

TÜRKİYE'DEKİ UYGULAMA AÇISINDAN DIŞ ÂLEM KESİMİNİN PLÂNLANMASINA İLİŞKİN BAZI SORUNLAR *

Doç. Dr. Gürgân ÇELEBİCAN

GİRİŞ: İktisadî plânlama yönteminden yararlanan ülkelerde, ister geniş isterse dar anlamda alınsın, «dış âlem»in en az plânlanmış ya da en az «plânlanabilir» bir kesim olduğu söylenebilir. Bu gözlem, emredici (= impérative) plânlama türünü seçmiş olan ülkeler kadar, özendirici ve caydırıcı (= indicative) plânlama yoluna başvuran ülkeler için de geçerlidir.

Sovyet Rusya örneğine uygun bir plânlama türünü benimseyen ülkelerde dış âlem kesiminin plânlama yönünden —eğer deyim yerinde ise— nispeten ihmal edilmiş olması, bir bölümü emredici plânlamanın niteliğinden doğan, bir bölümü de tarihsel olan nedenlerden ileri gelmektedir. Bu çeşit bir plânlamayı dünyada ilk kez geliştiren ve uygulayan Sovyet Rusya'nın çok zengin doğal kaynaklara ve geniş bir iç piyasaya sahip olması, dolayısıyla Rus ekonomisi içinde dış ticaretin önemsiz sayılabilecek bir yer tutması, 1917 Devrimi'nden sonra belli başlı kapitalist ülkelerin Rusya'ya uzun süreli bir iktisadî abluka altına almaları, işbaşına gelen yeni yönetimin yabancı ülkelere karşı kuşku beslemesi, tarihsel nedenlerin önde gelenleri arasında sayılabilir. Emredici plânlamanın niteliğinden doğan nedenler olarak da, plânlamadan sorumlu olan görevlilerin, uluslararası iktisadî ilişkilerin belirsizliğini plâna yansıtılmaktan çekinmeleri, başka bir deyişle, dış âlem kesimi için saptanan amaçlarda ortaya çıkabilecek sapmaların plânın tümünde ve önemli oranlarda değişmeler yapılmasını zorunlu kılması, ülkenin dış ticaretten elde edebileceği kazançları ve amaçların saptanmasına yarayacak çeşitli alternatifleri hesaplama ve değerlendirme

* Hacettepe ve Boğaziçi Üniversitelerinin ortaklaşa yürüttükleri «İktisat Eğitim ve Araştırma Projesi» çerçevesinde 21-23 Nisan 1973 günleri Boğaziçi Üniversitesinde yapılan bilimsel toplantıda sunulan bildiri metni.

güçlüklerinden plâncıların kaçınma eğilimleri, dolayısıyla dış ticareti dinamik bir değişken değil statik bir unsur olarak ele almaları gösterilebilir. Öte yandan fiyat oluşumunun, emredici plânlama uygulayan ülkelerde ve piyasa mekanizmasıyla düzenlenen ekonomilerde farklı olması da, karşılaştırmalı üstünlük ölçümlerinin yapılabilmesini zorlaştıran bir etken olarak ortaya çıkmaktadır. Sözü edilen bu nedenlerin ve benzerlerinin doğal bir sonucu olarak, genellikle dış âlem, özellikle dış ticaret plânlanmasında kullanılabilir kuramsal çözümlene araçları, zamanında ve yeterince geliştirilememiş bulunmaktadır.

Sovyet Rusya ve Sovyet örneğine uygun bir plânlama uygulayan ülkeler, uzun bir süre, sadece câri kalemler dengesinin büyük bir açık vermemesini sağlamaya çalışmışlar ve bu amaçla da genellikle iki yanlı ticaret ve ödeme anlaşmaları yaparak dış ticaretlerini düzenleme yoluna gitmişlerdir. İki yanlı ticaret anlaşmalarının, uluslararası iktisadî ilişkilerdeki belirsizliği büyük ölçüde ortadan kaldırdığı, ihraç ya da ithal edilecek malların türünü, miktarını, hatta çok kez fiyatını önceden bilmeye yardım ettiği ve ikili ilişki kurulan ülkelerle olan dış ticarete ortaya çıkabilecek açığı ya da fazlalığı belli sınırlar içinde tutmaya olanak tanıdığı bir gerçektir. Buna karşılık, iki yanlı uluslararası ticaret, bilinen önemli sakıncalar yaratmaktadır. Ancak, emredici plânlama uygulayan ülkelerde dış ticaretin devlet tekeli altında olması dolayısıyla izlenebilen uygun bir fiyat siyasetiyle ve zaman zaman reexport yoluna başvurarak, bu sakıncalar, bir ölçüde de olsa, giderilmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte, gerek Sovyet Rusya'da gerekse öteki sosyalist ülkelerde dış ticaretin tüm olarak iki yanlı anlaşmalara dayandırılabilirdiği söylenemez. Örneğin Sovyet Rusya'da, sosyalist olmayan ülkelerle yapılan ticaret, «konvertibl ya da kısmen konvertibl paralarla ödemeyi gerektirenler», «dönem sonunda ortaya çıkacak net bakiyenin konvertibl bir parayla alacaklıya ödenmesini öngören kliring anlaşmalarına dayandırılanlar», «net bakiyenin konvertibl parayla ödenmeyip dış ticaret fazlalığı gösteren ülke hesabına alacak kaydedilmesini kabul eden kliring anlaşmalarına göre yürütülenler» biçiminde sınıflandırılmakta ve her grup ülke ile yapılacak ticaret ayrıca plânlanmaktadır. Karşılıklı ödemelerin konvertibl bir parayla yapıldığı belli başlı kapitalist ülkelere ilişkin uzun dönemli ödeme dengesi öngörülere hazırlanırken, dünya piyasasında meydana gelebilecek dalgalanmaların etkileri dikkate alınmakta ve beklenmeyen durumlar ortaya çıktığı zaman kullanılmak amacı ile dış âlem plânlamasının bir parçası olan «Döviz

Plânında (= döviz bütçesi) gereken büyüklükte dış ihtiyat ayrılmaktadır¹.

II. ci Dünya Savaşı'ndan sonra Doğu Avrupa ülkelerinin bir çoğunda işbaşına gelen sosyalist hükümetler, başlangıçta, Sovyet örneği bir plânlamayı hiç değişiklik yapmadan uygulamaya özel bir dikkat göstermişlerdir. Ancak, Sovyet Rusya'nın iktisadî koşullarına ve doğal zenginliklerine sahip olmayan, üstelik II. ci Dünya Savaşı'ndan önceki duruma oranla çok farklı bir uluslararası siyasal ortamla karşılaşan bu ülkeler, son 15-18 yıllık süre içinde, dış iktisadî ilişkilerini Sovyet örneğine uygun biçimde yürütmekten doğan güçlükleri görerek bir takım iktisadî reformlar yapma yoluna gitmişlerdir. Bu arada, dış ticaretin etkinlik derecesini ölçme ve uluslararası ticareti daha etkin bir biçimde plânlama amacıyla yeni yöntemler sosyalist ülkelerde geliştirilmeye çalışılmıştır². Sovyet Rusya'nın bile bu çabanın dışında kalamadığı ve 1957 yılında başlatılan iktisadî reformlar sırasında dış ticaret ile ilgili yeni düzenlemeler yapma yoluna gittiği görülmektedir. Bununla birlikte, emredici plânlama türünü seçmiş olan ülkelerde, dış âlem plânlamasına verilen oransal önemin artmasında, II. ci Dünya Savaşı sonrasında sosyalist ülkelerin sayıca çoğalması, bunlar arasındaki iktisadî ilişkilerin yoğunlaşması³, sosyalist ülkelerin bir çeşit iktisadî bütünleşme hareketini başlatmaları da etkili olmuştur. Ayrıca, dost sayılmayan ülkelerle olan iktisadî ilişkilerin zaman zaman kesilmesi ya da zayıflatılması, sosyalist ülkelere karşı ayrımcı (= discriminating) bir dış ticaret siyaseti izleyen ülkelerle yapılan ticarete sınırlamalar konması⁴, siyasal amaçlı dış yatırımların

¹ Bk. BOR, M. Z.: The Organisation and Practice of National Economic Planning in the U.S.S.R., p. 230 (UNITED NATIONS: Planning for Economic Development, Vol: II. Studies of National Planning Experience, Part: II. Centrally Planned Economies, New York 1965).

² Bk: The Main Features of National Economic Planning in Hungary (Paper Submitted by Hungary), p. 78, (UNITED NATIONS: y.a.g.e.); VERGNER, Z.: Economic Planning in Czechoslovakia p. 6 (UNITED NATIONS: y.a.g.e.); Commerce extérieur et développement économique en Europe orientale et en Union Soviétique, p. 80 (O.N.U.: Bulletin économique pour l'Europe, vol: 11, No : 1 Genève 1959).

³ Örneğin, Sovyet Rusya, 1921 yılında 25 ülke ile ticaret ilişkileri kurmuş iken bu ülkelerin sayısı 1946'da 40'a 1953'de 51'e çıkmış, bugün ise 80'in üstüne yükselmiştir. Öte yandan, sosyalist ülkeler arası ticaret hacmi 1950 ile 1960 arası 3, 4 kat artmıştır. Bk: SERGEYEV, Dr. V. P.: Economic Principles of the Foreign Trade of Socialist States, p. 278. (R. HARROD - D. HAGUE (eds): International Trade Theory in a Developing World, London 1964).

⁴ BOR, M. Z.: a.g.e. p. 214.

ve kredilerin önem kazanması, sosyalist ekonomilerin zamanla gelişerek daha karmaşık bir nitelik kazanması gibi etkenler de bu gelişimi yaratan nedenler arasında sayılabilir.

Ekonomileri tüm olarak ya da büyük ölçüde fiyat mekanizması ile düzenlenen plânlı ülkelerde de dış âlem kesiminin plânlanması önemli güçlüklerle karşılaşmaktadır. Özendirici ve caydırıcı iktisadî plânlama yöntemi uygulayan ülkeleri, «gelişmişler» ve «gelişmekte olanlar» başlığını taşıyan iki gruba ayırarak bu güçlükleri belirtmekte yarar vardır. Birinciler, Hollanda, İsveç, Fransa, Norveç gibi ulusal paralarını kısmen ya da tüm olarak konvertibl yapmış, uluslararası ticaret üzerindeki miktar kısıtlamalarını kaldırmış veya asgariye indirmiş, çok yanlı ticaret ve ödeme ilişkileri kurmuş olan ülkelerdir. Söz konusu ülkeler, uluslararası ticaret ve ödemeleri, gümrük vergileri ile döviz kurlarında değişiklik yaparak, zaman zaman yurtiçi toplam talep üzerinde etkili olarak düzenlemeye ve denetlemeye çalışmaktadırlar. Özendirici ve caydırıcı nitelikte bir plânı olan gelişmiş ülkelerde, dış ticaretin hacmi ve yönü, genel olarak, piyasa mekanizmasının etkisi altındadır. Yurtiçi ve yurtdışı piyasalardaki oransal fiyatlar, bu ülkelerin dış ticaret hacmini ve yönünü belirler. Ayrıca ülkelerin oransal gelişme hızları da ithalât ve ihracatın gelişimi üzerinde etkili olur. Ülkede ya da yurtdışında ortaya çıkan konjonktür dalgalanmaları ile yabancı bir ülkede ya da ülkelerde uygulanan sınırlayıcı dış ticaret siyaseti, piyasa mekanizmasının düzenleyici etkisini bozan belli başlı nedenlerdir. Öte yandan, son on yıl içinde yoğunluk kazanan uluslararası ve kısa vâdeli sermaye hareketleri genellikle gelişmiş ülkelerin ve bunlar arasında bir plânı olan ülkelerin dış ödemeler dengesi ile yurtiçi iktisadî dengesi üzerinde beklenmeyen zamanlarda ve ölçülerde olumsuz etkiler yaratabilmektedir.

Plânlama yöntemine başvuran gelişmiş ülkelerde çeşitli nedenlerle dış ödemeler açığı ya da fazlalığı ortaya çıktığı zaman ithalâtın, ihracatın veya her ikisinin hacmini ve toplam değerini, gümrük vergilerinde, döviz kurlarında, faiz hadlerinde, yurtiçi talepte ya da hepsinde değişiklik yaparak veya prim sistemine başvurarak etkilemek olanağı varsa da, ayırıcı (= discriminating) tedbirler uygulanmadığı için, dış ticaretin ülkeler arasındaki dağılımını istenen yönde değiştirmek söz konusu olamamaktadır. Aslında, dış ticaretin yönünü ayırıcı bir siyaset izleyerek değiştirmek amacı güdülmediği gibi, belli başlı paraların konvertibl olduğu bir dünyada buna gerek de yoktur. Bununla birlikte, özellikle kredi veren ülkelerin kendilerinden ithalât yapılması şartını kredi alan ülkelere kabul ettirmek istedikleri sık sık görülmektedir.

Bugün, gelişmiş plânlı ülkelerde herhangi bir malın yurtiçi üretimini dış rekabete karşı koruyabilmek için gümrük vergilerinden ve sübvansiyonlardan başka bir araç yoktur. Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üye olan plânlı ülkelerde dış rekabete karşı yurtiçi üretimi koruma olanakları daha da sınırlıdır. Dış âlem kesiminin, özellikle dış ticaretin plânlanmasında önemli bir yeri olan ithalâtın plânlanması da sayılan nedenlerle son derecede güçtür. Öte yandan, ihracatın plânlanması da, emredici plânlama uygulayan ülkelere oranla daha zordur. Gerçekten ihracat, çok sayıda teşebbüs eliyle yapılmakta, saptanan plân hedeflerine ulaşmak için ihracatı geliştirmek amacıyla başvurulabilecek tedbirler sınırlı ve yetersiz bulunmaktadır. Oysa, bütün ötekiler gibi bu ülkelerde de ihracatın hacmi ve yönü ile toplam değeri, plânlıyan ülkece kontrol edilemeyen dış etkenlerin etkisi altındadır. Bu nedenle, plânlama yoluna giden gelişmiş ülkeler, daha büyük bir belirsizlik, dolayısıyla daha yüksek bir riziko taşıyan ihracata yönelik sanayilerini geliştirmek yerine, daha kolay kontrol edilebilen, bu yüzden de riziko derecesi düşük olan yurtiçi piyasada satışı öngören «ithalâtı ikame edici» sanayilerini teşvik etmektedirler. Başka bir deyişle, gelişmiş plânlı ekonomilerde dış ticaret plânlaması, maliye ve para siyasetlerinin araçlarından yararlanarak, yurtiçi kaynakların ithal ikamesi yapan sanayilere kaydırılması eğilimi göstermektedir. Bununla birlikte, piyasa mekanizmasına dayalı ülkelerde hükümetlerin, fiyat mekanizmasını etkilemek yoluyla ancak marjinal düzeltmeler yapabileceği gözönüne alınır, dış ticaret plânlamasının beklenen ölçüde etkin olamayacağı sonucuna kolaylıkla varılabilir. «Plân söz konusu olduğunda, karar almayı gerektiren bir modelin varlığı mantıken zorunludur. Fakat, açık bir ekonomi düşünülürse, makro düzeydeki karar merkezlerinin sayısı, gücü ve heterojenliği artmakta, oysa ulusal plâncıların kontrol edemeyeceği değişkenlerin sayısı ve önemi fazlalaşmaktadır»⁵. Gerçekten de, özendirici ve caydırıcı plânlama yöntemini uygulayan gelişmiş ülkelerde genellikle dış âlem kesiminin, özellikle dış ticaretin, plânlanması, dış ödemeler dengesinin belli başlı kalemlerine ilişkin projeksiyonlar yapmaktan ve döviz bütçeleri hazırlamaktan öte bir anlam taşımamaktadır. «Ulusal gelişme plânının dış âlem bölümü, öngörü (= prévision) yöntemlerine büyük bir yer ayırmak zorundadır. Öngörünün iyi yapılıp yapılmayışı, (alınacak) kararın etkinliğini en çok bu konuda belirlemektedir. Bir başka deyişle, plâncının alacağı kararlar üzerinde etkili olan güçlükler pek çoktur; fakat aynı za-

⁵ BERNARD, J.: Réseau des échanges internationaux et planification ouverte, Économie appliquée, tome: XVI No: 2, 1963, pp. 249-250.

manda, bu güçlükler yurtiçi ekonomilerde karşılaşılanlardan daha istikrarsız olup çok daha az bilinmektedir. Ayrıca bu güçlükler, kısmen başka ülkelerde alınmış ya da alınacak kararlardan doğmaktadır»⁶. Bu nedenle, gelişmiş ülkelerde dış âlem kesimi plânlanırken, miktar olarak belirtilen hedefler saptanmaktan kaçınılmakta, genel iktisadî plânın gerçekleşmesi halinde dış âlem kesiminin sahip olacağı görünüm ortaya konmağa çalışılmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki dış âlem kesimi plânlamasının, bu niteliği dolayısıyla, genel iktisadî plânla bütünleşebildiğini söylemek kolayca mümkün olmamaktadır.

Özendirici ve caydırıcı plânlama yoluna giden az gelişmiş ülkelerin ise pek azında genel iktisadî plânla bütünleşmiş ve ayrıntılı bir dış âlem plânlaması görülebilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğunda dış âlem kesiminin yeterince plânlanamamasının çeşitli nedenleri vardır: İlkin bu ülkelerde ihracaat plânlaması, dünya piyasalarında ham maddelere olan talebin sık sık ve önceden kestirilemeyen ölçülere varan dalgalanmaları yüzünden önemli bir yanılma payını göze almak zorundadır. Öte yandan, bu ülkelerdeki belli başlı ihraç mallarının tarımsal nitelikte olması, bunların üretimini, dolayısıyla ihraç edilebilecek miktarını hava koşullarına sıkı sıkıya bağlamaktadır. Ticaret hadlerinde ortaya çıkan sürekli ve aleyhte değişimler, gelişmekte olan ülkelerin ihracat gelirlerinin hızla artışı engellemektedir. Daha uzun süreler dikkate alındığında, az gelişmiş ülkeleri olumsuz yönde etkileyen fiyat hareketlerinin yanı sıra, yeni buluşlar gibi teknolojik, Ortak Pazar ve Serbest Değişim Bölgesi gibi kuruluşların yarattığı iktisadî, uluslararası siyasal konjonktürdeki değişimlerden doğan siyasal nedenler de ihracat alanındaki belirsizliği arttırmaktadır. Bunlardan başka, gelişmekte olan ülkeler, dış âlem kesiminin plânlanmasını ilgilendiren çeşitli güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Bu ülkelerde yeterli ve zamanında elde edilmiş, güvenilir istatistik bilgilerin eksikliği ile iyi yetişmiş uzmanların gerekli sayıda olmayışı, dış âlem kesiminin etkin biçimde plânlanabilmesini güçleştirmektedir⁷; yine gelişmekte olan ülkelerde üretim unsurlarının ve üretilen malların fiyatları, nispi kıtlıkları tam olarak yansıtmadığı için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan üretim dallarını doğrulukla saptamak zorlaşmaktadır; dış yardımları, yabancı kredileri,

⁶ y.a.g.e. p. 250.

⁷ UNITED NATIONS: Planning for Economic Development. Report of the Secretary General, transmitting the study of a group of experts, New York 1963, p. 50.

uluslararası sermaye hareketlerini önceden görebilmek ve plânlamak, hemen hemen olanaksız denebilecek kadar güçtür; karşılaşılan dar boğazları atlatabilmek ya da dış ticaret plânlamasında yapılmış olan hataların zararını hafifletebilmek amacıyla kullanılabilir dış ihtiyatlar genellikle çok yetersizdir. Bu gibi nedenlerle, gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri, çok kez, global ihracat hedefleri saptamak ve ithalât ihtiyacı olarak bir takım kaba öngörüler kabul etmekle yetinmektedirler. Söz konusu hedeflerin ve öngörülerin, plânlanan harcamalar ve üretim akımı ile tutarlığı, çoğunlukla denetlenmemektedir⁸. İhracat hedefleri ile ithalât öngörülerini arasındaki fark, plân döneminin dış kaynak ihtiyacı olmak üzere bakiye bir rakam olarak saptanmaktadır. Ancak, daha önce de değinildiği gibi, ekonominin dış kaynak ihtiyacının özel yabancı sermaye girişi, uluslararası krediler, dış yardımlar ve öteki tek yanlı aktarmalarla karşılanabilmesini plânlamak büyük güçlükler göstermektedir. Gerek ihracat ve ithalât öngörülerinin gerçekleşmesi, gerekse dış kaynak ihtiyacının elde edilebilecek olanaklara dayandırılmadan bakiye bir rakam olarak hesaplanması, bu ülkelerin beklenmeyen döviz kıtlıkları ile karşılaşmalarına, plânlanan gelişme hedeflerine ulaşamamalarına yol açmaktadır⁹.

Gelişmekte olan ülkelerin bir çoğu, saptanan plân hedeflerine ulaşabilmek için, ihracata prim vermek, ihraç edilen malları üretene vergi iade etmek, ihracata yönelik sanayilerine özel malî kolaylıklar sağlamak, hatta ikili anlaşmalar yapmak ya da olanak buldukça katlı kur sistemi uygulamak yoluna gitmektedirler. Bütün bu çabalara karşılık, gelişmekte olan ülkeler ihracatının yeteri kadar hızlı arttığı söylenemez; tam tersine bu ülkeler ihracatının, toplam dünya ihracatı içindeki payı gittikçe düşme eğilimi göstermektedir¹⁰. İhracatı arttıramamanın, hatta bazen gerçekçi sayılabilecek biçimde saptanmış olan ihracat hedeflerine ulaşamamanın bazı önemli nedenleri, gelişmekte olan ülkelerin etkileyebilecekleri nitelikte değildir. Bu yüzden gelişmekte olan ülkeler, daha kolay de-

⁸ y.a.g.e. p. 50.

⁹ ———: Findings of the Working Party on Economic Development and Planning (8th Session) p. 98 (UNITED NATIONS: Economic Bulletin for Asia and the Far East, vol: XIV, No: 3, Dec. 1963, New York 1963.

¹⁰ Gelişmekte olan ülkelerin dünya ihracatı içindeki payları 1950'de % 31.0 iken, 1955'de % 25.3, 1960'da % 21.3, 1965'de %19.5'e 1970'de ise % 17.6 ya düşmüş bulunmaktadır. Eğer, petrol ihracatı dikkate alınmazsa bu oranlar sırasıyla % 25.3, % 19.4, % 15.7, % 14.0 ve % 12.7 olmaktadır. Bk. UNITED NATIONS: Handbook of International Trade and Development Statistics 1972, New York 1972, pp. 32-33, table: 1-8.

netleyebilecekleri ithalâtı plânlamaya önem verir görünmektedir. Her ne kadar, gelişme hedeflerini zedelemeksizin ithalâtı büyük ölçüde sınırlamak söz konusu olmazsa da, ithalât plânlamasının ihracat plânlamasına oranla bir takım kolaylıklar gösterdiği bir gerçektir. İthalâtın arz ve fiyat cephesi, ulusal plânlanmanın etki alanı dışında ise de, ithalâtçı ülkenin küçük olması, ithalât yapılan ülkelerin tekele sahip bulunmaması hallerinde, önemli sorunlar ortaya çıkmaz. Buna karşılık ithalâtın hacmi, yönü ve bileşimi, plâncı ülkeye sıkı bir denetim altında tutulabilir. İthalât plânlamasında karşılaşılan belki en büyük güçlük, ithalâtı finanse edebilecek kaynakları yeterli ölçüde ve zamanında sağlayabilmektedir. Gelişmekte olan ülkeleri, ithalât plânlamasına önem vermeye iten bir başka neden, uygun bir ithâl ikamesi siyaseti ile birlikte yürütülen ithalât plânlamasının ülkedeki sanayileşmeyi hızlandırabilmesidir. Yurtiçi kaynaklar, ithalâtı ikame eden üretim alanlarına kaydırılabildiği takdirde, bir yandan sanayileşmeye yardım edilmiş olmakta, öte yandan döviz tasarrufu sağlanarak, daha çok yatırım malı ithaline ve/veya ödeme dengesi üzerindeki baskının zayıflamasına olanak hazırlanmaktadır. Bu nedenlerle, gelişmekte olan ülkelerin genellikle ithalâtı kısıcı tedbirleri, ihracatı geliştirecek tedbirlerden daha etkili saydıkları görülmektedir.

Buraya kadar yapılan açıklamalarla ortaya konmaya çalışıldığı üzere gerek sosyalist ülkelerde gerekse özendirici ve caydırıcı plânlama yolunu seçen «gelişmiş» ve «gelişmekte olan» ülkelerde dış âlem kesiminin plânlanması, genellikle ihracatı geliştirme aleyhine ve ithalâtı ikame ederek kısma lehine bir eğilim göstermektedir. Ancak, bu eğilime bakarak bir yazarın öne sürdüğü gibi¹¹, iktisadî plânlanmanın zorunlu olarak uluslararası ticareti kısıtlayıcı etkiler yarattığı sonucuna ulaşmamak gerekir. İthalâtı ikame edici sanayilerin, eğer dinamik açıdan karşılaştırmalı üstünlüğe sahip alanlarda kurulmuşlarsa, bir süre sonra uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanmalarına ve ihracata yönelmelerine bir engel yoktur. Eğer böyle bir sonuç gerçekleşirse, bir yandan artan ihracat, öte yandan yükselen ihracat gelirleriyle finanse edilecek münzam ithalât, uluslararası ticaretin gelişmesine yol açacaktır. Önemli olan husus, ithalâtı ikame eden sanayilerin teşvik edilmesi değil, bu sanayilerin dinamik açıdan karşılaştırmalı üstünlüğe sahip alanlarda kurulabilmesidir. Ayrıca, dış âlem kesiminin plânlanmasını

¹¹ HUMPHREY, Don D.: *Some Implications of Planning for Trade and Capital Movements*, p. 153. (M.F. MILLIKAN (ed): *National Economic Planning*, 1967).

genel iktisadî plânlama ile bütünleştirmenin ve bu kesimi plânlayabilmek için gereken kuramsal araçları geliştirmenin önemi gözden uzak tutulmamalıdır.

I. DIŞ ÂLEM KESİMİ VE İKTİSADİ PLÂNLAMA : Bir ülkenin yabancı ülkelerle kurduğu iktisadî ilişkilerin sonuçları, dış ödemeler dengesinde özetlenmiş olmaktadır. En geniş anlamıyla dış âlem kesiminin plânlanması dış ödemeler dengesini oluşturan bütün unsurlarda plân dönemi boyunca ortaya çıkacak eğilimlerin doğru olarak öngörülebilmesi ve bu eğilimlerin plân hedeflerine ulaşmayı sağlayacak yöne çevrilebilmesidir. Her plânlamada olduğu gibi dış âlem plânlamasında da öngörüler yapılması, hedefler saptanması ve bu hedeflere erişmek için gerekli tedbirlerin alınması zorunluluğu vardır. Ancak, bu kesimde saptanacak hedefler ve alınacak tedbirler genel plândakilerden bağımsız olamaz. Dış âlem plânlanması, saptanan hedefler ve uygulanacak tedbirler yönünden genel plânın hedefleri ve tedbirleriyle ilişkilendirilmelidir. Bu ilişki kurulabildiği ölçüde dış âlem plânlanması, genel iktisadî plânlama ile bütünleşmiş olur. Dış âlem kesimi plânlamasının genel iktisadî plânlama ile bütünleşmesinden söz edebilmek için :

a) genel iktisadî plânın hedeflerine ulaşıldığı zaman dış iktisadî ilişkilerde ortaya çıkacak sonuçların, dış âlem kesimi plânlamasında kabul edilen hedeflere uygun olması,

b) dış âlem kesiminde meydana gelecek (veya getirilebilecek) değişikliklerin, genel plânın hedefleri saptanırken göz önünde tutulması, başka bir deyişle, plân hedeflerinin, uluslararası iktisadî ilişkilerin elvereceği olanaklarla tutarlı olmasına dikkat edilmesi,

c) dış âlem kesimi için belirlenen hedeflere ulaştıracak yurtiçi kaynak tahsislerinin genel iktisadî plânda, plân hedeflerinin gerçekleştirilmesini mümkün kılacak yabancı kaynakların da dış âlem plânlamasında öngörülmesi,

gerekir. Oysa, daha önce de değinildiği gibi, gelişmekte olan ülkelerin bir çoğunda bu organik ilişki kurulamamakta, ekonomide kalkınma ya da yapısal değişim hedeflerine ulaşmak için alınması zorunlu sayılan tedbirlerin dış âlem kesiminde yaratacağı sonuçlar söz konusu kesimin plânlanması olarak kabul edilmektedir. Dolayısıyla, dış âlem kesiminde beklenen gelişmenin ortaya çıkmaması, plân hedeflerinde önemli sapmalar yaratmaktadır. Bu nedendir ki, dış âlem kesimini gerçekçi biçimde plânlamaksızın genel iktisadî plânlamaya başvurmak, istenen sonuçları meydana getireme-

mekte, hedefler ile gerçekleşme arasında büyük farklar ortaya çıkmaktadır.

Buna karşılık, genel iktisadî plânlama yoluna gitmeyen ülkelerde sadece dış âlem kesimini, bir ölçüde de olsa, plânlama olanağı bulunabilir. Dış iktisadî ilişkilerin hacmini, yönünü ve yapısını değiştirmek isteyen bir ülke, genel bir plânlamaya gitmeksizin, bir takım münferid tedbirler uygulayarak önceden belirlediği hedeflere ulaşmak yollarını arayabilir. Ancak, böyle bir durumda, dış âlem kesimine ilişkin hedefler, ülkede izlenen iktisat siyasetinin hedefleri arasında en ön sıraya çıkarılmış olur. Kaldı ki, bir kesimin plânlanması çabaları, bir süre sonra, bütün kesimlerin plânlanması zorunluluğunu yaratabilir.

Genel bir plâna sahip ülkelerde dış âlem kesiminin gerçekçi bir biçimde plânlanmaması, plân hedeflerine ulaşmayı tehlikeye düşürmekte, yalnızca dış âlem kesimini plânlamak isteyen ülkeler ise zamanla ya bu çabadan vazgeçmek ya da genel plânlama yoluna gitmek zorunluluğuyla karşılaşmaktadırlar.

Dış âlem kesimini en geniş anlamıyla plânlamaya çalışmak, her ülkede büyük güçlükler ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenle, bir çok ülkenin daha dar kapsamlı bir plânlama yoluna gittiği, ihracatın ve ithalâtın, bazı görünmeyen kalemlerin ve sermaye hareketleri dengesinde yer alan bir kaç unsurun plânlanması ile yetindiği görülmektedir. Dış âlem kesiminin plânlanması, özellikle gelişmiş ülkelerde çok kez «dış ticaret plânlaması» niteliğine bürünmektedir.

A. Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Âlem Kesimi Plânlamasının Önemi : Gelişmekte olan ülkelerde dış âlem kesiminin plânlanması, gerek önem gerekse nitelik yönünden, gelişmiş ülkelerdekinden çok daha değişiktir. Ayrıca bu ülkelerde dış âlem kesiminin plânlanması, daha geniş kapsamlı olmak zorundadır.

İlkin, gelişmekte olan ülkelerde genel olarak dış iktisadî ilişkiler, özellikle uluslararası ticaret, iktisadî gelişmeyi hızlandıran ya da sınırlayıcı bir etken olabilmektedir. Gerçekten de, dış ticaret dar boğazını genişletebilen ülkelerin daha hızlı bir kalkınmayı gerçekleştirebildikleri görülmektedir. Örneğin, % 6 ve daha büyük bir gelişme hızına ulaşan 20 ülkede 1959-60 ve 1965-66 dönemleri arasında ihracat değerinin ortalama yıllık artış oranı % 9.9, ithalât değerinin ortalama yıllık artış oranı ise % 8.8 olmuştur. Bu oranlar, aynı süre içinde, % 4 ilâ % 5.9 gelişme hızına sahip 25 ül-

kede % 4.9 ve % 4.5, % 4'lük kalkınma hızının altında kalan 18 ülkede de % 2.6 ve % 0.9'a eşittir¹². Hızla kalkınan ülkelerde dış ticaretteki büyük oranlı artışın, iktisadî gelişmenin nedeni değil sonucu olduğu düşünülebilir. Ancak, bu ülkelerde hem ihracattaki hem de ithalâtdaki artış oranının gayrisafî yurtiçi hasıladaki artış oranından daha yüksek olduğu, kalkınma hızı düşük ülkelerde ise bunun tersi sayılabilecek bir durumla karşılaşıldığı görülmektedir. Buna dayanarak, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret plânlamasının, iktisadî kalkınmanın en büyük hızla gerçekleştirilmesine yardımcı olması gerektiği ileri sürülebilir. Aslında da, gelişen ülkeler büyük miktarlarda yatırım malları ile ham maddeler ve ara mallar ithal ederek sanayileşmek zorundadır. Öte yandan, bu ülkelerde iktisadî kalkınmanın yarattığı ek talebi karşılayabilmek, dolayısıyla da yurtiçi iktisadî dengeyi koruyabilmek için bir miktar tüketim malı ithal etmeğe gereği vardır. Eğer, iktisadî kalkınmanın zorladığı bu ithalâtı gerçekleştirecek döviz kaynakları bulunamazsa aşağıdaki sonuçların biri ya da hepsi ortaya çıkabilir :

- a) iktisadî kalkınma için gerekli olan yatırımlar aksayabilir;
- b) ülkedeki kurulu kapasiteler tam olarak kullanılamayabilir;
- c) yurtiçi iktisadî denge ve fiyatlar genel düzeyindeki istikrar bozulabilir.

Bu sonuçlardan her biri, iktisadî kalkınma üzerinde sınırlayıcı etkiler yaratır. Dış ticaret plânlaması, uluslararası ticaretin sınırlayıcı etkisini asgariye indirmek zorundadır.

Oysa, az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde, ihtiyaç duyulan ithalâtı gerçekleştirmek için kullanılabilecek dövizin belli başlı kaynağı olan ihracat gelirleri çok düşüktür. Örneğin, ihracat gelirlerinin ithalât giderlerine olan oranı 1965-66 yıllarında Hindistan'da % 61,8, Filipinler'de % 67,4, Güney Kore'de % 27,9, 1961-65 döneminde Pakistan'da % 54,1'e eşit olmuştur¹³. Bu oran Türkiye'de 1963-67 döneminde %70,5, 1968-1972 yılları arasında % 60,6'dır. İthalâtın ihracat gelirleriyle karşılanan bölümü düşük olunca az gelişmiş ülkeler, dış yardıma, yabancı kredilere ve özel yabancı sermayeye daha büyük ölçüde dayanmak zorunda kalmaktadırlar.

¹² UNITED NATIONS: Review of Recent Trends in Trade and Development 1968, New York. 1968 p. 16.

¹³ ——— : Foreign Trade Aspects of the Economic Development Plans of ECAFE Countries, p. 8 (UNITED NATIONS: Economic Bulletin for Asia and the Far East, Vol: XIV, No: 1 June 1968, New York 1968).

Böylece, gelişmekte olan ülkelerin dış âlem kesimine ilişkin plânlaması kapsamını genişletmekte, ithalât ve ihracat dışındaki uluslararası iktisadî ilişkilerin de plânlanması bir zorunluluk olmaktadır. Bir başka deyişle, gelişmekte olan ülkelerde dış âlem kesimi plânlamasının, gelişmiş ekonomilerdekine oranla daha geniş kapsamlı olması gerekmektedir. Öte yandan, dış ticaretin iktisadî kalkınma üzerindeki etkisi göz önüne alındığında, dış âlem plânlamasının, gelişmekte olan ülkeler yönünden daha büyük önem taşıdığı ileri sürülebilir.

Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin ticaret hadlerinde sürekli olarak meydana gelen olumsuz değişmeler, hem dış kaynaklardan sağlanacak dövizlere duyulan ihtiyacı arttırmakta, hem de etkin bir plânlama yapılmasını güçleştirmektedir. Gelişmekte olan ülkeler, ihraç ettikleri malların fiyatlarında 1953-57 ortalamasına oranla meydana gelen düşüşler yüzünden 1961-66 döneminde 15 milyar doları aşan miktarda bir gelir kaybına uğramışlar, buna karşılık aynı dönemde ithal ettikleri malların fiyatlarındaki düşme dolayısıyla 1.7 milyar dolarlık bir yarar sağlamışlardır. Buna göre, gelişmekte olan ülkelerin 1961-66 döneminde ticaret hadlerinin alevhe dönmesi nedeniyle, uğradıkları net gelir kaybı 13.4 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır. Bu miktar, aynı dönemde gelişmiş ülkelere ve çok yanlı uluslararası örgütlerden sağlanan kamusal malî kaynakların % 38,4'üne eşit bulunmaktadır¹⁴. Başka bir deyişle, bu dönemde dış kredi kaynaklarından sağlanan dövizlerin aşağı yukarı % 40'ı, iktisadî kalkınmayı hızlandıracak ilâve malların ithali için değil, 1953-57 yıllarındaki ithalât düzeyinin altına düşmemek amacıyla kullanılmış olmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelere ticaret hadlerinin olumsuz yönde değişmesi, bu ülkelerin ihraç ve ithal ettikleri malların türünden doğmaktadır. Bilindiği gibi gelişmekte olan ülkeler genellikle gelir ve fiyat esneklikleri küçük olan mallar ihraç etmekte, buna karşılık iktisadî kalkınma için gerekli olan yatırım malları, ara mallar ve gelir esnekliği büyük olan tüketim malları ithal etmektedirler. Aşağıdaki tabloda gelişmekte olan ülkelerin pıvasa ekonomisine dâvanan gelişmiş ülkeler ile sosyalist ülkelere yaptıkları ihracatın bileşimi yüzde olarak görülmektedir¹⁵.

¹⁴ UNITED NATIONS: Review of International Trade and Development 1967 New York 1968 p. 18, 24.

¹⁵ UNITED NATIONS: Review of International Trade and Development, 1967 p. 15.

Mallar	Gelişmiş ülkeler		Sosyalist ülkeler	
	1960	1965	1960	1965
Besin maddeleri	% 31.6	% 28.0	% 32.1	% 48.0
Yakıt	% 26.2	% 32.1	—	% 0.2
Ham maddeler	% 29.2	% 23.7	% 61.0	% 40.3
Kimyasal ürünler	% 0.9	% 0.9	% 0.4	% 1.1
Makine ve nakliye araçları	% 0.2	% 0.4	—	—
Öteki mamûller	% 11.9	% 14.9	% 6.4	% 10.4
Toplam	100.0	100.0	100.0	100.0

Tablonun incelenmesinden anlaşılacağı gibi, gelişmekte olan ülkelerin 1965 yılı ihracatı içinde besin maddeleri, yakıt ve ham maddeler, gelişmiş ülkelere yapılan ihracatın %83.8'ini, sosyalist ülkelere olan ihracatın da % 88.5'ini meydana getirmektedir.

Buna karşılık, aşağıdaki tabloda görüldüğü üzere, gelişmekte olan 44 ülkenin ithalâtı içinde, iktisadî gelişmeyi yavaşlatmaksızın miktarı azaltılmayacak olan «kalkınma malları» büyük bir yer tutmaktadır¹⁶.

	Ülke sayısı	İki yıllık		Tüketim M.	Ara M.	Yatırım M.
		1959-60	1964-65			
Kalkınma hızı yüksek ülkeler	18	1959-60	45.0	% 50.1	% 31.9	% 18.0
		1964-65	48.3	45.1	32.7	22.3
Kalkınma hızı orta olan ülkeler	17	1959-60	45.1	48.3	28.8	22.9
		1964-65	38.1	45.1	30.2	24.7
Kalkınma hızı düşük olan ülkeler	9	1959-60	39.0	38.1	37.6	24.3
		1964-65	39.0	39.0	34.5	26.5

Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretinde görülen bu özellik, dış ticaretin yapısında temelli bir değişiklik yapılması gereğini ortaya koymaktadır. Bu nedenledir ki, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret plânlamasının, geçmiş dönemlerde ortaya çıkmış trendlerin basit bir projeksiyonu ile yetinemeyeceği kesinlikle öne sürülebilir. Aksi halde, gelişmekte olan ülkelerdeki dış ticaretin yapısal

¹⁶ UNITED NATIONS: Review of Recent Trends in Trade and Development 1968, p. 17. (Report of the Secretary General of UNCTAD) New York 1968.

özelliğinin sürüp gitmesini kabullenmek gerekecektir. Dış ticarettir yapısal bir değişiklik yaratabilmek için de dışa bağıllık derecesinin azaltılması, ihraç edilebilir malların çeşitlendirilmesi, mamül mallar ihracatına önem verilmesi ve ithal edilen yatırım malları ile ara mallardan ülkede üretilmesi iktisadî olabileceklerin, ikame edici sanayiler teşvik edilerek yurtiçinde elde edilmesi gibi bazı temel amaçlara yönelmesi zorunludur.

Bu noktada, dış ticaret plânlaması ile genel iktisadî plân arasındaki ilişki bir kez daha kendini belli etmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretinde yukarıda sayılan yapısal değişimleri gerçekleştirebilmek için genel plândan bağımsız bir kesimsel plânlamanın yeterli olabileceği düşünülemez. Sözü edilen amaçlara ulaşabilmek için ülkedeki kaynak dağılımının değiştirilmesi bir zorunluluktur. Genel kalkınma plânında öngörülecek tedbirlerle ülkenin iktisadî kaynakları, ihracata yönelik ve/veya ithalâtı ikame eden sanayi kollarına kaydırılmalıdır. Başka bir deyişle, dinamik bir karşılaştırmalı üstünlük anlayışıyla, ihracatın geliştirilmesi ve ithalâtın ikame edilebilmesi için bazı üretim dalları teşvik edilmeli ve dış rekabete karşı korunmalıdır.

Öte yandan gelişmekte olan ülkeler, belli bir gelişme noktasına gelinceye kadar, uluslararası yardımlar, dış krediler ve yabancı özel sermayeden yararlanmak zorundadırlar. Dış kaynaklar, gerek yurtiçi sermaye birikiminin eksikliklerini tamamlamaya, gerekse dış ödeme güçlüklerini hafifletmeye yardımcı olurlar. Ancak, dış kaynakların hacmi, yönü, hatta elde edilme zamanı, plânlama yapan ülkenin büyük ölçüde etkileyebileceği değişkenler değildir. Bu konuda bir takım öngörüler yapmakla yetinmek ve belki özel yabancı sermaye hareketlerini ilgilendirdiği oranda bazı teşvik tedbirlerine başvurmak gerekecektir. Buna karşılık, daha önce alınmış olan yabancı kredilerin ana para ve faiz ödemeleri ile yabancı yatırımların kâr transferlerini oldukça kesin biçimde önceden hesaplamak olanağı vardır. Öte yandan, ortaya çıkabilecek güçlüklerle rağmen, az gelişmiş ülkelerin, ihracat gelirlerini ve ithalât giderlerini de kapsayan döviz bütçeleri hazırlamaları, yurtdışına ya da yurtdışından yapılacak ödemelerin miktarını, zamanını ve bu ödemelerde kullanılacak uluslararası ödeme araçlarının türlerini ayrıntılı olarak öngörmeye çalışmaları büyük yararlar sağlayabilir.

Buraya kadar yapılan açıklamaları özetlemek gerekirse, gelişmekte olan ülkelerde dış âlem kesimi plânlaması ile genel plânlama arasında karşılıklı ilişkilerin var olduğu söylenebilir. Bu iliş-

kilerin başlıcaları aşağıda belirtilen noktalarda ortaya çıkmaktadır :

a) Dış âlem plânlaması, yurtiçi yatırımlarla yurtiçi üretimin kesintisiz ve en büyük ölçüler içinde gerçekleştirilmesi amacıyla plân dönemi boyunca kullanılabilen dış kaynakları doğru biçimde öngörmeye çalışmalıdır. Bunda başarı sağlanabilirse, eldeki iktisadî kaynakların boş kalmalarından doğabilecek israf önlenmiş olur. Bu konuda yapılacak öngörü, geçmişteki eğilimleri dikkate almak zorunda ise de, basit bir trend hesaplaması niteliğinde olmalıdır. Dış kaynaklardan bazıları plânlı dönemde kullanılmaya elverişlilik gösterebilir; ancak genel plânda yapılan temel seçimlere uygun olmayan dış kaynaklar dikkate alınmamalıdır. Buna karşılık, plân amaçlarına uygun, hiç olmazsa aykırı düşmeyen yeni dış kaynakların araştırılması ve bunların kullanılabilirlik derecesinin araştırılması gerekir.

b) Plânlı dönemde yurtiçi ekonomide ortaya çıkması beklenen değişme ve gelişmelerin dış âlem kesimindeki yansımaları hesaba katılmalıdır. Örneğin, geleneksel ihraç mallarının üretiminde meydana getirilecek artışın ihraç fiyatları ve ihracat gelirleri üzerindeki etkisi, bu mallara karşı yurtiçi piyasadaki talebin gelişmesinden doğan sonuçlar, yeni kurulan ya da zamanla dış piyasalarda rekabet gücü kazanacak olan sanayilerin ihraç olanakları, bunların yurtiçinden sağlanan ya da ithal edilen girdilere karşı yaratacakları ek talep, ithalât ikamesinden elde edilebilecek döviz tasarrufları gözönünde tutulmalıdır.

c) Dış âlem kesiminin plânlaması, yurtiçi yatırımlardan ve üretimden, hatta tüketimden ayrı düşünülmemelidir. Yatırımların ithal muhtevası ve kurulan ya da kurulacak kapasitelerin tam olarak kullanılması için gerekli ara malların miktarı, ertelenmesi ya da kısıtlanması uygun olmayacak tüketim malları hacmi ile dış ödeme olanakları arasında anlamlı bir ilişki kurulmalıdır. Başka bir deyişle, yatırım ve üretim hacmi ile ithal edilecek tüketim mallarının miktarını plânlarken, dış âlem kesimine ilişkin olarak yapılan öngörüler sınır kabul edilmelidir. Aksine, kalkınma plânındaki yatırım, üretim ve tüketim hedeflerinin gerekli kılacağı dış finansman ihtiyacı, dış âlem kesiminde ulaşılmak istenen amaçlar olarak ele alınırsa, iktisadî kalkınmayı kesintisiz yürütebilmek olanacağını bulmak güçleşir. Bu konuda «sürekli yaklaşımlar» (= itération) yöntemi başarılı sonuçlar verebilir. Dış ödemeler kaygusundan bağımsız olarak saptanan plân hedeflerinin gerçekleşmesi ha-

linde ortaya çıkacak dış finansman ihtiyacı, dış âlem kesimine ilişkin öngörülerin ortaya koyduğu olanaklarla karşılaştırılır; eğer ikisi arasında bir tutarsızlık varsa, plân hedeflerini gereken yönde değiştirmek yoluna gidilir. Bu işlemi çeşitli nedenlerle tekrarlamak, gerçekleştirilebilir plân hedefleri saptayarak sağlam bir plânlama yapabilmek için zorunlu olabilir. Böylece, dış âlem kesimi plânlaması ile genel plân arasındaki bütünleşme de gerçekleştirilmiş olur.

d) Dış âlem kesiminin plânlanabilmesi için, genel iktisadî plânda ihracatı geliştirmek ya da ithalâtı ikame etmek amacıyla yapılacak yatırımlara verilen oransal ağırlığın da bilinmesi gerekir. Dış âlem plânlaması yönünden büyük önem taşıyan husus, yurtiçi talebin hangi ölçüde yurtiçi üretimle ve hangi ölçüde ithalâtla karşılanacağıdır. Artan ithalât, normal olarak ihracat gelirlerinin de yükseltilmesini gerektireceğinden, yatırım alanlarını ve konularını kararlaştırırken, yurtiçi tüketim talebini karşılayacak ya da ihracatı arttıracak yatırımlar arasında bir seçim yapılmalıdır. Yurtiçi talebi karşılayacak yatırımlar yapmaya karar verildiğinde bunun sonucu ithalât ikamesini teşvik etmek olacaktır. İhracatı geliştirici ya da ithalâtı ikame edici yatırımlar arasında bir seçim yaparken de, en yüksek sosyal üretkenliğe ya da en düşük alternatif maliyet kriterleri göz önüne alınacaktır. Öte yandan, ithalât ikamesi yoluna giderken ülkenin büyüklüğü ile iktisadî ortamı etkileyen öteki dış etkenler hesaba katılmalıdır¹⁷. Dış âlem kesimini ilgilendiren tedbirlerle ihracata yönelik ya da ithalâtı ikame eden sanayilerin, bir ölçüde de olsa, teşvik edilmesi ya da korunması olanağı vardır. Ancak, daha önce de değinildiği gibi, dış âlem kesimi için saptanacak hedeflerin ya da yapılacak seçimlerin, genel plândakilerle çelişmemesi bir zorunluluktur. Ayrıca, optimum ihracatın ve ithalâtın, yurtiçi kaynakların optimum dağılımından etkilendiği de gözden uzak tutulmamalıdır.

e) Dış âlem kesimi plânlanırken, saptanan hedeflere ulaşabilmek için gerekli sayılan uygulama araçları ve başvurulacak tedbirler üzerinde durulması uygun olur. Vergiler ve sübvansiyonlar gibi malî, kotalar gibi fizikî tedbirler ya da döviz kurlarının değiştirilmesi gibi geniş kapsamlı etkiler yaratan işlemler, dış âlem kesimi için kabul edilen hedefleri gerçekleştirmenin araçlarıdır. An-

¹⁷ ——— : Foreign Trade in Economic Development Planning, p. 3 (UNITED NATIONS: Economic Bulletin for Asia and the Far East, vol: XIV, No: 3, Dec. 1963. New York 1963).

çak, bunlara başvurulduğu zaman, dış âlem kesimini ilgilendirdiği ölçüde istenen sonuçlar yaratılsa bile, genel iktisadî plânın hedeflerinde sapmalara yol açan etkiler ortaya çıkabilir. Bu nedenle, ülkenin dış ilişkilerini düzenlemek için alınacak tedbirlerin, plân hedefleriyle uyumlu olması zorunludur.

B. Dış Âlem Plânlamasının Stratejisi : Bir önceki kesimde öne sürülen görüşler, genel iktisadî plânlamanın hedefleri ve stratejisi ile dış âlem plânlamasının hedeflerini ve stratejisini birbirinden ayırmanın kolay, hatta doğru olmadığı sonucuna ulaşmaktadır. Aslında, böyle bir yargıya varmak doğal karşılanmalıdır; çünkü dış âlem kesimi ülke ekonomisinin bir bölümü olarak, genel iktisadî plânın kapsamı içine girmektedir.

Genel iktisadî plânlamanın stratejisinde dış âlem kesimine, özellikle dış ticarete verilen oransal önemin derecesi, zorunlu olarak, bu konulara ilişkin plânlamayı da etkilemektedir. Bu etkinin ortaya çıkışını gösterebilmek için iki aşırı strateji örneği ele alınabilir. Bunlardan birincisi, emredici plânlama uygulayan ülkelerde uzun süre izlenmeye çalışılmış, bugün bile kısmen geçerli sayılabilecek olan strateji tipidir. Eğer plânlama, nispeten otarşik bir ekonomiyi amaç edinmiş ise, ülkenin yatırım ve üretim plânları, yurtiçi maliyetler ile dünya fiyatları arasındaki ilişkiyi hesaba doğrudan doğruya katmaksızın hazırlanır. Başka bir deyişle, emredici plân uygulayan bazı ülkelerde görüldüğü üzere yatırımların ve üretimin hacmi ve konusu gerçek ya da potansiyel maliyetleri yansıtmaya yeteneğine sahip fiyatlar yardımıyla değil, çok ayrıntılı bir «maddî mizanlar» sistemine dayanılarak kararlaştırılır. Böyle bir durumda, uluslararası karşılaştırmalı üstünlük ilkesi değil, ekonomideki çeşitli kesimlere ya da sanayilere verilen oransal ağırlık, yatırımları ve üretimi etkilemiş olmaktadır. Böyle bir strateji izlendiğinde dış ticaret plânlamasına düşen görev, yurtiçinde meydana gelebilecek üretim fazlasını yurtdışına satabilmek ve ülkede eksikliği görülen malları zamanında yurtdışından sağlayabilmektir. Dış ticaret plânlaması, belirli malların arzında ya da talebinde zaman zaman ortaya çıkan ve önceden kestirilemeyen kesimsel dengesizlikleri düzeltmek görevini yerine getirir¹⁸. Otarşik bir strateji izleyen ülkelerde ithal ikamesine olağanüstü bir ağırlık verilmesi doğaldır.

Plânlama stratejisinin ikinci aşırı örneğine, uluslararası işbölümünün gereklerine göre yatırım ve üretim plânlaması yapan ülkeler-

¹⁸ y.a.g.e. p. 1.

de rastlanır. Böyle bir durumda yurtiçi maliyetler ile dünya fiyatlarının karşılaştırılması, gerek yatırımların ve üretimin, gerekse dış ticaretin plânlanmasında dikkate alınacak en önemli etkidir. Karşılaştırmalı üstünlük ilkesi bu ülkelerde ihracat bakımından en yararlı olan, başka bir deyişle, döviz gelirlerini en yüksek düzeye çıkaracak üretim dallarını belirlemeye yardım edecektir. İktisadi plânın görevi, ihracata yönelik üretim hacmini, yurtiçi kaynaklarla ve olanaklarla bağdaşabilen en yüksek düzeye çıkarabilmek için gereken tedbirleri almaktır. İthalâtın bileşimi de yine karşılaştırmalı üstünlük ilkesine göre belirlenecek, iktisadi plân yurtiçi ihtiyaçların gerekleriyle ithalât hacmini ve bileşimini uyumlulaştırmak için zorunlu sayılan tedbirleri alacaktır. Bu tür bir stratejinin uygulandığı ülkelerde de, ithalât ikamesinden çok ihracatın geliştirilmesine önem ve ağırlık verilmiş olacağı kolaylıkla anlaşılabilir.

Birinci örnekte uluslararası ticaret, karşılaştırmalı üstünlük ilkesinden saptırılmakta ve ülke, dış ticaretin fiili ve potansiyel yararlarından yoksun kalmaktadır. İkinci örnekte ise, ülke ekonomisinin gelişme hızı, hatta sanayileşmesi bir yandan ihracatı artırma olanakları ile sınırlandırılmakta, öte yandan dış talep gibi ülkenin denetimi dışında kalan etkenlere sıkı sıkıya bağlanmaktadır; ayrıca, az gelişmiş ülkelerin karşılaştıkları ve daha önce değinilen dış ticaret sorunlarına bir çözüm getirilememektedir. Daha da önemlisi, yatırımların yaratacağı dinamik etkiler, uluslararası piyasalarda her zaman tam rekabet koşullarının bulunmadığı gerçeği, bugün için üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan malların ilerde sentetik malların rekabetiyle karşılaşabileceği gibi hususlar dikkate alınmaksızın, geliştirilecek ihracata yönelik sanayilerin seçimi yurtiçi ve yurtdışı piyasalardaki câri fiyatlara dayandırılırsa, uzun vâdede yurtiçi kaynakların dağılımı, optimum dağılım durumundan uzaklaşabilir¹⁹. Aslında da, karşılaştırmalı üstünlük ilkesinin geleneksel yorumuna sıkı sıkıya bağlılık, bir yerde, iktisadi plânlamanın reddi anlamını taşır; çünkü böyle bir durumda yurtiçi ekonomi, uluslararası piyasa güçlerinin etkisi altında kalacak ve ülkede kaynak dağılımını iyileştirmek, ekonomideki etkinliği arttırmak amacıyla yapılacak bilinçli devlet müdahalesine yer kalmayacaktır. Oysa iktisadi kalkınma, ülke ekonomisinde yapısal değişikliklerin meydana getirilmesini ve bunun için de ülkedeki kaynak dağılımının değiştirilmesini zorunlu kılmaktadır. Eğer, varılan bu yargı doğruysa, ikinci tip stratejinin plânlı bir

¹⁹ Bk. y.a.g.e. p. 2

ekonomide izlenmesi, başka bir deyişle, söz konusu strateji ile plânlamayı bağdaştırmak mümkün değildir. Herhangi bir kalkınma hedefinin saptanmış olması, ülkedeki iktisadî gelişimi, otomatik olarak işleyen bir mekanizmanın kendi başına ve serbestçe yaratacağı etkilere bağlamaya engel olur. Bu hedefe ulaşmak için alınacak tedbirler, piyasa güçlerinin etkilerini, hiç olmazsa belli ölçülerde, değiştirci sonuçlar yaratacaktır.

Bu iki aşırı stratejiye bugünkü uygulamada rastlanmamaktadır. Kaldı ki, bu iki yol birbirleriyle bağdaşmaz nitelikte değildir. Önemli olan husus, en yüksek iktisadî gelişmeyi gerçekleştirebilmek amacıyla, dış ticaretden elde edilebilecek potansiyel yararları azamileştirebilmektir. Bunun için de, iki strateji türünden uygun bir sentez ortaya çıkarmak gerekir. Bir başka deyişle, ihracata yönelik sanayilerin geliştirilmesi ve ithalâtı ikame eden sanayilerin teşvik edilmesi amaçlarına ne oranda ağırlık verileceği, ülkenin koşullarına uygun olarak plânda kararlaştırılmalıdır. İç piyasası nispeten dar olan az gelişmiş ekonomilerde ithalât ikamesi olanakları da sınırlı olacağından, geleneksel ihraç mallarının satıldığı dünya piyasalarında tekele yakın bir duruma sahip bulunmadıkları takdirde bu ülkeler, ihracata yönelik yatırımlara daha büyük bir ağırlık vermeyi yararlı görebilirler. Buna karşılık, ihracatı az sayıda mala dayanan, esnekliği az bir dünya talebi ile karşıkârşıya bulunan ülkelerde ithalât ikamesine önem verilmesi daha uygun olabilir.

II. DIŞ ÂLEM KESİMİNİ PLÂNLARKEN KULLANILAN YÖNTEMLER : Plânlama yoluna giden ülkelerde «dış âlem kesimi»nin tüm olarak plânlanması kuramsal bir zorunluluktur; başka bir deyişle, «carî işlemler dengesini» oluşturan «dış ticaret» ve «görünmeyen kalemler» dengeleri ile «sermaye hareketleri dengesi»ni meydana getiren çeşitli kalemler, hatta «rezerv hareketleri» önceden plânlanmalıdır. Bu unsurlardan her birinin, yurtiçi yatırımlar, üretim ve tüketim ile ilişkisi olduğu gibi, kendi aralarında da karşılıklı bağımlılık gösterdikleri bir gerçektir. Örneğin, ülkenin ithalât öngörülerini dönem içinde gelecek yabancı özel sermayenin miktarı, sağlanabilecek proje kredilerinin ya da kalkınma kredilerinin hacmi etkiler.

Dış âlem kesimini meydana getiren çeşitli dengelerin ve her bir dengede yer alan çeşitli kalemlerin plânlanmasında farklı yöntemler kullanılabilir ve aslında farklı yöntemlere başvurmak gereklidir de. Kaldı ki, plânlanacak dengelerin ya da kalemlerin bazıla-

rı önceden oldukça kesinlikle tahmin edilebilecek niteliktedir. Buna karşılık, ihracat gibi bazı unsurlar daha büyük belirsizlik gösterir.

Bununla birlikte bir çok ülke, uygulamada dış âlem kesiminin tümünü ayrıntılı biçimde plânlama yoluna gitmemekte, bazı noktalarda oldukça kaba öngörüler (= prévision) yapmakla yetinmektedirler. Buna, genellikle, karşılaşılan güçlüklerle oranla elde edilecek yararların daha önemsiz sayılması yol açmaktadır. Bu kesimde dış âlem kesiminin en önemli unsurları olan ihracat ve ithalât plânlamalarında kullanılan yöntemler üzerinde durulacaktır.

A. İhracat Plânlaması : İhracat plânlaması, ithalât plânlamasına oranla daha güçtür; çünkü, bir ülkenin ihracatı, kendi denetimi dışında kalan dış talebe ve bu talebi etkileyen çeşitli faktörlere geniş ölçüde bağlıdır. Plânlama yapan ülke, ihraç edilebilir malların türlerini, üretim hacmini ve fiyatlarını etkileme yoluyla ihracatı plân hedeflerine yöneltebilir. Ancak, dış etkenler, bu alanda iç etkenlere oranla daha büyük bir önem taşımaktadır. İhracat plânlamasında, ithalât plânlamasından farklı olarak ihracatın sadece talep yönü değil, aynı zamanda arz yönü de dikkate alınmak zorundadır.

İhracat plânlamasında en önemli değişken ihraç mallarına karşı dış talep olduğuna göre, söz konusu talebin gelişim yönü ve hacmi ile ilgili olarak yapılacak öngörülerin doğruluğu büyük önem taşır. Bu öngörü yapılırken, geçmiş dönemlerde elde edilen sonuçlara bakılarak geleneksel ihraç mallarının gelir ve fiyat esnekliklerini hesaplamak ve böylece dış talebin gelişme hacmine göre muhtemel ihraç hacmini tahmin etmek yoluna gidilebilir. Dış talebin gelişim eğilimini öngörmeğe çalışırken, ithalâtçı ülkelerin konjonktür dalgalanmalarının hangi safhasında olduğuna da bakmak gerekir²⁰. Bunun yanı başında, benzer mallar ihraç eden rakip ülkelerdeki üretim hacmini dikkate almak zorunluluğu vardır. Bu ülkelerdeki üretim değişimleri, dünya talebinin plânlı ülkeye kaymasına ya da başka ülkelere dönmesine yol açabilir. Geleneksel ihraç malları arasında yer almayan ve uluslararası piyasalara yeni çıkan mallara ilişkin öngörüler yapmak, elbette çok daha zordur. Bu tür malların ihracatı ile ilgili tahminlerde ihtiyatlı olmak ve

²⁰ Bk.: Problems and Techniques of Foreign Exchange Budgeting, p. 41. (UNITED NATIONS : Economic Bulletin for Asia and the Far East, vol: XIV No: 3, Dec. 1963. New York 1963).

ancak belli bir süre geçtikten sonra kazanılan tecrübelerle dayanan öngörüler yapmak gerekir.

İhracatın kolayca etkilenemeyecek bir takım nedenlere bağlı olması yüzünden, daha gerçekçi öngörüler yapabilmek için, a) ihraç edilebilir mallar tek tek ele alınarak ve b) ithalâtçı ülkeler ayrı ayrı gözönünde tutularak tahminde bulunmak doğru olur. Bunun çok zaman isteyen ve oldukça geniş bir uzmanlar topluluğuna ihtiyaç gösteren bir işlem olduğu açıktır. Ancak, özellikle, ihracatı henüz çeşitlenmemiş olan ülkelerde ve iktisadî kalkınmanın başlangıcında bu yola başvurmak daha kolay sayılabilir. Örneğin Türkiye'de dört geleneksel malın toplam ihracat içindeki payı % 50 dolaylarında olup, bu malların önemli bir bölümü az sayıda ülke tarafından ithal edilmektedir. Hiç kuşkusuz, ihraç edilen mallar çeşitlendikçe bu yöntemi uygulamak güçleşecektir.

İhracat öngörülerini yaparken dikkate alınması gereken bir nokta da, ihracat gelirlerinin elde edileceği zamandır. İhracat tarihi ile ihracat gelirinin fiilen tahsil edildiği tarih, plân dönemi ya da bu dönemin belli bir dilimi içine düştüğü takdirde önemli bir sorunla karşılaşılmaz. Fakat geciken ihracat gelirleri, dış ihtiyatların daha geniş tutulmasını zorunlu kılacağından, bu kaleme ilişkin bazı tedbirlerin alınması gerekebilir.

İhracat plânlaması sırasında gözden uzak tutulamayacak bir nokta da ihraç malları üretiminde beklenen gelişmelerdir. Öteki koşullar aynı kalmak kaydıyla, daha fazla üretim daha çok ihracat olanağını ortaya çıkartır. Bununla birlikte, özellikle geleneksel ihraç malları üretimindeki artışın tümü ihraç edilemeyebilir. Yurtiçi tüketimde ve yeni kurulan ulusal sanayiün yurtiçi mallara karşı olan talebinde artış olduğu zaman «ihraç edilebilir» mal miktarı, üretimdeki artıştan daha az olacaktır. Genel bir deyişle ihracat plânlaması, ihracata elverişli malların üretiminde beklenen net artışı hesaba katma zorundadır.

Bugün özellikle plânlama yoluna giden gelişmiş ülkelerde geliştirilen ihracat plânlaması yöntemleri başlıca iki bölümde ele alınabilir:²¹

a) İthalâtçı Ülkelerin Gayrisafî Millî Hasıllarındaki Değişmelere Dayandırılan İhracat Öngörülerini:

²¹ BABEAU, A. - P.H. DERYCKE : Problèmes techniques de planification, Paris 1967, p. 261 vd.

Bu gruba giren yöntemler, bugüne kadar geniş bir uygulama alanı bulamamış olup, daha çok kuramsal bir değer taşımaktadırlar. Öte yandan, hayli karmaşık olan bu yöntemler hesaplanması güçlükler gösteren çok sayıda değişkene dayanmaktadır.

i) Dış Äleme Yapılacak Toplam İhracatı Öngörme Yöntemi : Bu yöntem, ihracatçı ülke dışında kalan ülkeleri bir bütün olarak ele almakta ve yapılacak ihracatı toplam olarak öngörmeğe çalışmaktadır. Buna göre ülke ihracatı, ithalâtçı tüm ülkelerdeki gayrisafî millî hasılanın, yurtiçi ve yurtdışı fiyat endeksleri arasındaki ilişkinin ve uluslararası ticaretteki serbestleşmeyi ifade eden bir katsayının fonksiyonudur.

$$X_t = f (Y_{t, ext.}, P/P_{ext.}, e^{qt})$$

Burada (X_t), plânlı ülkenin (t) yılındaki toplam ihracatı, ($Y_{t, ext}$) ithalâtçı ülkelerin aynı yıl içindeki gayrisafî millî hasılası, (P) yurtiçi fiyat endeksi, ($P_{ext.}$) yurt dışı fiyat endeksi, (q) da dünya ölçüsünde olmak üzere uluslararası ticarete görülen serbestleşmeyi içeren bir eğilim katsayısıdır.

Görüldüğü gibi bu yöntem, ihracat öngörüsü yapılırken dikkate alınabilecek unsurları belirtmekle birlikte, ihracatın miktarını ortaya koymamaktadır. Kaldı ki, yurtdışı fiyat endeksi son derecede geniş bir kapsama sahip bulunmaktadır.

Bu yöntemin bir başka uygulaması şöyledir :

$$X_t = X_0 (1 + e_1 \cdot \Delta P_t/P_t + e_2 \cdot \Delta Y_{ext.}/Y_{ext.})$$

Burada (X_0), ülkenin temel kabul edilen yıldaki ihracatını, (e_1) nispi fiyatlarla ilgili ihracat esnekliğini, (e_2) ihracatın gelir esnekliğini, ($\Delta P_t/P_t$) plânlı dönem içinde nispi fiyatlardaki oransal değişmeyi, ($\Delta Y_{ext.}/Y_{ext.}$) ise, ithalâtçı ülkelerdeki oransal gelir değişmesini göstermektedir.

Bu yöntemin her iki uygulaması da, kesinlikle belirlenemeyen ve hesaplanması güç olan değişkenlere dayandırılmış bulunmaktadır. Öte yandan ihracatçı ülkelerdeki arz koşulları bu yöntemde dikkate alınmamakta, ihraç edilebilir malların türünde ortaya çıkabilecek değişiklikler de hesaba katılmamaktadır.

ii) Farklı İthalâtçı Ülkelerin Her Birine Yönelik İhracatı Öngörme Yöntemi : Aslında bu yöntem, bir öncekinin tek tek ithalâtçı ülkelere uygulanmasından başka bir şey değildir. Örneğin bu yöntemde, ithalâtçı ülkelerin gayrisafi hasılası ya da geliri bir bütün olarak değil, belli bir ithalâtçı ülkenin gayri safi milli hasılası olarak ele alınmaktadır; keza fiyat ilişkileri, yurtiçi fiyatlarla tek bir ithalâtçı ülkenin fiyatları arasında kurulmaktadır. Bu niteliğiyle ikinci yöntem daha kolay uygulanabilme olanağına sahiptir. Bununla birlikte, ihraç edilebilir malların arzında ve bileşiminde ortaya çıkabilecek değişmeler, bu yöntemde yer almamaktadır.

b) İthalâtçı Ülkelerin Toplam İthalâtına Dayandırılan İhracat Öngörülleri : Bu gruba giren yöntemlerin daha çok uygulandığı görülmektedir. Gerçekten de, çeşitli ülkeler, bu grubda yer alan yöntemlerden yararlanmaktadır. Söz konusu yöntemlerin ortak özelliği ithalâtçı ülkelerdeki gayrisafi hasılanın artış hızı ile ithal esnekliklerine dayanarak, bu ülkelerin toplam ithalâtına ilişkin öngörüler yapmaktır. İkinci aşamada, toplam ithalât öngörüsünün bileşimi içinde ihracat plânlamasına başvuran ülkeden yapılacak ithalâtın miktarı saptanmaya çalışılır. Bu amaçla kabul edilecek en kolay varsayım, plânlı ülkeden yapılacak ithalâtın, ithalâtçı ülkelerde toplam ithalâtinkine eşit bir esnekliğe sahip olduğudur.

Bu yöntemin ilk kez Hollanda'da uygulanan şekli üç kabule dayanmaktadır :

(1) Dış talep, bir ülkenin ihracatı yönünden en büyük öneme sahip açıklayıcı faktör olmaktadır : bu nedenle yöntemin talep cephesine ağırlık verdiği söylenebilir.

(2) İthalâtçı ülkenin ya da bir grup ülkenin toplam ithalâtı yapılacak ihracat öngörülerinin en önemli dayanağı olmaktadır.

(3) Bir A ülkesinden yapılan ihracatın B, C, D..... N ülkelerinin ithalâtı içindeki yeri nispeten istikrarlıdır; hiç olmazsa, kolayca öngörülebilecek ölçülerde değişmektedir.

Açıklamaya çalışılan bu yöntem Fransa ve Belçika gibi ülkelerde çeşitli yönlerden değiştirilmiş ve geliştirilmiştir. Ayrıntılara inmeden bir açıklama yapmak gerekirse, yönteme getirilen değişikliklerin iktisadi büyüme, yapısal değişme ve rekabet koşullarındaki değişmelerle ilgili olduğu söylenebilir.

Söz konusu yöntem şöyle özetlenebilir : A ülkesi dışındaki ülkelerin (t) yılı içinde yapması beklenen ithalâta, temel kabul edi-

len yılda A'nın ihracatının dünya ticareti içindeki oranı uygulanmak yoluyla bu ülkenin ihracat öngörüsü yapılır. Böylece A'nın ihracatındaki artışın dünya ticaretindeki artış ile oranlı olduğu kabul edilmektedir. Ancak, A ülkesi ihracatının oransal olarak değişmediği varsayımı ile elde edilecek bu sonuç, son derece kaba bir öngörüdür. İlk kez bu varsayım «rekabet etkisini» dikkate almamaktadır. A'nın rekabet olanakları çeşitli nedenlerle zayıfladığı takdirde yapılan öngörü gerçeklere uygun düşmeyecektir. Öte yandan bu varsayım, yurt içindeki «gelişme etkisi»ni de hesaba katmamaktadır. Bu etki, yurtiçinde üretilen ihraç edilebilir malların ve dünya ticaretinin bileşiminde ortaya çıkan değişmelerden doğmaktadır. A ülkesinden ihraç edilen her malın dünya ticareti içindeki payı aynı kalsa bile A ülkesi ihracatının dünya ticaretindeki oransal önemi azalabilir. Bunu, aşağıdaki tablo sayısal bir örnekle göstermektedir²².

Temel Yıl :	Dünya Ticareti :	A'nın İhracatı:	İhracatın Dünya Ticaretine oranı :
X ürünü	100	25	% 25
Y ürünü	200	5	% 2,5
TOPLAM	300	30	% 10
(t) yılı			
X ürünü	100	25	% 25
Y ürünü	400	10	% 2,5
TOPLAM	500	35	% 7

Görüldüğü gibi, dünya ticaretinde ve yurtiçi üretimde ortaya çıkabilecek yapısal değişmeler dikkate alınmadığı takdirde, ihraç edilen malların oranı değişmediği halde, 50 olarak öngörülen A ihracatı, sadece 35 olarak gerçekleşmektedir. Bu sonucun doğabilmesi için, A'nın ihraç etmediği ya da A'nın ihraç ettiği mallar içinde oransal olarak küçük bir yer tutan malların dünya ticaretindeki payının önem kazanması yeterlidir.

Öte yandan, ulusal ticaretin ülkeler arasındaki dağılımında ortaya çıkan bir değişme, söz konusu ülkenin ihracatını, öteki ülkelerin ithalatına oranla sabit kalsa bile, dünya ticaretine oranla düşürebilir. Bu durumun ortaya çıkması için de söz konusu ülke-

²² y.a.g.é, p. 264.

nin ticarî ilişkiler kurmadığı ya da zayıf ilişkilere sahip olduğu ülkelerin dünya ticareti içindeki oransal önemlerinin artması yeterlidir.

Açıklamaya çalışılan yöntemin bu eksikliklerini giderebilmek için bazı önerilerde bulunulmuştur. Ancak, yöntem, düzeltilse ve iyileştirilse bile, gelişmekte olan ülkelerin ihracat öngörülerini için elverişli sayılamaz; çünkü bu yöntem, ekonomisinde yapısal değişiklikler yaratmak durumunda olan az gelişmiş ülkelerin ihtiyacını karşılayabilecek nitelikte değildir. Gelişmekte olan ülkeler, hiç olmazsa beşer yıllık dönemler içinde üretmek istedikleri ve ihraca çalıştıkları malları hızla çeşitlendirmek, yeni iktisadî ilişkiler kurmak ya da mevcut ilişkileri güçlendirmek zorundadırlar. Dolayısıyla, gerek «gelişme etkisi», gerekse «rekabet» ve «yapısal değişim etkileri» bu ülkelerde daha büyük ölçülerde ortaya çıkar. Bununla birlikte, yıllık programlarla ilgili öngörüler hazırlanırken, bu yöntemden yararlanmak olanakları bulunabilir.

B. İthalât Plânlaması: İthalât plânlaması, ihracat plânlamasına oranla bazı kolaylıklara sahiptir. Fakat bu yargıdan, «ithalâta istediğimiz şekil ve ölçüde etki edebileceğiz anlamı çıkarılmamalıdır. İlk bakışta ithalât talebine kolayca etki edebileceğimiz akla gelmekle beraber, iç üretimin ithalâtle olan ilişkisi açısından bunun arz yönünden sınırlı olduğu unutulmamalıdır. Ancak, bütün bunlara rağmen, ithalât plânlamasının ihracatla karşılaştırıldığında bazı avantajlara sahip olduğu da bir gerçektir»²³.

Plânlı dönemde ortaya çıkabilecek ithalât ihtiyacının hesaplanması, ithalât plânlamasının temelini meydana getirir. Daha önce değinildiği üzere, ithalât plânlaması ithalât ihtiyacının öngörülmesi ile özdeş değildir. Dış ödeme olanaklarının koyduğu sınırlar, yapılacak ithalâtın miktarını ve dolayısıyla genel plânın hedeflerini etkiler. Bununla birlikte ithalâta ilişkin gerçekçi öngörüler yapmak, ithalât plânlamasının ilk aşamasıdır.

İthalâta ilişkin öngörüler global, yarı-global ve ayrıntılı biçimde yapılabilir²⁴. Farklı düzeylerde yapılacak öngörülerini ifade eden bu yaklaşımlar, birbirleriyle çatışmayıp birbirlerini tamamlayıcı niteliktedirler.

a) Global İthalât Öngörüsü İçin Kullanılabilecek Yöntemler: İthalâtın global öngörüsü, ithalât ihtiyacının ana çizgileriyle sap-

²³ ÇETİN, Hikmet: İthalât Plânlamasının Temel Sorunları, İPD. Uzun Vâdeli Plânlar Şubesi, Ankara 1966, Yayın No: DPT, 365 - İPD. 144 sh. 1.

²⁴ BABEAU, A. - P.H. DERYCKE: a.g.e. pp. 240 vd.

tanmasında yardımcı olur. Global öngörüler için geliştirilmiş çeşitli yöntemler vardır.

i) İthalâtı Zamanın Bir Fonksiyonu Kabul Eden Yöntemler: Bu yöntem, temelde extrapolation işlemine dayanır ve yurtiçi ya da yurtdışı iktisadî büyüklüklerle ilişkili herhangi bir değişkeni içermez. Söz konusu yöntemin iki türü vardır :

(1) İthalâtı Zamanın Doğrusal Bir Fonksiyonu Kabul Eden Yöntem : Bunda, geçmiş yıllara ilişkin ve en küçük kareler yöntemine göre düzeltilmiş istatistik serileri kullanılır. Buna göre, $M_t = at + b$ olup, ülke ithalâtının her yıl sabit bir miktarda arttığı kabul edilmektedir; başka bir deyişle, ithalât hacmi yıldan yıla genişledikçe, ithalâtın artış hızı düşmektedir. Ancak, istisnai durumlar dışında, global ithalâtın artış hızının sürekli düşüş gösterdiğini olaylar doğrulamadığından, global ithalâtın sabit bir artış hızıyla gelişmesini öngören bir başka yöntem başvurulmaktadır.

(2) İthalâtı Zamanın Üstel Fonksiyonu Kabul Eden Yöntem: Bu yöntemin ifadesi, $M_t = M_0 e^{nt}$ dir. Burada (M_0), temel yıldaki ithalâtı, (n) de ithalâtın yıllık ve sürekli artış oranını göstermektedir. Böylece, geçmişteki ithalâtın artış hızı ve bu hızı etkileyen belli başlı etkenler bilinirse, önceden tahmin edilebilen yeni etkenler de dikkate alınarak gelecek için belli bir artış hızı saptanmakta, dolayısıyla ithalâtın her yıl kazanacağı değerler hesaplanmaya çalışılmaktadır.

Bu yöntemler, ülke ekonomisinin yapısında değişiklik yapılması amacını zorunlu olarak kabul eden iktisadî kalkınma plânlamasıyla kolayca bağdaştırılmaz; çünkü geçmişteki ithalât tecrübesi, yatırımlar ile üretimin hacminde ve bileşiminde bilinçli olarak meydana getirilecek değişimlerden doğacak ithalât ihtiyacı ile özdeş değildir ve olmamalıdır.

ii) İthalâtı İktisadî Faaliyet Hacminin Fonksiyonu Kabul Eden Yöntemler : Açıklamaya çalışılacak olan bu yöntemlerin ortak yanı, gerek tüketim ve yatırım malları, gerekse ara mallar talebini karşılayabilecek ithalâtı arttırmaksızın ülkedeki iktisadî faaliyet hacminin, dolayısıyla gayrisafî yurtiçi hasılabın geliştirilemeyeceği düşüncesidir. Gayrisafî yurtiçi hasılabdaki artış, yatırım malları ve ara mallar ile bir takım tüketim mallarına olan talebi, dolayısıyla ithalâtı çoğaltır. İthalâtdaki artış, gayrisafî yurtiçi hasılabdan daha hızlı ya da daha yavaş olabilir. İthalâtın üretim hacmindeki değişimler karşısında gösterdiği esnekliğin (=ithalâtın gelir esnekliğinin $= \Delta M/M : \Delta Y/Y$), negatif bir değer kazanacağı düşü-

nülemeze de bire eşit, birden küçük ya da büyük olması mümkündür. Bu konuda bazı varsayımlar kabul edilebileceği gibi, geçmiş yılların istatistiklerinden yararlanarak bir hesaplama yoluna da gidilebilir.

(1) İthalâtı Üretim Doğrusal Fonksiyonu Kabul Eden Yöntem : Bu yöntemin ortalama ithalât eğilimini ya da marjinal ithalât eğilimini sabit varsayan iki türü vardır. Birincisine göre, ithalâtın üretim hacmindeki değişmeler karşısında gösterdiği esneklik sabit ve bire eşit ($\Delta M/\Delta Y : M/Y = 1$) kabul edilirse, $M_t = aY_t$ eşitliği yazılabilir. Burada (M_t), plânlı dönemde yapılacak ithalât, (Y) gayrisafi yurtiçi hasıla ve (a) da, hem ortalama hem de marjinal ithalât eğilimleridir. Ancak, gayrisafi yurtiçi hasıla ile ithalât hacmi arasında böyle bir ilişkinin kurulabilmesi için ülkenin, dış iktisadî ilişkilerini ilgilendirdiği ölçüde ve uzun süreden beri dengede olması gerekir. Bu ise, gelişmiş ülkeler için bile gerçekçi bir varsayım sayılamaz. Kaldı ki, gelişmekte olan ülkeler uluslararası iktisadî ilişkilerinde sürekli bir dengesizlikle karşı karşıyadırlar.

Yöntemin ikinci türünde marjinal ithalât eğilimi sabit varsayılmaktadır. İthalâtın üretim hacmindeki değişmeler karşısında gösterdiği esneklik, artan ya da azalan bir nitelik gösterebilir. Bu yöntemde ithalât hacmi ile gayrisafi yurtiçi hasıla arasında $M_t = aY_t + b$ ilişkisi kurulmaktadır. Burada (a), sabit bir değere sahip olan marjinal ithal eğilimini, [$a : (aY_t + b)/Y_t$] ya da [$aY_t : (aY_t + b)$] ise ithalâtın üretim değişmeleri karşısında esnekliğini göstermektedir. (a) ve (b) katsayıları işaretine göre bu esneklik artan ya da azalan değerler kazanacaktır; eğer (a) ve (b) aynı işaretli ise esneklik artan, zıd işaretli iseler azalan bir fonksiyon olacaktır. Esnekliğin değişme hızı, (a) ve (b) nin oransal mutlak değerlerine bağlı olacaktır. Başlangıçta ortalama ithalât eğilimi, marjinal ithalât eğiliminden küçük ise ithalât esnekliği birden büyük ve azalan nitelikte, aksi halde esneklik birden küçük fakat artan nitelikde olacaktır. Az gelişmiş ülkelerde genellikle marjinal ithalât eğilimi, ortalama ithalât eğiliminden büyük olduğuna göre ithalât esnekliği de birden büyük ve azalan niteliklidir.

Bu yöntem de marjinal ithal eğilimini sabit kabul ettiğinden, gelişmekte olan ülkeler için gerçekçi sonuçlar verebilecek durumda görülmemektedir.

iii) İthalâtı Çeşitli Değişkenlerin Fonksiyonu Kabul Eden Yöntemler : Bu kesimde ele alınacak yöntemler, çok sayıda değişkeni içermektedirler. Ancak, söz konusu yöntemlerde dikkate alınan

değişkenler belirli bazı etkenlerdeki değişmelere karşı ekonominin duyarlık gösterdiği kabul edilen konulara ilişkindir. Bu nedenle, yöntemlerde yer alan değişkenler, ilgili ülke ekonomisinin tepkisine bakılarak selektif olarak saptanmaktadır. Bununla birlikte, ithalâtadaki oransal fiyat değişimleri, üretim hacmi ve ithalâtın nihai kullanım yerleri gibi değişkenler genellikle dikkate alınmaktadır.

(1) Oransal Fiyatların Dikkate Alınışı : Ülkedeki yurtiçi fiyatlara oranla ithal malları fiyatlarındaki değişmeler, en önemli etken olarak yöntemde kullanılmaktadır. Böylelikle, ülkede üretilen malların ithal malları ile rekabet gücü de hesaba katılmış olmaktadır. Ülkenin plânlı dönemdeki ithalâtı (M_t) gayrisafi yurtiçi hasılası (Y_t), yurt içi fiyat düzeyi (P), ithal mallarının fiyat düzeyi (P_{ext}) ve belli bir eğilim terimi (e^{qt}) ile gösterilirse, söz konusu yöntem $M_t = f(Y_t, P/P_{ext}, e^{qt})$ olarak ifade edilebilmektedir.

Bu yöntemin ilgi çekici yönü, «büyüme etkisi», «rekabet etkisi» ve «ihtisaslaşma etkisi» adı verilebilecek olan üç etkeni içermesidir. Bunlardan birincisi ,gayrisafi yurtiçi hasıla ile ithalât hacmi arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Rekabet etkisi, ithal edilen malların fiyatları yurtiçi fiyatlardan daha elverişli olduğu takdirde ithalâtın yurtiçi üretim yerine ikame edileceğini, dolayısıyla toplam ithalâtda bir artışın ortaya çıkacağını ifade eder. Uluslararası ticaretin serbestleşmesi, uluslararası iktisadî bütünleşmelerin ya da gümrük birliklerinin kurulması nedeniyle ülkeler arası ihtisaslaşmanın artmasından doğacak sonuçlar da «ihtisaslaşma etkisi»ni meydana getirmektedir. İhtisaslaşma etkisi, uluslararası ticaretin, dolayısıyla plânlı ülkedeki ithalâtın artmasına yol açar. Ancak, kabul etmek gerekir ki, ihtisaslaşma etkisini temsil edecek bir endeksin düzenlenmesi çok güçtür. Bu noktada belli bir varsayım yapmakla yetinmek zorunlu olabilir.

(2) İthalâtın Nihai Kullanım Yerlerinin Dikkate Alınışı : İthalât hacmi ile nihai kullanım yerleri arasında da belirli bir ilişki kurulabilir. Belli bir kullanım yeri ile ilgili iç talebin oransal olarak daha hızlı artışı, deyelim ki, tüketim harcamaları, stoklar ya da yatırım harcamalarından herhangi birinin daha büyük bir hızla artışı, ithalât hacmini değişik ölçülerde etkileyebilir. Gelişmiş ülkelerde, bazan başvurulduğu gibi, kullanım yerlerinin ithalât hacmi üzerindeki etkisi, yurtiçi üretim, tüketim ve stoklar gözönüne alınarak belki çoklu regresyon yolu ile hesaplanabilirse de, gelişmekte olan ülkelerde ileride ele alınacak oldukça basit bir usulün kullanılması daha doğru olur.

(3) Öteki Değişkenlerin Dikkate Alınışı : Hollanda'da geliştirilen bir başka yöntem, öteki değişkenler arasında ihracatı da hesaba katmaktadır. (M_0) temel yıldaki ithalâtı (Y_1) gayrisafi millî hasılayı, (X_1) ihracatı, (a_1) gayrisafi millî hasıla içinde ihracatın kapsadığı paya ilişkin kısmî ithalât esnekliğini, (a_2) gayrisafi millî hasılaya ilişkin kısmî ithalât esnekliğini, (q) ise yıllık ithal ikamesi oranını gösteren belli bir eğilim katsayısını ifade etmek üzere, $M_1 = M_0 (X_1/Y_1)^{a_1} Y_1^{a_2} e^{qt}$ eşitliği yazılabilir. Burada (a_1), ithalât hacmi ile ihracatın gayrisafi millî hasıla içindeki yeri arasında belirli bir pozitif bağıntı kurmaktadır. Dolayısıyla ithalâtın, hiç olmazsa kısmen, gerçekleştirilen ihracat hacmine dayandığı kabul edilmiş olmaktadır. Öte yandan (q), ihtisaslaşma etkisinin geçmişte bağımsız olarak ortaya çıkmış ve devam edecek net sonucunu gösterdiği gibi, hükümetin ithalât ikamesi konusunda ilerde yapacağı seçimleri ve alacağı kararları da yansıtmaktadır.

b) Yarı-Global İthalât Öngörüsü İçin Kullanılabilecek Yöntemler : Yarı-global ithalât öngörüsü ile ithalâtın, daha önce açıklanan toplam öngörü ve ilerde ele alınacak üretim dalları itibariyle ayrıntılı öngörü arasında kalan düzeyde öngörülmesi yolu anlatılmak istenir. Global ithalât öngörülerini için başvurulabilecek olan belli başlı yöntemler, gerekli değişiklikler yapılırsa, yarı-global öngörüler için de kullanılabilir. Yarı-global öngörüler yaparken kullanılacak açıklayıcı değişkenler, global öngörüler sırasında başvuru-lanlardakinden daha çok ve çeşitlidir. Öte yandan, yarı-global öngörüler yaparken ithalât büyük mal gruplarına ayrılmaktadır.

i) Gelişmekte Olan Ülkelerde Yarı-Global İthalât Öngörülerini : Gelişmekte olan plânlı ülkelerin büyük çoğunluğunda bugün yarı-global ithalât öngörülerini, matematikten pek az yararlanan sade bir yöntem kullanılarak yapılmaktadır. Plânlı dönemin ithalât ihtiyacını hesaplayabilmek için ithalât, homojen mal gruplarına ayrılmakta ve her grup malın hacmi ile yurtiçi ekonomide beklenen gelişmeler arasında ayrı bir ilişki kurulmaya çalışılmaktadır. İthal malları ya, 1) yatırım ve sermaye teçizatı malları ve 2) tüketim malları ile ara mallar²⁵ olarak ikiye, ya da 1) yatırım malları, 2) ara mallar, 3) tüketim malları başlığı altında üçe ayrılmaktadır.²⁶

²⁵ SINGH, T.: Planning for Development in India, p. 88 (UNITED NATIONS: Planning for Economic Development, vol: II, Studies of National Planning Experience, Part: I, Private Enterprise and Mixed Economies, New York 1965).

²⁶ ——— : Problems and Techniques of Foreign Exchange Budgeting, p. 42.

Plânlı dönemdeki yatırım malları ithalâtını öngörebilmek için iki çeşit bilgiye ihtiyaç vardır: 1) plânlı dönemde yapılacak yatırımların hacmi ve 2) yatırım harcamalarının oran olarak ifade edilen ithal muhtevası. Birinci gruba giren bilgiler, kalkınma plânında esasen yer almakta ve bunları elde etmek büyük bir sorun olmaktadır. Yatırımların ithal muhtevasını oran olarak tahmin edebilmek için, geçmiş yıllardaki gerçekleştirmelere bakmaktan başka çare yoktur. Bununla birlikte, plânlı dönem boyunca yatırımların ölçeğinde, niteliğinde ve kullanılacak teknolojide çok önemli değişimler hedef alınmışsa, geçmiş yıllara ait oranları uygun yönde değiştirmek gerekir. Ancak, bu değişikliği yapabilmek için gelecekteki yatırımların dökümü hakkında da bilgiye ihtiyaç vardır. Yatırım malları ithalât öngörülerini hazırlarken, proje bazından hareket edilmesi daha gerçekçi sonuçlara ulaştırabilir. Bununla birlikte, beş yıllık plân dönemi boyunca yapılacak yatırımların projelerini önceden elde edip incelemek olanağı yoktur. Kısa dönemli plânlara ya da yıllık programlar düzenlenirken bile bu yoldan yararlanmak olanakları son derecede sınırlıdır. Buna karşılık, plânlı dönemde yapılacak yatırımları 1) iktisadî amaçlı olanlar ve 2) iktisadî amaç gütmeyen kamusal yatırımlar olarak ikiye ayırmak ve bunların ithal muhtevalarını ayrı ayrı hesaplamak daha iyi sonuçlar verebilir. Gerçekten de, ikinci çeşit yatırımlarda ithal muhtevası oranının daha büyük bir istikrar göstereceği söylenebilir.

Gelişmekte olan ülkelerde ara mallarına hatta tüketim mallarına olan ithal talebi, gayrisafî yurtiçi hasıladan doğrusal regresyon yoluyla hesaplanabilir; başka bir deyişle bu malların ithalât hacmi, $M_t = aY_t + b$ ilişkisinden çıkartılabilir. Gerçekten de, tüketim malları şimdilik bir yana bırakılırsa, ekonominin ham madde ve ara malı ithalât ihtiyacı ile yurtiçi üretim arasında bir ilişki kurulabilir. Ancak söz konusu yöntem, kısa süreler için geçerli sayılabilecek sonuçlar verse bile uzun dönemde yanıltıcı olur; çünkü, iktisadî kalkınma ile birlikte yurtiçi üretimin bileşiminde, dolayısıyla üretim ile ham madde ithalâtı arasındaki ilişkilerde önemli değişimler meydana gelecektir. Bu nedenle, yukarıda değinilen yöntemle elde edilecek sonuçları, yapısal değişimleri gözönüne alarak değiştirmek gerekir. Ayrıca, yöntemin uygulanabilmesi için, geçmiş dönemlerdeki ham madde ve ara malı ithal ihtiyacının, dış ödemelerdeki güçlükler nedeniyle karşılanamamış olmaması, geçmiş dönemler istatistiklerinde görünen üretim/ham madde ilişkisinin gerçek ithal ihtiyacını yansıtmış olması gerekir. Bu koşul varsa, gayrisafî yurtiçi üretimde beklenen artış, geçmiş yıllardaki ham madde it-

halâtı/gayrisafi yurtiçi hasıla oranı ile çarpılarak, ham madde ithalinde meydana gelecek artış bulunabilir. Ülkede işletmeye açılan yeni sanayilerin bu talepde yaratacağı değişmelerin hesaba katılması gereğine bir kez daha dikkatler çekilmelidir.

Tüketim malları ithal ihtiyacının hesaplanabilmesi için de yine geçmiş yıllardaki gayrisafi millî hasıla ya da millî gelirle ithal edilen tüketim malları arasındaki orana bakmak ve bu oranı plânda saptanan gayrisafi millî hasıla ya da millî gelir hedefi ile çarpmak gerekir. Az gelişmiş ülkelerde, bu hesaplama yolunun, ithalât rejiminde tüketim malları aleyhine önemli bir değişme olmayacağı ve tüketici tercihlerinin büyük değişmeler göstermeyeceği varsayımlarına dayandığı gözden uzak tutulmamalıdır. Her iki varsayımın kısa süreler için gerçekçi olduğu söylenebilirse de bu ülkelerde genellikle görülen dış ticaret denetiminin, tüketim malları ithalât ihtiyacının tüm olarak dış âlem kesimine yansımaları kısıtladığı bir gerçektir. Bu bakımdan, tüketim malları ithalât hacmi, siyasal uygunluk ve yurtiçi fiyat dengesi gözönünde tutularak hükümetlerce doğrudan doğruya saptanmaktadır.

Böylece hesaplanan yarı-global ithalât ihtiyaçları sırasıyla M^i , M^R ve M^c olarak gösterilirse, plân dönemindeki toplam ithalât ihtiyacı :

$$M = M^i + M^R + M^c \text{ olarak ifade edilebilir.}^{27}$$

Ancak bu toplam, geçmiş yıllarda başlatılmış ve plânlı dönemde işletmeye açılmış yatırımlardan sağlanacak ithal ikamesini dikkate almadığı için, gerçek ithal ihtiyacından daha büyük bir sonuç vermektedir. Net ithal ihtiyacını bulabilmek üzere, plânlı dönemde gerçekleştirilecek ithal ikamesini (IS) bu toplamdan düşmek gerekir. Böylece,

$$M' = M^i + M^R + M^c - IS \text{ eşitliği elde edilmiş olur.}$$

Bu noktada, ithal ikamesinin tanımı, yönü ve hesaplanması sorunu ortaya çıkmaktadır. İthal ikamesinin nasıl tanımlanacağı ve hangi yöntemlerle hesaplanacağı konusunda çeşitli görüşler ileri sürülmüştür.²⁸ Burada, ithal ikamesinin tanımı ve ölçülmesinde kullanılacak yöntemler üzerinde durulmayacaktır.

²⁷ ÇETİN, H.: a.g.e. sh. 10.

²⁸ Bk. ÇETİN, H.: a.g.e. sh. 46 vd.; AYGÜN, S.: İthal İkamesi Üzerine, Devlet Plânlama Teşkilâtı Dergisi, sayı: 8, Mayıs 1969 sh. 31 vd.

ii) Gelişmiş Ülkelerde Yarı-Global İthalât Öngörülleri : Gelişmiş ülkelerde ithalâtın homojen mal grupları arasındaki bölünümü, genellikle, 1) ham maddeler, yarı mamül mallar, 2) mamül mallar, besin maddeleri ve hizmetler şeklindedir. Bu grupların her biri için ayrı bir yöntem kullanılarak ithalât öngörülleri yapılmaktadır. Örneğin, birinci gruba giren malların ithalâtını hesaplarırken, $M_t = aY_t + b$, ikinci gruba giren malların ithalâtını tahmin ederken de $M_t = at + b$ ilişkisinden yararlanıldığı görülmektedir.²⁹ Hollanda'da yarı-global ithalât öngörülleri yapılırken, faaliyet dalları düzeyine kadar inmeyen fakat yine de oldukça ayrıntılı bir sınıflandırma sistemi kullanılmaktadır. Bu ülkede, ithal edilen mallar beş gruba ayrılmış ve her grup mal için açıklayıcı değişkenler saptanmıştır. Hollanda'daki uygulamaya göre açıklayıcı değişkenler : 1) tüketim malları ithalâtında : özel tüketim harcamaları, özel tüketim konusu malların yurtiçi fiyatları, ithal edilen tüketim mallarının fiyatları; 2) yatırım malları ithalâtında : sanayi kesimindeki gayrisafi sabit sermaye birikimi, sabit sermaye mallarının yurtiçi fiyatları, ithal edilen sermaye mallarının ve teçhizatın fiyatları; 3) ham madde ithalâtında : gayrisafi sınaî üretim hacmi; 4) stok teşkili için yapılan ithalâtda : toplam stok teşkili; 5) hizmetler ithalâtında : hizmet ihracı, yurtdışında yapılan yolculuk giderleri, olarak belirlenmiştir. Böylesine ayrıntılı bir yarı-global öngörü yöntemi, hiç kuşkusuz, daha iyi ve daha doğru sonuçlar verdiği gibi, açıklayıcı değişkenler ile belli bir grup malın ithalâtı arasında da daha anlamlı ilişkiler kurulmasına yardımcı olmaktadır.

c) Ayrıntılı İthalât Öngörülleri İçin Kullanılabilecek Yöntemler : Ayrıntılı ithalât öngörüsü, ülke ekonomisindeki belli başlı faaliyet kollarının gerekli kıldığı ithalât miktarını önceden hesaplama dayanır. Her bir faaliyet dalına ilişkin olarak yapılan ithalât öngörülleri toplanarak, plânlı dönemin toplam ithalât öngörüsüne ulaşılır. Elde edilen sonuç, global ve yarı-global ithalât öngörülleriyle bulunan sonuçlarla karşılaştırılarak yapılan hesapların doğruluk derecesi araştırılabilir. Ancak, ayrıntılı ithalât öngörülerinin yapılabilmesi, global ve yarı-global öngörülerin yapılmasına oranla daha zor olup, daha bol istatistik verilerin elde bulunmasını gerekli kılar.

Ayrıntılı ithalât öngörülleri «girdi-çıkıtı» tekniğine dayanmaktadır. Bilindiği üzere bu teknikde her teşebbüs (ya da sanayi), ekonominin kendi dışında kalan bölümüne, öteki teşebbüslerden (ya

²⁹ BABEAU, A.: - P.H. DERYCKE,: a.g.e. p. 250.

da sanayilerden) veya bireylerden aldığı mallar ve hizmetler ve onlara sattığı mallar ve hizmetler yoluyla bağımlı durumdadır; başka bir deyişle her teşebbüs «girdi» satın almakta, «çıktı» satmaktadır. Bu girdilerin bir bölümü yurtdışından ithal edilmekte, çıktıların bir bölümü ise yurtdışına ihraç olunmaktadır. Her faaliyet dahının, öteki faaliyet dallarına ya da bireylere sattığı «çıktı»ların üretilmesi için gerekli olan yabancı «girdi»ler, yakın geçmişteki gerçekleştirmelere dayanılarak hesap edilmekte ve bu yolla bulunan sonuçlar nihaî tüketim için yapılacak ithalâtla tamamlanmaktadır.

Bu yöntemin uygulanması, daha önce de değinildiği gibi, bir çok konuyu ilgilendiren güvenilir istatistiklerin varlığını ve çok iyi yetişmiş bir uzman kadrosunu zorunlu kılmaktadır. Bunun dışında, geçmiş yılların istatistiklerine dayanılarak kurulan, sanayilerarası girdi alış-verişi ve ithalât ilişkilerinin gelecekte ne ölçüde geçerli olacağı sorusu ortaya çıkmaktadır. «Perspektif uzadıkça, örneğin belirli alanlardaki belirli girdilerin produktivitesinde veya alternatif girdilerin oransal maliyetlerinde yahut farklı mal gruplarına karşı tüketici tercihlerinde bazı değişikliklerin ortaya çıkacağını kabul etmek zorunlu olmaktadır».³⁰ Gelişmiş ülkelerde karşılaşılan bu güçlükler, gelişmekte olan ülkeler bakımından daha büyük bir önem kazanmaktadır. Gerçekten de, girdi-çıktı tekniğine dayandırılan ayrıntılı ithalât öngörülerini, sabit katsayılar varsayımının kabul edilmesini gerektirmektedir. Oysa,

(1) Gelişmekte olan ülkeler, sanayileşmelerini hızlandırmak amacıyla ithal ikamesi yoluna geniş ölçüde başvurmuşlardır. Bunun sonucu olarak, özellikle teknolojik değişimler de göz önüne alınırsa, sabit katsayılar varsayımı gerçeklere uygun düşmez; ülkenin ithal eğiliminde zamanla değişimler meydana gelmesi kaçınılmaz bir sonuçtur.

(2) Öte yandan, ithal edilmekte olan girdilerin fiyatlarında ortaya çıkacak fiyat artışları, elverişli koşullar varsa, ithalâta olan talebi yerli üretime kaydırabilir.³¹

Bununla birlikte, sözü edilen güçlüklerin, global ve yarı-global ithalât öngörülerinde kullanılan yöntemler uygulanırken de kendilerini belli ettikleri gözden uzak tutulmamalıdır. Eğer ekonomide beklenen yapısal değişimlere uygun olarak katsayılar da gerekli de-

³⁰ MITCHELL, J.: Groundwork to Economic Planning, London 1966, p. 26.

³¹ ÇETİN, H.: a.g.e. sh. 3.

ğişiklikler yapılabilirse, yeterli istatistikler sağlanabilirse ve yetişmiş uzmanların hizmetinden yararlanılabilirse, ayrıntılı ithalât öngörülleri büyük yararlar sağlayabilir. Her halde, ithalât öngörülleri- nin birden çok yöntemle, (global, yarı-global ve ayrıntılı) yapılması, gerçeklere daha yakın sonuçlara varılmasını kolaylaştırır.

Unutulmamalıdır ki, Kalecki'nin dediği gibi «dış ticaret dengesinin, iktisadî kalkınmada gordiyon düğümü olduğu» uzun vâdeli plân çalışmaları sırasında sık sık doğrulanmış bir gerçektir.

C. İthalât ve İhracat Plânlaması ile Dış Âlem Kesiminin Öteki Değişkenleri Arasındaki İlişki : Bir ülkenin ihracat olanaklarıyla ithalât ihtiyacı tam ve doğru olarak öngörülüp hesaplanırsa bile, bunların dış âlem kesimindeki öteki değişkenlerle olan ilişkisi kurulamazsa, plânlamadan beklenen yararlar sağlanamaz. Dış ödeme güçlüklerinin, plân hedeflerine ulaşmak için harcanan çabaları aksatmaması için, «toplam ithalât kapasitesi»nin de önceden hesaplanması gerekir. Toplam ithalât kapasitesinin, toplam ithalât ihtiyacından küçük olduğu durumlarda, ek dış finansman olanakları aramak ve/veya plân hedeflerinde değişiklik yapmak zorunluluğuyla karşılaşılır. Toplam ithalât kapasitesi, mal ihracatından, uluslararası hizmet dengesinin net bakiyesinden, özel ve kamusal net sermaye girişinden ve üretim faktörlerinin yurtdışında kazandığı net gelirden sağlanan dövizlerin, ithal fiyatları endeksindeki değişimlere göre düzeltilmiş toplam dış satın alma gücü olarak tanımlanabilir.³² (Z) toplam ithalât kapasitesi, (X) ihracat hacmi, (P_x) ihraç edilen malların birim değeri, (P_m) ithal edilen malların birim değeri, (E₁) hizmetler dengesinin net bakiyesi, (E₂) yurtdışındaki üretim faktörlerinin net geliri, (C) ise uzun vâdeli net sermaye girişini ifade ettiğinde ülkenin toplam ithalât kapasitesi :

$$Z = (P_x \cdot X/P_m) + (E_1/P_m) + (C/P_m) + (E_2/P_m)$$
 olarak hesaplanabilir.³³

Toplam ithalât kapasitesi bir yandan dış ödeme olanakları ile plân hedeflerine ulaşmak olasılığı arasındaki ilişkiyi, öte yandan dış âlem kesimini oluşturan çeşitli unsurlar arasındaki bağıntıyı ve son olarak da ticaret hadlerindeki değişimlerin etkisini ortaya koymak bakımından yararlı bir kavramdır.

³² Bk. UNITED NATIONS: Review of Recent Trends in Trade and Development 1968, New York 1968, p. 17.

³³ BABAÛ, A. - P.H. DERYCKE : a.g.e. p. 250.

III. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN PLÂNLANMASI : Türkiye'de dış âlem kesimine ilişkin olarak saptanan hedefler, kaçınılmaz biçimde kalkınma plânlarının hedeflerine sıkı sıkıya bağlı bulunmaktadır. Örneğin, ithalât ikamesi ve ihracatın teşviki, ithal ikamesine oransal olarak daha önem verilmesi, gerek yurtiçi tasarruf açığını kapamak, gerekse teknoloji transferine yardımcı olmak ve ek dış ödeme olanakları sağlamak üzere özel yabancı sermayeye ve dış borçlanmaya dayanılması, dış ödemeler dengesinin zamanla denkleştirilmesi, dışa bağlılığın azaltılması ve giderek ortadan kaldırılması amaçları, hem dış âlem kesimini hem de kalkınma plânını ilgilendiren hedeflerdir. Bu hedeflere ulaşabilmek için, bir yandan yurtiçindeki kaynak dağılımını uygun biçimde değiştirmek, öte yandan dış iktisadî ilişkileri plân hedeflerine ulaşacak yönde düzenlemek gerekecektir.

Ülkemizde, dış âlem kesiminin belli başlı bütün değişkenlerini ilgilendiren öngörüler yapılmaktadır. Ancak burada, sadece ihracat ve ithalât öngörülerini üzerinde durulacaktır.

Türkiye'de dış ticaret plânlaması gerek BBYP'da gerekse İBYP'da, esas itibariyle aynı yöntemle dayanılarak yapılmıştır. Buna karşılık ÜBYP'da dış ticaret plânlamasının özellikle ithalât plânlamasının farklı bir yöntem kullanılarak yapıldığı görülmektedir.⁴ Bu incelemede sadece BBYP ve İBYP dönemlerinde dış ticaret kesimi plânlanırken yararlanılan yöntemler açıklanmaya çalışılacaktır.

A. İhracat Plânlaması : Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânları ve yıllık programlar hazırlanırken ihracat öngörülerini üç noktadan hareket edilerek yapılmıştır :

a) İlk, çeşitli sektörlerde üretilen malların arzında ve bu mallara olan yurtiçi talepte meydana gelmesi beklenen gelişmeler birbirleriyle karşılaştırılmış ve bulunan arz fazlası, ihraç edilebilir miktar olarak saptanmıştır.

b) İkinci olarak da, geçmiş yılların ihracat serileri incelenerek, çeşitli ihraç maddelerinin ithalâtçı ülkeler gelirleriyle olan bağıntısı hesap edilmeye çalışılmıştır.

⁴DPT.: Yeni Strateji ve Kalkınma Plânı, Üçüncü Beş Yıl 1973-1977, Ankara 1973, Yayın No: DPT, 1272 sh. 189 parag. 356; DPT. :Third Five Year Development Plan (1973-1977). Growth Model and its Solutions, Ankara February 1972, pp. 142-145; DPT.: 3. cü Plân Modeli Uluslararası Kollokyumu, Ankara Mart 1973, sh. 65 vd.

c) Aynı ya da benzer mallar ihraç eden rakip ülkelerde ortaya çıkması beklenen arz değişimleri de göz önünde tutulmaya çalışılmıştır.

Ancak, çeşitli sektörlerle ilgili ihraç maddeleri bakımından öngörüler yapılırken, bütün ihraç mallarını kavramak ve bunların her biri için ayrı öngörüler yapmak olanağı bulunamamış, yalnız en önemli ihraç mallarının üretim ve ihraç durumları araştırılmıştır. «Üzerinde durulan maddeler, ihracatımızın % 75-80'ini kapsayan arpa, mercimek, fındık, kuru üzüm, kuru incir, portakal ve mandalina, limon, diğer turunçgiller, tütün, pamuk, canlı hayvanlar, (sığır, koyun, keçi), yün, tiftik, balıklar, krom cevheri, bakır, pamuklu mensucat, zeytinyağı ve petrol mamûlleri (fuel oil vb.) olmuştur».³⁵ Söz konusu mallar için ayrı ayrı yapılan öngörüler, çeşitli sektörlerle ilgili başka maddelere ilişkin toplam tahminlerle biraraya getirilerek genel ihracat miktarı bulunmuştur.

Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı dönemlerinde yıllık programların ihracat öngörülerini yapılırken başlıca iki güçlükle karşılaşmıştır:³⁶

a) Yıllık programlar, bir önceki yılın ortalarında ve takvim yılı esasına göre hazırlandığından, ihracat mevsiminin koşulları gereği gibi tahmin edilememektedir.

b) Öte yandan, programın hazırlandığı yılın tarımsal üretimine ilişkin tahminler, aynı nedenle, güvenilir olmamaktadır. Oysa, ihracatının çok büyük bir bölümü tarımsal ürünlerden oluşan ülkemizde, ihracat öngörülerinin gerçekçi olabilmesi için, rekolte tahminlerinin sağlıklı yapılması zorunludur. Bu zorunluluğa rağmen, tarımsal ürünlerin ihraç edilebilir miktarları, program yılının normal hava koşulları altında geçeceği varsayımına dayanılarak tahmin edilmekte, dolayısıyla programlardaki öngörüler, bir değil iki yıl önceki üretim gerçekleştirmelerinden yararlanılarak düzenlenmiş olmaktadır.

Ihracat öngörülerini yaparken başvuru ve yukarıda açıklanan yöntemin, 1969 yılı programında olduğu gibi, bazan bir yana bırakıldığı ve götürü bir usulün kullanıldığı da olmaktadır. Gerçekten de, 1963-1967 döneminde ihracatın yılda ortalama % 9 dolaylarında arttığına bakılarak 1969 yılı ihracat hedefi 1968 yılı gerçekleşme tahmininin % 8,5 oranında fazlası olarak saptanmıştır.³⁷

³⁵ DPT.: 1964 Yılı Programı, Ankara Kasım 1963 sh. 317.

³⁶ DPT.: 1966 Yılı Programı, Ankara sh. 641.

³⁷ DPT.: 1969 Yılı Programı, Ankara Şubat 1969, sh. 67.

B. İthalât Plânlaması : Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânları'nın makro-modeli, plân dönemlerindeki ithalâtın, a) yatırım malları, b) ham maddeler ve c) tüketim malları olarak üçe ayrılması esasını kabul etmiştir. Plânlarda ve yıllık programlarda ithalât öngörülerini yapmak için yararlanılan yöntemler hemen hemen aynıdır. Bununla birlikte, yıllık programlarda ayrıca, yarı-global öngörülerle elde edilen sonuçlar, kısmen proje analizine dayandırılan sektörel öngörülerin toplam sonuçları ile denetlenmektedir.³⁸

İthalâtın üç büyük grup arasındaki dağılımına ilişkin istatistikler, Devlet İstatistik Enstitüsü'nce düzenlenmekte ve yayınlanmaktadır. Bununla birlikte Devlet Plânlama Teşkilâtı, Enstitü'nün yaptığı sınıflamayı, ithalât plânlamasının gereklerine uygun görmediği için yeni bir sınıflama yapma yoluna gitmiş bulunmaktadır. D.P.T., son yıllarda bu sınıflamayı gözden geçirerek yeni bir seri elde etmiştir. Yeni seriyle, daha önceki D.P.T. serisi arasında mal gruplarının oransal büyüklükleri bakımından büyük bir fark yoktur. Buna karşılık, D.İ.E.'nin serisi ile D.P.T.'nin eski ve yeni serileri, birbirlerinden oldukça önemli ayrılıklar göstermektedir. Örneğin, 1954-1964 ortalaması esas alındığında, D.İ.E. serisine göre ithalâtın % 47'si yatırım mallarından, % 44.3'ü ham maddelerden ve % 8.7'si tüketim mallarından oluşmaktadır. D.P.T.'nin yeni serisine göre bu oranlar, sırasıyla, % 37.8, % 46, ve % 16.2'dir.³⁹ 1956-66 dönemi gözönüne alındığında, D.İ.E.'nin serisinde toplam ithalâtın % 46.6'sı yatırım malları, % 45.6'sı ham maddeler, % 7.8'i de tüketim mallarıdır. D.P.T.'nin yeni serisinde yatırım malları % 37.8, ham maddeler % 47.4, tüketim malları % 14.8 oranında bir yer tutmaktadır.⁴⁰

Plânlı dönem içinde ithal edilecek mallar, homojen gruplara ayrıldıktan sonra, bunları etkileyen belli başlı etkenler araştırılmakta, bir başka deyişle, plânlı dönemde her bir mal grubu için ortaya çıkacak ithal ihtiyacı öngörülmeye çalışılmaktadır. Bu üç gruptan her birini etkileyen unsurların değişik nitelik taşıyacağı kolayca görülen bir gerçektir.

³⁸ Bk. KANSU, G.: Techniques of Annual Programming with Special Reference to the Turkish Experience, p. 32 (UNITED NATIONS: First Inter-regional Seminar on Development Planning: Planning the External Sector: Techniques, Problems and Policies, Ankara 6-17 Sept. 1965) (mimeograph).

³⁹ ÇETİN, H.: a.g.e. sh. 13.

⁴⁰ ÇETİN, H.: İthalât Plânlaması Sorunları ve Kalkınma, İstatistik Dergisi. Haziran 1968, Cilt: 1, sayı: 1 sh. 43.

a) Yatırım Malları İthal İhtiyacının Hesaplanması : Plânlar ve yıllık programlar hazırlanırken, belli bir dönemde ortaya çıkacak yatırım malları ithal ihtiyacının, aynı dönemde yapılacak yatırımların bir fonksiyonu olduğu varsayımı kabul edilmiştir.⁴¹ Buna göre, ithal edilmesi gereken yatırım malları hacmini bulabilmek için, geçmiş yıllardaki yatırım harcamaları ile yatırım malları ithalâtı arasındaki bağıntı araştırılmıştır. Elde edilen oran, plân dönemi boyunca yapılacak yatırımların özelliği gözönünde tutularak düzeltilmiştir. Plânlı dönemde yapılacak yatırım harcamaları toplamı, bu oranla çarpılarak, aynı dönemin yatırım malları ithal ihtiyacı hesaplanmış olmaktadır. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânında, yapılacak yatırımların dış para ihtiyacı, yatırımlar toplamının, ortalama % 33'ü olarak saptanmıştır.⁴² Ancak bu oranın, yıllık programlarda değiştirildiği görülmektedir. Örneğin, 1963 yılı programı hazırlanırken, normal bir durum gösterdiği kabul edilen önceki üç yılda, yatırım malları ithalâtının yatırımlar toplamına oranı araştırılmış ve 1959, 1960 ve 1961 yılları için, sırasıyla, % 30.4, % 31.9 ve % 32,2 oranları, üç yılın ortalaması olarak da % 31.5 bulunmuştur. Kalkınma Plânında sınaî yatırımlara öncelik verileceği ve bu çeşit yatırımlarda ithalât payının yüksek olacağı göz önünde tutularak, 1963 yılında yatırımların ithal muhtevasının % 31.5 yerine, biraz fazlasıyla % 32.8 oranına yükseleceği kabul edilmiştir. 1963 yılı için plânlanan yatırım hacmi (9.629.9 mil. TL.), %32.8 oranı ile çarpılarak gayrisafi yatırım malları ithalât ihtiyacı TL.sı cinsinden hesaplanmıştır. Ulaşılan sonuç, gümrüklü maliyeti ifade eden 1 \$ = 13 TL.sı üzerinden dolara çevrilmiş ve $(9.629.9 \times \% 32.8) : 13 = 242.5$ mil. \$'lık yatırım malı ithal edileceği öngörülmüştür.⁴³

Bu yöntemle bulunan yatırım malı ithal ihtiyacı, gayrisafi bir büyüklüktür. Oysa, plânlı dönem içinde gerçekleştirilecek ithal ikamesinin, gayrisafi yatırım malları ithal ihtiyacı olarak bulunan rakamdan düşülmesi gerekir. 1963 yılı programında, o yıl beklenen 5.5 mil. \$'lık ithal ikamesi 242.5 mil. \$'dan düşülerek, net yatırım malları ithalât ihtiyacı olarak 237 mil. \$'a ulaşılmıştır.

Gayrisafi yatırım malları ithalât ihtiyacını hesaplarken 1964 yılında % 33.1, 1965 programında % 22.8 (1961-63 ortalaması) ve 1966

⁴¹ ÇETİN, H.: Foreign Economic Relations in the Plan, p. 237. (S. İLKİN - E. İNANÇ (eds): Planning in Turkey, Ankara 1967).

⁴² DPT.: Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı sh. 517.

⁴³ 1963 Yılı Programı, Resmi Gazete 8.2.1963 sayı: 11329, sh. 82-83.

yılında % 21.5 (1959-64 ortalaması) oranları uygulanmıştır.⁴⁴ Makro düzeyde yapılan bu tahminler, plân ve programların sektörler bölümünde aynı yöntemi kullanarak elde edilen sonuçlarla karşılaştırılarak denetlenmiştir. Bu amaçla, kamusal kuruluşların D.P.T.'na sundukları yatırım projelerinden ithal edilecek makine ve teçhizat değeri hesaplanmış, ayrıca özel sektörün yapacağı yatırımların gerekli kılacağı yatırım malları ithalâtı Türkiye Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği'nden sağlanan bilgilere dayanılarak öngörülmeğe çalışılmıştır.⁴⁵

b) Ham Madde İthal İhtiyacının Hesaplanması : İthal edilecek ham madde ihtiyacı da yurtiçi sınaî üretim hacminin bir fonksiyonu olarak kabul edilmiştir. Birinci Beş Yıllık Plân'da sanayi kesiminin ham madde ithal ihtiyacının, her sanayi kolunda beklenen gelişmeye bağlı olarak hesap edilen miktarların toplanması yoluyla bulunduğu ifade olunmaktadır.⁴⁶ Fakat, yıllık programlarda genel olarak, sadece imalât sanayii için plânlanan gelişme ile ham madde ithalâtı arasında bir ilişki kurulabildiği görülmektedir.

Plânlı dönemde ham madde ithalât ihtiyacını hesaplarken, ülkenin iktisadi yapısında meydana gelecek değişmelerin etkisi de öngörülmeğe ve dikkate alınmaya çalışılmıştır. Ham madde ithalâtına ilişkin öngörüler yapılırken, önce gayrisafî ithal ihtiyacı hesaplanmıştır. Bunun için de, bir önceki yılda gerçekleşmiş olan ham madde ithalâtı, plânlı dönemde sanayi kesiminde beklenen gelişme oranı ile çarpılarak gayrisafî ham madde ithalât ihtiyacı bulunmuştur. Bu sonuçtan, plânlı dönemde sağlanacağı umulan ithal ikamesi düşülerek net ithal ihtiyacını gösteren rakama ulaşılmıştır. 1967 yılına gelinceye kadar, net ithal ihtiyacına, A.B.D. Üretim Fazlası Programı'ndan (PL 480) sağlanacak ham madde ya da ara mal niteliğindeki ithal mallarının değeri eklenerek toplam ham madde ithal ihtiyacı hesaplanmıştır. Örneğin, 1963 yılının üretim artış endeksi içinde tarım kesiminin % 4.6, sanayiın % 12, madencilik kesiminin % 7.5 ve bütün kesimlerin global olarak % 11.5 oranında artış göstereceği hedef alınarak ham madde ithal ihtiyacı aşağıdaki gibi tahmin edilmiştir.

⁴⁴ DPT.: 1964 Yılı Programı, Ankara 1963 sh. 314; DPT.: 1965 Annual Programme p. 347; DPT.: 1966 Yılı Programı, Ankara 1965, sh. 643.

⁴⁵ KANSU, G.: a.g.e. sh. 34.

⁴⁶ Bk. DPT.: Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı, sh. 517.

1962 yılı ham madde ithalâtı (tahmin)	225.0 mil. \$
Üretim artışına paralel % 11.5 artış	25.8 » »
1963 yılı gayrisafi ithal ihtiyacı	250.8 » »
1963 yılında beklenen ithal ikamesi	— 18.8 » »
Net ham madde ithal ihtiyacı	232.0

Bulunan bu miktara, surplus maddelerinden ham madde olarak kullanılacak soya yağı, pamuk yağı, donyağı ve mısır gibi maddelerin değeri (15. mil. \$) eklenerek, 1963 yılı toplam ham madde ithalâtı (247 mil. \$) hesaplanmıştır.

1964 yılında ithal edilecek ham maddelerin değeri öngörülürken, imalât sanayiindeki üretim artışının % 15 olacağı varsayılmış, yukarıda açıklanan yöntemle, 1963 yılında gerçekleşen ham madde ithalâtının % 15 fazlası söz konusu yılın gayrisafi ithal ihtiyacı olarak saptanmıştır. Ham madde ithalâtındaki artış 1965 yılı programında % 14.5, olarak öngörülmüştür. 1967 yılı programında PL 480 uygulamasının son bulacağı düşünülerek surplus maddeler ithalâtı dikkate alınmamıştır. 1969 yılında ise, ham madde ithalâtının, toplam ithalât içinde % 51.2 oranına eşit bir yer tutacağı varsayımı yapılmıştır.

c) Tüketim Malları İthal İhtiyacının Hesaplanması : Birinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı'nda tüketim malları ithalât ihtiyacının, gayrisafi millî hasılanın bir fonksiyonu olduğu kabul edilmiş ve gelir artışı ile ithaline ihtiyaç duyulan tüketim malları arasında bağıntı kurulmaya çalışılmıştır. Bu bağıntı kurulurken, Amerikan tarımsal üretim artığından yapılan ithalât hesaba katılmamıştır. 1965 yılına kadar geçmiş yıllardaki gerçekleştirmelere dayanılarak bulunan gayrisafi millî hasıla ile (PL 480 ithalâtı hariç) tüketim malları arasındaki oran, plânlı dönem için hedef kabul edilen GSMH rakamına uygulanmış ve böylece gayrisafi tüketim malları ithalât ihtiyacı tahmin edilmiştir. Elde edilen bu sonuçtan, plânlı dönemde gerçekleşmesi beklenen ithal ikamesi düşülerek, ithal edilecek tüketim mallarının net miktarı bulunmuştur. Buna, surplus maddeler ithalâtının (buğday, soya yağı, pamuk yağı gibi) tüketimde kullanılacak bölümü eklenerek, toplam tüketim malları ithalâtı hesaplanmıştır. Örneğin 1963 yılı programında, bir önceki yılın tüketim malı ithalâtı ve GSMH tahminleri arasındaki oran % 0.87 olarak saptanmış, 1963 yılının GSMH tahmini ile bu oran çarpılarak söz konusu yılın gayrisafi tüketim malı ithalât ihtiyacı öngörülmüştür.

1963 yılı GSMH tahmini	55.451. mil. TL. = 6.161.0 mil. \$
Gayrisafi tüketim malı ithalâtı	(6.161 x % 0.87) = 53,5 » »
Beklenen ithalât ikamesi	-15,7 » »
Net tüketim malı ithal ihtiyacı	37,8 » »
PL 480'den yapılacak tüketim malı ithalâtı	45,0 » »
Toplam tüketim malı ithalâtı	82,8 » »

1964 yılı programı hazırlanırken, daha eski yıllara inilerek tüketim malı ithalâtı ile GSMH arasındaki oran araştırılmış ve aşağıdaki sonuç elde edilmiştir.

Yıllar	GSMH (mil. TL.)	GSMH (mil. \$)	Tüketim Mal. İthalâtı (Mil. \$)	Tüketim Mal. İthalâtı/GSMH
1959	44.704	4.967	64.5	% 1.30
1960	48.963	5.440	59.2	% 1.09
1961	49.080	5.453	58.1	% 1.06
1962	54.900	6.100	50.6	% 0.83
1963	58.700	6.522	44.0	% 0.67

Tablodaki oranlar hesaplanırken GSMH, 1 \$ = 9 TL. üzerinden dolara çevrilmiş ve surplus maddeleri tüketim malları ithalâtı içine alınmamıştır. Tablodan görüldüğü gibi tüketim malları ithalâtının GSMH'ya oranı gittikçe düşmektedir. Bu gerilemede, ithalât rejimleriyle tüketim malları ithalâtına konan sınırlamalar ve gelişen yurtiçi sanayiın sağladığı ithal ikamesinin, özellikle işletmeye açılan ve üretimini arttıran petrol rafinerilerinin büyük etkisi olmuştur.⁷⁷ 1963 yılına ilişkin olarak bulunan % 0.67 oranı, 1964 yılı GSMH tahmini ile çarpılarak bu yılın gayrisafi tüketim malı ithal ihtiyacı hesaplanmıştır.

1965 yılı ve daha sonraki yıllar ile ilgili tüketim malları ithalât ihtiyacını tahmin ederken yukarıda açıklanan yöntemden vazgeçilmiş ve program yılı içinde yapılacak tüketim malı ithalâtı D.P.T.'-ca doğrudan doğruya saptanmıştır. Örneğin 1965 ve 1966 yılı programlarında tüketim malları ithalâtının bir önceki yılın miktarını aşmayacağı ilkesi kabul edilmiştir. 1967 yılından başlamak üzere

⁷⁷ DPT.: 1964 Yılı Programı, sh. 316.

de PL 480 uygulamasının son bulacağı varsayılmış ve bu yoldan yapılacak ithalât dikkate alınmamıştır.

Yukarda açıklanan biçimde hesaplanan yatırım malları, ham maddeler ve tüketim malları ithal ihtiyaçları toplanarak plân ya da program döneminin toplam ithal öngörüsü elde edilmektedir.

D. Dış Âlem Kesiminin Öteki Değişkenlerine İlişkin Öngörüler : Gerek Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plânlarda gerekse yıllık programlarda, ithalât ve ihracat dışında kalan, dış borç ödemeleri ve dış borçlara ilişkin faiz ödemeleri, turizm ve dış yolculuk gelir ve giderleri, işçi gelirleri, özel yabancı sermayenin kâr transferleri, özel yabancı sermaye girişi, enfra-strüktür ve off-shore gelirleri gibi değişkenler hakkında da öngörüler yapılmaktadır. Ayrıca, gerek plân gerekse program dönemlerinde ihtiyaç duyulan dış kredi hacmine ilişkin tahminlerde de bulunmaktadır. Ancak bütün bu tahmin ve öngörülerin, dış borçların ana para ve faiz ödemeleri hariç, büyük ölçüde sağduyuya dayandırıldığı söylenebilir.

Öte yandan plânlarda ve programlarda, dönem boyunca yapılacak ithalâtın finansman şekli de ayrıntılı biçimde gösterilmektedir.

E. Gerçekleşmeler : Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plân dönemlerinde plânların ve yıllık programların öngörütleri ile gerçekleşen sonuçlar, aşağıdaki tablolarda özetlenmiş bulunmaktadır :

		(1963-67)	(1963-67)
	BBYKP	Programlar	Gerçekleşme
Toplam İthalât	—3.203	—3.397	—3.200
Toplam İhracat	+2.000	+2.093	+2.256
T. Dış Ticaret Dengesi	—1.203	—1.304	— 944
T. Görünmeyenler Dengesi	— 298	— 29	+ 28
T. Enfra-strüktür ve off-shore	+ 255	+ 171	+ 132
CARİ İŞLEMLER DENGESİ	—1.246	—1.162	— 784
SERMAYE HAREKETLERİ DENGESİ	+1.421	+1.257	+ 898
GENEL DENGE	+ 175	+ 95	+ 114
IMF Net Durumu		—	0
Rezerv Hareketleri	+ 175	— 70	+ 37
Kısa vâdeli sermaye hareketleri		— 25	— 131
Net Hata ve Noksan		—	— 20

	İBYKP	(1968-72)	(1968-72)
		Programlar	Gerçekleşme
Toplam İthalât	-4.865	-4.920	-5.247
Toplam İhracat	+3.115	+3.045	+3.183
T. Dış Ticaret Dengesi	-1.750	-1.875	-2.064
T. Görünmeyenler Dengesi	+ 592	+ 662	+1.276
T. Enfra-Strüktür ve off-shore	+ 60	+ 49	+ 62
CARİ İŞLEMLER DENGESİ	-1.098	-1.164	- 726
SERMAYE HAREKETLERİ DENGESİ	+1.248	+1.294	+1.363
GENEL DENGE	+ 150	+ 130	+ 637
IMF Net Durumu	—	— 7	+ 75
Rezerv Hareketleri	— 150	+ 24	-1.141
Kısa Vâdeli Sermaye Hareketleri	—	—	+ 413
Net Hata ve Noksan	—	— 147	+ 16

(Not : 1972 Yılına ilişkin rakamlar geçicidir.)

Birinci ve İkinci Beş Yıllık Plânlar ile yıllık programlarda ithalâtın mal grupları arasında bölünüşü ve gerçekleşmeler de aşağıdaki tabloda görölmektedir.

	(1963-67)		(1963-67)		(1963-67)	
	BBYKP	%	Programları	%	Gerçekleşme	%
Yatırım Malları	1.506.7	44.28	1.471.0	43.30	1.113.4	34.80
Ham Maddeler	1.484.0	43.62	1.518.0	44.68	1.755.3	54.87
Tüketim Malları	413.2	12.10	408.0	12.02	330.4	10.33
TOPLAM	3.403.9	100.00	3.397.0	100.00	3.199.1	100.00

	(1968-72)		(1968-72)		(1968-72)	
	İBYKP	%	Programları	%	Gerçekleşme	%
Yatırım Malları	1.842.	37.86	1.817.	36.93	1.913.	36.45
Ham Maddeler	2.548	52.37	2.683	54.53	2.833	54.00
Tüketim Malları	475	9.77	420	8.54	501	9.55
TOPLAM	4.865	100.00	4.920	100.00	5.247	100.00

(Not : 1972 Yılına ilişkin rakamlar geçicidir.)