

İKTİSAT VE MALİYE

YARI SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELER AÇISINDAN KALKINMA İKTİSADINDA SON GELİŞMELER

Doç. Dr. Uğur KORUM

A. Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi

Kalkınma iktisadı son 25 yılda hızlı bir gelişme göstermiştir. Bu dönemde pek çok geri kalmış ülke (LDC'ler), ekonomilerinde sanayileşme yoluyla bir dönüşüm sağlamaya çalışmış ve bugün yarı sanayileşmiş ülke durumuna ulaşmışlardır. Günümüzde Latin Amerika ülkelerinin çoğu, Portekiz, Yunanistan, Türkiye, Taiwan ve Kore bu tip ülkelere örnek olarak gösterilebilir. Yarı sanayileşme düzeyine ulaşmak için yaklaşık bir ölçü olarak tarım ve inşaat ile enerjiyi de çoğu kez içeren genişletilmiş şekliyle sanayinin birbirine yakın nisbî önemde olması ve tarımda çalışan işgücünün mutlak miktarda azalmaya başlaması gibi kriterler kullanılabilir. Ülkemiz 1970 lerde birinci ve 1965 ten itibaren de ikinci kritere göre yarı sanayileşmiş addedilebilir.

Geri kalmış ve gelişen ülkelerin yapılarındaki büyük farklılıklar dikkate alındığında gelişmiş ülkelerde oluşan kalkınma iktisadı ile ilgili çalışmalarda bu ülkelerin ele alınış şekli hayret uyandırabilir. Kalkınma ile ilgili teoriler bu yayınlarda çoğu zaman birbirinden çok farklı ekonomik ve sosyal yapıda, kişi başına millî geliri 50 dolardan 1200 dolara kadar değişen ve mümkün olduğu kadar çok sayıda ülkenin «gözlem noktaları»nı teşkil ettiği bir kesitten elde edilen istatistik bulgular yoluyla kabul ya da reddedilir. Bu tip kesit çalışması sonuçlarını tek tek ülkeler için ele almak çoğu kez yeterince ilgi çekici sayılmaz. Oysa bir Amerikan veya İngiliz iktisatçısı için gelişmiş ülkelere meydana gelmiş bir kesit-

ten elde edilen bulguları kendi ülkesinin ekonomi politikası sorunlarına uygulamak, düşünülmesi hiç söz konusu olmayacak kadar sakıncalı bir yaklaşım sayılır.

Normal olarak kalkınma iktisadında asıl söz sahibi olanların gelişen ülkeler iktisatçıları olacağı düşünülebilir. Fakat günümüzde gelişen ülke iktisatçılarının en yüksek «dinamik nisbî üstünlüğe» sahip oldukları bu alanda bile gelişmiş ülkeler iktisatçıları, kalkınma konusundaki yayınları hakimiyetleri altında tutmaktadırlar. Bu tip çalışmaların büyük bir kısmının yüzeyde kalmış, veri kaynaklarının değerlendirilmesinden uzak ve daha önemlisi sistematik hatalı olması olağan sayılmalıdır. İktisat biliminin nitelikleri bu çalışmalarını, nasıl iseler öyle olmaya adeta zorlamaktadır.

Belki burada sözü edilen tipte çalışmaların niçin sistematik hatalı olma olasılığının yüksek oluşunu açıklayan bazı temel beşeri davranış faraziyeleri önermemiz gerekecektir. İktisat ilmi; rasyo-nellik, birbiriyle çoğu kez çatışma halinde olan birey ve grup ilgileri, kıskanma, kendi çıkarını düşünme ve çekişme üzerine kurulmuştur. Bu durumu beğensek de beğenmesek de sanırım kabul etmemiz gereklidir. Konuya bu şekilde bakıldığı zaman ülkemiz için bazen çok sakıncalı bulduğumuz tekliflerle ve politika reçeteleri¹ ile karşımıza çıkan gelişmiş ülke iktisatçılarının kişiliklerine karşı büyük bir allerji duymamamız gerekeceği daha kolay anlaşılır. Böyle davranışın kendileri açısından çok normal ve genel davranış faraziyelerine uygun olduğunu kabul etmeliyiz. Tabii aksi yönlerde benzer nitelikte sistematik hataları olan biz kalkınan ülkeler iktisatçıları için de böyle tavsiyelere karşı hazırlıklı ve yeterince kritik edici olmak normal sayılmalıdır. Böyle bir psikolojiyi yeterince kendimize mal ettiğimiz zaman, yabancılarla ilişkilerimizde hissi sempati ya da antipatilerin değil; bilgi, etkinlik ve ulusal çıkarları düşünmenin hakim olduğu serin kanlı yaklaşımlara daha kolay ulaşabiliriz.

Gelişmiş ülkelerde yapılan kalkınma ile ilgili çalışmaların büyük bir kısmı, gelişen ülkelere gelişmiş ülkelere kaynak transferinin nasıl hızlandırılacağına ilişkindir. O halde kalkınma iktisadında bugün yaygın olan başlıca düşünce ve karşı düşüncelere değinmeden önce bu kaynak transferinin çeşitli görünümüne kısaca değinmekte yarar vardır.

(1) Dünya Bankasının Mart 1974 te Türk basınında özet olarak açıklanan Türk ekonomisine ilişkin öneriler ve görüşleri bunun tipik bir örneği kabul edilebilir.

Geri Kalmış Ülkelerden Gelişmiş Ülkelere Kaynak Transferi:

Bugün dünyanın birkaç kuvvet bölgesine ayrılmış olduğunu belirtmek mübalağa sayılmaz. Bugünün başlıca kuvvet merkezleri ABD, Avrupa Ekonomik Topluluğu EEC, Rusya ve Japonya'dır. Örneğin Kolombiya ABD, Türkiye EEC, Kore, Japonya, Bulgaristan da Rusya kuvvet bölgesinde bulunmaktadır.² Tabii işi bu denli basite indirgemek sakıncalı olmakla beraber, dış ticaretin bölgesel dağılımı ile ilgili istatistiklere, bu dağılımın zaman içindeki değişme seyrine, yabancı sermaye hareketlerine, dış yardım, turizm gelirleri ve işçi dövizlerine bakarak bu tip kalıpların varlığı ortaya konabilir.

Bugünün gelişmiş ülkelerinin, geri kalmış ve kalkınma halindeki ülkelerden kendi ülkelerine kaynak transferi çabaları, beklenen ve kendi açılarından «meşru» şeylerdir. Sermayenin verimliliğinde ülkeler arasında farklar olduğu sürece bu eğilimlerin devamı normaldir. Milletlerarası Para Fonu IMF, Dünya Bankası ve Gümrük ve Ticaret Genel Anlaşması GATT gibi gelişmiş batı ülkelerinin yönetimi altındaki milletlerarası ekonomik kuruluşların, politikalarını gelişmiş ülkeler bakımından optimal şekilde ayarlamaya çalıştıklarını görüyoruz.

Şimdi sözünü ettiğimiz kaynak transferinin ne yollarla yapıldığına ilişkin birkaç örnek verelim:

(i) Son bir iki yıl dışında **ticaret hadleri** 20 yıllık bir devrede geri kalmış ülkeler aleyhine seyretmiştir. Bu sonucu ortaya çıkaran bazı açıklayıcı faktörler diğer örneklerde belirecektir.

(ii) 20 yıl içinde gelişen ülkeler, sonunda ticaret hadlerini kendi aleyhlerine döndüren büyük **devalüasyonlar** yapmak zorunda bırakılmışlardır.

(iii) **Dış yardım** ve «yardımı bağlama» uygulamaları. Dış yardımın, yardımı yapan ülke açısından yapıldığı yıldaki etkisi genellikle ödemeler dengesinde cari hesaptaki değişme ile telâfi edilmiş sermaye hesabında bir değişme şeklinde belirmekte, sonraki yıllarda ise faiz ve ana para ödemeleri yoluyla kaynak transferi sağlanmaktadır. Yardımın, yapan ülkenin malları şeklinde yapılması halinde alıcı ülke, serbest piyasa şartlarından genellikle daha

(2) 1973 sonu ve 1974 te ABD nin başarılı dış politikası, EEC ve Japonya'yı önemli güçlüklerle itmiş ve 1974 dünyasında ABD nisbî yerini önemli ölçüde arttırmıştır.

yüksek ödeme suretiyle malı almış olmaktadır. Örneğin Kolombiya için bu uygulamanın % 30 luk bir kayba yol açtığı hesaplanmıştır.³

(iv) Dış ticarete ulaştırma ve kâr paylarının dağılımı. Dış ekonomik ilişkilerde ihracatı f.o.b., ithalatı c.i.f. ölçmek adettir. Meselâ Türkiye bakımından bunun anlamı ithalat yaptığında ulaştırma, sigorta ve diğer hizmetleri de satın alması, buna karşılık sattığı mallarda sadece o malın kendi ülkesi çıkış limanındaki fiyatını elde etmesidir. Milletlerarası ticaret ve ulaştırma paylarının dağılımındaki dengesizlik bu yolla yılda milyarlarca doların gelişmiş ülkelere akmasını sağlayan bir mekanizma olmaktadır.

(v) Yabancı özel sermaye ve kâr transferleri. Güney Amerika kıtasından örnek verelim: 1950-1965 döneminde bu bölgedeki ABD direkt yatırımını 3.8 milyar \$, aynı dönemdeki kâr transferleri ise 11.3 milyar \$'dır.⁴ Halen bu oran AET ülkeleri için 1 e 1, Afrika için ise 1 e 10 dolaylarındadır.

(vi) Gelişmiş ülkelerin çoğunun uyguladığı koruyucu politikalar. Bunlar ithalatta miktar tahditleri, farklı gümrük nisbetleri, ihracatı teşvik mevzuatı yani kısaca gelişen ülkeler uyguluyor diye kendilerinin eleştirdiği tedbirlerdir.⁵

(vii) Çok uluslu şirketlerin politikaları. Toplam şirket kârının maksimizasyonu amaç alındığında şirkete bağlı belli alt kuruluşların zarar etmesi arzu edilir olabilir. Bu durum Güney Amerikada gelişmiş merkeze ham maddelerin ucuza satılması ve merkez ülkeden pahalıya ithalat yoluyla sağlanabiliyor.⁶ Bu durumun gelişen ülke ticaret hadlerine etkisi ise açıktır.

(viii) Parçaların bir kısmının gelişen ülkelerde üretimini güçleştirmek için tek tek bazı parçalar alındığında ödenen fiyatların, malın bütün olarak alındığında ödenen fiyatın çok üstüne çıkma-

(3) T.L. Hutcheson, R.C. Porter, «The Cost of Tying Aid: A Method and Some Colombian Estimates» Princeton Studies in International Finance 30, 1972

(4) H. Magdoff, «The American Empire and the US Economy» R. I. Rhodes Ed, Imperialism and Underdevelopment, içinde

(5) Örneğin Japonyada uygulanan ihracatı teşvik tedbirlerinin sadece adlarının sayılması 2 sahife tutmaktadır. Bkz: UN EBLA Vol 15 No. 1, 1970

(6) R. D. Morgenstern, R. Muller, «Multinational Corporate Behavior in LDC's: Empirical Evidence from LA» AEA yıllık toplantısı Toronto 1972 tebliğ

sı. Bu durum bazen «negatif katma değer» şeklinde de adlandırılıyor. Çünkü çok pahalıya aldığımız parçalarla yurt içinde bir malı monte ettiğiniz zaman o malın dünya fiyatının üstünde bir ara malı masrafı yapma durumuna düşebiliyorsunuz.

(ix) Tarımsal ham madde piyasalarında milletlerarası kartellerin «alivre» işlemleri.

(x) Bir ülkeye tanınacak ithalat kotalarının o ülkedeki kendi yabancı sermayesi ile orantılı olması. Meselâ ABD nin tekstil ithal kotasında Taiwan ve Korenin önemli yeri vardır. Çünkü bu ülkelerde Amerikan özel sermayesi tekstil alanına önemli yatırım yapmıştır. Bu durumda Taiwan'ın kotası Hindistan'a tanınan kotadan yüksek olabilmektedir.

(xi) IMF ve GATT'ın bugün artık iyi bilinen politikaları. Pek çok ülkede (Türkiye dahil) yıllık ziyaretler, ekonomi politikası «brifing»leri, özel teşebbüs ile konuşmalar ve sonunda **devalüasyon + istikrar tedbirleri + ithalatta liberasyon + dış yardım pompalanması** şeklinde beliren reçeteler. GATT sözleşmesinde sınai mamul ihracının teşviki ile ilgili olarak, gelişen ülkelerin politikalar geliştirmesini engelleyen çalışmalar ve tehdit edici nitelikte hükümler bazı Amerikan iktisatçıları tarafından bile tenkit edilmektedir.⁷

(xii) Ham madde piyasalarına yeni üreticiler itmeye çalışmak, Afrika kahvesi, Brezilya pamuğu, Afrika bakırı .. gibi.

(xiii) **Patent ve teknoloji transferi** konularını, yerli teşebbüslerle daha kârlı bir işbirliği için pazarlık konusu haline getirmek ve bu yolla tamamı yabancı özel sermaye tarafından finanse edilmiş ya da önemli ölçüde sermayesine katılmış teşebbüsler kurulmasını zorlamaya çalışmak.

Bu örnekleri daha arttırmak mümkündür ve bütün bunlar gelişmiş ülkelerin davranış kalıpları ile ilgili olarak yaptığımız faraziyelere de uygun düşmektedir. Bunlar, öfkelenmeden, haberli ve hazırlıklı olarak karşı tedbirleri almamızı gerektiren uygulamalardır. Bir pazarlıkta daha adaletli bir tatmin dağılımının sağlanması taraflar arasında haber alma eşitliği ya da yakınlığı olmadan sağlanamaz.

(7) C. Staelin, «Export Promotion in India» Univ. Of Michigan, yayınlanmamış Ph. D. Tezi.,

Kalkınma İktisadının Gelişmiş Ülkelerde Oluşturulan Şeklinin Ana Hatları :

İktisat tarihsel olarak, ticaret, finans ve iş hayatındaki gelişmelerin ardından gelmiş bir disiplindir. Bu durumda kalkınma iktisadının gelişmiş ülkelerde oluşturulan şeklinin bugünkü gelişmiş ülkelerin iş hayatı ile ilgili çıkarları koruması normaldir.

Kalkınma iktisadının, gelişmiş ülke çıkışlı şeklinin temel direklerinden biri, 150 yıllık bir geçmişi olan «Karşılaştırmalı üstünlükler Prensibi'dir.

Statik terimlerle sunulduğunda prensibi kolaylıkla anlamak mümkündür. Her ülke en çok statik nisbî üstünlüğe sahip olduğu mallarda ihtisaslaşır, açık bir dünyada ticaret, buna katılanların refahını azamileştirecektir. Ricardo'nun deyişiyle bu prensip niçin ABD'nin mısır, Portekiz'in şarap ve İngiltere'nin de makinalarda ihtisaslaşması gerektiğini güzelce açıklamaktadır!

Bu prensibin dinamik şeklinin ancak çok yakın zamanlarda pek az iktisatçı tarafından⁸ ortaya çıkarılmış olması dünya iktisatçıları bakımından, belki genel davranış faraziyeleri ile tutarlı fakat yadırganacak bir durumdur. İktisat teorisi üzerinde gelişmiş ülke menfaatinin baskısının önemli etkisinin bir görünümüdür. Benzer amaçlara hizmet eden başka büyük iktisat prensipleri de akla gelebilir, örneğin «Pareto Optimumu».

Ortaya çıkışı 150 yıl öncesine kadar gitmesine rağmen ABD ve Japonya gibi o zamanın az gelişmiş birçok ülkesinin tarihsel gelişimi **koruma** yoluyla sağlanmış⁹ ve dinamik karşılaştırmalı üstünlük prensibi, teorinin alternatif bir şekli olarak ortaya konmaksızın uygulanmıştır. Statik, ilkel şekli ile uygulandığında bugünün herhangi bir az gelişmiş ülkesinin sonunda kendi teknolojisini yaratacak bir sanayileşme oluşumuna girişmesi için açık bir kapı kalmaz. Bugünkü gelişen ülkelere bazılarının, bu arada Türkiye'nin uygulamaya çalıştığı sanayileşme politikaları ancak «**artan verimler hali**» ve **dinamik karşılaştırmalı üstünlük** dikkate alındığında rasyonelleştirilebilir.¹⁰

(8) M. Bruno, «Dynamic Comparative Advantage» R. Vernon Ed. Technology Factor in International Trade içinde

(9) H.B. Chenery, «Patterns of Industrial Growth» AER Sep. 1960.

(10) Oysa mevcut pek çok iktisat teorisi ve ölçme teknikleri sabit ya da azalan verimlere göre kurulmuştur. Artan verimler hali, bu teori ve ya hesaplamaların kendi mantığı içinde önemli problemlere veya çözüm olanaksızlıklarına yol açar.

Gelişmiş ülkelerin araştırma merkezlerinden çıkan araştırmaların büyük çoğunluğunda başlıca çaba, gelişen ülkelerde uygulanan ekonomi politikalarının kritiği ve niçin bu politikaların başarılı olamadığının izahı üzerinde toplanır. Araştırma kâğıdının sonunda da belli ülke açısından uygulanabilirliği ve öne sürülecek karşı düşünceler üzerinde fazla durulmaksızın kısa ve standart hale getirilmiş bir politika reçetesi sunulmaya çalışılır. Çoğu kere bu politika reçetesi, araştırmacı için daha işinin başında bellidir. Elde ettikleri araştırma destekleri onları bazen zıplayıcı nitelikte de olsa benzer sonuçlara ulaşmaya iter. Nadir hallerde tenkit edilen ülke politikalarının o ülke açısından mantığı da tartışılır ve mevcut gelişmeler yanlış kurumsal yapının sonuçları olarak okuyucuya sunulur ve ardından yapısal değişikliklerin hangi yönde olması gerektiği belirtilir.¹¹

Gelişen Ükelere Sunulan Politika Reçetesinin Tipik İçeriği:

Bu reçetelerde temel taklaşım **daha açık bir ekonomidir**. Daha açık bir ekonomiye nasıl ulaşılabilir? gümrük ve diğer koruma mekanizmalarını «rasyonelleştirerek», ilgi ve vurguyu ihracatın teşvikine kaydırarak, ithalat ikamesi çabalarına dayanan sanayileşmeye verilen ağırlığı azaltarak, daha «realist» bir efektif döviz kuru kabul ederek yani devalüasyon yaparak ve aynı zamanda bazı iç istikrar politikaları uygulanarak ve devalüasyon karşılığında sağlanmış dış yardım pompalanmasını ithalatı libere etmede kullanarak. Bu argümanlarda; para, maliye, sanayileşme, teşvik gibi politika alanlarında yurt içi değişkenler üzerinde yeterince durulmaz. Gelişen ülkeler için geliştirilmiş ve birbirine çok benzeyen pek çok ekonometrik model incelendiğinde hemen hiç bir modelin, bu tip politikaların yurt içi etkilerini inceleme olanağını verecek şekilde kurulmamış olduğu görülür. Sık raslanan hallerde kamu ekonomik teşebbüslerine ve hükümetin düzenleme fonksiyonlarına ağır şekilde hücum edilir ve bu teşebbüslerin kapatılması ya da özel sektöre devri savunulur.¹²

Çoğu AID destekli sözü edilen araştırmalarda bu tip önermeler yanında belki daha fazla ölçüde ülke politikaları kritik edilir. **Bu kritiklerin odak noktaları nelerdir?**

(11) R. R. Nelson, T. P. Schultz, R. L. Slighton, «Structural Change in a Developing Economy» Princeton Un. Press 1971.

(12) G. Ranis, Ed, «Government and Economic Development», 1971.

1950 ve 1960 lar, «planlama okulu»nun kalkınma iktisatçıları arasında prestijli olduğu dönemlerdi, ancak gelişmiş ülke kökenli kalkınma iktisadında en son eğilimler planlamayı ya hiç dikkate almamak ve bir kenara bırakmak veya birçok ülke için, niçin tavsiye edilemeyeceğini izah etmektir.¹³ Karşılaştırmalı üstünlük teorisine uygun olarak ve açık ekonomi reçetesinin gereği, bu tip çalışmalarda, piyasa «bozulmaları», efektif korumanın ölçülmesi, yurt içi kaynak maliyetinin ölçülmesi, gölge fiyatlar, aynı anda hem devalüasyon hem de ithalat liberasyonuna gitmenin niçin gerekli olduğu konuları üzerinde önemle durulur. Genel olarak korumanın ve ithalat ikamesinin ülkedeki enflasyon, düşük kapasite kullanımı, yurt içi tekelleşme ve gelir dağılımındaki adaletsizliğin artması üzerindeki etkilerine değinilir.

Denilebilir ki 1970 lerde kalkınma iktisatçıları arasında en çok moda olan düşünceler kalkınma politikalarının istihdam ve gelir dağılımı adaleti üzerindeki etkileridir. Bu eğilim oldukça yeni ve 1950 ve 1960 ların başlıca «tem»leriyle kronolojik olarak tutarsızdır. Gelişme, gelir dağılımı adaleti ve istihdam çelişkisinde önceki eğilimler ekonominin gelişmesine ağırlık verme yönünde idi. Son çalışmalarda ise bu, gelir dağılımını daha adaletli hale getirmeye kaydırıldı. Bu davranış kaymasının mantığını rasyonelleştirsek bunun gelişmiş ülke çıkarlarına da uygun düştüğünü görebileceğiz.

Buraya kadar belirttiklerimiz neler dendiğine biraz olsun ışık tuttu sanırım. Acaba bu görüş ve yaklaşımlara karşı ne gibi düşünceler ileri sürülebilir ve gelişen ülkelerle ilgili ne gibi yapıcı nitelikte sonuçlara ulaşılabilir?

Karşı Düşüncelerimizin İçinde Yer Alacağı Temel Çerçeve:

Temel çerçevemiz çoklukcu demokrasi ve piyasa ekonomisinin sosyo politik çerçevesi olacak, başka deyişle bunlar bizim «bağlayıcı kayıt»larımız olacaktır. Optimizasyon yaklaşımı içinde, demokrasiyi bir kayıt olarak kabul etmekle çeşitli politik rejimlerin nisbî etkinliğini tartışmak arasındaki fark açıktır. Demokratik rejim içinde, hangi tip sistem parametreleri üzerinde ve ne ölçülerde oynanabileceğini düşünüyoruz. Böyle bir kayıt söz konusu olmadığı takdirde belli parametre değerlerinin sağlanmasında çeşitli politik rejimlerin nisbî etkinliği tartışılabilir.

(13) Örneğin Kolombiya ile ilgili Nelson, Schultz, Slighton'un adı geçen kitabında, bu ülkede bir planlama teşkilatı ve plan uygulaması olup olmadığını anlamanızı sağlayacak herhangi bir ifade kolayca bulunamaz.

Bu yaklaşım ister istemez bizi belli «tradeoff» durumlarına yöneltiliyor. BüyümeXdemokrasi, büyümeXrefah, millî bağımsızlıkXbüyüme, büyümeXgelir adaleti çelişkileri genellikle belirtilenleridir.

Bu konularda tercih esas itibariyle politik niteliktedir ve bir iktisatçı olarak kendimizi bu karar alma durumlarının uzağında hissetsek bile, alternatif politika tercihlerinin sağladığı yararları ve maliyetlerini hesaplamada üzerimize düşen önemli yükleri ve misyonları kabul etmeliyiz.

Temel tartışma çerçevemize giren diğer unsurlar, pek az ülke hariç tutulursa otarşinin gelişen ülkeler için geçerli bir politika olamayacağı ve millî amaçlara ulaşmada milletlerarası işbirliğinin gerekli ve olanaklı bulunduğudır. Bu ifadelerden de anlaşıldığı gibi temel düşünce çerçevemiz, gelişmiş ülke iktisatçıları-ninkinden fazla farklı değildir. Kullanacağımız ekonomik analiz araçları da aynı araçlardır.

Kalkınma Konusunda Karşı Düşüncelerimiz :

Önce kalkınma iktidasının gelişmiş ülke çıkışlı şeklinin **tutar-sızlıkları**'na değinelim: 1950 ve 1960 larda etkinlik üzerinde önemle durulurken son çalışmalarda etkinlik karşısında, gelir dağılımında adalet ve istihdam konularına ağırlık verilmektedir. Bu son tutumda kanımızca hakim motif; gelişen ülkelerde oluşan kuvvet ve gelir çekişmelerine ilişkin cari politik ve sosyal eğilimlere kendini cazip göstermek ve bu yoldan gelişen ülkelerde sempati uyandırmak, fakat bundan çok daha önemli olarak gelir adaletsizliğini azaltacağını düşündükleri politikaların daha açık bir ekonomiye, işgücü yoğunluğu yüksek tekniklerin kullanımında artmaya, sermaye stokunun eski moda ve daha az rekabet güçlü hale gelmesine, daha az korumaya, ve gelişen ülkelerin çabalarını, gelişmiş dünyayı tamamlayıcı nitelikteki statik karşılaştırmalı üstünlük alanlarında teksifine yol açacağı düşüncesidir.

Diğer bir tutarsızlık, hem piyasa bozulmalarından şikâyet etmek, hem de daha fazla işgücü kesif tekniklerin kullanımına imkân verecek şekilde piyasa mekanizmasına müdahale gereğini savunmaktır. Kendilerince, zaten bozuk piyasa mekanizmasına müdahale ederek çarpıklıkları düzelteceklerdir. Bu yaklaşımda analitik araçlar gölge fiyatlar, ya da suni yollarla hesaplanmış «serbest ticaret döviz kurları», «reel efektif koruma», «dünya fiyatları ile yurt içi katma değer», «sosyal fayda-maliyet», «gölge üc-

ret», «gölge döviz kuru».. gibi çok sık başvurulan terimlerdir. Bu kavramların ölçülmesine ilişkin teknik ayrıntılara burada temas etmeyeceğiz. Burada sadece dünya fiyatı kavramının, bütün ülkelerde, piyasaya yapılmış müdahalelerin etkilerini dikkate alamıyorsa bir anlam taşımayacağını belirtelim.

Kamu ekonomik kuruluşları ile ilgili olarak bir tutarsızlıkları, bir yandan bu kuruluşlara, daha çok istihdam yaratmak amacı ile işgücü kesafeti daha yüksek teknolojileri tavsiye etmek, fakat aynı zamanda bu kuruluşların etkinliğini, işgücüne ilişkin daha serbest kararlar alabilen özel teşebbüse ait firmalarla karşılaştırmaktır.

Şimdi karşılaştırmalı üstünlük konusundaki yaklaşımımıza değinelim. Bu konuda kritik önemde kavramlar «dinamik karşılaştırmalı üstünlük» ve «artan verimler hali»dir. Bu iki kavram çoğu kere birlikte gider. Bugünün artan verimlerle çalışan fakat nisbî etkinliği zayıf fabrikaları gelecekte kendilerini etkin ve rekabete yatkın yapacak bir boyuta ulaşabilir. Bazan da bu durum sağlanamaz. Yatırım kararlarımızda ölçü dinamik karşılaştırmalı üstünlük olmalıdır.

Geçici koruma ve «bebek endüstri» yaklaşımları da aynı konu ile ilgilidir. Kısacası, yerli sanayinin, iyi yönetilmiş bir koruma sistemi ile desteklenmesi üzerinde dikkatle durulmalıdır. R. Prebsch ve Güney Amerika «Yapısal Okul»u bu konuda önemli çaba harcamıştır.

Korumaya karşı en etkin tenkitler, korumanın enflasyonist sonuçları, yurt içinde tekeller yaratılması, düşük kapasite kullanımı ve adaletsiz ve gittikçe kötüleşen bir gelir dağılımıdır. Belirtmeliyiz ki, bu iddialarda önemli ölçüde doğruluk payları vardır. Fakat acaba **korumanın alternatifi** nedir? Bağımlı, önemli ölçüde tarımsal, yabancı özel yatırımların hakim olduğu bir açık ekonomi. Belki biraz daha fazla fiyat istikrarı ve daha iyi bir gelir dağılımı. Ayrıca bu sonuncusu da hiç de garantili değil, aksi yönde unsurları getirmek çok kolay.

Öyle ise gelişen ülkelerde tradeoff, çelişkileri görmemiz ve para, maliye, ticaret, istihdam, ücret, finansman, sanayiye teşvik, döviz kuru politikalarını, geçmişte sağlanabilenin çok üstünde bir etkinlikte kullanmamız gerekli. Bu gerek bizi gelişen ülkelerin, kendi aralarında uyumluluk sağlanmış politikalar uygulaması ihtiyacına götürüyor, bunun en etkin yolu ise **PLANLAMA** olabilir.

Birçok ülkede planlama ile korumaya dayanan sınai kalkınma politikalarının korrelasyonlu olması, kalkınma ile ilgili son yayınlarda¹⁴ ağır şekilde tenkit edilmesine ve itibarsızlaştırılması çabasına yol açmıştır. Bir başka eğilim de gelişen ülkelerin yurt içi politikalarına az önem vermek ve karşılaşılan problemleri esas itibarıyla dış ekonomik ilişkilerde uygulanan politikalarda aramaktır. Ticaret, döviz kuru, yabancı özel sermaye, dış yardım konularında yapılan politika hatalarına mümkün olduğu kadar çok başarısızlığı bağlamak yaygın eğilimdir.

Kanımızca para, kredi, maliye, sınai teşvik, fiyat, ücret politikaları, başarı ve başarısızlıklarda özellikle Türkiye'de çok daha önemlidir. Yarı sanayileşmiş ülkelerde şu sırada en önemli sorun salgın halindeki enflasyonla mücadeledir.¹⁵ Enflasyonla mücadelede önerilen IMF ve AID patentli devalüasyon + stabilizasyon + ithalatta liberasyon + dış yardım pompalanması reçetesini itibarsızlaştırma çabalarına katılıyoruz.¹⁶

Yurt içi politikalara yönelmiş analizler çok daha gelişkin araçları gerektirmektedir ve bunlar ancak iyi yetişmiş ülke iktisatçılarınca geliştirilebilir. Kalkınmanın dinamik konularına bu çabalarda daha fazla ağırlık tanınması gerekir.

Kısır döngüler az gelişmiş ülkelerle ilgili olarak sık kullanılan anlatım araçlarıdır. Bunlara birkaç örnek de biz ekleyelim: Düşük verimlilik + yüksek kâr hadleri + yüksek ücretler → Koruma. Bu durum bazı kimseler tarafından gelişen ülkelerin endüstriyel yapılarına en gelişmiş ülkelerin sosyal güvenlik, ücret ve endüstriyel ilişki kalıplarını uygulamaya çalışmanın ortaya çıkardığı problemler olarak görülmektedir.

(14) Bu konuda iki örnek verelim:

S. Wellisz, «Lessons of 20 Years of Planning in Developing Countries» ECONOMICA, May, 1971.

D. Healey, «Development Policy: New Thinking About an Interpretation» JEL Sep. 1972.

(15) Bu konuda R. Prebisch'in Güney Amerikaya ilişkin önerilerini içeren son çıkan kitabında enflasyona hemen hiç değinilmemesi o ülkeler bakımından kanımızca umut kırıcıdır.

R. Prebisch, «Change and Development: LA's Great Task» New York, Praeger 1971.

(16) Örneğin, R. N. Cooper, «An Assessment of Currency Devaluations in Developing Countries» G. Ranis Ed., «Government and Economic Development» içinde. 1958 de Türkiye'de ve birçok başka ülkede bu IMF ve AID patentli politika uygulandı, ve en azından 20 ülkede devalüasyonu yapan ülke açısından başarısız oldu.

Başka bir kısır döngü: Kendine yeterlilik → modern sektörün genişlemesi → yatırımlardaki gerekli artış → yatırımın yüksek ithal içeriği → dışa bağımlılık.

Yarı sanayileşmiş ülkeler iktisatçılarına ve ekonomi politikası yöneticilerine düşen görevler, kalkınmada söz konusu olabilecek muhtelif kısır döngülerin ve kalkınma iktisadının gelişmiş ülke kökenli şeklinin ışığında neler olabilir?

(i) Önce kendimizin de gelişmiş ülkelerdeki meslekdaşlarımız gibi sistematik hatalı olabileceğimizi ve bunun belli davranış faraziyeleri altında tamamen rasyonel ve normal olduğunu kabul etmeliyiz.

(ii) Yarı sanayileşmiş ülkeler dış ekonomik ilişkilerinde işbirliğine yönelmelidir. Bugün ve yarının dünyasında otarşi gittikçe daha az akla yakın ve kabul edilebilir olacaktır. Akıl ve mantık yerine hiçbir zaman öfke ve yabancı düşmanlığı ikame edilmemeli, ancak oyunun kuralları ve kısa ve uzun dönemde ulusal çıkarlarımız iyice dikkate alınmalıdır.

(iii) İktisatçılar olarak gelişen ülkelere uygulanabilecek bir örnek reçetelerden vazgeçmeliyiz. Gerçekte bir güney Amerika ya da afrika ülkesi yoktur. Bu durumun araştırma metodolojisi açısından sonucu, ülkeleri gözlem noktaları olarak kabul eden ve gelişmiş ülkelerde çok uygulanan kesit çalışmalarının uygulamada anlamlılığını kaybetmesidir.

(iv) Kalkınma iktisadında gelişen ülke iktisatçılarının sesleri dünyaya daha iyi duyurulabilmelidir.¹⁷

(v) İktisatta dinamik analize daha çok önem verilmeli, bunun aletleri geliştirilmeli ya da geliştirilmiş olanların adaptasyonu hızlandırılmalıdır. Ayrıca yarı sanayileşmiş ülke iktisatçıları bakımından gelişmiş ülkelerdeki kalkınma iktisadı yerine doğrudan doğruya iktisat ilmi temel referans olmalıdır.

(vi) Ülke içi teşebbüs sınıfı ile yabancı sermayenin sistematik işlem görmesinden vazgeçilmelidir. Muhtelif ülkelerin kalkınma başarısı karşılaştırılırken yabancı özel sermaye veya daha genel

(17) Bu amaçla milli kaynaklardan fonlandırılmış, üniversitelere bağlı ya da bağımsız nitelikte araştırma örgütlenmesi çok önemlidir. TBTAK'a bağlı olmayan bir ekonomik ve sosyal araştırma kurumu biran önce kurulmalı ve milli kaynaklardan sağlanmış araştırma fonlarının yönlendirilmesi ve sosyal ve ekonomik araştırma ve bilim politikasının tesbitinde söz sahibi kılınmalıdır.

olarak sermaye girişinin katkısı ölçüsünde bir deflasyon işlemi uygulanmalıdır.

(vii) Kalkınma çabasının başarısını değerlendirmede tek tek ülke «performans»ları; sosyal refah kayıpları ile (örneğin hava, su kirlenmesi), çoklukçu demokratik düzenin varlığı ya da yokluğu, yabancı sermayenin varlığı ve önemi, elde edilen dış yardım ve krediler ile deflasyone tabi tutulmalıdır.

(viii) Nüfus artış hızlarındaki büyük farklılıklar dolayısıyla kişi başına artış hızlarından çok, toplam artış hızlarına bakılmalıdır.

(ix) Uluslararası karşılaştırma yapılırken bir ülkenin GNP ya da GDP sinden hangisi **küçükse** o kullanılmalıdır. Bu uygulamanın mantığı yurt içi ekonomi üzerinde dış alemin olumlu ya da olumsuz etkisini, karşılaştırmada dikkate almaktır. Örneğin Kolombiya ya da Fildişi Sahili için GNP; Türkiye için GDP kullanılmalıdır. Genellikle sömürünün büyüklüğünü ölçmenin çok basit bir yolu olarak, GDP ve GNP arasında GDP lehine var olan farkın büyüklüğüne bakılabilir.

(x) Yurt içi ekonomik politikaların tutarlı uygulanmasına ve bu amaca yönelmiş kuvvetli demokratik nitelikte hükümetlere ve etkili bir planlama'ya itibar edilmelidir.

(xi) İktisatçılar pratikte karar alma oluşumuna daha fazla katılmalı ve kendilerine bu şans daha fazla verilmelidir.

(xii) Yarı sanayileşmiş ülkelerdeki demokratik karar alma süreçleri ve **kuvvet yapıları** iktisatçılar tarafından da daha fazla incelenmelidir.¹⁸

(18) Yarı sanayileşmiş çoklukcu bir demokratik düzende kuvvet grupları ve ekonomik karar alma sürecinden ne anladığımızı kısaca açıklayalım.

Demokratik bir ortamda politik süreç; kuvvet gruplarının varlığı, bu kuvvetlerin mutlak ve nisbî güçleri, tatminsizlik seviyeleri, kuvvet grupları arasındaki karşılıklı ilişkiler ve devletin oyuna bir unsur olarak girişi de şekillenir.

Kuvvet grubu, birörnek çıkarı, ortak amaçları ve ekonomik olaylara benzer tepkileri olan insan gruplarıdır. Örneğin Türkiye'de 1970'lerde aşağıdaki kuvvet gruplarının varlığından söz edilebilir.:

- tarımla uğraşanlar
- Büyük toprak sahipleri (büyük tanımı bölgelere göre değişmek şartıyla)
- Orta ve küçük toprak sahipleri
- Tarım işçileri ve topraksız köylüler

Üzülerek belirtelim ki bu tip analizler, değil Türkiye'de ve diğer yarı sanayileşmiş ülkelerde, fakat çok daha zengin ve güvenilir veri kaynaklarına sahip gelişmiş ülkelerde bile yok denecek kadar azdır. Normatif konulardan uzak kalma ve pozitif tip analiz iktisatçılar arasında (kendimiz dahil) hakimiyetini koruyor. Fakat unutulmamalıdır ki «yeni şarabı eski şişelerde saklamak güçlükler doğurur».¹⁹

(Ankara, Nisan 1974)

-
- Tarım dışı ücret gelirlileri
 - Devlet memurları (belki silahlı kuvvetler mensupları ayrı bir alt grup olarak)
 - Kamu sektörü işçileri
 - Özel sektör işçileri (beyaz ve mavi yakalı)
 - Tarım dışı ücret dışı gelir elde edenler
 - Sanayiciler.
 - Büyük
 - Küçük
 - Dışticaret işleri ile uğraşanlar
 - İç ticaret ile uğraşanlar, aracılar
 - Diğer ücret dışı gelirliler

Acaba kuvvet gruplarının siyasal davranışları üzerinde etkili olan ekonomik değişkenler nelerdir? Bu değişkenlerin bir kısmı ülkenin cari ekonomik gelişme düzeyini aksettirmekten çok, muhtelif kuvvet gruplarının farklılık gösteren davranışlarının sebepleri olarak düşünülmelidir.

Aşağıda bu tip ekonomik değişkenler için geçici nitelikte küçük bir liste verilmiştir:

1. Ekonomide büyüme hızı
2. Sektörel büyüme hızları
3. Gelirin tarım, tarım dışı ücret ve tarım dışı ücret dışı gelir olarak bölünüşü.
4. Enflasyon ya da daha genel olarak fiyatlardaki genel değişme hızı.
5. Sektörel ticaret hadleri
6. Devalüasyon
7. İşsizlik
8. Efektif Efektif sınırlı koruma
9. Direkt vergi/Toplam vergi geliri
10. Teknolojik değişimin işgücü veya sermayeden tasarruf sağlama nitelikte olması.

(19) R. R. Nelson, T. P. Schultz, R. L. Slighton, age. Sh. 312