ortalama değeri de 53 olarak hesaplanmıştır. Bu iki tespit birlikte ele alındığında, Türkiye'nin ABD'ye gerçekleştirdiği ihracatında mallarını ABD'deki değerinin yaklaşık olarak yarısına sattığı anlamına gelmektedir. Türkiye'nin ABD ile ticaretindeki bu eşitsiz mübadele ilişkisi, diğer gelişmiş ülkelerle olan ticaretinde de varlığını sürdürmektedir. Dolayısıyla, Türkiye ABD dahil tüm gelişmiş ülkelere mallarını değerinin çok altında satmak suretiyle döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan bir eşitsiz mübadeleye maruz kalmaktadır.

Hesaplamamızın ikinci aşamasında, Türkiye için hesaplanan döviz kuru sapma faktörleri ile gelişmiş ülkelere gerçekleştirdiği (piyasa döviz kuru cinsinden) nominal ihracat değerleri çarpılmak suretiyle ihracatın adil değeri (dX) olarak da ifade edilen reel değerler cinsinden ihracat değerlerine ulaşılmıştır. Bu hesaplama yapılırken, Türkiye'nin ihracat yaptığı gelişmiş ülkelerin ihracatımızdaki paylarına göre bir ağırlıklandırma yapılmamış ve Tablo 6.3'de ortaya konulan veriler ışığında ülke grubu olarak ortalama döviz kuru sapma faktörünün 1 olduğu varsayılmıştır. Köhler'in transfer değeri (T) olarak da tanımladığı karşılıksız kaynak transferi, reel ve nominal ihracat değerleri arasındaki farklar hesaplanarak hesaplanmıştır.

Tablo 6.20: Döviz kuru sapma faktörü (1980-2010) (Word Bank Databank)

Yıllar	GSYİH (\$)	GSYİH (SGP \$)	Döviz kuru sapma faktörü	Karşılaştırmalı fiyat düzeyi (ABD=100)
1980	68.789.289.566	95.334.955.482	1,386	72
1981	71.040.020.140	109.340.965.013	1,539	64
1982	64.546.332.581	120.138.089.758	1,861	53
1983	61.678.280.115	131.091.565.561	2,125	47
1984	59.989.909.458	145.146.518.334	2,420	41
1985	67.234.948.265	155.925.945.672	2,319	43
1986	75.728.009.963	170.594.148.687	2,253	44
1987	87.172.789.528	192.248.754.094	2,205	45
1988	90.852.814.005	203.109.405.232	2,236	44
1989	107.143.348.667	211.331.789.494	1,972	50
1990	150.676.291.094	239.819.132.073	1,592	62
1991	151.041.248.184	250.619.631.570	1,659	60
1992	159.095.003.188	271.925.404.605	1,709	58
1993	180.422.294.772	300.242.861.558	1,664	60
1994	130.690.172.297	289.800.534.768	2,217	45
1995	169.485.941.048	317.086.230.459	1,871	53
1996	181.475.555.283	346.768.074.993	1,911	52
1997	189.834.649.111	380.341.945.096	2,004	49
1998	269.287.100.115	535.617.055.794	1,989	50
1999	249.751.470.869	517.741.406.393	2,073	48
2000	266.567.531.990	589.414.041.958	2,211	45
2001	196.005.288.838	560.919.094.801	2,862	34
2002	232.534.560.775	572.093.632.799	2,460	40
2003	303.005.302.818	587.855.258.606	1,940	51
2004	392.166.274.991	688.340.961.055	1,755	56
2005	482.979.839.238	781.243.404.330	1,618	61
2006	530.900.094.505	895.162.804.839	1,686	59
2007	647.155.131.629	976.166.553.401	1,508	66
2008	730.337.495.198	1.067.943.794.237	1,462	68
2009	614.553.921.823	1.038.330.842.993	1,690	59
2010	734.364.471.760	1.141.250.450.911	1,554	64

Tablo 6.21'e göre, hem nominal ihracatın hem de döviz kuru sapma faktörünün büyüklüğüne bağlı olarak nominal ve reel ihracat değerlerinin önemli ölçüde farklılıklar gösterdiği ve bu farklılıkların da karşılıksız transfer değerlerine yansıdığı gözlenmektedir. En büyük farklılaşma, yine döviz kuru sapma faktörünün en yüksek düzeye ulaştığı 2001 yılında olup 41,3 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. 1980-2010 dönemi için kümülatif değerlere bakıldığında, reel ihracat toplam değerinin (1,23 trilyon \$) nominal ihracat toplam değerinin (685,6 milyar \$) 1,79 katı olduğu görülmektedir. Türkiye'den merkez ülkelere doğru uluslararası ticaret yoluyla gerçekleşen karşılıksız net kaynak transferi, diğer bir deyişle eşitsiz mübadele değeri, 1980 yılında 686 milyon dolar iken geçen zaman zarfında olağanüstü bir artış göstererek 2010 yılı itibarıyla 34,4 milyar dolara ulaşmıştır. Yine, 1980-2010 dönemi için kümülatif değerler bakıldığında, Türkiye söz konusu dönem itibarıyla toplam 544,3 milyar SGP \$ karşılıksız net kaynak transferi gerçekleştirmiştir. Bu sonuç, TL'nin ulusal ve uluslararası finansal kurumların iddia ettiğinin aksine düşük değerlendirme eğiliminde olmasından kaynaklanmakta ve Türkiye ile merkez ülkeler arasındaki ticarete döviz kuru mekanizmalarına bağlı olarak ortaya çıkan büyük eşitsizliği ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin uluslararası ticaret yoluyla merkez ülkelere gerçekleştirdiği karşılıksız transfer değerinin GSYİH'sına oranına bakıldığında (Tablo 6.22), bu oranın 1980 yılında % 1 seviyesinde iken 2010 yılında % 4,7 seviyesine ulaştığı görülmektedir. Bunun anlamı, Türkiye 2010 yılında GSYİH'nın % 4,7'si kadar bir değeri karşılıksız olarak merkez ülkelere transfer etmiştir. Karşılıksız transfer değerinin GSYİH'ya oranı kriz dönemlerinde TL'nin aşırı değer kaybetmesine bağlı olarak % 10'u aşmış, 2001 yılında ise % 21 gibi oldukça yüksek bir orana ulaşmıştır. Karşılıksız transfer değerinin GSYİH'ya oranının, incelediğimiz 1980-2010 yılları arasındaki dönemin büyük bir bölümünde ile dış ticaret dengesinin GSYİH'ya oranından daha büyük olması, aslında resmi istatistiklerde nominal değerler cinsinden mevcut olan dış ticaret açıklarının, Türkiye gelişmiş ülkelere yaptığı ihracatın o ülkelerdeki değeri kadar ihracat geliri kazansa dış ticaret fazlalarına dönüşeceği anlamına gelmektedir. Aynı şekilde, cari işlemler dengesinin GSYİH'ya oranı ile karşılaştırıldığında da 1980, 2007, 2008 ve 2010 yılları hariç dönemin tamamında cari işlemler açıklarının ortadan kalkması durumu da

Türkiye ekonomisi açısından kronik bir sorun haline gelen cari işlemler açığı sorununun ortadan kalkması açısından büyük önem arz etmektedir.

Tablo 6.21: Türkiye'nin ihracatının adil değerinin (reel ihracat) ve transfer değeri

Yıllar	Nominal ihracat (\$)	Döviz kuru sapma faktörü	Reel ihracat (SGP \$)	Karşılıksız transferler (SGP \$)
1980	1.779.694.309	1,386	2.466.656.313	-686.962.003
1981	2.116.631.712	1,539	3.257.496.205	-1.140.864.493
1982	2.377.627.648	1,861	4.424.765.054	-2.047.137.405
1983	2.615.370.935	2,125	5.557.663.238	-2.942.292.302
1984	3.500.753.258	2,420	8.471.822.883	-4.971.069.626
1985	4.086.363.458	2,319	9.476.276.859	-5.389.913.401
1986	4.262.618.899	2,253	9.603.680.380	-5.341.061.481
1987	6.220.637.527	2,205	13.716.505.747	-7.495.868.220
1988	6.693.500.027	2,236	14.966.666.060	-8.273.166.033
1989	7.222.946.621	1,972	14.243.650.737	-7.020.704.116
1990	8.806.800.725	1,592	14.020.426.755	-5.213.626.029
1991	9.060.829.736	1,659	15.031.916.532	-5.971.086.796
1992	9.702.149.643	1,709	16.580.973.740	-6.878.824.097
1993	9.547.005.324	1,664	15.886.216.859	-6.339.211.535
1994	11.369.902.010	2,217	25.207.072.756	-13.837.170.746
1995	14.271.578.354	1,871	26.702.123.100	-12.430.544.746
1996	14.755.632.241	1,911	28.198.013.213	-13.442.380.972
1997	16.211.205.703	2,004	32.487.256.229	-16.276.050.526
1998	17.907.429.857	1,989	35.617.877.986	-17.710.448.129
1999	18.826.731.794	2,073	39.027.815.009	-20.201.083.215
2000	20.232.235.631	2,211	44.733.472.980	-24.501.237.349
2001	22.199.474.219	2,862	63.534.895.214	-41.335.420.995
2002	25.565.920.145	2,460	62.892.163.556	-37.326.243.411
2003	33.350.891.760	1,940	64.700.730.015	-31.349.838.255
2004	44.319.052.833	1,755	77.779.937.722	-33.460.884.889
2005	49.471.012.579	1,618	80.044.098.352	-30.573.085.774
2006	56.917.169.809	1,686	95.962.348.298	-39.045.178.489
2007	68.657.386.239	1,508	103.535.338.448	-34.877.952.209
2008	74.188.037.741	1,462	108.462.911.177	-34.274.873.436
2009	57.208.948.130	1,690	96.683.122.340	-39.474.174.210
2010	62.243.099.156	1,554	96.725.776.088	-34.482.676.932
Toplam	685.688.638.023		1.229.999.669.843	-544.311.031.820

Tablo 6.22: Karşılıksız transferlerin GSYİH'ya oranı.

Yıllar	GSYİH (\$)	Dış ticaret dengesi/GSYİH ^b (% cinsinden)	Cari işlemler dengesi/GSYİH ^c (% cinsinden) ^a	Karşılıksız transferlerin GSYİH'ya oranı (% cinsinden)
1980	68.789.289.566	-5,1	-3,8	1,00
1981	71.040.020.140	-5,9	-	1,61
1982	64.546.332.581	-4,3	-	3,17
1983	61.678.280.115	-3,7	-2,4	4,77
1984	59.989.909.458	-3,7	-1,8	8,29
1985	67.234.948.265	-3,3	-1,1	8,02
1986	75.728.009.963	-3,0	-1,5	7,05
1987	87.172.789.528	-2,8	-0,7	8,60
1988	90.852.814.005	-1,5	1,3	9,11
1989	107.143.348.667	-2,9	0,7	6,55
1990	150.676.291.094	-4,7	-1,3	3,46
1991	151.041.248.184	-3,6	0,1	3,95
1992	159.095.003.188	-3,8	-0,5	4,32
1993	180.422.294.772	-5,9	-2,7	3,51
1994	130.690.172.297	-2,4	1,5	10,59
1995	169.485.941.048	-5,8	-1,0	7,33
1996	181.475.555.283	-4,2	-1,0	7,41
1997	189.834.649.111	-5,9	-1,0	8,57
1998	269.287.100.115	-5,2	0,7	6,58
1999	249.751.470.869	-3,9	-0,4	8,09
2000	266.567.531.990	-8,3	-3,7	9,19
2001	196.005.288.838	-1,7	1,9	21,09
2002	232.534.560.775	-2,8	-0,3	16,05
2003	303.005.302.818	-4,4	-2,5	10,35
2004	392.166.274.991	-5,8	-3,7	8,53
2005	482.979.839.238	-6,9	-4,6	6,33
2006	530.900.094.505	-7,8	-6,1	7,35
2007	647.155.131.629	-7,2	-5,9	5,39
2008	730.337.495.198	-7,1	-5,7	4,69
2009	614.553.921.823	-4,0	-2,3	6,42
2010	734.364.471.760	-7,7	-6,4	4,70

Not: ^a TCMB Ödemeler Dengesi analitik bilançoları 1984 yılından başlamakta, Kalkınma Bakanlığı ekonomik göstergelerinde 1981-1982 yılları verilmemektedir. Bu nedenle, 1981 ve 1982 yıllarına ait cari işlemler dengesinin GSYİH'ya oranı değerleri tabloda yer almamaktadır.

^{b, c} Bu göstergelere ait değerler ülke grubu ayrımı yapılmayıp, Türkiye'nin toplam dış ticaret verileridir.

Hesaplamalarda ulaşılan sonuçları karşılaştırabilmek amacıyla yaptığımız literatür taramasında, Türkiye ile ilgili olarak satın alma gücü paritesinden yararlanmak suretiyle eşitsiz mübadele etkisini ölçmeye yönelik sadece iki çalışmaya ulaşılmıştır. Köhler (1998)'in, OECD üyesi olan ve olmayan ülkeler olarak iki gruba ayırdığı toplam 119 ülke için 1995 yılında uluslararası ticaret yoluyla gerçekleşen karşılıksız değeri transferini hesapladığı çalışmasının sonuçlarına göre, Türkiye'nin bu yoldan 1995 yılında OECD üyesi ülkelere GSMH'sının % 10'u kadar bir değeri karşılıksız olarak transfer etmiştir. Aynı yıl için çalışmamızda ulaşılan değeri %7,33'tür. Bu değeri farklılaşmasının Köhler'in kullandığı ülke grubu kategorisi yönteminden ve veri tabanlarından kaynaklanmış olma olasılığı yüksek görünmektedir.

Diğeri çalışmada ise, Elmas (2009) Köhler'in satın alma gücü paritesini temel alan eşitsiz mübadele tahlilinden yararlanarak, 1991-2004 döneminde Türkiye'den merkez ülkelere doğru gerçekleşen karşılıksız değeri transferini, yine söz konusu ülkelere de üretilen 18 tarımsal ürün ihracatı üzerinden hesaplamıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, Türkiye'den merkez ülkelere seçili tarımsal ürün ihracatı üzerinden 1991-2004 döneminde gerçekleşen karşılıksız değeri transferi, söz konusu ürünlerin toplam ihracat değerinin % 41'i kadardır. Yazara göre, bu sonuçlar TL'nin IMF'nin ileri sürdüğünün aksine düşük değeri lenme eğiliminde olduğunu ve bu durumun Türkiye'nin merkez ülkelere gerçekleştirdiğı ihracat aracılığıyla eşitsiz mübadeleye neden olduğunu göstermektedir. Çalışmamızda, 1980-2010 döneminde Türkiye'den gelişmiş ülkelere doğru gerçekleşen karşılıksız kaynak transferi, toplam ihracat değerinin %79'una tekabül etmektedir. Elmas (2009)'ın çalışmasında ulaştığı sonuçlar ile kendi sonuçlarımız arasında ortaya çıkan farklılaşma seçilen örneklemdaki ülke sayısından, zaman aralığından ve SGP döviz kuru hesaplamasına dahil edilen mal ve hizmet miktarından kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak, her üç çalışma da ulaştıkları sonuçların büyüklüğü açısından döviz kuru mekanizmalarının uluslararası ticarete nasıl karşılıksız bir kaynak transferine yol açtığını göstermeleri açısından önem arz etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin diğeri ülkeler karşısında rekabet üstünlüğünü ele geçirmek için öncelikli olarak tercih ettikleri uygulamalardan birisinin, ulusal para birimlerinin merkez ülke para birimleri karşısındaki değerinin, rekabet halinde olduğu

diğer gelişmekte olan ülke para birimlerine göre daha düşük değerişlenmesini sağlayacak şekilde kur politikaları uygulamaları olduğu daha önce ifade edilmişti. Türkiye, ulusal para biriminin merkez ülke para birimleri karşısında, rekabet halinde olduğu özellikle Asya ülkelerinin para birimlerine göre daha yüksek değerişli olması nedeniyle rekabet üstünlüğünü bu ülkeler karşısında yitirmiştir (Bakınız Tablo 6.2). Türkiye'nin döviz kuru sapma faktörü rekabet halinde olduğu Asya ülkelerine göre daha küçük bir değeriş sahiptir; başka bir deyişle, piyasa döviz kuru SGP döviz kurundan nispi olarak daha az sapma göstermektedir. Buna bağılı olarak, Türkiye Asya ülkeleri karşısında yitirdiğı rekabet gücüne karşılık, izlediğı aşırı değerişli kur politikasına bağılı olarak bu ülkelerden ithalatını arttırarak "Asya'dan alıp Avrupa'ya satmak" suretiyle farklı bir rekabet politikasına yönelmiş görünmektedir.

Türkiye'nin üretim ve dış ticaret modelindeki yapısal dönüşüme bağılı olarak ithalatımızın giderek "Asyalılaşımakta" olduğu dış ticaret istatistiklerinde belirgin bir şekilde görölmektedir. İthalatımız içinde Avrupa Birliğı ve ABD'ni payında yıllar itibariyle bir düşüş gözlemlenirken, Asya ülkelerinin payı giderek artmaktadır. Dış ticaret dengesi açısından bakıldığında, bölgesel olarak Avrupa Birliğı ve Amerika ülkeleri ile yapılan ticaret ilişkisi sonucunda oluşan dış ticaret açığında bir azalma görölürken, Asya ülkeleri ile önemli bir ticaret açığında ise bir artma eğilimi olduğu dış ticaret istatistiklerine yansımaktadır. Örneğın; TÜİK verilerine göre, Çin'den yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payı 2004 yılında % 4,6 iken (4,4 milyar \$), 2010 yılında % 9,3'e (17,1 milyar \$) yükselmiştir. Buna karşılık, Çin'e yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı 2004 yılında % 0,6 iken (391,5 milyon \$), 2010 yılında % 2'ye (2,6 milyar \$)'a yükselmiştir. Dolayısıyla, dış ticaret istatistiklerine bakıldığında Türkiye Çin ile yaptığı ticarete söz konusu dönemde dış ticaret açığı (2010 yılında 14,9 milyar \$) vermektedir. Ancak, döviz kuru mekanizması üzerinden resmi istatistiklere yansımayan bir şekilde gerçekleşen karşılıksız değeriş transferini hesaba kattığımızda, Türkiye'nin Çin'den 1,89 milyar \$ değerişinde bir kaynak transfer ettiğı görölmektedir (Tablo 6.23).

Tablo 6.23: Türkiye ve Çin arasındaki karşılıksız kaynak transferi (2010 yılı)

İhracatın adil değeri (dX) ^a	2.065.666.150
İhracat (X)	2.269.175.473
Transfer değeri (T _x)	-203.509.323
İthalatın adil değeri (dM) ^b	18.873.458.613
İthalat (M)	17.180.806.446
Transfer değeri (T _m)	1.692.652.167
Net karşılıksız değer transferi (T _x - T _m)	1.896.161.490

Not: 2010 yılı için Türkiye'nin döviz kuru sapma faktörü 1,554 ve Çin'in 1,707'dir.

^a İhracatın adil değeri (dX= d_{Türkiye} / d_{Çin} * X)

^b İthalatın adil değeri (dM= d_{Çin} / d_{Türkiye} * M)

Tablo 6.23'de elde edilen bulgular, Türkiye'nin merkez ülkeler karşısında döviz kuru mekanizmasıyla maruz kaldığı eşitsiz mübadele ilişkisini, kendisinin de aynı mekanizmayı kullanarak Asya ülkelerine karşı uygulamakta olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, Türkiye ve Çin örneğinden hareketle, piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına bağlı olarak uluslararası ticaret kanalıyla gerçekleşen karşılıksız kaynak transferinin, sadece çevre ülkeler ile merkez ülkeler arasında değil, çevre ülkelerin kendi aralarında da mevcut olduğu görülmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu tezin amacı, dünya kapitalist sisteminde uluslararası ticaret kanalıyla çevre ülkelerden merkez ülkelere doğru gerçekleşen karşılıksız kaynak transferinde, başka bir ifadeyle eşitsiz mübadele ilişkilerinde, döviz kuru mekanizmalarının oynadığı rolü ve etkilerini ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda, öncelikle tezin kavramsal çerçevesini teşkil eden eşitsiz mübadele ve satın alma gücü paritesi teorileri hakkında bilgi verilmiş; daha sonra mevcut döviz kuru mekanizmalarının eşitsiz mübadeleye etkisini tahmin etmekte kullandığımız piyasa döviz kuru ile satın alma gücü paritesi döviz kuru arasındaki sapmaya neden olan etkenler, genelde gelişmekte olan ülkeler özelde ise Türkiye için incelenmiştir. Son olarak, piyasa döviz kuru ile satın alma gücü paritesi arasındaki sapmanın eşitsiz mübadeleye etkisi, Köhler ve Reich tarafından geliştirilen tahlil yöntemlerinden yararlanarak hem gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki, hem de gelişmiş ülkeler ile Türkiye arasındaki uluslararası ticaret ilişkileri için hesaplanarak tahmin edilmeye çalışılmıştır. Ancak dikkat edilmesi gereken en önemli konulardan birisi, söz konusu yöntem ile ölçülen, emek değer cinsinden ifade edilen artık değer aktarımı değildir; sadece döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan karşılıksız bir reel değer aktarımıdır. Başka bir ifadeyle, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesinden sapmasından kaynaklanan eşitsiz mübadele etkisidir.

Köhler, piyasa döviz kuru ile satın alma gücü paritesi döviz kuru arasındaki sapmadan hareketle, merkez ve çevre ülkeler arasında birinci ülke grubu lehine gerçekleşen eşitsiz mübadele etkisinin nasıl gerçekleştiğini kuramsal olarak açıklarken, söz konusu sapmanın nedenleri konusunda yeterli bir açıklama getirmemiş; sadece küresel güç ve refah ilişkilerinin paranın değerini belirlediğine vurgu yapmıştır. Tezimiz, özellikle piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesinden sapmasına neden olan parasal ve reel etkenlerin ortaya konulmasına ve çevre ülkeler açısından analizine özellikle önem vererek Köhler'in tahliline kuramsal açıdan bir destek sağlamış olmaktadır. Bu çerçevede, gelişmekte olan ülkelerde piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasına neden olduğu düşünülen etkenler olarak ilgili

literatürde en çok ön plana çıkan para arzı ve enflasyon oranı değişkenliği, ticaret engelleri ve dışa açıklık düzeyi, piyasa fiyatlaması, döviz kurundan fiyatlara geçiş etkisi, Balassa-Samuelson etkisi, sermaye hareketleri, döviz kuru rejimleri ve döviz kuru politikaları, konvertibilite, dalgalanma korkusu, uluslararası rezerv birikimi, para ikamesi, küresel üretim ve dış ticaretin yapısında meydana gelen yapısal dönüşümler hem gelişmekte olan ülkeler hem de Türkiye açısından ele alınmıştır. Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye ile ilgili olarak yapılan ampirik çalışmalarda SGP hipotezinin sağlanamaması, bu ülkelerin gelişmiş ülkelerle aralarında fiyat yakınsaması sürecinin henüz tamamlanmadığı ve fiyat değişmelerine nominal döviz kurlarının tam olarak adapte olmasını engelleyen faktörlerin olduğu şeklinde yorumlanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin kendine özgü karakteristik özellikleri, bu ülkelerin SGP cinsinden reel döviz kuru dinamiklerinin gelişmiş ülkelere farklılaştığını düşündürmektedir (Drine vd., 2008:28). Her ne kadar ana akım iktisatçılar, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesinden sapmasına neden olan etkenler olarak Penn etkisine ve Balassa-Samuelson etkisine vurgu yapmış olsalar da; çalışmamızda yaptığımız değerlendirmeler sonucunda, gelişmekte olan ülkelere söz konusu sapmanın neden kalıcı olduğuna ilişkin olarak döviz kuru politikaları, konvertibilite, para ikamesi, uluslararası rezerv biriktirme ve sermaye hareketleri gibi etkenlerin daha büyük etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Köhler ve Reich'in eşitsiz mübadele tahlillerinden yararlanarak, merkez ve çevre ülkeler için 1980-2010 dönemi için hesapladığımız net karşılıksız transferler tablosu, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasından kaynaklanan eşitsiz mübadeleye denk düşen kayıpları göstermektedir. Buna göre, 1980 yılında 147 milyar dolar olan karşılıksız net kaynak transferinin geçen zaman zarfında olağanüstü bir artış göstererek 2010 yılı itibarıyla 2,2 trilyon dolara ulaştığı hesaplanmıştır. Bu değer, 2010 yılı için gelişmekte olan ekonomilerin GSYİH'sının % 9,10'una tekabül etmektedir. Yine aynı şekilde, Türkiye'den gelişmiş ülkelere doğru uluslararası ticaret yoluyla gerçekleşen karşılıksız transfer değeri ise, 1980 yılında 686 milyon dolar iken 2010 yılında 34,4 milyar dolara ulaşmıştır. Karşılıksız kaynak transferinin Türkiye'nin GSYİH'sına oranına bakıldığında, 1980 yılında % 1 iken 2010 yılında % 4,7 seviyesine ulaştığı görülmektedir. 1980-2010 dönem ortalaması ise

Türkiye'nin GSYİH'sının %7,16'sı oranında olup, maruz kaldığı karşılıksız kaynak transferinin büyüklüğünü daha net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Hem gelişmekte olan ülkeler hem de Türkiye açısından mevcut döviz kuru mekanizmalarıyla gelişmiş ülkelere aktarılan net karşılıksız transferlerin büyüklüğü, kalkınma ve büyümeleri açısından ihtiyaç duydukları yatırımlara tahsis edebilecekleri kaynaklar olarak düşünüldüğünde büyük önem arz etmektedir. Dünya kapitalist sisteminde üretim, finans ve dış ticarete yaşanan yapısal dönüşümler karşısında, gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye açısından rekabet gücünü koruyabilmek ve kendi çıkarları doğrultusunda bağımsız bir kalkınma ve büyüme stratejisi uygulayabilmek gitgide zorlaşmaktadır. Dışa açık bir büyüme modeline zorlanan söz konusu ülkelere, hem kaynakların yanlış tahsisine neden olan hem de dış şoklara karşı kırılganlıkları artıran uygulamalar varlığını sürdürmektedir. Daha da önemlisi, zaten nispi olarak gelişmiş ülkelere daha düşük gelir, ücret ve fiyat düzeylerine sahip olan gelişmekte olan ülkeler, birbiriyle rekabet etmek zorunda kalmakta ve rekabet gücünü artırabilmek ya da koruyabilmek amacıyla, genellikle ulusal para birimlerinin değerini düşürmek suretiyle döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan karşılıksız kaynak transferinin daha da artmasına neden olan politikalar uygulamaktadırlar. Bu ise, literatürde gelişmekte olan ülkeler için kullanılan "dibe doğru yarış" ve "komşuyu fakirleştirme" olgularının ortaya çıkmasına ve ekonomik açıdan birbirlerine zarar vermelerine zemin hazırlamaktadır. Nitekim, yakın geçmişte yaşanan *kur savaşları* tartışmasında, döviz kurlarını yapay olarak düşük tutmak suretiyle ihracatını desteklemeye çalışan ülkelerin uyarılması ve gereken önlemlerin alınması yönünde IMF'nin girişimde bulunması talebinin Brezilya gibi görece büyük bir ekonomiye sahip gelişmekte olan ülkeden gelmesi bile söz konusu zarardan duyulan rahatsızlığa örnek gösterilebilir. Özellikle Çin, uyguladığı düşük kur politikasıyla uluslararası piyasalarda bir "Çin fiyatı" algısı oluşturarak, diğer gelişmekte olan ülkeleri aynı yönde kur politikaları izlemek ve buna ek olarak reel ücret düzeyini daha da düşürmek yönünde baskı yaratmaktadır.

Türkiye ekonomisi, ithalata dayalı ihracat yapısı ile aslında ithalata bağımlı bir büyüme modeli izlemekte ve bu modelin sürdürülebilirliği açısından, TL'nin hem piyasa döviz kuru, hem de TCMB tarafından hesaplanan reel efektif döviz kuru cinsinden aşırı değerli tutulduğu bir politika tercihiyle bağımlı bir yapı arz etmektedir.

Her ne kadar aşırı değerli TL ve düşük seyreden enflasyon oranının birlikte var olması, piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapma düzeyini azaltsa da; Türkiye ekonomisi söz konusu sapmaya bağlı olarak, hem dış ticaret açığının hem de cari işlemler açığının sürekli artış gösterdiği bir açmazı yaşamaktadır. Bununla birlikte, büyüme ve kalkınması açısından büyük önem arz eden yatırıma tahsis edebileceği maddi kaynaklarını (Somel, 2001:194), piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına bağlı olarak ortaya çıkan karşılıksız transferlerle gelişmiş ülkelere aktarmaktadır. Başka bir ifadeyle, satın alma gücü paritesine uyumlu bir kur üzerinden mal ticareti yapılması durumunda, kalkınma ve büyümesine katkı sağlayacak ölçüde önemli kaynaklarını, mevcut döviz kuru mekanizması aracılığıyla gelişmiş ülkelere transfer etmektedir. Karşılaştırmalı fiyat düzeyinin düşük olmasından ve ulusal para biriminin gelişmiş ülkelerin para birimleri karşısında düşük değerlenmesinden dolayı, ürettiği malları gelişmiş ülkelerdeki fiyatlarına göre daha ucuza ihraç etmekte; öte yandan merkez ülkelerde üretilen ve kalkınması açısından büyük önem taşıyan sermaye mallarını ise gelişmiş ülkelerdeki fiyatlarından ithal etmek zorunda kalmaktadır. İncelenen dönem itibariyle, söz konusu karşılıksız transfer değerlerinin Türkiye'nin ithal ettiği sermaye malı miktarını aştığı görülmektedir. Örneğin, 2010 yılında Türkiye'nin ithal ettiği sermaye malının değeri 28,8 milyar \$ iken, karşılıksız transfer değeri 34,4 milyar \$'dır.

Sonuç olarak, Türkiye TL'nin dolar cinsinden piyasa döviz kurunun dolar cinsinden SGP döviz kurundan sapmasına bağlı olarak, gelişmiş ülkelere yaptığı ihracatta bir karşılıksız transfere maruz kalmaktadır. Gelişmiş ülkeler karşısında düşük değerli para birimi, düşük fiyat ve ücret düzeylerine sahip olan Türkiye, uygulamakta olduğu ithalata bağımlı olan ihracata dayalı büyüme modeline bağlı olarak daha da dışa bağımlı bir ekonomik yapı arz etmektedir. Söz konusu ekonomik yapı büyüme ve kalkınma göstergelerinde her ne kadar Türkiye'nin gelişmiş ülkelere yakınsamasını sağlıyor görünse de aslında yaşanan bir "yoksullaştıran büyüme" sürecidir. Buradaki yoksullaştıran büyüme olgusu, Bhagwati (1958)'nin ihracatçı sektörlerde büyüme gerçekleştiren bir ülkenin ihraç ürünlerini düşük fiyatlarla satmasına bağlı olarak ortaya çıkan dış ticaret hadlerindeki bozulmanın refah kaybına yol açabileceği görüşünden farklı bir boyutta gerçekleşmektedir. Türkiye, mevcut döviz kuru mekanizmaları

üzerinden maruz kaldığı karşılıksız kaynak transferi ile kalkınma ve büyümesine katkı sağlayacak kaynaklarını merkez ülkelere transfer ederek, yine resmi istatistiklerde görünmeyen bir refah transferine maruz kalmakta ve nispi olarak yoksullaşmaktadır.

Dünya kapitalist sisteminde, çevre ülkelerden merkez ülkelere döviz kuru mekanizmaları aracılığıyla gerçekleşen karşılıksız kaynak transferinin ortadan kaldırılmasına yönelik en ideal çözüm önerisi Köhler tarafından ortaya konulmuş olup, uluslararası para sisteminde satın alma gücü paritesi döviz kuru ile uyumlu bir piyasa döviz kuru uygulamasına geçilmesi şeklindedir. Piyasa döviz kuru ile satın alma gücü gibi iki ayrı standardın var olması, merkez ve çevre ülkeler arasında birinci grup ülkeler lehine eşitsiz mübadeleye neden olmaktadır. Dolayısıyla, uluslararası parasal sistemde yapılacak bir reformun temel unsuru, satın alma gücü paritesi döviz kuru ile uyumlu bir piyasa döviz kuru uygulamasıyla bu çifte standardın ortadan kaldırılmasıdır (Köhler, 2002: 59).

Köhler'in uluslararası para sisteminin SGP döviz kuru doğrultusunda reformu önerisi, satın alma gücü paritesi teorisine temel katkı yapan biri olarak Cassel'in uluslararası para sistemine ilişkin reform önerisi ile örtüşmektedir. Daha önce de ifade edildiği gibi Cassel (1918:413), Birinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası para sisteminde yapılabilecek düzenlemelere ilişkin olarak, 1914 yılının başından itibaren kümülatif tüketici fiyat endekslerinin karşılaştırılarak söz konusu enflasyon farklılıklarının satın alma gücü paritesini sağlayacak şekilde döviz kurlarının hesaplanmasında kullanılmasını önermiştir. Bu öneri doğrultusunda hareket edildiğinde, piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesinden önemli ölçüde sapmayabileceğini ifade etmiştir. Dolayısıyla, Köhler'in küresel döviz sisteminin SGP kurları doğrultusunda reformu önerisi, satın alma gücü paritesi teorisi doğrultusunda türetilen politika önermeleriyle de örtüşmektedir. Bununla birlikte, Köhler ortaya koyduğu çözüm önerisinin nasıl uygulamaya konulacağı ile ilgili olarak bir plan ortaya koymamıştır. Aslında, dünya kapitalist sisteminde bir ülkenin sosyoekonomik statüsü ile ulusal parasının değeri arasında bir ilişki olduğunu ve buna bağlı olarak da küresel güç/refah düzeyinin uluslararası para sistemini şekillendirdiğini ifade ederken, ortaya

koyduğu çözüm önerisinin neden uygulamaya geçirilmesinde zorluklar yaşanacağını da gerekçelerini sunmaktadır.

Tezimiz açısından olması gereken en ideal çözüm önerisi Köhler tarafından ortaya konulmuş olmakla birlikte, uygulamaya geçirilmesi açısından yaşanabilecek zorluklar bizi alternatif çözüm arayışlarına götürmektedir. Bu bağlamda, piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasını önleyebilecek ve/veya en aza indirgeyebilecek çözüm önerilerinin ilki "dünya parası" olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünya parası konusu ile ilgili kuramsal tartışmalarda, dünya parasına geçişle birlikte döviz kuru riskinin ve döviz rezervi biriktirme ihtiyacının ortadan kalkacağı, ödemeler dengesi ve cari açık problemlerinin azalacağı, para krizlerinin yaşanmayacağı bir finansal ortamın bütün ülkelerin yararına olacağı kabul edilmektedir. Kuramsal düzeyde ortaya konulan söz konusu yararların her biri, aslında gelişmekte olan ülkelere ait piyasa döviz kurlarının SGP döviz kurlarından sapma nedenlerine tekabül etmektedir. Dolayısıyla, tek dünya parasının mümkün olması halinde, gelişmekte olan ülkeler piyasa döviz kurunun SGP döviz kurundan sapmasına neden olan etkenlerin bir kısmının ortadan kalkmasına bağlı olarak bu gelişmeden yarar sağlayabileceklerdir.

Ancak, dünya parasının hayata geçirilmesine ilişkin olarak yapılan tartışmalar, özellikle gelişmiş ülkeler açısından bu uygulamadan kimin fazla kazanç sağlayacağı veya zarar göreceğine ilişkin görüş ayrılıkları nedeniyle bir türlü sonuca bağlanamamaktadır. Bu tartışmalarda ön plana çıkan sorunlar; parasal otorite ve egemenliğin bir uluslararası otoriteye devrinin nasıl sağlanacağı, dünya parasının artış hızının hangi kriterlere göre belirleneceği, döviz kurlarının dünya parası cinsinden nasıl belirleneceği, dünya parasının getireceği senyoraj gelirin nasıl dağıtılacağı ve dünya parasının ortadan kaldırılması halinde dünya merkez bankasında yaratılmış olan finansal varlıkların nasıl bölüştürüleceği gibi aslında cari olarak uluslararası rezerv paralara sahip olan ve bundan dolayı uluslararası para sisteminde güçlü konumda olan gelişmiş ülkeler arasındaki çıkar çatışmalardan kaynaklanmaktadır.

Dünya parasına ilişkin kuramsal tartışmalarda tezimiz açısından eleştiri konusu olabilecek en önemli eksiklik, ne dünya ölçeğinde tek bir para birimine geçişle ne de ulusal para birimlerinin dünya parası ile tam konvertibilitesinin sağlandığı alması

sistemde kurun belirlenmesiyle ilgili önerilerde ülkeler arasındaki satın alma gücü paritesi farklılıklarının dikkate alınmamasıdır. Dolayısıyla, satın alma gücü paritesi ile uyumlu bir kur düzenlemesi yapılmadığı sürece tek bir para birimine geçilsin ya da geçilmesin, merkez ve çevre ülkeler arasındaki fiyat ve ücret farklılıklarının varlığı birinci grup ülkelerin lehine döviz kuru mekanizmaları aracılığıyla bir eşitsiz mübadele ilişkisinin varlığını sürdürmesine olanak sağlayacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerin, en azından kendi aralarındaki ticaret ilişkilerinde rezerv paraları daha az kullanmak amacıyla, ortak bir para birimi belirlemeleri veya kendi para birimlerini kullanmaları gibi başka ödeme araçları geliştirmeleri bir çözüm önerisi olarak düşünülebilir. Bu çözüme yönelik olarak Afrika, Asya ve Latin Amerika'da kurulan bölgesel para birlikleri örnek verilebilir. On üç Batı Afrika ülkesi, "Communauté Financière Africain" (CFA) adlı bir bölgesel para birliği oluşturmuştur. Bu ülkelerden yedi tanesi The Central Bank for African States adlı banka, geri kalan altı tanesi de The Bank of African States adlı banka tarafından yönlendirilmekte, iki banka da "CFA Frank" adında tek bir para çıkarmaktadır. Asya'da 2000 yılında ASEAN ülkeleri ile Çin, Japonya ve Güney Kore, Tayland'da yaptıkları toplantıda "The Chiang Mai Initiative" anlaşmasını imzalamışlardır. Bu anlaşma ile, aralarındaki ekonomik ilişkilerde ulusal paralarını kullanmayı kararlaştırmışlardır (Savaş, 2010:310). Ayrıca Latin Amerika ülkelerinin oluşturduğu ALBA (Latin Amerika İçin Bolivarcı Alternatif) ülkeleri arasındaki ticarete ise ABD Doları yerine "sucre" nin ortak para birimi olarak kullanılması kararı alınmış ve 2013 yılı itibarıyla üye ülkeler arasında sucre kullanılarak yapılan ticaretin dolar cinsinden karşılığı 850 milyon doları aşmıştır. Bu bölgesel kararlar, hem uluslararası rezerv para bulundurma ihtiyaçlarını azaltabilecek, hem de söz konusu ülkeler arasında döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan eşitsiz mübadele etkisinin nispeten azalmasına imkan sağlayabilecektir. Aksi halde, çalışmamızda verilen Türkiye-Çin örneğinde olduğu gibi karşılıklı ticarete dolar gibi uluslararası rezerv paraların kullanılması durumunda yine döviz kuru sapma faktörüne bağlı olarak eşitsiz mübadele etkisi ortaya çıkacak ve parası dolar cinsinden daha değerli olan çevre ülkesi diğer ülkeden karşılıksız kaynak ve refah transferi gerçekleştirecektir. Nitekim Türkiye ve Çin'in yakın zamanda yaptıkları anlaşma ile kendi aralarındaki ticaret ilişkilerinde her iki ülkenin de ulusal para birimlerinin

kullanılabilmesi yönünde adım atmış olmaları, rezerv para kullanılmasının neden olabileceği eşitsiz mübadele etkisinin ortadan kaldırılmasına yönelik olumlu bir gelişmedir.

Bahsi geçen çözüm önerilerinden, uluslararası para sisteminde piyasa döviz kurlarının satın alma gücü paritesi ile uyumlu hale getirilmesi ya da tek bir dünya parasına geçilmesinin kısa vadede hayata geçirilme olasılığı düşüktür. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri ticarete, uluslararası rezerv paralar yerine belirledikleri ortak bir para birimini ya da her ülkenin kendi ulusal para birimini kullanabilme durumu ise henüz istenen düzeye ulaşmamış gözükmektedir. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin ulusal para birimlerinin dolar cinsinden piyasa döviz kurunun, dolar cinsinden satın alma gücü paritesi döviz kurundan sapmasına neden olan etkenleri kontrol altına almak ya da en azından ulusal paranın değeri üzerindeki etkilerini azaltabilmek amacıyla önlemler almaya yönelmeleri daha gerçekçi bir yaklaşımdır. Bu bağlamda alınabilecek başlıca önlemler konvertibilite işlemlerine kısıtlamalar getirmek ve sermaye hareketlerini kontrol altına almaktır. Çünkü gelişmekte olan ülkeler açısından döviz fiyatları artık cari işlemler bilançosu açıklarına ya da fazlalarına bağlı olarak değişen bir fiyat olmaktan çıkmış, özellikle sermaye hareketlerinin belirlediği bir fiyata dönüşmüştür. Konvertibilite işlemlerine ve sermaye hareketlerine getirilecek kısıtlamalarla döviz talebi kontrol edilmek suretiyle, söz konusu etkenlere bağlı olarak ulusal paranın değer kazanması ya da kaybetmesi olasılığı azaltılabilecektir.

Gelişmekte olan ülkeler, özellikle Asya ve Latin Amerika ülkeleri, hem sürekli olarak hem de kriz dönemlerinde uyguladıkları politikalarla, konvertibilite işlemlerine ve sermaye hareketlerine kısıtlamalar getirmişlerdir. Bu kısıtlamalar, söz konusu ülkelerin (örneğin, Çin ve Hindistan) ulusal para birimlerinin değerini kriz dönemleri de dahil hedefledikleri düzeyde tutabilmeleri yönünde büyük yarar sağlamışlardır. Buna karşın, Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 Kararları'ndan itibaren günümüze kadar geçen süreçte uygulanan döviz kuru politikalarıyla, konvertibilite işlemleri ve sermaye hareketleri üzerindeki kontrol ve kısıtlamalar kaldırılmıştır. Özellikle, sermaye hesabı konvertibilitesine izin verilen 1989 yılından sonraki süreçte, sermaye hareketlerine ve

finansal krizlere bağı olarak TL'nin değerinde büyük yükseliş ve düşüşler yaşanmıştır. Türkiye ekonomisinde konvertibilite işlemlerine ve sermaye hareketlerine ilişkin neredeyse hiçbir kontrol mekanizmasının olmaması, hem reel hem de finansal kesimin TL'nin değerindeki istikrarsızlıklara bağı olarak büyük zarar görmelerine neden olmuştur. Bu nedenle, Türkiye hem piyasa döviz kurunun satın alma gücü paritesi kurundan sapmasını, hem de TL'nin değer kaybetme ve kazanma eğilimlerini kontrol edebilmek için, diğer gelişmekte olan ülkelerde başarılı sonuçlar vermiş olan konvertibilite kısıtlamaları ve sermaye hareketlerinin denetimine yönelik önlemleri almak zorundadır.

Türkiye ekonomisinde, konvertibiliteyi kısıtlamak amacıyla uygulanabilecek önlemlerin ilki, devletin yerli paranın sadece cari işlemler için dövize çevrilebildiği ayırmacı konvertibilite politikası (cari işlemler konvertibilitesi) uygulamasıdır. Örneğin, Çin para birimi "Renminbi" birçok sermaye hesabı işlemleri için dövize çevrilemez. Ancak, uluslararası mal ticaretine ve doğrudan yabancı yatırımlardan elde edilen karların yurt dışına aktarımına ilişkin işlemlerde Renminbi dövize çevrilebilmektedir.

İkinci önlem ise, devletin yerleşik olmayanların yerli paraya erişimini denetim altında tutarak bunların yerli paraya karşı spekülasyon yapma olanağını kısıtlamasıdır. Bu amaçla devlet, yerli bankaların yerleşik olmayanlara kredi vermesini ve/ veya yerleşik olmayanların yurt içinde banka hesabı açmasını önleyebilir (Chang ve Gabel, 2005:217-220). Örneğin, Malezya devleti 1998 yılında yaşanan Asya finansal krizi sırasında yabancıların yerli para almasını, yerli paranın uluslararası transferini ve uluslararası finansal piyasalarda alınıp satılmasını, ülke dışında tutulan yerli paranın dövize çevrilmesini kısıtlamıştır. Bu önlemler sayesinde, yerli ve yabancı yatırımcıların yurt dışına sermaye ve/veya servet çıkarmalarının ulusal paranın değerini etkileme olasılığı büyük ölçüde azalmıştır.

Türkiye, sermaye giriş/çıkışlarına konulan kısıtlamalar ile yüksek miktarda gerçekleşen sermaye giriş/çıkışlarının ulusal para birimi üzerinde yaratacağı değer kazanma ve kaybetme etkisini kontrol altına alabilir. Bu bağlamda uygulanabilecek doğrudan ve dolaylı sermaye kontrolleri şunlardır:

- *Doğrudan kontroller:* Türkiye, sermaye işlemlerine, bu işlemlerle ilgili ödemelere ve transferlere açık yasaklarla, miktar sınırlamalarıyla veya onaylama mekanizması ile doğrudan kısıtlamalar getirebilir. Örneğin, Çinli firmalar dışarıdan borçlanmak için devletin onayını almak zorundadır. Çin devleti 1998 yılında yaşanan Asya krizinden sonra 100.000 doları aşan döviz işlemlerine kısıtlama getirmiş, ulusal ve uluslararası şirketlerin ülkeye para sokmasını ve ülkeden para çıkartmasını zorlaştıran yeni önlemler almış ve ülke dışında yabancı para cinsinden yasadışı mevduat tutan Çinli şirketlere sert cezalar uygulamaya konulmuştur (Chang ve Grabel, 2005:174)
- *Dolaylı kontroller:* Türkiye, sermaye hareketleri ile ilgili finansal işlemlerini maliyetlerini artırarak sermaye giriş ve çıkışları engellemeye çalışılabilir. Bu tür kontrollere ikili döviz kuru sistemleri, sınır ötesi sermaye akımlarının açık ya da gizli vergilendirilmesi gibi önlemler örnek gösterilebilir.

Türkiye, ihracat ve ithalat gibi cari hesap işlemleri için farklı (ticari kurlar olarak adlandırılır) ve sermaye hesabı işlemleri için farklı döviz kurları (finansal kurlar olarak adlandırılır) uygulayabilir. Bunun yanında, cari hesap işlemleri için de zorunlu ithalat ürünleri için uygulanan kurlar ile zorunlu olmayan ürünlerin ithalatı için kullanılan kurların farklılığına dayanan ikili kur sistemi de uygulayabilir. Bu durumda, zorunlu ürünlerin ithalatı için kullanılan döviz kuru avantajlı olurken, zorunlu olmayan ürünler için dezavantajlı bir kur verilir.

Türkiye, dolaysız (açık) vergileme uygulayarak (örneğin Tobin vergisi) sınır ötesi sermaye işlemleri vergilendirebilir. Bu vergileme işleminde amaç, yerli yatırımcıların yabancı varlıklara yaptıkları yatırım veya yabancı yatırımcıların yerli varlıklara yaptıkları yatırımlardan elde ettikleri getiriye azaltarak veya maliyetleri artırarak bu tür finansal işlemleri daha az çekici kılmaktır. Bu uygulamaya ilişkin son örnek, Brezilya'nın 2008 yılında hisse senetlerine yurt dışından gelen yabancı sermaye yatırım talepleri üzerine

getirdiği %2 oranında finansal işlemler vergisidir. Söz konusu vergi uygulamasına gerekçe olarak, kısa vadeli sermaye hareketlerinin Brezilya ulusal parası “real” üzerine olan olumsuz etkilerini kontrol etmeyi amaçlanması gösterilmiştir.

Türkiye, dolaylı (gizli) vergileme uygulayarak, faizsiz zorunlu rezerv/mevduat koşulu getirebilir. Bu uygulamada, banka veya banka dışı finansal kuruluşlar ülkenin merkez bankasında faizsiz olarak, net döviz pozisyonunun belirlenen oranı kadar yabancı para veya bu tutarın yerli para karşılığı kadar sermaye tutmak zorundadır. Bu kontrol türü hem sermaye girişlerine hem de sermaye çıkışlarına uygulanabilir. Bu yöntem genellikle sermayenin minimum kalma süresi zorunluluğuyla birlikte uygulanır. Yerli veya yabancı yatırımcılar, gelen sermaye akımının belirli bir oranını minimum kalma süresi boyunca sıfır faiz oranı ile merkez bankasında tutmak zorundadır. Kazançsız rezerv zorunluluğu olarak da adlandırılan bu uygulamanın amacı, kısa vadeli sermaye girişlerini uzun vadeye yayarak ülkeyi spekülatif amaçlı sermaye hareketlerinin zararlarından korumaktır. Örneğin, Şili’de 1991 yılında tüm portföy yatırımlarına %20 oranında kazançsız rezerv zorunluluğu getirilmiştir. Buna göre, ülkede bir yıldan daha az kalacak yatırımların bu rezervi ülkede kaldığı süre boyunca, bir yıldan daha uzun kalacak yatırımların ise sadece bir yıl boyunca tutacakları karara bağlanmıştır. Haziran 1992’de bu oran %30’a çıkarılmış ve rezervin ekonomide kalış süresi ise paranın çıkış zamanına bakılmaksızın bir yıl olarak belirlenmiştir. Uygulanan bu politika kısa vadeli sermaye akımlarını caydırmak ve sermaye girişlerinin yapısını değiştirmek açısından başarılı olmuştur. Ülkeye giren toplam sermaye içerisinde kısa vadeli sermaye hareketlerinin payı %73 iken, bu oran 1998 yılında %3’e düşmüştür. Kısa vadeli sermaye girişlerinin azalması döviz kurunun aşırı değerlendirilerek cari işlemler dengesini bozmasını ve kurun çökmesine yol açabilecek bir yabancı sermaye kaçışını zorlaştırarak ekonominin kırılganlığını, dolayısıyla da finansal kriz riskini azaltmıştır.

Denebilir ki, konvertibilite kısıtlamaları ve sermaye kontrolleri uygulamak suretiyle ulusal para birimlerinin değerini kontrol etmeyi başarmış ülke örnekleri olarak gösterilen Çin, Hindistan gibi ülkeler, aynı zamanda ulusal para birimlerinin piyasa döviz kuru cinsinden değerinin satın alma gücü paritesinden en fazla sapma gösterdiği ülke örnekleridir. Ne yazık ki, bu ülkeler ve benzer şekilde düşük kur politikaları uygulayarak rekabet gücü kazanmaya çalışan diğer gelişmekte olan ülkeler, ürettikleri malları ucuza satarak bir şekilde kazanç kaybına uğradıklarının farkında olmakla birlikte, söz konusu politika tercihlerinin aslında gelişmiş ülkelere doğru bir karşılıksız kaynak transferine neden olduğunu dikkate almamaktadır.

Buna karşılık, gelişmiş ülkeler hem kendi aralarında hem de gelişmekte olan ülkelerle ticaret ilişkilerini ne kadar katma değer yarattıkları, ihrac ve ithal ettikleri açısından sorgulamakta; bu doğrultuda "Dünya Girdi-Çıktı Veritabanı" gibi oldukça iddialı istatistiksel girişimlerde bulunmaktadır. Başka bir deyişle, dış ticaret ilişkilerinden ne kadar kazanç elde ettiklerini ve kayba uğradıklarını kendi ulusal çıkarları açısından değerlendirmektedirler. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin de kendi çıkarları doğrultusunda dış ticaret ilişkilerini sorgulaması gerekmektedir. Bu nedenle, düşük değerli para birimleri ile gelişmiş ülkelere yaptıkları ihracatta uğradıkları refah kaybının ve kaynak transferinin ölçülmesi yönünde satın alma gücü paritesinden yararlanarak yaptığımız analiz, farklı bir bakış açısı olması itibarıyla önem arz etmektedir. Nitekim, yakın tarihli bir çalışmada Reich (2013), yukarıda bahsedilen dünya girdi-çıktı veritabanından yararlanmak suretiyle tezimizde kullandığımız eşitsiz mübadele tahlilindeki dünya ticaret akım tablosunu, malların üretim boyutunun da görüldüğü üç boyutlu bir tablo haline getirebilecek yönde kuramsal bir model arayışını ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin kısa vadede TL'nin piyasa döviz kurunun satın alma paritesi döviz kurundan sapmasından kaynaklanan karşılıksız kaynak transferini önlemesi mümkün değildir. Türkiye kalkınmasını sağlamak açısından zaruri olan ithal mallarını temin edebilmek için ihtiyaç duyduğu döviz, yine söz

konusu kaynak transferine maruz kalacak şekilde yapacağı ihracatla karşılamak zorundadır. Döviz kuru mekanizmalarından kaynaklanan bu eşitsiz mübadele etkisinden kaçınabilmek için, TL'nin kurunu satın alma gücü paritesine düşürmek sorunu çözmeyecek; aksine böyle bir kur politikası uygulanması durumunda Türkiye'nin ihracatı benzer ürünler ihraç eden diğer gelişmekte olan ülkelerin rekabetine dayanamayacaktır (Somel, 2001). Halihazırda, TL'nin aşırı değerlenmesine bağlı olarak Asya ülkeleri karşısında rekabet gücünü kaybeden Türk firmalarının, yine TL'nin değerlenmesinden yarar sağlamak suretiyle ucuz ithal ara malı ve sermaye mallarına bağımlı hale gelmesi, ulusal sanayisinin yatay ve dikey entegre yapısını tahrip etmekte ve süregelen işsizlik sorununun da ana nedenini oluşturmaktadır. Bu nedenle, Türkiye bir an önce aşırı değerli TL'ye bağımlı bir yapı arz eden üretim ve dış ticaret modelini radikal değişiklikler yapmak suretiyle yeniden düzenlemelidir. Bu yapısal düzenlemelerle, kalkınma ve büyümesini spekülâtif sermaye girişlerine bağımlı olmaktan kurtarmalı; dış ticarete ilişkin stratejik sektörler ve ürünler belirleyerek kaynaklarını bu yönde tahsis etmeli ve ulusal sanayisindeki yatay ve dikey bağlantıları yeniden inşaa etmelidir. En önemlisi, ulusal kalkınma ve büyümesini olabildiğince kendi finansal kaynaklarına ve tasarruflarına dayandırmak suretiyle dış finansman ihtiyacını azaltmalıdır. Dışa bağımlılığını artıran büyüme modelini, yurt içi talebi daha öncelikli kılacak bir şekilde dönüştürmelidir. Uluslararası yatırım pozisyonundaki yükümlülüklerin ulaştığı düzey, Türkiye ekonomisinin geleceğini ipotek altına almış durumdadır. Dolayısıyla, Türkiye ekonomisi açısından dış yükümlülük yaratacak her türlü yabancı sermaye talebini azaltmalıdır. Bunu yapmadığı takdirde, yaşanacak olası bir krizin Türkiye ekonomisine vereceği zarar, daha önceki krizlere göre daha büyük ve yıkıcı olacaktır.

KAYNAKÇA

- Acaravcı, S.K. ve Acaravcı, A. (2007). Nonstationary and level shift for Turkish real exchange rates. *Empirical Economic Letters*, 6, 517-523.
- Adda, J. (2002), *Ekonominin küreselleşmesi*, İstanbul: İletişim Yayınları, 1. Baskı.
- Agenor, P.R., McDermott, C.J. ve E.M., Uçer (1997). Financial imbalances, capital inflows and the real exchange rate: The case of Turkey. *European Economic Review*, No:41, pp.819-825.
- Aghion, P., Caroli, E. Ve C. Garcia-Pefialosa (1999). Inequality and economic growth: The perspective of the new growth theories. *Journal of Economic Literature*, Vol.37, No.4.
- Aguirre, A. ve Calderon,C. (2005). Real exchange rate misalignments and economic performance. *Central Bank of Chile*, Working Paper No.315.
- Aizenman, J. (2005). International reserves: Precautionary versus mercantilist views, theory and evidence. *Santa Cruz Center for International Economics*.
(<http://escholarship.org/uc/item/44g3n2j8>. 12.10.2009 tarihinde erişildi).
- Aizenman, J. ve Riera-Cricton, D. (2006). Real exchange rate and international reserves in the era of growing financial and trade integration. *NBER Working Paper* 12363.
- Akyüz, Y. (2010). Why the IMF and the international monetary system need more than cosmetic reform. *South Centre Research Paper* No:32.
- Alba, J.D. ve Park, D. (2005). Non-linear mean reversion of real exchange rates and purchasing power parity: Some evidence from Turkey”, *Applied Economic Letters*, 12, 701-704.

- Alba, J.D. ve Papell, D. H. (2007). Purchasing power parity and country characteristics: evidence from panel data tests. *Journal of Development Economics*, 83, 240–251.
- Aldemir, Ş. (2005). *Türkiye’de döviz kuru ile dış ticaret fiyatları arasındaki yansıma etkisi analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aldemir, Ş. (2007). Türkiye ekonomisinde döviz kurunun yurt içi ithalat fiyatlarına geçiş etkisi: 1988-2004. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları*, 1(2), 53-78.
- Amin, S. (1976). *Unequal development*. New York: Monthly Review Press.
- Amin, S. (1980). The class structure of the contemporary imperialist system. *Monthly Review* (USA), 31 (1980), 8:9-26.
- Amin, S. (1991). *Eşitsiz gelişme: Çevre kapitalizminin toplumsal biçimleri üzerine bir deneme*. İstanbul: Arba Yayınları:50.
- Amin, S. (1993). *Avrupa merkezcilik: Bir ideolojinin sonu*. (Çev: M. Sert), İstanbul: Ayrıntı yayınları.
- Amin, S. (1997). *Emperyalizm ve eşitsiz gelişme*. İstanbul: Kaynak Yayınları, 2. Baskı.
- Anderson, J.O. (2006). *International trade in a full and unequal world*. Presentation at the workshop “Trade and Environment Justice”, Lund, 15-16 February, 2006.
- Apak, S., Uçak, A. ve Uzunoğlu, S. (2006). *Finansal serbestleşmenin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi: Türkiye örneği*. TEK tarafından 11-13 Eylül 2006 tarihleri arasında düzenlenen 1. Uluslararası Ekonomi Konferansı'nda sunulan tebliğ, Ankara.

- Arat, K. (2003). *Türkiye'de optimum döviz kuru rejimi seçimi ve döviz kurlarından fiyatlara geçiş etkisinin incelenmesi*. Uzmanlık Yeterlilik Tezi, TCMB.
- Ardor, H.N. ve Varlık, S. (2008). İlk günah hipotezi, dolarlaşma ve dalgalanma korkusu: Türkiye ekonomisi üzerine bir değerlendirme. *Ekonomik Yaklaşım*, Cilt:19, Özel sayı, ss.283-323.
- Arize, A.C., Osang, T. ve Slottje, D.J. (2000). Exchange rate volatility and foreign trade: Evidence from thirteen LCDs. *Journal of Business and Economic Statistics* 18 (1), 10-17.
- Arize, A.C., Osang, T. ve Slottje, D.J. (2008). Exchange rate volatility in Latin America and impact on foreign trade. *International Review of Economics and Finance*, 17 (2008) 33-44.
- Asian Development Bank (2007). *Purchasing power parities and real expenditures*. Economics and Research Department, December 2007.
- Aslan, N. ve Kanbur, A.N. (2007). Türkiye'de 1980 sonrası satın alma gücü paritesi yaklaşımı. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Yıl 2007, Cilt XXIII, Sayı: 2.
- Aslan, A., Kula, F. ve Kalyoncu, H. (2010). Additional evidence of long-run purchasing power parity with black and official exchange rates, *Applied Economic Letters*, 17:14, 1379-1382.
- Athukorala, P-C. ve Rajapatirana, S. (2003). Capital inflows and the real exchange rate: A comparative study of Asia and Latin America. *The World Economy*, Vol. 26, pp. 613-637.
- Ay, A. ve Üçgöz, S. (2008). Balassa-Samuelson etkisi: Türkiye örneği. *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (1-2).

Aydın, F., Saygılı, H., Saygılı, M. ve Yılmaz, G. (2010). Dış ticarete küresel eğilimler ve Türkiye ekonomisi. *TCMB Çalışma Tebliği*, No:10/01.

Aydın, İ.(1984). *1980'li yıllarda Türk Lirasının konvertibilitesi sorunu*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1984-12.

Bacchetta, P. ve Wincoop, E.V. (2003). A theory of the currency denomination of international trade. *NBER Working Paper* No: 9039

Bahmani-Oskooee, M. ve Nasir, A.B.M. (2005). Productivity bias hypothesis and the purchasing power parity: A review article. *Journal of Economic Surveys*, 19, pp.671–696.

Bahmani-Oskooee, M., Kutanb, A. M. ve Zhou, S. (2008). Do real exchange rates follow a non-linear mean reverting process in developing countries? *Southern Economic Journal*, 74, 1049–1062.

Bailliu, J. ve Fuiji, E. (2005). Exchange rate pass-through and the inflation environment in industrialized countries: An empirical investigation. *Bank of Canada, Working Paper*, No:2005-21.

Baiman, R. (2006). Unequal exchange without a labor theory of prices: On the need for a global Marshall plan and a solidarity trading regime. *Review of Radical Political Economics* 2006, 38, 71.

Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. *Competition and Change*, 9(2), 163-180.

Balassa, B. (1964). The purchasing power parity doctrine: A reappraisal. *Journal of Political Economy*, 72:6, pp.584-596.

- Balaylar, N.A. (2011a). Reel döviz kuru istihdam ilişkisi: Türkiye imalat sanayi örneği. *Sosyoekonomi*, Temmuz-Aralık 2011-2.
- Balaylar, N.A. (2011b). Türkiye'de döviz piyasası müdahalelerinin sterilizasyon maliyeti, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt:13, Sayı:3, Yıl:2011, ss.19-38.
- Balaylar, N.A. ve Duygulu, A.A. (2004). Türkiye'de para ikamesi olgusu ve para talebinin istikrarı. *D.E.Ü.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:19 Sayı:2, ss.33-54.
- Barhoumi, K. (2006). Differences in the long run exchange rate pass-through into import prices in developing countries: An empirical investigation. *Economic Modelling*, 23, 926-951.
- Bayoumi, T. (2011). *Changing patterns of global trade*. Prepared by the Strategy, Policy, and Review department, IMF.
- Berg, A. ve Miao, Y. (2010). The real exchange rate and growth revisited: The Washington consensus strikes back? *IMF Working Paper/ 10/ 58*.
- Berument, H. ve Dinçer, N. (2004). Do capital flows improve macroeconomic performance in emerging markets?: The Turkish experience. *Emerging Markets Finance and Trade*, Volume:40, Number:4.
- Bhagwati, J.N. (1971), *The economics of underdeveloped countries*. World University Library, Fourth Impression.
- Bhagwati, J.N. (1984). Why are services cheaper in the poor countries. *The Economic Journal*, 94, pp.279-286.
- Bhattacharjee, A. ve Roy, A. (2012). Asia floor wage and global industrial collective

bargaining. *International Journal of Labour Research*, Vol:4, Issue:1, pp.67-84.

Bleaney, M. ve Francisco, M. (2010). What makes currency volatile? An empirical investigation. *Open Economies Review*. 21:731-750.

Bonefeld, W. ve Holloway, J. (2007). *Küreselleşme çağında para ve sınıf mücadelesi*. İstanbul: Otonom Yayıncılık, 1.Baskı.

Boratav, K. (2001). 2000-2001 krizinde sermaye hareketleri. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, Cilt: 16, Sayı: 186, ss. 7-17.

Boratav, K. (2009). *Bir krizin hikayesi*. Ankara: Arkadaş Yayınevi.

Boratav, K. (2010a). *Emperyalizm, sosyalizm ve Türkiye* (2. Basım). İstanbul: Yordam Kitap:108.

Boratav, K. (2010b). Kur savaşlarının evveliyatı. *Bir Gün Gazetesi*, 26 Ekim 2010.

Boratav, K. (2010c). Türkiye'nin dış açığı, gümrük birliği ve döviz. T. Subaşı ve H. Yetkiner (ed.), *Küresel kriz çerçevesinde Türkiye'nin cari açık sorunsalı* (ss. 24-32) İçinde, Ankara: Efil Yayınevi.

Bozoklu, Ş. ve Yılcı, V. (2010). Reel döviz kurlarının durağanlığı: E7 ülkeleri için ampirik bir inceleme. *Maliye Dergisi*, Sayı:158, s. 587-606.

Brander, J. (1961). Intra-industry trade in identical commodities. *Journal of International Economics*, Vol.11, ss. 1-14.

Brehon, D. (2011). Exchange rate perspectives: Determining G10 equilibrium values. *Global Markets Research*, 25 February 2011.

- Brenner, R. (2006). *The economics of global turbulence*. Verso.
- Bresser-Pereira, L.C. (2008). The tendency to the overvaluation of the exchange rate. Manuscript, November, 2008 – Erişim adresi: bresserpereira.org.br
- Brewer, A. (1990). *Marxist theories of imperialism: A critical survey*. (Second Edition), London and New York: Routledge.
- Brolin, J. (2006). *The bias of the world: Theories of unequal exchange in history*. Lund Studies in Human Ecology 9, Sweden: Lund University.
- Bulut, E. (2005). *Döviz kuru ekonomisi: piyasanın mikro yapısı* (1. Baskı). Ankara: Platin yayınları.
- Calvo, G.A. ve Reinhart, C.M. (2002). Fear of floating. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVII, May 2002, Issue 2, pp. 379-408.
- Campa, J.M. ve Goldberg, L.S. (2002). Exchange rate pass-through into import prices: A macro or micro phenomenon. *NBER Working Paper*, No:8934.
- Caporale, G.M., Amor, T.H. ve Rault, C. (2011). International financial integration and real exchange rate dynamics in emerging countries: Some panel evidence. *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol.20, No.6, s.789-808.
- Carchedi, G. (1997). The EMU, monetary crises, and the single European currency. *Capital and Class*, No:63.
- Carchedi, G. (2009). *Başka bir Avrupa için: Avrupa'nın ekonomik bütünleşmesinin sınıf tahlili* (1. Baskı). İstanbul:Yordam Kitap.

- Carrera, J. ve Restout, R. (2008). Long run determinants of real exchange rates in Latin America. *GATE Working Papers* No.08-11.
- Cashin, P. ve Mcdermott, C.J. (2006). Parity reversion in real exchange rates: Fast, slow, or not at all? *IMF Staff Papers* Vol.53, No.1.
- Cassel, G. (1916). The present situation of the foreign exchanges. *Economic Journal*, March.
- Cassel, G. (1918). Abnormal deviations in international exchanges. *Economic Journal*, 28, 413-415.
- Ca'Zorzi, M., Hahn, E. ve Sanchez, M. (2007). Exchange rate pass-through in emerging markets. *European Central Bank, Working Paper Series* 739.
- Chandrasekhar, C.P. (2006). Küresel ekonomide ekonomik karşılıklı bağımlılık ve istikrarsızlık. C. Gürkan, Ö. Taştan ve O. Türel (Haz.), *Küreselleşmeye Güneyden Tepkiler*, Ankara: Dipnot Yayınları.
- Chang, H. ve Grabel, I. (2005). *Kalkınma yeniden: Alternatif iktisat politikaları elkitabı*. Ankara: İmge Yayınevi.
- Cheung, Y. ve Lai, K. (2000). On cross-country differences in the persistence of real exchange rates. *Journal of International Economics*, 50, 375–397.
- Chit, M.M., Rizov, M. ve Willenbockel, D. (2010). Exchange rate volatility and exports: New empirical evidence from the emerging East Asian economies. *The World Economy*, doi: 10.1111/j.1467-9701.2009.01230.x
- Choi, I. (2006). Combination unit root tests for cross-sectionally correlated panels. in Corbae, D., Durlauf, S. And Hansen, B. (eds), *Econometric Theory and Practice*:

Frontiers of Analysis and Applied Research, Essays in Honor of Peter C. B. Phillips, Cambridge: Cambridge University Press.

Chossudovsky, M. (1998). *Yoksulluğun küreselleşmesi: IMF ve Dünya Bankası reformlarının iç yüzü*. İstanbul: Çiviyazıları.

Choudhri, E. ve Hakura, D. (2006). Exchange rate pass-through to domestic prices: does the inflationary environment matter? *Journal of International Money and Finance*, 25, 614-639.

Collignon, S. (2009). Monetary mercantilism and economic growth in East Asia. (<http://www.stefancollignon.de> 25.02.2011 tarihinde erişildi).

Combes, J., Kinda, T. ve Plane, P. (2011). Capital flows, exchange rate flexibility and the real exchange rate. *IMF Working Paper* No:9.

Copeland, L.S. (2005). *Exchange rates and international finance*. (Fourth Edition), England: Pearson Education Limited.

Corden W.M. (1994). *Economic Policy, Exchange Rates and the International System*. Oxford University Press.

Corricelli, F., Egert, B. ve MacDonald, R. (2006). Monetary transmission mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a wind of change. *Bank of Finland BOFIT Discussion Papers* No: 8/ 2006.

Çağlayan, E. ve Saçaklı, E. (2006). Satın alma gücü paritesinin geçerliliğinin sıfır frekansta spektrum tahmincisine dayanan birim kök testleri ile incelenmesi. *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt: 20, Sayı:1.

Çaklı, S. (1998). *İktisat politikası düşüncesinin evrimi* (Birinci Baskı). Ankara: Gazi

Büro Kitabevi.

Çeviş, İ. ve Kadılar, C. (2001). The analysis of the short-term capital movements by using the VAR models: The case of Turkey. *The Pakistan Development Review*, Volume:40, Number:3.

Chang, H. ve Grabel, I. (2005). *Kalkınma yeniden: Alternatif iktisat politikaları elkitabı*, (Çev. Emre Özçelik), Ankara: İmge Kitabevi, 1.Baskı:Nisan 2005.

Dadush, U. ve Stancil, B. (2011). Why are reserves so big? And who is to blame? *International Economic Bulletin*, May 12, 2011.

Darity Jr, W.A. ve Davis, L. (2005). Growth, trade and uneven development. *Cambridge Journal of Economics*, Vol.29, Issue:1, pp.141-170.

Darvas, Z. (2001) Exchange rate pass-through and real exchange rate In EU candidate countries. *Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank, Working paper* 10/01.

Deraniyagala, S. ve Fine, B. (2006). Kicking away the logic: Free trade is neither the question nor the answer for development. (Ed. B. Fine ve K.S.Jomo), *The new development economics: Post Washington consensus neoliberal thinking*, Zed Books, ss.46-67.

Deutsche Bank (2004). Purchasing power parity theory as a concept for evaluating price competitiveness. *Monthly Report*, June 2004, 29-42.

Deutsche Bank (2007). *Deutsche Bank Guide to Currency Indices*, October 2007.

Devereux, M.B. ve Yetman, J. (2003). Price setting and exchange rate pass-through: theory and evidence. *Hong Kong Institute for Monetary Research, Working Paper*

No:22.

Dikmen, A.A. (2000). *Global commodity production and ideologies of work: Cases of textiles production in Turkey*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara: ODTÜ SBE.

Dixit, A. K. ve Grossman, G. M. (1982). Trade and protection with multistage production. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 583-594.

Doğanlar, M. ve Özmen, M. (2000). Satın alma gücü paritesi ve reel döviz kurları: Gelişmekte olan ülkeler üzerine bir inceleme. *İMKB Dergisi*, Cilt: 4 Sayı:16.

Doğanlar, M., Bal, H. ve Özmen, M. (2009) Testing long run validity of purchasing power parity for selected emerging market economies. *Applied Economic Letters*, 16:14, 1443-1448.

Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: Evidence from 95 LCDs, 1976-1985. *Economic Development and Cultural Change*, Apr 1992, 40,3, s.523-544.

Dollar, D. ve Kraay, A. (2004). Trade, Growth, and Poverty. *The Economic Journal*, 114 (February), F22.

Dominguez, K.M.E., Hashimoto, Y. ve Ito, T. (2011). International reserves and the global financial crisis. *NBER Working Paper* 17362.

Dowd, D. (2008). *Kapitalizm ve kapitalizmin iktisadı: Eleştirel bir tarih*, İstanbul: Yordam Kitap.

Dornbusch, R. (1985). Purchasing power parity. *NBER Working Paper Series* No.1591.

- Drine, Imed ve Rault, C. (2008). Purchasing power parity for developing and developed countries: What can we learn from non-stationary panel data models? *CESIFO Working Paper* No.2255.
- Duchin, F. (2005). A world trade model based on comparative advantage with m regions, n goods, and k factors. *Economic Systems research*, 15, pp.141-162.
- Duffee, R.Z. (2003). What the World Bank knows but won't tell you. *Social Scientist*, Vol.31, Nos. 1-2, Jan-Feb. 2003.
- Dumrul, C. (2010). Türk ekonomisinde para ikamesinin belirleyicilerinin sınır testi yaklaşımı ile eş-bütünleşme analizi. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı: 35, ss. 199-231.
- Dywer, J. ve Lam, R. (1994). Explaining import price inflation: A recent history of second stage pass-through. *Reserve Bank of Australia, Research Discussion Paper* No:9407.
- Easterly, W. (2001). The lost decades: Developing countries' stagnation in spite of policy reform 1980-1998. *Journal of Economic Growth*, Vol.6, Number.2, ss.135-157.
- Eichengreen, B. (2008). The real exchange rate and economic growth. *World Bank Commission on Growth and Development Working Paper* No.4.
- Ellis, L. (2001). Measuring the real exchange rate: pitfalls and practicalities. *Reserve Bank of Australia, Research Discussion Paper*, No. 2001-04.
- Emmanuel, A. (1972). *Unequal exchange: A study of the imperialism of trade*. New York: Monthly Review Press.

- Emmanuel, A. (1982). *Appropriate or underdeveloped technology?* Wiley/ IRM Series on Multinationals, John Wiley & Sons Ltd.
- Engel, Charles (1996). Long run ppp may not hold after all. *NBER Working Paper Series* No.5646.
- Engel, C.,ve Rogers, J.H. (1996). How wide is the border? *American Economic Review*, 86, 1112–1125.
- Engel, C. ve Rogers, J.H. (2001). Deviations from purchasing power parity: Causes and welfare costs. *Journal of International Economics*, 55 (2001), 29-57.
- Erten, B. (2010). Uneven development and the terms of trade: A theoretical and empirical analysis.
- Eşiyok, B.A. (2008). Türkiye ekonomisinde üretimin ve ihracatın ithalata bağımlılığı, dış ticaretin yapısı: Girdi-çıktı modeline dayalı bir analiz. *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları* 3 (1-2), 2008:117-160.
- Eşiyok, B.A. (2012). Türkiye imalat sanayiinin dış ticaret yapısı ve rekabet gücü. *İktisat ve Toplum*, Yıl:2, sayı:19-20, ss.76-86.
- Eşiyok, B.A. (2014). Dış ticaretin yapısal analizi. *İktisat ve Toplum*, Yıl:4, sayı:43, ss.21-30.
- Ethier, W. J. (1982). National and international returns to scale in the modern theory of international trade. *The American Economic Review*, 389-405.
- European Commission (2007). *Purchasing power parities and real expenditures: 2005 benchmark year/ 2007 edition*.

- European Union (2011). *Car Prices within the European Union*, Competition Reports, Luxembourg.
- Foster, J.B. (2006). *Naked imperialism: The U.S. pursuit of global dominance*. New York: Monthly Review Press.
- Frank, A.G. (1969). The development of underdevelopment. *Imperialism and Underdevelopment*, (Ed: R.I.Rhodes), New York and London: Monthly Review.
- Frankel, Jacob (1981). The collapse purchasing power parities during 1970s. *European Economic review*, Vol.16, s.145
- Frankel, J.A., Parsley, D.C. ve Wei, S. (2005). Slow pass-through around the World: A new import for developing countries? *NBER Working Paper*, No:11199.
- Freeman, A. (2009). The poverty of statistics and the statistics of poverty. *Third World Quarterly*, 30:8, pp.1427-1448.
- Freeman, A. ve Kagarlitsky, B. (2008). *Küreselleşmenin krizi* (1.baskı). İstanbul: Yordam Kitap.
- Freyssinet, J. (1985). *Az gelişmişlik iktisadı* (Çev: T.Öcal, M.A. Kılıçbay). Ankara: Gazi Üniversitesi Yayını.
- Froot, K.A. ve Rogoff, K. (1995). Perspectives on ppp and long-run real exchange rates. In: Rogoff, K., Grossman, G. (Eds.), *Handbook of International Economics*. North Holland, Amsterdam.
- Fujii, E. (2013). Reconsidering the price-income relationship across countries. *CESifo Working Paper: Monetary Policy and International Finance*, No. 4129.

- Gagnon, J. E. ve Ihrig, J. (2001). Monetary policy and exchange rate pass-through. *Board of Governors of the Federal Reserve System. International Finance Discussion Papers*, No: 704.
- Gala, P. (2008). Real exchange rate levels and economic development: Theoretical analysis and econometric evidence. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 32, No. 2.
- Gala, P. ve Lucinda, C.R. (2006). Exchange rate misalignment and growth: Old and new econometric evidence. *Revista EconomiA*, v.7, n.4, ss.165-187, December 2006.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks. In: Gereffi, G., Korzeniewicz, M. (Eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70.
- Gereffi, G. ve Frederick, S. (2010). The global apparel value chain, trade, and the crisis: Challenges and opportunities for developing countries. O. Catteano, G. Gereffi ve C. Staritz (eds.) *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective* (ss.157-208) İçinde, Washington: The World Bank.
- Gerni, C., Emsen, Ö.S. ve Değer, M.K. (2008). *İthalata dayalı ihracat ve ekonomik büyüme: 1980-2006 Türkiye deneyimi*. Dokuz Eylül Üniversitesi tarafından 20-22 Şubat 2008 tarihleri arasında düzenlenen 2. Ulusal İktisat Kongresinde sunulan tebliğ.
- Ghosh, A. ve Ramkishan, S.R. (2007). A survey of exchange rate pass-through in Asia. *Asian-Pasific Economic Literature*, doi: 10.1111/j.1467-8411.2007.00200.x.

- Giancarlo, G.(2001). *International finance and open-economy macroeconomics*. Springer.
- Gibson, B. (1980). Unequal exchange: Theoretical issues and empirical findings. *The Review of Radical Political Economics*, 12:3 (Feb.).
- Gil-Pareja, S. (2003). Pricing to market behaviour in European car markets. *European Economic Review*, Vol: 47, No: 6, 945-962.
- Gilpin, R. ve J.M. Gilpin (2003). *Global political economy: Understanding the International Economic Order*. Orient Longman.
- Giovannini, A. (1988). The macroeconomics of exchange rate and price level interactions: Empirical evidence for West Germany. *NBER Working Paper*, No. 2544.
- Glyn, A. (2007). *Capitalism unleashed: Finance, globalization, and welfare*. New York: Oxford University Press Inc.
- Golberg, P.K. ve Knetter, M.M. (1997). Goods prices and exchange rates: What have we learned?. *Journal of Economic Literature*, Vol.XXXV, 1243-1272.
- Golberg, L.S. ve Tille, C. (2008). Vehicle currency use in international trade. *Journal of International Economics*, 76 (2008), 177-192.
- Gopinath, G., Itshoki, O. ve Rigobon, R. (2007). Currency choice and exchange rate pass-through. *NBER Working Paper* No.13432.
- Greau, J. (2008), *Kapitalizmin geleceği*, Ankara: Dost Kitabevi.
- Gomes, L. (1987), *Foreign trade and national economy: Mercantilist and classical*

perspectives. Hong Kong: MacMillan Press.

Gözüör, G. (2011). Purchasing power parity hypothesis among the main trade partners of Turkey. *Economics Bulletin*, Vol:31, No:2, ss. 1432-1438.

Gölalp, H. (1987). *Gelişme stratejileri ve gelişme ideolojileri*. Ankara: Yurt Yayınları.

Haddad, M. ve Pancaro, C. (2010). Can real exchange rate undervaluation boosts exports and growth in developing countries? Yes, but not for long. *World Bank Economic Premise*, June 2010, Number 20.

Hafeez, B. ve Folkerts-Landau, D. (2007). Currencies: Value investing. *Deutsche Bank Global Markets Research*, 29 March 2007.

Hahnel, R. (2004), *Siyasal iktisadın ABC'si: Modern bir yaklaşım*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.

Hahnel, R. (2006). Exploitation: A modern approach. *Review of Radical Political Economics*, 38, 175-192.

Hallwood, C.P. ve MacDonald, R. (2000). *International money and finance*. Blackwell Publishing.

Harrod, R.F. (1933). *International economics*. Nisbet & Cambridge University Press.

Hassan, F. (2011). The Penn-Balassa-Samuelson effect in developing countries: Price and income revisited. *CEP Discussion Paper*, No: 1056.

Hausmann, R., Pritchett, L. ve Rodrik, D. (2005). Growth accelerations. *Journal of Economic Growth*, Vol. 10, No. 4, ss.303-329.

- Harvey, D. (2006). *Spaces of global capitalism: Towards a theory of uneven geographical development*. Verso.
- Heintz, J. (2003). The new face of unequal exchange: Low-wage manufacturing, commodity chains, and global inequality. *PERI Working Paper Series* Number:59.
- Heintz, J. (2005). Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal exchange tradition. *Cambridge Journal of Economics*, Vol.30, Number.4, pp.507-520.
- Herkenrath, M. ve Bornschie, V. (2003). Transnational corporations in world development- Still the same harmful effects in an increasingly globalized world economy ? *Journal of World-Systems Research*, IX, I, Winter 2003, 105-139.
- Heston, A. (2004). *The flaw of one price: Some implications for MER-PPP discussions*. Presented to the PPP vs MER Workshop, Hartley Conference Center Stanford University, February 19-20, 2004.
- Ho, C., ve McCauley, R. (2003). Living with flexible exchange rates: Issues and recent experience in inflation targeting emerging market economies. *BIS Working Papers*, No 130.
- Holmes, M. (2001). New evidence on real exchange rate stationarity and purchasing power parity in less developed countries. *Journal of Macroeconomics*, 23, 601-614.
- Honohan, P., ve Shi, A. (2002). Deposit dollarization and the financial sector in emerging economies. *World Bank Policy Research Discussion Paper* 2748.
- Hufbauer, G.C. (1966). *Synthetic materials and the theory of international trade*.

London: Macmillan.

Hunt, D. (1989). *Economic theories of development*, London: Harvester Wheatsheat.

Hunt, E.K. (2005). *İktisadi Düşünce Tarihi* (Birinci Baskı). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.

IMF (2011). *Changing patterns of global trade*. Prepared by the Strategy, Policy and Review Department.

(<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2011/061511.pdf> 31.08.2013 tarihinde erişildi).

IMF (2011). *People's Republic of China: Spillover report for the 2011 Article IV consultation and selected issues*. Country Report No. 11/193.

IMF (2011). *Assesing reserve adequacy*. Paper prepared by Monetary and Capital Markets, Research, and Strategy, Policy and Review Departments.

İnsel, A. ve Sungur, N. (2003). Sermaye akımlarının temel makroekonomik göstergeler üzerindeki etkileri: Türkiye örneği. *TEK Tartışma Metni* 2003/8.

İzmen, Ü. (2010). Kur savaşları korumacı ticaret savaşlarına yol açar mı? *Görüş Dergisi*, TÜSİAD, Aralık 2010.

Isard, P. (1997). *Exchange rate economics*. Cambridge University Press.

Ito, T. ve Sato, K. (2006). Exchange rate changes and inflation in post-crisis Asian Economies: VAR analysis of the exchange rate pass-through. *NBER Working Paper*, No: 12395.

Ito, T., Koibuchi, S., Sato, K. ve Shimizu, J. (2010). Determinants of currency invoicing in Japanese exports: A firm-level analysis. *RIETI Discussion Paper Series* 10-E-

034.

Kalyoncu, H. (2009). New evidence of the validity of purchasing power parity from Turkey. *Applied Economic Letters*, 16:1, 63-67.

Kaplinsky, R. (2000). Globalization and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? *Journal of Development Studies*, 37-2, pp.117-146.

Kaplinsky, R. (2006). Revisiting the revisited terms of trade: Will china make a difference? *World Development*, Vol:34, Issue:6, pp. 981-995.

Kaplinsky, R. ve Paulino, A.S. (2005). Innovation and competitiveness: Trends in unit prices in global trade. *Oxford Development Studies*, 33:3, pp.333-355.

Kara, H. ve Ögünç, F. (2005). Exchange rate pass-through in Turkey: It is slow, but is it really low? *The Central Bank of the Republic of Turkey Research Department Working Paper* No: 05/10.

Kara, H., Küçük-Tuğer, H., Özlale, Ü., Tuğer, B., Yavuz, D. ve Yücel, E.M. (2005). Exchange rate pass-through in Turkey: Has it changed and what to extend? *The Central Bank of the Republic of Turkey Research Department Working Paper* No: 05/04.

Kara, H., Küçük-Tuğer, H., Özlale, Ü., Tuğer, B. ve Yücel, E.M. (2007). Exchange rate regimes and pass-through: evidence from the Turkish economy. *Contemporary Economic Policy*, 25 (2), pp.206-225.

Karahan, Ö. ve E. İpek (2013). Türkiye'ye yönelik sermaye akımlarının hacim ve kompozisyonundaki gelişmeler. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı:21 (2013) - Doi: <http://dx.doi.org/10.11611/JMER215>.

- Karahanoğulları, Y. (2009). *Marx'ın değeri ölçülebilir mi? 1988-2006 Türkiye için ampirik bir inceleme* (1.Baskı). İstanbul: Yordam Kitap.
- Kasman, S. ve Ayhan, D. (2006). Macroeconomic volatility under alternative exchange rate regimes in Turkey. *Central Bank Review* 2 (2006), ss.37-58.
- Kasman, S. ve Ayhan, D. (2008). *Avrupa Birliği'nin genişleme sürecinde satın alma gücü paritesi sağlanıyor mu?* 22-28 Şubat 2008 tarihleri arasında Dokuz Eylül Üniversitesi tarafından düzenlenen 2. Ulusal İktisat Kongresi'nde sunulan tebliğ.
- Kazgan, G. (1978). *İktisadi düşünce veya politik iktisadın evrimi* (3.Baskı). Ankara: Remzi Kitabevi.
- Keasing, D.B. (1966). International economics: Progress and transfer of technical knowledge. *The American Economic Review*, Vol. 56, ss. 249-258.
- Keskin, N. (2008). *Finansal serbestleşme sürecinde uluslararası sermaye hareketleri ve makroekonomik etkileri: Türkiye örneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi SBE.
- Kibritçioğlu, A. ve Kibritçioğlu, B. (2004). *Türkiye'de uzun-dönem reel döviz kuru dengesizliği, 1987-2003*. Ankara: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Nisan 2004.
- Kiptiu, M., Ndolo, D. ve Kaminchia, S. (2005). Exchange rate pass-through: To what extent do exchange rate fluctuations affect import prices and inflation in Kenya? *Central Bank of Kenya*, Working Paper No:1.
- Knetter, M.M. (1993). International comparisons of price-to-market behaviour. *American Economic Review*, 83, 473-86.

- Korap, H.L. ve Aslan, Ö. (2010). Re-examination of the long run purchasing power parity: Further evidence from Turkey. *Applied Economics*, 42:27, 3359-3564.
- Korinek, A. ve Serven, L. (2010). Undervaluation through foreign reserve accumulation: Static losses, dynamic gains. *World Bank Policy Research Paper* 5250.
- Köhler, Gernot (1998). The structure of global money and world tables of unequal exchange. *Journal of World-Systems Research* 4:145-168
- Köhler, G. (1999). Global Keynesianism and beyond. *Journal of World-Systems Research*, Vol V, 2, pp.253-274.
- Köhler, G. (2003). Time series of unequal exchange. G. Köhler ve E.J. Chaves (eds.), *Globalization: Critical perspectives* (ss. 373-386) İçinde, New York: Nova Science Publishers, Inc.
- Köhler, G. (2006). A critique of the global wage system. *Entelequia*, Revista Interdisciplinar, No:2, pp. 163-173.
- Köhler, G. ve Tausch, A. (2002). *Global Keynesianism: Unequal exchange and global exploitation*. New York: Nova Science Publishers Inc.
- Köse, A.H. ve A. Öncü (2000). İşgücü piyasaları ve uluslararası işbölümünde uzmanlaşmanın mekansal boyutları: 1980 sonrası dönemde Türkiye imalat sanayi. *Toplum ve Bilim*, 86.
- Köse, A.H. ve A. Öncü (2006). *Tahsildarlar ve borçlular: Karşı-iktisat gözüyle dünya kapitalizmi ve Türkiye* (1.Baskı). İstanbul: Evrensel Basım Yayın.
- Kravis, I.B., Heston, A. ve Summers, R. (1978). Real GDP per capita for more than one

hundred countries. *Economic Journal*, 88, s. 215-242.

Kravis, I.B. ve Lipsey, R.E. (1983). Toward an explanation of national price levels. *NBER Working Paper* No: 1034.

Krugman, P.R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade. *Journal of International Economics*, 9, ss.469-479.

Krugman, P.R. (1981). Intra-industry specialization and the gains from trade. *The Journal of Political Economy*, 959-973.

Krugman, P.R. (1987). Pricing to market when the exchange rate changes. *NBER Working Paper* No:1922.

Krugman, P.R.(1987). Is free trade passé? *The Journal of Economic Perspectives*, 1(2), ss.131-144.

Krugman, P.R. ve Obstfeld, M. (2009). *International economy*. Pearson International Edition, 8. Edition.

Kum, H. (2012) The impacts of structural break(s) on the validity of purchasing power parity in Turkey: Evidence from Zivot-Andrews and Lagrange multiplier unit root tests. *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol:2, No:3, 241-245.

Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics*, Vol.10, ss. 151-175.

Leblang, D. ve Pepinsky, T.B. (2006). *To have or to hoard? The political economy of international reserves*. Prepared for presentation at the 2008 Annual Meetings of the American Political Science Association, Boston.

- Leigh, D. ve Rossi, M. (2002). Exchange rate pass-through in Turkey. *IMF Working Paper* No:WP/02/204.
- Levy-Yeyati, E. ve Sturzenegger, F. (2007). Fear of appreciation. *The World Bank Policy Research Working Paper* No:4387.
- Levy-Yeyati, E. ve Sturzenegger, F. (2009). The effect of monetary and exchange rate policies on development. *CIF Working Paper* 03/2009.
- Lo, M. ve Sunny Wong, M.C. (2006). What explains the deviations of purchasing power parity across countries? International evidence from macro data. *Economic Letters* (91), pp.229-235.
- Lopcu, K., Burgaç, A. ve Dülger, F. (2012). Balassa-Samuelson hipotezi: Türkiye ekonomisi için bir sına. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, cilt 12, sayı 4, ss. 1-21.
- MacDonalds, R. (2007). *Exchange rate economics: Theories and evidence*. London: Routledge Taylor & Francis Group..
- MacDonald, R. ve Vieira, F. (2010). A panel data investigation of real exchange rate misalignment and growth. *CESIFO Working Paper*, No.2061.
- Maizels, A.P.T. (1999). The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981–97. Working Paper 36, Oxford: Finance and Trade Policy Centre, Queen Elizabeth House.
- Maizels, A.P.T. (2003). The manufactures terms of trade of developing and developed countries with Japan. 1981-2000, mimeo, Oxford: Queen Elizabeth House.
- Maizels, A.P.T. ve Crowe, T. (1998). The Prebisch-Singer hypothesis revisited. D.

- Sapsford ve J. Chen (eds.), *Development Economics and Policy: The Conference Volume to Celebrate the 85th Birthday of Professor Sir Hans Singer*, Basingstoke: Macmillan.
- Magnusson, L. (1978) Eli Heckscher, and the favourable balance of trade. *The Scandinavian Economic History Review*, 26:2, s.103-125.
- Manzur, M. ve Chan, F. (2010). Exchange rate volatility, purchasing power parity and the Euro: Does Euro make any difference? *International Journal of Banking and Finance*, Vol.7, No:1, 99-118.
- Marx, K. (2007), *Felsefenin sefaleti*, (Çev. A. Kardam) Ankara: Sol Yayınları, 6. Baskı.
- Mattoo, A., Mishra, P. ve Subramanian, A. (2012). Beggar-thy-neighbor effect of exchange rates? A study of the Renminbi. *Peterson Institute for International Economics Working Paper* No. 12-4.
- McCarthy, J. (2007). Pass-through of exchange rates and import prices to domestic inflation in some industrialized economies. *Eastern Economic Journal*, Vol. 33, No. 4, Fall 2007, 511-537.
- McFarlane, L. (2002). Consumer price inflation and exchange rate pass-through in Jamaica. *Bank of Jamaica*.
- McKinnon, I. R. (1988). Monetary and exchange rate policies for international financial stability: A proposal. *Journal Of Economic Perspectives*, 2, Winter, s. 83-102.
- Meek, R.L. (2009). *Emek değer teorileri* (1. Baskı). İstanbul: Kalkedon yayınları: 100.
- Memedovic, O.ve Iapadre, L. (2010). *Structural change in the world economy: Main features and trends*. United Nations Industrial Development Organization.

- Menon, J. (1996). The degree and determinants of exchange rate pass-through: Market structure, non-tariff barriers and multinational cooperations. *The Economic Journal*, 106 (March), 434-444.
- Milanovic, B. (2009). Global inequality recalculated: The effect of new 2005 PPP estimates on global inequality. *World Bank Policy Research Working Paper Series*, No:5061.
- Mishkin, F.S. (2008). Exchange rate pass-through and monetary policy. *NBER Working Paper* No: 13889.
- Misztal, P. (2010). The phenomenon of incomplete exchange rate pass-through to prices in the Euro Area. *Euroeconomica*, 1(24), 36-47.
- Montiel, P.J. ve Serven, L. (2008). Real exchange rates, saving and growth: Is there a link? *The World Bank Policy Research Working Paper* No:4636.
- Moon, H.R. ve Perron, B. (2004). Testing for a unit root in panels with dynamic factors. *Journal of Econometrics*, 122 (1), 8-126.
- Mussa, M. (1986). Nominal exchange rate regimes and the behavior of real exchange rates: Evidence and implications. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 25, 117-214.
- Nichols, T. ve Suğur, N. (2005). *Global işletme, yerel Emek*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Nogues, J.J. (2002). *Unequal exchange: Developing countries in the international trade negotiations*. Paper prepared for the Murphy Institute Conference on “The Political Economy of Policy reform” in honor of J.Michael Finger.

- Obstfeld, M. ve Rogoff, K. (1996). *Foundations of International Macroeconomics*, MIT.
- OECD (2007). Purchasing power parities and real expenditures, 2005 benchmark results.
- OECD (2010). Import content of exports by partner countries. in *Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010*, OECD Publishing.
(<http://dx.doi.org/10.1787/9789264084360-93-en> 24.05.2013 tarihinde erişildi).
- Officer, L.H. (1976). The purchasing power parity theory of exchange rates: A review article. *IMF Staff Papers*, 23, 1-60.
- Officer, L. H. (1976). The productivity bias in purchasing power parity: An econometric investigation. *IMF Staff Paper* 23, pp. 545-579.
- Officer, L.H. (1982). *Purchasing power parity and exchange rates: Theory, evidence and relevance*. Greenwich: JAI Press.
- O'hara, P.A. (1999). *Encyclopedia of political economy*. London and New York: Routledge Press.
- Ould-mey, M. (2003). Currency devaluation and resource transfer from the south to the north. *Annals of the Association of American Geographers*, 93:2, 463-484.
- Özçiçek, Ö. (2006). Türkiye’de sektörler arası verimlilik farkının enflasyon ve reel kur üzerindeki etkisi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, 1, 145-158.
- Özdemir, Z.A. (2008). The purchasing power parity hypothesis in Turkey: Evidence from nonlinear STAR error correction models. *Applied Economic Letters*, 15:4,

307-311.

Painceira, J.P. (2009). Finansallaşma döneminde gelişmekte olan ülkeler: Sürekli açıktan döviz rezervi biriktirmeye. (çev. T. Öncel). C. Lapavitsas (ed.), *Finansallaşma ve kapitalizmin krizi* (ss. 256-298) İçinde, İstanbul: Yordam Kitap: 98.

Palley, T.I. (2011). The rise and fall of export-led growth. *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, No. 675.

Prasad, E.S., Rajan, R.G. ve Subramanian, A. (2007). Foreign capital and economic growth. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1.

Prasada Rao, D.S. (2012). *The framework of the International Comparison Program*. ICP.

Pedroni, P. (2004). Purchasing power parity tests in cointegrated panels. *The Review of Economics and Statistics*, Vol.83, No.4 (Nov., 2004), pp. 727-731.

Pollard, P.S. ve Coughlin, C.C. (2003). Pass-through estimates and the choice of an exchange rate index. *The Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper*, 2003-004c.

Polterovich, V. ve Popov, V. (2003). Accumulation of foreign exchange reserves and long run growth. *NES Working Paper*.

Posner, M.V. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13, ss. 323-341.

Prebisch, P. (1963). Latin Amerika'nın iktisadi kalkınması ve belli başlı sorunları. (Çev: B. Kuruç), *A.Ü.S.B.F. Dergisi*, Cilt: XVIII, Sayı:1, Mart 1963, s. 103-142.

- Raffer, K. (1987). *Unequal exchange and the evolution of the world system: Reconsidering the impact of trade on north-south relations*. New York: St. Martin's Press, Inc.
- Ram, R. (2004). Trends in developing countries' commodity terms-of-trade since 1970. *Review of Radical Political Economics*, 36, 241-253.
- Rao, D.S.P. (2012). Computation of basic heading purchasing power parities for comparisons within and between regions. World Bank (eds.) *Measuring the Real Size of the World Economy: The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program (ICP)*, Washington DC: World Bank.
- Rapetti, M., Skott, P. ve Razmi, A. (2011). The real exchange rate and economic growth: Are developing countries different? *University of Massachusettes, Department of Economics, Working Paper 2011-07*.
- Ravallion, M. (2010). Price levels and economic growth: Making sense of the PPP changes between ICP rounds. *The World Bank Policy Research Working Paper* 5229.
- Reich, U. (2004). *Inequality in international trade*. Paper prepared for the 28. General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth, Cork, Ireland, August 22-28, 2004.
- Reich, U.P. (2006). *Inequality in exchange: The use of a world trade table for analyzing the international economy*. unpublished mimeo.
- Reich, U.P. (2007). Inequality in exchange: The use of a world trade table for analyzing the international economy. *Economic Systems Research*, 19:4, pp.375-395.
- Reich, U.P. (2014). *Inequality in global production and trade: A proposal for*

measurement. Paper Prepared for the IARIW 33rd General Conference Rotterdam, the Netherlands, August 24-30, 2014.

Ricardo, D. (2007). *Ekonomi politiğin ve vergilendirmenin ilkeleri*, (Çev: T. Ertan), İstanbul: Belge yayınları: 568, Birinci baskı.

Rickards, J. (2013). Kur savaşları: Bir sonraki küresel krizin oluşumu. (Çev. N. Domaniç ve N. Ayhan), İstanbul: Scala Yayıncılık.

Rodrik, D. (2006). The social cost of foreign reserves. *NBER Working Paper* 11952.

Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth. *Brooking Papers on Economic Activity*, Vol.2008 (Fall, 2008), ss. 365-412.

Rogoff, K. (1992). Traded goods consumption smoothing and the random walk behavior of the real exchange rate. *NBER Working Paper* No:4119.

Rogoff, K. (1996). The purchasing power puzzle. *Journal of Economic Literature*, 34, 647-668.

Rosenberg, M.R. (1996). *Currency forecasting: A guide to fundamental and technical models of exchange rate determination*. McGraw Hill.

Saborowski, C. (2009). Capital flows and the real exchange rate: Can financial development cure the Dutch Disease? *IMF Working Paper* No.20.

Samuelson, P.A. (1964). Theoretical notes on trade problems. *The Review of Economics and Statistics*, Vol:46, No:2, pp. 145-154.

Sarkar, P. ve Singer, H.W. (1991). Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, Vol:19 (4), pp. 333-340.

- Sarno, L. (2000). Real exchange rate behaviour in high inflation countries: Empirical evidence from Turkey, 1980-1997. *Applied Economic Letters*, 7:5, 285-291.
- Sarno, L., (2005). Towards a solution to the puzzles in exchange rate economics: Where do we stand? *Canadian Journal of Economics* 38, 673–708.
- Sarno, L. ve Taylor, M.P. (2002a). *The economics of exchange rates*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sarno, L. ve Taylor, M.P. (2002b). Purchasing power parity and the real exchange rate. *IMF Staff Papers*, 49, 65-105.
- Sarno, L. ve Valente, G. (2006). Deviations from PPP under different exchange rate regimes: Do they revert and, if so, how? *Journal of Banking & Finance*, 30 (2006), pp. 3147-3169.
- Sau, R. (1978). *Unequal exchange, imperialism and underdevelopment: An essay on the political economy of world capitalism*. Calcutta: Oxford University Press.
- Sauer, C. ve Bohara, A.K. (2001). Exchange rate volatility and exports: Regional differences between developing and industrialized countries. *Review of International Economics*, 9(1), 133-152.
- Sawada, Y. ve Yotopoulos, P.A. (2006). Growth and poverty reduction under globalization: The systematic impact of exchange rate misalignment. *Stanford Center for International Development Working Paper* No. 261.
- Saygılı, H., Saygılı, M. ve Yılmaz, G. (2010). Türkiye için yeni reel efektif döviz kuru endeksleri. *TCMB Çalışma Tebliği*, No:10/12.
- Saygılı, Ş., Cihan, C., Yalçın, C. ve Hamsici, T. (2010). Türkiye imalat sanayiinin ithalat

yapısı. *TCMB Çalışma Tebliği* No: 10/02.

Saygılı, H. ve Saygılı, M. (2011). Testing purchasing power parity for the new EU members and Turkey: Panel cointegration analysis with disaggregated CPI. *Central Bank Review*, Vol. 11 (July 2011), 49-69.

Schmidt-Hebbel, K. ve Werner, A. (2002). Inflation targeting in Brazil, Chile, and Mexico: Performance, credibility, and the exchange rate, *Economia* 2 (2), 31- 89.

Schneider, B. (2001). Issues in capital account convertibility in developing countries. *Development Policy Review*, 19:31-82.

Selik, M. (1982). *Marksist değer teorisi*. Ankara: A.Ü.S.B.F. Yayınları, 484.

Sen, S. (2005). International trade theory and policy: What is left of the free trade paradigm? *Development and Change*, Vol:36, Issue:6, pp. 1011-1029.

Seyrek, İ. (2003). PPP and the Turkish exchange rate, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 3, 151-169.

Shaikh, A. (1979). Foreign trade and the law of value: Part I. *Science and Society*, Fall 1979 Issue, 281-302.

Shaikh, A. (1980). On the laws of international exchange. (iç.) *Growth, Profits and Property*, (Ed.) Edward, J.N., Cambridge University Press.

Shaikh, A. (2007). Neoliberalizmin iktisat mitolojisi. A. Saad-Filho ve D. Johnston (Ed.), *Neoliberalizm: Muhalif bir seçki*, İstanbul: Yordam Kitap.

Sivri, U. (2010). Esnek döviz kuru rejiminde satın alma gücü paritesinin testi. *Bankacılar Dergisi*, Sayı:73, ss. 44-53.

Smith, A. (2008). *Milletlerin Zenginliği* (Çev: H. Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası

Kültür Yayınları, 2.Baskı.

Somel, C. (2001). Küreselleşen dünyada kalkınma stratejisi nasıl olmalı? *Mülkiye Dergisi*, Cilt: XXV, Sayı:229.

Somel, C. (2004). Commodity chains, unequal exchange and uneven development. *ERC Working Papers in Economics* 04/11, September 2004.

Somel, C. (2003). Estimating the surplus in the periphery: An application to Turkey. *Cambridge Journal of Economics*, 27, 919-933.

Somel, C. (2005). Surplus allocation and development under global capitalism. *ERC Working Papers in Economics* 05/05, September 2005.

Somel, C. (2006). Meta zincirleri, bağımlılık ve eşit olmayan gelişme. A. H. Köse, F. Şenses ve E. Yeldan (der.) *İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar*, İstanbul: İletişim Yayınları, 3.Baskı, s. 561-578.

Soto, C ve Selaive, J. (2003). Openness and imperfect pass-through: Implications for the monetary policy. *Central Bank of Chile Working Paper* No 216.

Subaşat, T. (2003). What does the Heckscher-Ohlin model contribute to international trade theory? A critical assessment. *Review of Radical Political Economics* 2003; 35; 148.

Subaşat, T. (2010). Cari açık nedir? Doğurduğu riskler nelerdir? T. Subaşat ve H. Yetkiner (ed.), *Küresel kriz çerçevesinde Türkiye'nin cari açık sorunsalı* (ss. 2-21) İçinde, Ankara: Efil Yayınevi.

Sulku, S.N. (2010). Econometric testing of purchasing power parity in less developed countries: Fixed and flexible exchange rate regime experiences. *Applied*

Economics, 42, 20, 2617-2630.

Sy, M. ve Tabaracci, H. (2009). Capital flows and exchange rate in LCDs: The Dutch disease problem revisited. *Paris School of Economics Working paper* No:2009-26.

Taştan, H. (2005). Do real exchange rates contain a unit root? Evidence from Turkish data. *Applied Economics*, 37:17, 2037-2053.

Taşçı, H.M., Darıcı, B. ve Erbaykal, E. (2009). Ters para ikamesi süreci ve döviz kuru oynaklığı: Türkiye örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 10 (1), 2009, 102-117.

Taylor, J.B. (2000). Low inflation, pass-through and the pricing power of firms. *European Economic Review*, Vol:44, 1389-1408.

Taylor, M. ve Sarno, L. (1998). The behavior of real exchange rate during the Post-Bretton Woods period. *Journal of International Economics*, Vol.46, s.281-312.

Taylor, A.M. (2002). A century of purchasing power parity. *Review of Economics and Statistics*, 84, 139-150.

Taylor, A.M. ve Taylor, M.P. (2004). The purchasing power debate. *Journal of Economic Perspective*, 18, 135-158.

Taylor, A.M. (2002). A century of purchasing power parity. *Review of Economics and Statistics*, 84, 139-150.

Taylor, M.P. (1995). The economics of exchange rates. *Journal of Economic Literature*, 33, 13-47.

Taylor, M.P. (2006). Real exchange rates and purchasing power parity: Mean-reversion

in economic thought. *Applied Financial Economics*, 16, 1-17.

Tausch, A. (2005). Tectonic shifts in the structures of international inequality. *Centre Argentino de Estudios Internacionales*, Working Paper no:10.

Tausch, A. (2010). Passive globalization and the failure of the European Union's Lisbon Strategy, 2000-2010: Some new cross-national evidence. *Alternatives*, Vol.9, No.1.

TCMB (2006). *Enflasyon Raporu 2006-II*, Ankara.

TCMB (2012). *2013 Yılı Para Ve Kur Politikası*. 25 Aralık 2012, Ankara.

TCMB (2014). *2014 Yılı Para Ve Kur Politikası*. 24 Aralık 2013, Ankara

Telatar, E. ve Kazdağı, H. (1998). Re-examine the long run purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: The case of Turkey 1980-1993. *Applied Economic Letters*, 5:1, 51-53.

Temurlenk, M.S. (1999). Weak and strong form tests for purchasing power parity: Evidence from Turkey. *Atatürk Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:13, Sayı: 1, ss.198-206.

Tica, J. ve Druzic, I. (2006). The Harrod-Balassa-Samuelson effect: A survey of empirical evidence. *University of Zagreb Faculty of Economics and Business Working Paper Series*, No:06-07/686.

Tobin, J. (1999). Financial globalization, *Cowles Foundation Paper* No:981.

Toporowski, J. (1999). Unequal exchange re-visited. *Political Economy and the New Capitalism*. Vol:1, Part:3, p.99-113.

- TÜİK (2008), *Satın alma gücü paritesi: Sorularla resmi istatistikler dizisi-4*. Ankara: TÜİK Matbaası.
- UNCTAD (2005). *Methodologies, classifications, quantifications and development impacts of non-tariff barriers*. Ceneva.
- UNCTAD (2007). *Review of Maritime Transport*. United Nations: New York and Geneva.
- Uslu, E. (2012). *Reel kurun denge değerinden sapmasında Balassa-Samuelson etkisi: Türkiye örneği*. TCMB Uzmanlık Alan Tezi, Ankara.
- Ünsal, E. (2005). *Uluslararası iktisat: Teori, politika, ve açık ekonomi makro iktisadi* (1.Baskı). Ankara: İmaj Yayınevi.
- Üşür, İ. (2003). Ekonomi politik: Zarif mezar taşları ? *Praksis* 10, ss.211-238.
- Varlık, C. (2007). Türkiye ekonomisinde sermaye akımlarındaki geri dönüşler ve ani durmalar. *Ege Akademik Bakış*, 7(1), 2007:193-216.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, LXXX, ss. 140-176.
- Viner, J. (1937). *Studies in the theory of international trade*. New York: Harper and brothers Publishers.
- Wade, R. (2009). Is the globalization consensus dead? *Antipode*, Vol. 41, No. S1, pp.142-165.
- Wallerstein, I. (1983). Kapitalist dünya sisteminin yükselişi ve geleceği: Karşılaştırmalı bir analiz için temel kavramlar. (İç.) *Dünya Ekonomisi, Bunalım ve Siyasal*

Yapılar, İstanbul: Belge Yayınları 23.

Wallerstein, I. (1992). *Tarihsel kapitalizm*, (Çev. N.Alpay), İstanbul: Metis Yayınları, Birinci Basım.

Ward, M. (2002). Purchasing power parities vs. exchange rates in international comparisons. *Statistical Journal of the United Nations ECE* ,19 (2002), 261-276.

Webber, M.J. ve Foot, S.P.H. (1983). Unequal exchange and uneven development. *Environment and Planning D* (vol.1).

Webber, M.J. ve Foot, S.P.H. (1984). The measurement of unequal exchange. *Environment and Planning A* (vol.16).

Wood, A. (1997). Openness and wage inequality in developing countries: The Latin American challenge to East Asian conventional wisdom. *World Bank Economic Review*, Vol. 11 no 1: 33-57

World Bank (2008a). *World development indicators*.

World Bank (2008b). *Global purchasing power parities and real expenditures 2005*. International Comparison Program.

Wriggins, W.H. ve Adler-Karlsson, G. (1978). *Reducing global inequities*. McGraw-Hill Book Company.

WTO. (2007). *World trade report*. Ceneva.

Wu, J.-L, Cheng S. ve Han, H. (2010). Further evidence on purchasing power parity and country characteristics. *International Review of Economics and Finance*.

- Yapraklı, S. (2007). *Döviz kuru rejimleri ve merkez bankacılığı: Türkiye üzerine uygulamalar*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Yazgan, E. (2003). The purchasing power parity hypothesis for a high inflation country: A re-examination of the case of Turkey. *Applied Economic Letters*, 10:3, 143-147.
- Yavuz, N.Ç. (2009) Purchasing power parity with multiple structural breaks: Evidence from Turkey. *Economics Bulletin*, Vol:29, Issue:2, 1201-1210.
- Yeldan, E., Balkan, E. ve Biçer, F.G. (2002). Patterns of financial capital flows and accumulation in the post-1990 Turkish economy.
(http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/BBY_metu2002-2.pdf 12.11.2011 tarihinde erişildi).
- Yeldan, E. (2010a). Kur savaşları ve döviz kurunda denge sorunu. *Görüş Dergisi*, TÜSİAD, Aralık 2010.
- Yeldan, E. (2010b).Türkiye ekonomisinde dış açık sorunu ve yapısal nedenleri. T. Subaşı ve H. Yetkiner (ed.), *Küresel kriz çerçevesinde Türkiye'nin cari açık sorunsalı* (ss. 34-46) İçinde, Ankara: Efil Yayınevi.
- Yeldan, E. (2013). TCMB'nin "yeni" politika arayışları 2013'te de sürecek. *İktisat ve Toplum*, Yıl:3, Sayı:28, ss. 11-14.
- Yeşilada, A. (2010). Komşudan çal yılı:2011. *Görüş Dergisi*, TÜSİAD, Aralık 2010.
- Yotopoulos, P.A. (1996). *Exchange rate parity for trade and development: Theory, tests, and case studies*. USA: Cambridge University Press.
- Yotopoulos, P.A. ve Sawada, Y.(2005). Exchange rate misalignment: A new test of long-run ppp based on cross-country data. *CIRJE Discussion Papers* No.318.

- Yıldırım, A. (2007). Samuelson-Balassa hipotezi ve reel döviz kuru: Türkiye, A.B.D., İngiltere, Fransa ve Almanya için sınanması. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44, 509, 9-20.
- Yıldırım, O. (2003). Döviz kurları çerçevesinde satın alma gücü paritesinin zaman serisi analizi ve Türkiye ekonomisi uygulaması. *Bankacılar Dergisi*, Sayı: 44, 3-14.
- Yıldırım, S. ve Yıldırım, Z. (2012) Reel efektif döviz kuru üzerinde kırılmalı birim kök testleri ile Türkiye için satın alma gücü paritesi hipotezinin geçerliliğinin sınanması, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt:XXXIII, Sayı: II, 221-238.
- Yılmaz, Ş. (1992), *Dış ticaret kuramlarının evrimi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Yayın No:178.
- Yükseler, Z. ve Türkan, E. (2008). Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısında dönüşüm: Küresel yönelimler ve yansımalar, *TUSİAD-T/2008-02/453*.
- Zhao, L. ve Xing, Y. (2006). Global production and currency devaluation. *Review of International Economics*, Vol.14, Issue. 2, pp. 202-211.
- Zhou, S., Bahmani-Oskooee, M. ve Kutun, A.M. (2008). Purchasing power parity before and after the adoption of the Euro. *The University of Texas at San Antonio, Colleges of Business Working Paper Series*, No. 0031ECO-106-2008.