CEP ÜNİVERSİTESİ

1994 Ekonomisi

E. CHANEY, M FOUQUIN
H. DELESSY-DORVLLIUS, J. ADDA, D. PIANELLI,
H. BONNAZ, G. LAFAY, D. ÜNAL-KESENCİ, M.-A. CROSNIER,
A. ALLARD, D. DE LAUBIER, M. DRAME, S.GUEZ

YENİYÜZYIL
KİTAPLIĞI

İletişim Yayınları . *LA DECOUVERTE*

CEP ÜNİVERSİTESİ

1994 Ekonomisi

E. CHANEY, M. FOUQUIN
H. DELESSY-DORVILLIUS, J. ADDA, D. PIANELLİ, H. BONNAZ, G. LAFAY, D. ÜNAL-KESENCİ, M.-A. CROSNIER, A. ALLARD, D. DE LAUBIER, M. DRAME, S. GUEZ

YENİ YÜZYIL KİTAPLIĞI

Emlak Bank'ın katkılarıyla

İletişim Yayınları • *LA DECOUVERTE*

İçindekiler

GİRİŞ 4
I. KISIM
Dünya Ekonomisinin Genel Durumu 7
I. BÖLÜM
Dünya Ekonomisi: Hastalıkla Nekahat Arasında 7
Dünya Ticaretindeki Canlanma Gelişmekte Olan Ülkelere Doğru Kayıyor 9
Reel Faiz Oranları Yükselirken Dış Dengesizlikler Yeniden Artmaktadır 12
II. BÖLÜM
Gelişmiş Ülkeler: Endişe İçinde Avrupa 18
Kuzey Amerika: Zayıf Bir Canlanma 19
Japonya: Spekülasyon Balonundan Sonra 21
Almanya: Birleşmenin Yükü 23
Fransa: Dış Talep GSİYH'yi Desteklemekte Yetersiz 25
İtalya: Yeni Kemerıkma Politikasının Karşılaştığı Siyasal Kriz 25
İngiltere: Rekabetçi Devalüasyon 27
Birlikte mi Tek Başına mı? 28
III BÖLÜM
Gelişmekte Olan Ülkeler: Teyid Edilmiş Bir İyileşme 30
Dünya Ticareti Gelişmiş Ülkelerdeki Daralmanın Acısını Çekiyor 31
Finansal Koşulların İyileşmesi 33
Latin Amerika Güven Tazeliyor 34
Uzak Doğu: Dışa Açılma Devam Ediyor 36
Magrip-Yakın Doğu: İstikrar Arayışı 37
Sahara'nın Güneyindeki Afrika: Kötüleşme Devam Ediyor 38
IV. BÖLÜM
Doğu Avrupa'da Piyasa Ekonomisine Giriş Çabaları 39
Göreli İyileşmeler 41
Süregelen İstikrarsızlığın Kaynakları 44
Batı'nın Rolü 46
II. KISIM
Uluslararası Ticarette Stratejik Konular 49
V. BÖLÜM
GATT Çıkmazda mı? 50
Yeni Bir Strateji Aracı Olarak Tarım 52
Görüşülen Diğer Konular 55
Blair House Önanlaşmasından Bu Yana Görüşmelererinde Sayıyor 57
GATT'ın Geleceği 59
VI. BÖLÜM
Para Krizi ve AET'nin Geleceği 62
APS'ni İstikrarsızlaştıran Etkenler 63
Yeni Bir APS'nin Koşulları 67
VIII. BÖLÜM
Rusya: Reformun Beş Yüz Günü 73
Stabilizasyondan Hiperenflasyona 73
Yapısal Reformlar: Belirsiz Sonuçlar 78
III. KISIM
Sanayide Teknolojik Rekabet 84
VIII. BÖLÜM
Dünya Silah Sanayi 84
Krizde Bir Piyasa 87
Bunalımdan Çıkış Çabaları 91
IX. BÖLÜM
Bankalar İçin Zor Günler 97

GİRİŞ

Michel Fouquin ve Daniel Pineye

Dünya ekonomisinin 1980'li yıllarda para piyasası ve borsalarda birçok istikrarsızlığa uğradığını biliyoruz. İşte 1991 ve 1992 yılları, bu alanlardaki sorunları çözmek üzere dünya ekonomisini tekrar rayına oturtma çabalarıyla geçti. Daha önce, 1993'te Dünya Ekonomisi adlı kitabın giriş bölümünde de temenni edildiği gibi, bu alanda yeni bir atılıma girişmeden önce, böyle bir düzenleme kaçınılmazdı. Ancak sanayileşmiş ülkelerde beklenen ilerleme yine de ya hiç gerçekleşmedi, ya da ABD ve İngiltere örneklerinde görüldüğü üzere yeterli düzeydi olmadı.

Daha da kötüsü, iktisadi durgunluk bütün Avrupa'yı sardı ve gerginliklerin doğmasına yolaçtı. Bununla birlikte, bir bütün olarak göz önüne alındığı takdirde, dünya ekonomisinin de aynı şekilde kötüye gittiğini kolayca söyleyemeyiz. Gerçekten de dünya ekonomisi bir yandan ABD'nin etkisiyle bir yandan da Asya'daki gelişen "devler" ve Çin'deki ilerlemeler sayesinde 1993'te bir miktar canlanma gösterebildi. Demek ki bunalım, esas itibariyle Avrupa üzerinde yoğunlaşmıştı.

Gelişme yolundaki ülkelerde ise 1992 yılında gözlenen ilerlemeler 1993'te de devam etti.

Öte yandan Doğu Bloku ülkeleri, 1989 yılında eriştikleri üretim düzeyinin hâlâ çok uzağında bulunmalarına rağmen, 1992 yılında -Eski Sovyetler Birliği hariç- belli bir gelişme gösterdiler. Bu ülkelerde elde edilen sonuçlar, şimdi-

lik her ne kadar sınırlı ve zayıf ise de yine de belirli bir ilerlemenin işareti olarak ümit vericidir. Bu ilerlemelerin devam etmesi ve hızlanması, bir ölçüde dış yardımlar, yatırım teşvikleri ve pazarların bu ülke ürünlerine açılması konusunda Batı'nın üstleneceği role bağlı olacaktır. Bu arada nüfus ve yüzölçümü bakımından ilk sırada yer alan Rusya'da ve Eski Sovyetler Birliği'nden ayrılmış yeni devletlerde, iktisadi durumun 1993 yılında da gerilemeye devam ettiğini belirtmek yerinde olur. Kaldı ki reformların başarısızlığa uğraması, dörtnala enflasyon (yılda % 2500 düzeyinde) ve iktidar mücadeleleri, mevcut durumun yakın gelecekte düzeleceğine dair bir beklentiye de olanak vermemektedir.

Bu genel karamsarlık tablosu içinde dünya ekonomik sistemindeki reform çabaları da pek ilerleme gösteremedi. Mesela GATT görüşmeleri hâlâ çıkmazda olup Blair House Ön Antlaşması'nda varılan kararları reddeden Fransa, her türlü ilerlemeyi de engellemektedir. Kimileri Fransa'nın bu tavrını, bu ülkenin tarım ürenleri ihracatından ziyade hizmetler ihracatında daha büyük bir kayba uğrayacağını öne sürererek yanlış bulurken; kimileri de ABD'nin fiyatları dondurmasını ve bazı Asya ülkelerinin parasal damping hareketini ileri sürerek haklı bulmaktadır.

Bu arada işin daha vahim tarafı AET'nin de iyi işlememesidir. Gerçekten Maastricht Antlaşması'nın onaylanacağı bir sırada Avrupa Para Sistemi'nin sarsılması ve işsizliğin artması, İktisadi ve Parasal Birliğin kurulmasını sağlayacak olan mekanizmaya duyulan güveni azaltmakta; üye ülkelerin çoğu, uzlaşmaya zemin oluşturan kriterleri artık inandırıcı bulmamaktadır.

Öte yandan hızlı gelişmeleriyle 1980'li yıllara damgasını vuran silah sanayi ve bankacılık sektörleri, zaman zaman bunalıma girmekte ve yeni tarihsel şartlara kendini uyarlamaya çalışmaktadır. Gerçekten soğuk savaşın sona ermesi, silah sanayini sarsmış, "barışın meyvelerinden" yararlanma arayışı da ülkelerin bütçelerinde az çok bir ferahlamaya yolaçmıştır.

Bankacılık sektörüne gelince, hemen hemen bütün dünyada ama özellikle Avrupa ve Japonya'da bankaların bilan-

çolarında ve faaliyetlerindeki olumsuz değişmeler, iktisadi bunalımın bundan sonra da devam edeceğini göstermektedir.

*Çeviren Ertuğrul Tokdemir**

(*) İTÜ İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi.

BİRİNCİ KISIM
DÜNYA EKONOMİSİNİN GENEL DURUMU

BİRİNCİ BÖLÜM
DÜNYA EKONOMİSİ: HASTALIKLA NEKAHAT ARASINDA

Eric Chaney ve Michel Fouquin

Avrupa'da görülmekte olanın tam tersine, 1992 yılında dünya ekonomisinde bir düzelme oldu. IMF'ye göre, dünya GSMH'sı 1991deki % 0.6'lık büyümeden sonra, 1992'de % 1.8 oranında bir artış gösterdi. Dünya ticaretinin de bir dinamizm yakalamasını sağlayan bu ivmeyi, Kuzey Amerika ülkelerinin yeniden büyümeye başlamaları, Asya ülkelerinin hızlı büyümesi -Çin'in büyüme hızı % 10'u geçmiştir- ve az da olsa Latin Amerika'daki büyüme açıklıyor. Böylece hisse senetleri ve hammadde fiyatlarının düşmesi ile bazılarını telaşlandıran dünya bunalımı kâbusu, artık devam etmiyor. Ancak 1992'deki bu sıçrama da kimseyi yanılgıya düşürmesin. Çünkü aslında üç yıldan beri sanayileşmeş ülkelerin ekonomileri bunalım içindeler. ABD, Kanada, İngiltere, Avustralya, İskandinav ülkeleri -Norveç hariç- ve son olarak da Japonya ve arkasından Batı Avrupa ülkelerinin neredeyse tümü, ekonomilerinde bir daralma ve işsizlik artışı ile karşı karşıyalar (VI. bölüm). 1990 ortalarından beri, OECD ülkelerinin ortalama GSMH'ları da % 0.5 ile % 1.5 arasında değişen bir dalgalanma gösteriyor. Bu arada ABD'nin bunalımdan çıkmakta olduğu ve Almanya'nın henüz bunalıma girmediği yıl olan 1992 ortalarında ise ortalama GSMH'da sınırlı bir artış görülmektedir. Nihayet, Avrupa'daki daralma (Avrupa Komisyonu'nun Haziran 1993 tahminine göre - % 0.5), Amerika'daki sınırlı büyüme, Asya'da ekonominin aşırı ısınmasından kaynaklanan tehlike, dış ticaretteki dengesizliklerin artması ve para sistemine ilişkin sorunların devma etmesi 1993 yılında da dünya ekonomisi için bir düş kırıklığı yaratmaktadır.

Şekil 1. Dünya Göstergeleri
(yüzde olarak)

Kaynak: World Economic Outlook, IMF, Haziran 1993. 1993 ve 1994 rakamları IMF'nin öngörüleridir.

I. Dünya Ticaretindeki Canlanma Gelişmekte Olan Ülkelere Doğru Kayıyor

Dünya ticareti, doksanlı yılların başından beri ortalama % 4'lük bir artış ile oldukça iyiye gitmektedir. Özel çekme hakları (SDR) cinsinden ifade edilen dünya ticaret fiyatları, hammaddelerin fiyatlarındaki düşme ve imalat sanayi ürenlerinde hafif bir artış nedeniyle, neredeyse sabit kalmıştır. Buna karşılık, ülke içindeki fiyat artış oranları, hafif bir azalma göstermekle beraber sanayileşmiş ülkelerde ortalama % 4, gelişmekte olan ülkelerde ise yüklaşık % 40 düzeyinde devam etmektedir.

Bu iki eğilim, korumacılık yönündeki baskıların artmasına rağmen, dünya iktisadi entegrasyonunun devam ettiğini ve dışa açılmanın enflasyonu azaltan bir faktör olduğunu göstermektedir. Gerçekten de, sanayileri, verimliliği artırmaya ve dolayısıyla yatırım yapmaya zorlayan dünya ticaretinin doğurduğu rekabet baskısı, çok güçlüdür. Çelişkili gibi görünse de, düşük verimlilik artışı gösteren dış rekabete karşı korunmuş sektörlerdeki ücret artışı, dışa açılan sektörlerdeki ücret artışlarını izlemekte, böyle olunca da bazen dışa açılan sektörlerdeki verimlilik artışı ülke içinde enflasyona neden olmaktadır. Dışa açılmadan en iyi yararlanan ülkeler arasında doğal olarak Asya ülkeleri bulunmaktadır. Örneğin, 1992'de, bu ülkelerden Çin, Üçüncü Dünya ülkeleri arasında, Tayvan'ın önünde ilk sıraya, dünya ülkeleri arasında da 10. sıraya oturmuştur.1 Bu arada, petrol üreticisi olmayan gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret hacimleri 1991'den 1993'e % 9.5 oranında artmıştır. Halbuki, gelişmiş ülkelerin ticaretlerindeki artış oranı, % 4'ün altında bir seviyede kalmıştır. Gelişmekte olan ülkeler, dünya pazarında artan bir şekilde varlıklarını sürdürmelerinden hız alarak, verimlilik artışı sağlayacaklardır. Bu, büyüme hızında, onların lehine, bir farklılaşmayı kaçınılmaz kılacaktır. Bununla beraber, sanayileşmiş ülkelerde üretim faktörlerinin tam olarak kullanılamamasmdan doğan duraklama da uzun vadede sürüp gidemez. Çünkü bu, aslında gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret bilançolarında

bir bozulmayı beraberinde getirecek ve gelişmiş ülkelerin ödemeler dengesini krize sokup, korumacı önlemleri güçlendirecektir.

İç talebin hızla artması, ABD'nin yaptığı mal ve hizmet ithalat hacmini, 1992'de % 7.2 ve 1993'te % 10 civarında artırırken, Avrupa ve Japonya'da yaşanan daralmadan dolayı, Avrupa ülkelerinden yapılan ithalat duraklamış ve Japonya'dan yapılan ithalat % 2 azalma göstermiştir. Halbuki Japonya'nın ihracatı Asya ve Kuzey Amerika'daki canlanmadan yararlanmaktadır.

İhracatın değer olrak azaldığı üç bölge vardır: Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri (1991'de -% 10), Afrika (- %3), ve Orta Doğu (- %5). Dünya ticaretinin durumu, böylece dış dengesizliklerin, konjonktürel gecikmenin ve aynı şekilde arz talep farklılığı ya da verimlilik artışı ile ücret artışları arasındaki farklılıktan doğan iç dengesizliklerin de habarcisi olmaktadır. Bu, en açık bir şekilde eski Sovyet Cumhuriyetleri için geçerlidir. Dış ticaret hacmindeki değişme daha dikkatli bir şekilde incelenince, kabul gören fikirlerin tersine, Japon malı ürünlerin ihracat piyasalarındaki paylarının2, imalat sanayi ürünleri yönünden, 1992'de, 5 puanın üstünde bir erozyona uğradığı görülmektedir.

80'li yıllardan beri, hammdde ihraç eden ülkelerin gelirleri, gelişmiş ülkelerin iç taleplerindeki daralma, dolarla ifade edilen birim fiyatlarının sabit kalması ve nihayet bu ülke paralarının zayıf bir dolara bağlanmış olması nedeniyle azalma göstermiştir. Aynı şekilde, 1991 ve 1992 yıllarındaki gelişmeler de yine ileri ülkelerdeki sınırlı büyümenin zararlı etkilerini gösteren bu genel eğilim içinde yer almaktadır.

Öte yandan, petrol piyasasındaki arz fazlası, dolarla ifade edilen petrol fiyatının, 1992 yılında düşmesine neden olmuştur (1991'de varil başına 18,7 iken 1992'de 18,4 dolar). Bu düşüş, 1993 yılının ilk üç ayında da devam etmiş ve ortalama fiyat 17,6 dolar düzeyine kadar gerilemiştir. Zira, Suudi Arabistan, Körfez Savaşı sırasındaki üretim seviyesini sabit tutarken, Kuveyt pazara yeniden ürün vermeye başlamıştır. OPEC'teki birlik ve dayanışma, Suudi Arabis-

tan ve İran arasındaki sürtüşme nedeniyle zayıflamış ve talepteki konjonktürel azalma nedeniyle de iyice tehlikeye girmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin petrol talebi hızla artmaya devam etse bile, gelişmiş ülkelerin talebi, konjonktürel nedenlerle durgunluğunu sürdürecektir. Kısaca, sanayileşmiş ülkelerde ciddi bir düzelme görülmezse, petrol fiyatları da ılımlı bir düzeyde kalacaktır. Hem petrol ithal eden ülkeler hem de nihai mallarda, fiyat istikrarı için oldukça olumlu olan bu konjonktür -devam ederse- uzun dönemde, fiyatların birdenbire yükselmesine dayalı, yani enflasyonist bir uyumu da beraberinde getirebilir. Ayrıca, petrol fiyatının, sermayenin fiyatından -basitleştirmek için uzun dönemli faiz oranına indirgenebilir- görece düşük olması, bir birim GSMH elde etmek için tüketilen enerji maktarında artışa yolaçacaktır. Bu olgu, enerji yoğunluğunun sabit hale geldiği (petrol stokunun etkisiyle azalmasından sonra) sanayileşmiş ülkelerden çok, gelişmekte olan ülkelerde gözlenebilmektedir. Sonuç olarak, dünyanın OPEC'e bağımlılığı yeniden artmakta, eski Sovyet Cumhuriyetleri'nin ihracatının azalması ise durumu daha da vahimleştirmektedir

Diğer hammaddelerde ise, dünya fiyatları ortalama olarak, 1990'da % 3,4, 1991'de % 7,6 ve nihayet 1992'de % 2,4 oranında bir azalma göstermiştir. Günümüzdeki ortalama fiyatlar, 1970 yılına göre % 60 daha gerilemiştir. 1992'deki fiyat düşüşlerine sadece demir dışı metaller biraz direnebilmiştir. Gıda ve tarım ürünlerinin durumu daha da kötüdür.

II. Reel Faiz Oranları Yükselirken, Dış Dengesizlikler Yeniden Artmaktadır

Büyük iktisadi bloklarda konjonktürel dalgaların eşanlı bir şekilde ortaya çıkmaması, dış ticaret dengesizliklerinin artmasına ve sermaye hareketlerinin yeniden dağılımına neden olmaktadır. Gerçekten, Japonya ve Amerika arasındaki ticari dengesizlik, 1992 ve 1993 yılında artmıştır. Bunun nedeni, sanayiindeki daralmaya rağmen henüz tam bir talep çöküntüsü yaşamayan Japonya'nın tersine, ekonomisi gelişmeye giren Amerika'nın ithalatını artırmasıdır. Böylece Japonya'nın cari işlemler fazlası, 1992'de 117 milyar dolara erişmiştir. Amerika'nın cari işlemler bilançosu ise, 1991'de aşağı yukarı eşitlenmişken, 1992'de 62 milyar dolar açık vermiştir. 1993'ün ilk üç ayında, ABD'nin açığı ve Japonya'nın fazlası artmaya devam etmektedir. Bir olgu açıkça diğeriyle açıklanmaktadır: Amerikalı yetkililer, ekonomilerini canlandırmaları ve Japon yeninde değer artışına giderek Amerika'nın yeniden rekabet gücü kazanması için Japonya üzerindeki baskılarını artırmaktadırlar. Amerika'nın bu baskısına "kontrollü" ticareti (managed trade) teşvik eden bir eğilim eşlik etmektedir. Bazı konjonktürel faktörlerin dışında, Japonya ve Amerika arasındaki cari işlemler açığı, aslında Amerikan iç tasarruflarının yetersiz kalmasıyla ilintilidir. ABD bu yetersizliği Japon tasarruf fazlasına başvurarak telafi etmektedir. Gerçekten, Japonya'nın uzun vadeli sermaye ihracatında, yeniden bir artış dönemine girilmektedir. Ayrıca Amerika'nın tasarruf açığının Japonlarca finanse edilmesi, Japon yeninin, dolar karşısında değer kazanacağı beklentisi nedeniyle, Amerika'daki uzun vadeli faiz oranlarının Japonya'dakinden daha yüksek olmasına yol açmaktadır.

1991'den beri, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası sermayeyi çekme kapasiteleri yılda yaklaşık 80 milyar dolar artmıştır, ki bu 70'li yılların dış borç krizinin atlatılmış olduğunu gösterir. Gerçekten, dış borç krizinin ortasında iken, bazı ülkelerdeki (örneğin Tayland) yabancı sermaye miktarı ihtiyaçlarının çok üzerinde bulunuyordu. Ancak

Latin Amerika gibi bazı bölgelerde sermaye çekme kapasitesi hiç yoktu ve genel olarak da gelişmekte olan ülkelerin durumu, Latin Amerika'nınkine daha yakındı. IMF tarafından öne sürüldüğü gibi, Körfez Savaşı'nın yıkıntılarını gidermek ve Orta ve Dou Avrupa'nın ihtiyaçlarını karşılamak için dünya tasarruflarında bir yetersizliğin ortaya çkması, hâlâ üzerinde durulması gereken bir hipotezdir. Ancak olgular bunu henüz tam olarak kanıtlamamıştır. Ortaya konulan bu son durumda, varolan problemler, sermaye darboğazından çok, iktisadi rantabilitesi olan projelerin eksikliğinden kaynaklanıyor olabilir. Bu teşhis, Dünya Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası ve Avrupa Topluluğu'na bağlı Avrupa Yatırım Bankası tarafından yapılmaktadır.

Dünyada bir tasarruf yetersizliği bulunduğu kanısı, uzun dönemde reel faiz oranlarının yüksek düzeyde kalmasından kaynaklanmaktadır. Faiz oranları, gerek Avrupa ve gerekse ABD'de 1992 ve 1993'teki hafif bir azalmaya rağmen sürekli olarak yüksek kalmıştır. 1993 ortalarında, Avrupa'da % 4 ile % 5 arasına, ABD'de ve Japonya'da ise % 3 civarına yerleşmiştir. Hulbaki iktisadi faaliyetlerin yavaşlaması ve fiyatların istikrarlı olması nedeniyle, ABD ve Japonya'da para politikaları oldukça ılımlıdır ve Avrupa'da da bu tür bir eğilim vardır. Dış dengesizlikler ve yüksek faiz oranları bu ülkelerçin muhtemelen hiç de yabancı değildir. Dış dengesizlikler genellikle kamu açığı nedeniyle olur -ABD ve Avrupa'daki durum budur- ve ayrıca, yatırımcının karşılaşacağı makroekonomik riskleri daha da artırır.

Genel olarak, uluslararası ortam dünya iktisadi büyümesi için o kadar elverişsiz değildir. Finansman koşulları, özellikle dolar kuşağına ya da yan kuşağına dahil gelişmekte olan ülkeler için, normal hale gelmiştir. Aynı şekilde, hammadde ve enerji kaynaklarının elde edilmesi bir çatışma olmadan ve ucuza gerçekleşmektedir. Konjonktürel açıdan bakıldığında, Asya dışında, tasarruf yetersizliğinden daha çok global bir talep yetersizliği sözkonusudur. Avrupa'daki daralma, ya da daha genel olarak sanayileşmiş ülkelerde büyüme potansiyelinin çok gerisinde kalan gelişme

ise iç nedenlere bağlıdır. ABD'nin Sürükleyici Gücü Yetersiz Kalıyor... - ABD'deki canlanma, Avrupa ve Japon ekonomilerinin daralmalarını ya da hızla zayıflamalarını engelleyememiştir. ABD'nin, imalat sanayi ürünleri talebinin 1992 yılında % 12 artış göstermesi, dünya ticaretine hatırı sayılır bir etki yapmıştır. Ancak, bugün geçerli olan görüşe göre, Amerika'daki bu canlanmanın ortaya çıkardığı "sürükleyici" etkinin, uluslararası ticaretle diğer ülkelere yayılacağı düşüncesi, içinde bulunduğumuz günlerde -1993 yılının ortası- geçerli görünmüyor. Belki de burada olsa olsa sadece, Kuzey Amerika'ya, diğer Avrupa ülkelerinden biraz daha fazla yönelen İngiltere'nin bir miktar yararlandığı söylenebilir.

Bu kopukluğu açıklayan birçok gerekçe vardır. Her şeyden önce, 1984 yılı ile karşılaştırıldığında, Amerikan ekonomisindeki canlanma çok sınırlı düzeylerdedir. Gerçekten de ABD'nin ithalatı bütün mal ve hizmetler için % 25, imalat sanayi ürünleri için % 30 civarında ibr artış göstermiştir. İkinci olarak, 1984-85'in tersine, ABD geçirdiği daralmadan dolayı, düşük değerli bir nominal döviz kuru ve birim ücret maliyetlerindeki zayıf artış nedeniyle, iyi bir karşılaştırmalı üstünlükten yararlanmaktadır. Bu nedenle, ABD'li ihracatçılar 1992 pazar paylarını ellerinde tutabilmişlerdir. Ve nihayet, Amerikan faiz oranlarının düşmesi, kısa dönemde Avrupa faiz oranlarını etkilememiş ve uzun dönemde de pek duyarlılık göstermemiştir. Bu son faktör zaten bundan öncekini de açıklamaktadır. Demek ki Avrupa ve Japonya'daki iktisadi durgunluğun nedeni bu sürükleyici mekanizmaların kendinde değil, onların canlanmayı başlatmadaki yetersizliğinde aranmalıdır: Amerika'nın diğer ekonomileri harekete geçirme etkisinin zayıflığı, Avrupa paralarının aşırı değerli oluşu ve farklı para politikalarının uygulanması gibi. Böylece Amerika'daki iktisadi canlanma, çarpan etkisiyle, diğer ülkelere tek başına uluslararası ticaret aracılığıyla yayılmadı ve konjonktürün olumsuzluğu nedeniyle hissedilebilir şekilde azaldı.

İktisadi devrelerin aynı zamanda ortaya çıkmamaları temelde Almanya'nın birleşmesinden kaynaklanmaktadır.

Büyümeyi açıkça olumsuz etkileyen iki faktör olan Avrupa paralarının aşırı değerli olmasını ve kısa vadeli faiz oranlarının yüksekliğini açıklayan başka neden yoktur. Sanayileşmiş ülkelerin iktisadi faaliyetlerinin zayıf olması da bu şekilde açıklama bulmaktadır. Nicel olarak gösterilmesi güç iki faktör daha vardır. Bunlardan ilki, artan kamu borçlarının bütçe politikalarının manevra kabiliyetini azaltması, diğeri ise özel kuruluşlar ve bireylerin borç ödeme süreçleri onların taleplerini kısıtlamış olmasıdır. Tüm OECD ülkelerinn brüt kamu borçları, 1980'de GMSH'nın % 50'sini 1992'de % 65'ini geçmiştir. Buna rağmen faiz ödemesi olmayan hesaplar iyiye gitmiştir. Demek ki kamu borçları faiz ödemelerinden kaynaklanmaktadır. Daha kesin ifadeyle, kamu borçlarının GSMH'ya oranı reel faiz oranındaki büyüme ile ortalama GSMH'nın büyümesi arasındaki farktan kaynaklanmaktadır. Geriye dönük olarak, kamu otoritelerinin yüksek büyme yaşanan dönemlerde cari hesaplarını iyileştirmek için daha iyi şeyler yapabilecekleri görülmektedir. Daralma ya da gerileme dönemlerinde, bütçe politikaları özel talebin zayıflığını telafi edebilecek şekilde konjonktür ile ters yönde işleyebilir. Seçim yılı olan 1992'de Amerikan bütçe politikası çok hafif bir itme etkisi yarattığında daralmadan çıkış da çok yavaş olmuştur.

Amerikan ve Japon deneyleri, sonunda bizi, finansal konjonktürün reel konjonktür üzerindeki etkisini araştırmaya yöneltmiştir. Bu iki ülkede, para politikaları 1991'in başından beri zaman içinde yumuşamış ve nominal faiz oranını 1993'te % 3 düzeyine getirmiştir. Halbuki, kredi piyasası faiz oranının düşmesine zayıf bir cevap vermiştir. Faiz ödemelerinin azalmasına rağmen, firma ve şirketlerin geçmişteki borçlanmalarının, harcamaları karşısında borç ödemelerine öncelik vermelerine yolaçan etkisi burada görülmektedir. Konjonktürün yükseldiği dönemde borçlanma eğiliminin artmasında herhangi bir anormallik yoktur. Kredi kurumları iflas risklerinin azaldığını görmekte ve kredi verme koşullarını kolaylaştırmaktadır. Bu arada, hanehalkları daha önemli gelir akımları beklentisi içine gireceklere tüketimlerini artıracak ve değerlenmesini bekledik-

leri hisse senetlerini alacak şekilde borçlanacaklardır. Sonra, yavaş yavaş, iflas riskleri artacak ve bankalar kredi arzını frenleyeceklerdir. Ardından, eknomik faaliyetlerin daraldığı dönemde, hanehalkları, bazen, likidite sorunlarıyla karşılaşarak ve gelecekteki gelirleriyle ilgili beklentilerini gözden geçirerek borç ödemek için tüketimlerini azaltıp tasarruf oranlarını artıracaklardır. Borç ödeyen ya da azalan talebe uyum sağlamak için yatırımlarını azaltan firmalar için de aynı şey sözkonusudur. Tasarruf oranlarını yüksek bir düzeyde koruyan hanehalklarında bu süreç, varlıkların yeniden oluşturulması dönemiyle devam edecektir. Demek ki finansal konjonktür, bu kez daha güçlü bir şekilde reel konjonktür üzerinde etkili olmaktadır. Özellikle ABD ve Japonya'da ama aynı şekilde İngiltere, İskandinav ülkeleri, Kanada ve Avustralya'da finansal düzenlemenin bozulması ve buna bağlı pazarların gelişmesi ile, 1985 1990 yılları arasında borçlanma daha da hızlandı. Gayrimenkul ve menkul varlıklar üzerinde yapılan spekülatif eylemler, gerçekten de ekonomik faaliyetleri artırdı, ama bunların azalması bu kez simetrik olarak bir daralmaya yolaçtı ve açmaya devam edecektir.

Nedeni ne olursa olsun, konjonktür dönemlerinin bir ülkeden diğerine farklı zamanlarda ortaya çıkması ve büyüme hızının düşmesi, bu konjonktür hareketlerinin de ötesinde sonuçlar doğurabilir. Bu durum, bir kere, daha önce de değinildiği gibi, dış ödemeler üzerinde olumsuz etkiler yaratarak ülkeleri korumacı önlemler almaya ve aralarında ikili anlaşmalar yapmaya yöneltir. Bu ise dünya ticareti ve büyüme hızı üzerinde uzun süreli olumsuz sonuçlar doğurur. Öte yandan, büyüme hızının azalması, işsizlik oranının artmasına neden olur. Halbuki işsizlik oranının yüksek düzeyde devam etmesi, bundan etkilenen halkın bir bölümünde telafi edilmesi güç sorunlar yaratabilir. Böylece bir kez daha, iktisadi büyüme uzun vadede tehlikeye düşebilir.

Kamu Açığı ve Faiz Oranı

Kamu açığı iki kısma ayrılabilir. Birincil açık (ya da fazla) borç faizlerini içermeyen kaynak ve harcamalar dengesini ifade etmektedir. Bu, bütçe politikasından ve konjonktür döneminden (örneğin daralma dönemlerinde gelirler azalmakta işsizlik artmaktadır) etkilenmektedir. Faiz ödemesi, kamu borç stoğuna ve ortalama borç maliyetine bağlıdır. Ortalama borç maliyeti ise ortalama borç süresine ve kamu bonolarının faiz oranına bağlıdır. Açığın ya da borçların mutlak düzeyinin ciddi bir makroekonomik anlamı yoktur. Çünkü, bunlar da ekonominin büyüklüğüne bağlıdırlar. Buna karşılık, borç/GSMH oranı çok büyük bir güven krizi yaratmadan sonsuz artış gösteremez. Bunu dengelemek için yetkililer, sadece birincil hesaplar üzerinde oynayabilir. Ya da, ekonominin büyüme oranı, orta vadeli reel faiz oranı ile gösterilebilecek olan borcun reel maliyetinin altında kalırsa, GSMH'ya göre borç faizi ödemesi mekanik olarak artar ve bu artış, borçlar büyüdükçe daha da hızlanır. Bu "kar topu" etkisidir. Bu etki güçlendikçe, yetkililerin, talep üzerinde etkili olacak bütçe manevraları yapma olanakları azalır.

Çeviren Nurhan Yentürk

Bibliyografya

Uluslararası Konjonktür Notları, Öngörü Bölümü, Temmuz 1993.
Ulusal Hesaplar Raporu, INSEE, Haziran 1993.
Aylık Konjonktür Notları, IndoSuez, Haziran 1993.
World Economic Outlook, IMF, Haziran 1993.

İKİNCİ BÖLÜM
GELİŞMİŞ ÜLKELER: ENDİŞE İÇİNDEKİ AVRUPA

Henri Delessy-Dorvilius

1990 yılından bu yana sanayileşmiş ülkelerde görülen işsizlik artışı nedeniyle, büyüme hızı yetersiz hale geldi. Gerçekten 1983 yılında % 8.5'e ulaştıktan sonra 1990'da % 6.1'e kadar gerileyen OECD ülkelerindeki işsizlik oranının, 1993'de yeniden %8'i hatta AT'da % 11'i aşması beklenmektedir. 1992 yılında ABD'de ufak bir hareketlenme dışında, umulan canlanma gerçekleşmedi.

Bu arada kısa vadeli beklentiler oldukça karamsar. 1993 yılında, Avrupa'da hafif, Batı Almanya'da ise 1975 ve 1982'ye oranla daha büyük bir gerileme yaşandığından, GSYİH şiddetli bir azalış gösterecektir. Kamu maliyesi her yerde çok bozularak yeniden daraltıcı bütçe politikalarım zorunlu kılmıştır. Gerçi enflasyon oranı sanayileşmiş ülkelerin büyük çoğunluğunda düşüktür, ancak Avrupa'da reel faiz oranları, büyüme hedefleri dikkate alındığında hala aşırı yüksektir. Nihayet Tek Pazarın oluşturulduğu bu dönemde, Avrupa'nın inşası, 1992 sonbaharında Avrupa para sistemini sarsan kriz ve dalgalanmalardan ötürü zaafa uğramıştır.

Peşpeşe daralma dönemlerine giren Kuzey Amerika, Japonya ve Avrupa, 1990 yılından beri belirgin bir konjonktürel farklılaşma içindedir. Amerikan ve Kanada ekonomileri 1990 yılındaki gerilemeden sonra, 1991 ilkbaharında kısa süreli bir hamle yaptı, 1992'den itibaren ise daha düşük bir hızla büyümeye başladı. İktisadi faaliyetlerdeki yavaşlama, Japonya'ya ancak 1991'de ulaştı ve 1992 yılı sonunda kısa süreli bir daralmaya dönüştü. 1993'ün ilk yarısında konjonktür dalgasının dip noktasını bulmuş olan Japon ekonomisi, yeni bir atılıma girebilir. Öte yandan 1992

yılında GSYİH'sında zayıf bir büyüme kaydeden (% 1.3) Avrupa Topluluğu, yatırımlardaki gerileme ve Almanya'daki üretim düşüşünün İngiltere'deki canlanmadan daha şiddetli olması nedeniyle 1993'de büyük olasılıkla negatif bir büyümeyle karşılaşacaktır (tahminen % - 0.5).

I. Kuzey Amerika: Zayıf Bir Canlanma

Daha önceki daralmaları izleyen canlanmalara oranla Amerikan ekonomisi, 1991 ilkbaharından bu yana zayıf bir ilerleme içindedir. 1993 yılında beklenen büyüme hızı yalnızca % 3'dür ve bu 1983-1984'dekinin sadece yarısı düzeyindedir. Yaratılan istihdam oldukça önemsizdir. Zira işletmeler öncelikle verimliliklerini ve kârlılıklarını artırmaya çalışmışlardır. 1992 yılında GSYİH'daki % 2.1'lik büyümeye karşılık (yıllık ortalama), istihdam yalnızca % 0.6 artmıştır. Bu da, işsizlik oranında çok az bir düşüş sağlamıştır. Nitekim bu oran 1992 Temmuz'unda % 7.7 iken, % 7 sınırının altına ancak 1993 yılı Mayıs ayında indi. Kişi başına reel ücretlerdeki artış ise 1992 yılında çok düşük oldu. Sonuç olarak hanehalklarının satınalma gücü belli belirsiz artarken, faiz hadlerindeki düşme sonucu bu kesimin mali durumlarında meydana gelen düzelme henüz çok yeni ve önemsiz ölçüdedir. Tasarruf oranları da 1989'da harcanabilir gelirin % 4'ü düzeyindeyken çok az bir artış kaydederek 1992'de yalnızca % 4.8'e ulaşmıştır. Borçlanma oranı ise (hanehalklarının borçlarının GSYİH'ya oranı) 1980'den 1990'a 15 puan yükseldikten sonra, 1991-1992'de yalnızca 2 puan gerilemiştir.

Kısacası hanehalkları çok yavaş artan tüketimlerini(1992'de % 2.3) finanse etmek için artık tasarruf oranlarını azaltma veya kredi alma yollarına başvuramamaktalar. Öte yandan, varolan sınai ve ticari binaların eksik kullanımı, bu sektöre yeni yatırımların yapılmasını engellemektedir. Yalnızca çok düşük düzeydeki faiz oranlarının uyardığı hanehalklarının konut yatırımları ile işletmelerin donanım yatırımlarında hareketlilik yaşanmaktadır. Nihayet Başkan Clinton'ın 1993 yılında bütçe yoluyla ekonomide

canlanma yaratma projesi de Kongre'nin Cumhuriyetçi azınlığı tarafından engellendi. Toplam itibariyle Amerika'da büyüme hızının vasat düzeyde olduğu söylenebilir. Ancak bu durum, Amerika Birleşik Devletleri'nin dünya ekonomisinin 'lokomotifi' görevini üstlenmesini önlemiyor.

Burada sözü edilen zayıf canlanmanın şimdiye kadar fiyatlar üzerinde bir baskısı olmamıştır. İşletmelerin işgücü maliyetleri, özellikle sanayide kontrol altında tutulabilmekte ve tüketici fiyatlarındaki artış yılda % 3'ü aşmamaktadır. Bununla birlikte enflasyonun ilerki aylarda yükselerek faiz hadlerinde kademeli bir artışı zorunlu kılma olasılığı da vardır.

Doların yen ve Avrupa paraları karşısındaki güçsüzlüğü, son yıllarda Amerika'nın ihracatında çarpıcı bir artış sağladı. 1991 ve 1992 yıllarında, dış ülkelere yapılan mal ve hizmet satışlarındaki artış Japonya ve AT'nunkinden daha hızlı oldu. Ancak 1986'dan 1991'e Amerika Birleşik Devletleri ihracatının hacim olarak ithalatından daha hızlı artmış olmasına karşın, 1992 yılında bu durum değişmiştir. Zira Amerika Birleşik Devletleri'nde konjonktürün iyiye gitmesi, Japonya ve Avrupa'ya oranla daha yavaş olmaktadır. Dış ticaret açığının GSYİH'ya oranı 1987'deki % 3.5'lik düzeyden 1991'de % 1.3'e gerilemiş, ancak bu düzelme 1992 yılında durmuştur (% 1.6). 1993 yılında ise bu açığın artarak GSYİH'nın % 2'sine ulaşması beklenmektedir. Bu kötüye gidiş Avrupa va Japonya ile ticaretten doğan anlaşmazlıklarda Amerika'nın taleplerini destekleyici niteliktedir.

Federal bütçe açığı daralma döneminde önemli ölçüde büyüdü ve 1989 yılında GSYİH'nın % 3'ü düzeyinden 1992 yılında % 5'e ulaştı. Üstelik daha da endişe verici bir saptama bu olumsuz değişikliğin yarısının özellikle sağlık harcamalarındaki artış gibi yapısal nedenlere dayanıyor olmasıdır. İşte bu nedenledir ki, Clinton yönetimi, bütçe açığının düzeltilmesine ilişkin orta vadeli, ancak daraltıcı etkileri 1996'dan önce hissedilmeyecek bir plan sunmuştur.

Kanada'daki iktisadi kriz Amerika Birleşik Devletleri'ne oranla daha erken başladı, daha şiddetli oldu ve bu ülke

krizden 1992 yılında çıktı. Kanada'nın makroekonomik göstergeleri hissedilir ölçüde bozulmuştu: 1989 yılında % 7.5 olan işsizlik oranı, 1992'de % 11.3'e, dönem başında GSYİH'ya oram % 3 olan kamu yönetimi bütçe açığının oranı dönem sonunda % 5.6'ya yükseldi. Bu dönemin başında GSYİH'ya oranı % 4 dolayında olan cari işlemler açığı da dönem sonunda yine aynı düzeyde kalmıştır. Bununla birlikte, 1989 yılından beri süregelen kısa vadeli faiz oranlarındaki önemli düşüş, 80'li yılların sonlarında aşırı ölçüde borçlanmış olan hanehalklarının ve işletmelerin finansal güçlüklerini azaltmaya yaramıştır. Yıllık enflasyon oranının % 2'nin altına inmesi, para otoritelerine Kanada ile Amerika'nın faiz oranları arasında 1989 yılında 5 puanın üzerinde olan farkı 1993 yılı başında 2'ye indirme olanağını vermiştir. Bu parasal yumuşamanın yanında, Kanada dolarının Amerikan doları karşısında 1992 yılında % 10 değer kaybetmesi ve aynı yıl Kanada'da büyüme hızının % 0.9 olması sonucu, bu ekonomide 1993 yılında da % 3'lük bir büyüme beklenmektedir. Bununla birlikte yeniden canlanma yolundaki bu hareket, bütçe açığının azaltılması ve birey ve kuruluşların finansal yapılarının düzene sokulması çabalarınca frenlenmektedir.

II. Japonya: Spekülasyon Balonundan Sonra

Japonya hala 1980'lerin sonundaki finansal balonun ve yatırımlardaki patlamanın olumsuz etkilerini yaşamaktadır. 1992 yılında GSYİH'sının büyüme hızı 1974'den bu yana en düşük düzeyine inerek % 1.3 olarak gerçekleşti. Dış talebin ve kamu yatırımlarının yardımı olmasa, Japon ekonomisi daralma dönemine girerdi (nitekim 1992 yılının ikinci yarısında GSYİH mutlak düzey olarak azalmıştır). 1991 yılı yazından 1992 sonuna kadarki dönemde, üretime dönük yatırımlar % 12 ve sınai üretim % 8 oranında gerilemiştir. 1991 yılı zaten % 5 düşen gayrımenkul fiyatları, 1992'de % 8'den de fazla azalarak şüpheli ve ödenmeyen alacaklardaki artış yoluyla finansal kurumların bilançolarının bozulmasında etkili oldu. Menkul değerlerdeki kriz da-

ha da şiddetliydi. Nikkei indeksi 1992'de 17 000 puana düştü (hatta Ağustos'da 14 000). Bu da 1989 Aralık ayındaki tarihi değerine (38 130 puan) oranla % 50'nin üzerinde bir düşüş demektir. Bununla birlikte kurları destekleme hedefine yönelik kamu önlemlerinin de bir miktar etkisiyle 1993 ilkbaharında yeniden 20 000 puana yükseldi. İşletmelerin karları önemli ölçüde azalınca, özellikle gayrımenkul sektöründe 1992 yılında çok sayıda faaliyetin terk edildiği görüldü (14 000 iflas). 1991-1992 döneminde bunların hacmi, yenin dolar karşısındaki değerinin büyük ölçüde arttığı 1985-86'da ulaşılan en yüksek tarihi değerleri dahi aşmıştır.

1986-1991 yılları arasındaki genişleme döneminden kalan aşırı kapasiteler nedeniyle, o dönemde yılda % 10'un üzerinde bir hızla artan işletme yatırımları, 1993'de daralmaya devam edecektir (% 3 ile % 5 arasında). Hanehalklarının tüketimleri, işsizlikteki hafif artış ve özellikle de ücretlerin çok sınırlı miktarda yükselmesiyle frenlenecektir. Toplam olarak 1993'de GSYİH'daki büyüme % 1'i çok aşmayacaktır.

Japon ekonomisinde 1991-1992'de meydana gelen uyarlanma abartılmamalıdır: Japonya'da GSYİH, 1986'dan 1991'e kadar yılda % 4.6'lık bir hızla artmıştır. Oysa aynı dönemde bu oran, ABD'de % 2, AT'da ise % 2.9 olmuştur. O halde bugünkü duraklamanın çok önemli bir tarafı yoktur. Ayrıca, finans çevrelerinin maruz kaldığı acı ders "balon"un şişme yıllarında reel ekonomide meydana gelen önemli gelişmeleri de gizlememelidir : 1992 yılında, toplam yatırım oranı (toplam gayri safi sabit sermaye oluşumunun GSYİH'ya oranı) Japonya'da % 32 iken, Batı Almanya'da % 22, Fransa'da % 21.5 ve ABD'de % 14.5 olmuştur. Japonya'nın cari işlemler fazlası ise 117 milyar dolara ulaşmıştır (GSYİH'nın % 3.2'si). Bütün bu göstergeler, önemli ölçüde yenilenmiş bir üretim potansiyelinin etkisini ortaya koymaktadır. Nihayet, Japon ekonomisi istihdam yaratmayı sürdürmüştür ki en önemli başarılarından biri budur. Japonya'daki işsizlik oranı oldukça düşüktür.

1992 yılından bu yana Japonya'da enflasyon oranı çok

düşük olup, 1993 ilkbaharında yıllık ortalama % 1.5'in altına inmiştir. Sanayideki aşırı kapasiteler, ücretlerdeki düşük artış ve yenin değerinin tüm paralar karşısındaki artışı bu sonucu açıklamaktadır. Bu sayede Japon Bankası 1993 yılı başında reeskont oranını, tarihteki en düşük düzeyi olan 1987-1988 dönemindeki % 2.5'lik düzeye indirmiştir. Bu düşük faiz politikası, bankalara mevduat karşılıklarını oluşturma ve bilançolarını konsolide etmede yardımcı olmaktadır. Şirketlere ise, borsanın yükselme döneminde toplanan önemli ölçüdeki fonları uygun maliyetle yeniden finanse etme olanağı vermektedir.

Nihayet, Japon Hükümeti 1980'li yıllarda bütçedeki düzelmeden kaynaklanan kamu finansman fazlasını kullanıma sunmuştur. İlki Ağustos 1992'de, ikincisi ise Nisan 1993'de olmak üzere, kamu yatırımları ile küçük ve orta ölçekli firmalar ve özel yatırımlara sağlanan finansman yardımlarından oluşan iki yeni atılım planı başlatmıştır. Sonuç olarak Japon yetkilileri, finans fiyasalarındaki balonun patlamasının reel ekonomi üzerinde çok acı sonuçlar doğurmaması için gereken tüm ekonomi politikası araçlarını doğru olarak belirlemiş ve kullanmışlardır.

III. Almanya: Birleşmenin Yükü

Birleşmenin doğurduğu bütçe, para ve finansman güçlüklerine maruz kalan Batı Almanya, 1992 yılı ilkbaharında durgunluk dönemine girmiştir. Herşeyden önce enflasyon (1992'de % 4) ile savaşma endişesi içindeki Bundesbank, konjonktürdeki bozulmaya karşın 1992 yazına kadar faiz oranlarını yükseltmiştir. Üretime dönük yatırımlardaki önemli düşüşün etkisiyle, iktisadi faaliyetlerdeki gerileme son derece şiddetli olmuştur. 1987 ila 1991 yılları arasında büyük yatırımlar yapmış olan Batı Alman şirketlerinin halen önemli ölçüde kapasite fazlaları bulunmaktadır. Alman sanayii, OECD ülkelerine yaptığı yatırımlarla üretilen ürünlerin Almanya'ya ihraç edilmesi ile birlikte, markın dolara karşı değer kazanmasından (1989'dan 1992'ye % 20) ve işgücü maliyetlerindeki aşırı yükselmeden (1991-

1992 ortalaması ve nominal olarak % 7) ötürü rekabet gücü kaybına uğramıştır. Bunların sonucunda, sınai üretim önemli ölçüde düşmüştür (Aralık 1992'de son on iki ayı için yapılan hesaba göre % 6). Böylelikle 1991 yazında % 5.5 olmuş olan Batı Almanya işsizlik oranı (en düşük değer), 1993 ilkbaharında yaklaşık % 7.5'e ulaşmıştır.

1991 yılında da az çok devam eden büyümenin etkileri sonucunda, 1992 yılında GSYİH % 1.5 artabilmiştir. Ancak 1993 yılında iktisadi faaliyette meydana gelen ve hem tüketimi hem de yatırımları etkileyen önemli gerileme nedeniyle, GSYİH % 1.5 ile % 2 arasında azalabilir. Özellikle bir yandan 1 Ocak'ta KDV oranlarında yapılan artışın, öte yandan kiralar ile hizmet ve inşaat sektöründe önceki yıllarda ortaya çıkan fiyat baskılarının etkisiyle, enflasyon 1993 yılı başında da yüksek düzeyini korumuştur. Bununla birlikte, 1993 yılı için programlanmış olan ücret artışlarının ölçülü tutulması (örneğin kamu sektöründe % 3) enflasyonla savaş açısından önemli bir güvencedir. Bu ise faiz oranlarındaki düşüşün sürmesini sağlayacaktır. Ancak yine de, bunun, iktisadi gerilemenin sona erdirilmesine yetmeyeceği düşünülmektedir. Eski Doğu Almanya'da, 1992 yılında GSYİH'da görülen düzelme (1990'daki % 15'lik ve 1991'deki % 31'lik gerilemelerden sonra % 7 düzeyinde) fazla yanıltıcı olmamalıdır.

Bu gelişme temelde BTP ve hizmet sektörü gibi sınırlı birkaç sektörde görülmüş ve yalnızca ender birkaç sanayi sektörünü de kapsamıştır. Bir bütün olarak imalat sanayi henüz tam bir durgunluk içindedir. İşletmelerin finansal sorunları 1992 yılı içinde daha da büyümüştür. 1993 yılında, Doğu'nun Lander'lerinin Batı'daki gerilemeyi olumsuz etkilemesinden ve GSYİH'daki yeni bir artışa karşın istihdamdaki daralmanın sürmesinden endişe edilmektedir. Resmi istatistiklere göre işsizlik oranı, 1993 yılı başında % 15'dir. Ancak erken emekliye ayrılanlar, yarı-işsizler ve çeşitli istihdam politikası önlemlerinden yararlananlar da hesaba katılırsa, Doğu Almanya'da faal nüfusun % 35'inin reel olarak işsiz olduğu veya "normal" işgücü piyasasının dışında bulunduğu görülür.

IV. Fransa: Dış Talep GSYİH'yı Desteklemekte Yetersiz

1992 yılı başına kadar Fransa, dış talepteki canlılıktan yararlandı. Özellikle de birleşmenin hemen sonrasındaki yüksek Alman talebinden! Ayrıca, ticaret yaptığı ülkelerin birçoğundan daha düşük düzeydeki enflasyonun (1992'de % 2.5) rekabet gücünü artırması da ihracat pazarlarındaki payını yükseltmiştir. Uluslararası talep, böylelikle 1990 yılı ortalarından itibaren iç talepte başgösteren yavaşlamanın GSYİH üzerindeki etkisini azaltmıştır. Gerçekten de, 1990 yılının ikinci üç aylık döneminden itibaren, talepte beklenen gelişmeler yetersiz bulunduğundan ve üretim kapasiteleri de tam kullanılmadığından, şirketler yatırımlarını azaltmaya başlamışlardı. 1992 yılı başından bu yana ise dış talepten kaynaklanan destek de ortadan kalktığından, Fransız ekonomisi önce durakladı, 1992 yılının son üç ayında ise gerileme girdi. İktisadi faaliyetteki daralma 1993 yılında daha da belirginleşti. Buna ek olarak, 1992 Eylül'ünden bu yana franka karşı sürdürülen spekülatif saldırılar, para otoritelerini geçtiğimiz Mayıs ayma kadar kısa vadeli faiz oranlarını, özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar için cezalandırıcı düzeyde tutmak zorunda bıraktı. 1992 yılında % 1.3 düzeyinde bulunan GSYİH artışı, 1993'de yerini muhtemelen % 0.5 ile % 1 arasında bir düşüşe bırakacaktır. Gerçekten de iç talep çok kötü yönlendirilmektedir: yatırımlardaki düşüş sürmekte, bütçe politikası yeniden kısıtlayıcı olmakta ve sosyal hesapları denkleştirmeye yönelik vergi kesintileri nedeniyle hanehalklarının satın alma gücü aşınmaya uğramaktadır. Nihayet, İngiliz lirasında, lirette ve bazı diğer Avrupa paralarında meydana gelen değer kaybı daha önce yürütülen ve rekabetçi dezenflasyon adı verilen strateji sayesinde elde edilen rekabet gücü kazançlarını da yoketmektedir.

V. İtalya: Yeni Kemer Sıkma Politikasının Karşılaştığı Siyasal Kriz

İtalya'da gerileme dönemine giriş Fransa'daki senaryoya

benzer bir şekilde, ancak buna ek olarak ciddi makroekonomik dengesizlikler varken gerçekleşmiştir. APS (Avrupa Para Sistemi)'nde paritelerin son ayarlanma tarihi olan 1987 yılından bu yana, Almanya, Fransa, Belçika ve Hollanda gibi daha düşük enflasyonlu Avrupa ülkeleri ile İtalya arasında önemli enflasyon oranı farkları oluşmaktaydı. Fiyattan kaynaklanan rekabet gücü önemli ölçüde kaybolmuştu ve 1991 yılında, cari işlemler açığı GSYİH'nın % 2'-si düzeyindeydi. 1980'li yılların sonundaki hızlı büyüme, önemli boyuttaki kamu açığını (1991'de GSYİH'nın % 10.4'ü) azaltmada kullanılamamıştı. Nihayet, Bundesbank'-ın anti-enflasyonist para politikası İtalya'yı aşırı yüksek faiz oranları uygulamak zorunda bırakmış, bu ise kamu açığını daha da şişirmişti. Bunun sonucunda piyasalar, 1992 yılında liret paritesini inandırıcılıktan uzak buldular. Eylül ayında para piyasalarında liret aleyhinde görülen hareketlenme sonucu, liretin değeri korunamadı. Zira 1990 yılı yazında APS'ne üye ülkelerin büyük çoğunluğunda yürürlüğe konan sermaye hareketleri serbestisi buna izin vermiyordu. Böylece İtalya'nın APS'ne üyeliği askıya alınmak zorunda kalındı ve baskıların başlangıcı olan 1992 Mayıs'ından, 1993 Mayıs'ına kadar liretin mark karşısındaki değer kaybı yaklaşık % 20'yi buldu. Para piyasalarındaki kriz, bir yandan ciddi bir siyasal ve kurumsal krize neden olurken, öte yandan köklü bir reformun acilen gerekliliğini vurguluyordu. 1992 Haziran'ında Scala Mobile (ücretleri fiyatlara endeksleyen İtalyan uygulaması) resmen terkedildi.

1992 Eylül'ünde geçici Amato hükümeti Parlamentoya, içinde vergi artışı, ücretlerin ve kamuda memur ve işçi alımlarının dondurulması, hastalık sigortası ödemelerinde azaltma ve emeklilik yaşında tedrici artış gibi önlemlerden oluşan sert bir bütçe iyileştirme planı onaylatmak zorunda kalmıştır. Eğer ücret disiplini sağlama ve kamu maliyesini düzeltme yönündeki kararlılık sürerse, 1992-1993 yılları olumlu bir dönüm noktası olabilir. Bununla birlikte, siyasal istikrarsızlık ve 1993 yılında % 12'yi bulması beklenen işsizlikteki artış nedeniyle kemer sıkma politikasından erken vazgeçilebilir.

VI. İngiltere: Rekabetçi Devalüasyon

İngiltere 1990 yılı başından başlayan ve iki buçuk yıl süren bir gerileme döneminden çıkmaktadır. Gerçekten bu ülkede GSYİH 1991 yılında % 2.1, 1992'de ise % 0.6 gerilemişti. 1993 yılı içinse % 1.5 düzeyinde bir büyüme beklenmektedir. Zira krizin kaynağı olan temel etkenler büyük ölçüde ortadan kaldırılmıştır. 1983 yılından 1988'e kadar süren genişleme döneminde önemli parasal ve finansal dengesizlikler yaşanmıştı: tasarruf oranında düşme ve hanehalklarının aşırı borçlanması; işletmelerin borçlarındaki önemli artış; sürüp giden enflasyon (yılda % 5 civarında); gayrimenkul spekülasyonu; cari işlemler açığında artış (1989'da GSYİH'nın % 4'ü düzeyinde). Bu durumda kaçınılmaz olan ayarlama ise özellikle gayrimenkul sektöründe iç talepte ani bir daralmaya neden olmuştur. Bu da sonuç olarak, bankaların ve hanehalklarının ödeme gücü sorunlarını ağırlaştırmıştır. Nihayet, İngiliz hükümetinin enflasyonu geriletebilmek amacıyla sterlinin Ekim 1990'da APS'ne dahil olması sırasında belirlediği aşırı değer (1 sterlin = 2.95 mark veya 10 frank) de durgunluğu şiddetlendirmiştir. Bu karar dışsatımı cezalandırıp, dışalımın hızla artmasına neden olmaktaydı.

1992 yılında, Almanya'daki yüksek faiz oranları, büyük ölçüde değişken faizli kredilerle aşırı borçlanmış olan İngiliz hanehalklarını çok yüksek faiz oranlarıyla karşı karşıya bırakmıştır. Bu da ekonomik canlanmayı tehlikeye sokabilirdi. Eylül ayında, hükümet piyasaların baskısıyla strateji değiştirdi. Sterlinin APS'ne katılımını askıya aldı ve canlanmayı desteklemek için kısa vadeli faizleri düşürdü. Sterlin 1992 Mayısı ile 1993 Mayısı arasında Marka karşı % 15 oranında değer kaybetti.

Bununla birlikte, İngiltere hâlâ rekabet gücü kazançlarını korumak ve canlanmanın önceki istikrarsızlıklara ve özellikle de enflasyona neden olmasını önlemek zorundadır. Krizin sonundaki cari işlemler ve bütçe açığının boyutu gözönüne alındığında, İngiltere'nin ekonomi politikası alanında yapabileceği fazla birşey yoktur.

VII. Birlikte mi Tek Başına mı?

Sanayileşmiş ülkelerdeki bu olumsuz konjonktür karşısında sorulması gereken soru, uygulanacak ekonomi politikalarının özerk mi yoksa eşgüdümlü mü olması gerektiği şeklindedir. Kuramsal olarak, eşgüdüm tüm ülkelerin birlikte daha iyi bir duruma ulaşmasını sağlar. Ancak düzenlenmesi son derece güçtür. Para politikası çoğu zaman özerktir, ayrıca bazı ülkeler kendilerine özgü sorunlara sahiptir. Böylelikle G7 zirvelerinde hiçbir ortak karara varılamamaktadır. Ortak açıklamalar yalnızca hiç uygulanmayan bütçe disiplininden, faiz oranlarında indirimden, döviz kurlarında gerçekleşmesi güç bir istikrardan ve Japonya'daki atılımdan sözetmektedir.

Avrupa'daki eşgüdüm de daha etkili değildir. Parasal alanda, Almanya'daki enflasyonun sürekliliği ve Bundesbank'ın uzlaşmazlığı, faiz oranlarında indirime yönelik bir ortak kararı tümüyle engellemektedir. Böylece Avrupa'daki kısa vadeli reel faiz oranları Japonya ve ABD'dekilerin çok üzerinde kalmaktadır.

Kuşkusuz Almanya'daki faiz oranlarında 1992 yılı Temmuz ayından beri süregelen bir düşme eğilimi vardır. Ancak bu kademeli düşüş, Avrupa'daki durgunluğu önlemek için çok geç kalmıştır. Bütçe alanında Topluluk düzeyindeki hareket olanakları, Maastricht Ekonomik ve Parasal Birlik Anlaşması'ndaki ilkeler ile sınırlıdır. Bu nedenle, boş yere etkin bir uluslararası eşgüdüm beklemek yerine, her ülke özerk bir hareket yürütmeyi tercih etmektedir. ABD ve Japonya'nın elinde bunu yapacak kurumsal ve siyasal olanaklar bulunmaktadır. Avrupa ülkeleri ise birbirleriyle olan çok sıkı ekonomik ve parasal ilişkileri nedeniyle, ulusal düzeydeki çıkarlarının çeşitliliği ve Avrupa karar alma mekanizmasının karmaşıklığı nedeniyle de Avrupa düzeyindeki kararlarda tıkanmaktadır. APS'ndeki kriz ve İngilizlerin tek başına ilerleme isteği, Parasal Birliğe doğru giden yolun aşamalarını saptayan anlaşmanın imzalanmasından yalnızca bir yıl sonra, hedefinden uzaklaşan Avrupa'nın sıkıntılarını ortaya koymaktadır.

Bibliyografya

CEPII-OFCE, "Croissance : le secret perdu?", La Lettre du CEPII, no. 113-114, Mayıs-Haziran 1993.
Aglietta A., Delessy H. ve Pisani-Ferry J., "Tirer les leçons de la crise monétaire", La Lettre du CEPII no. 106, Ekim 1992.
OECD, Perspectives économiques de l'OCDE, Haziran 1993.
IMF, World Economic Outlook, Mayıs 1993.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER: TEYİD EDİLMİŞ BİR İYİLEŞME

Jacques Adda

OECD ülkelerinin iktisadi faaliyetlerindeki yavşa büyümenin 1992 yılında ve 1993 yılının ilk üç ayında devma etmesi, gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatın artmasını engellerken, aynı zamanda temel ürünlerin fiyatlarının da düşmesine neden oldu. Öte yandan, ABD'nin faiz oranlarının hızla düşmesi ve borçların indirimine yönelik çabaların devam etmesi, borçlu ülkelerüzerindeki mali ykü hafifletti. Sonunda, dünyadaki iktisadi daralma nedeniyle sermayenin bollaşması ve ucuzlaması, özellikle Asya ve Latin Amerika'da, artan cari işlemler açığının finansmanın kolaylaştırdı.

Uluslararası ortam, gelişmekte olan ülkelerin ekonomilerini, büyük ölçüde bu ülkelerin dünya ekonomisi içinde yer alış biçimleri ve seçtikleri iktisat politikası tercihlerine göre etkilemektedir. Bu açıdan, seksenli yıllar, giderek daha fazla ülkenin, mamul mal ihracatını destekleyen politikaları izlemesi, liberasyon ve ithalat rejimlerini rasyonelleştirmesi, dışa açılma ve yabancı sermayeyi teşvik etmesi ile önemli bir değişikliğe sahne oldu. İhracata yönelik sanayileşme böylece genelleşti ve sistemli hale geldi. Bu gelişme, Uzak Doğu'da göz kamaştırıcı bir hızla oldu. Bu gelişmeler, yatırımların yeniden başlamasını güçleştiren finansal engellerin ortadan kalktığı ve Kuzey Amerika ile daha geniş bir ticari birleşme pespektifi kesinleştiği oranda, Latin Amerika'da da hızla yeyılmaktadır.

Diğer gelişmekte olan ülkeler -Sahra'nın güneyinde kalan Afrika ülkeleri, Mağrup ve Yakın Doğu ülkeleri- bu sürecin az çok dışında kalmaktadır ve dünya ekonomisi içinde yerlış biçimleri olumsuz bir etkilenmeye daha yatkındır.

Örneğin Sahra'nın güneyinde kalan ülkelerde, temel ürenlerin reel fiyatları ve uluslararası yardımların hacmi, iktisadi faaliyetler üzerinde hâlâ belirleyici bir etkide bulunmaktadır.

I. Dünya Ticareti Gelişmiş Ülkelerdeki Daralmanın Acısını Çekiyor

1989'dan 1992 ortalarına kadar sanayileşmiş ülkeleri, özellikle ABD'yi etkileyen daralma, gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretini de olumsuz olarak etkilemiş, ama bu olumsuz etki, 1980'lerin ilk yıllarına oranla çok daha düşük düzeyde kalmıştır. Gerçi seksenli yılların başındaki bu olumsuz etkiler çok güçlü olmuştu ama nitel sonuçlarının ötesinde, Latin Amerika ülkelerinin tümünde ve birkısım Asya ülkelerinde yapısal bir değişikliğe de yolaçt. Bu konuda çok açıklayıcı bir gösterge, özellikle 1990-1992 yıllarındaki duraklamaya rağmen, ihracat hacmindeki artıştır. Bu artış, Latin Amerika'da yılda % 4'ün üzeride seyrederken, Uzak Doğu'da % 8 düzeyine ulaşmıştır. 1993 yılının ilk altı ayından sonra imalatsanayi ürünlerine yönelik uluslararası talebin yeniden artmaya başlaması, bu iki bölgenin yaptığı ihracatta 2-3 puanlık bir yükselmeyi beraberinde getirecektir.

OECD ülkeleri arasında ortaya çıkan konjonktürel uçurum, hammaddelerin fiyatlarını olumsuz olaraketkilemektedir. Sanayinin dönüşümüne yönelik malların dolar olarak fiyatı, Eylül 1990 ve Şubat 1993'teki son yükselmeden sonra, dörtte bir oranında azalma göstermiştir. Bu fiyat azalması, dünya sanayi üretimindeki değişmelere hemen ayak uydurarak, 1993 baharında durmuştur. Bundan sonraki ilk üç ay süresince ancak ılımlı bir hızla artış gösterebilecektir. Gıda sektöründeki tüketim mallarının fiyatları da benzer bir düşme göstermiştir, ama bu düşüş, fiyatların en tepeye çıktıkları 1988 Haziran'ından beri daha yavaş bir seyir içindedir. Gıda ürünlerinin fiyatları, birçok pazarda yapısal bir arz fazlası olduğundan, uzun dönemde çok daha belirgin bir düşme trendi göstermektedir. Bu ürünlerin fiyatları,

1994 yılında iktisdi faaliyetlerin gelişmesine çok daha az duyarlı olacaklardır.

1992 yılının ortasından beri petrol fiyatları da bir düşme eğilimi içine girdi; ama bu düşme dünya konjonktürünün çerçevesini aşan nedenlerle olmaktadır. Bu konjonktür, geçen iki yıl boyunca, OECD ülkelerinin gayri safi tüketimini azaltacak şekilde, fiyatlar üzerinde çok etkili oldu. Ancak, bununla birlikte Kuveyt'in dünya pazarına tahmin edilenden hızlı bir şekilde geri dönmesinden ve Eski Sovyet Cumhuriyetlerindeki gerek gayri safi tüketimde gerekse üretimdeki istikrarsızlıklardan kaynaklanan problemler, son yılın fiyat hareketlerini daha iyi açıklamaktadır.

Kuveyt'in üretimi 1991 yılında neredeyse sıfırdı. Bugün ise 1990 Ağustos'undaki Irak işgalinden önceki üretim seviyesine rekor bir sürede erişmiştir. Eski Sovyet Cumhuriyetlerinde üretiminin neredeyse durması ise, tüketimin de hemen hemen durması yüzünden, fiyatları etkilemedi. Kuveyt'in üretimindeki artışın fiyatları düşürmemesi için ya dünya talebinin hızla artması ya da diğer OECD ülkelerinin üretimi aynı oranda kısmaları gerekmektedir. Bu iki koşuldan hiçbirisi gerçekleşmemiş ve fiyatlar Temmuz 1992 ile Aralık 1992 arasında % 10 civarında düşmüştür. OPEC'in Kasım ayında koyduğu üretim kotası ve 1993 Şubat'ında kararlaştırdığı üretim sınırlanması, dünya talebinin artmasına kadar fiyatların hızla düşmesini engelleyebilecektir. Bu hipotez tabii ki ancak Irak'a uygulanan ambargonun devam etmesi durumunda geçerlidir.

İhracatı esas olarak temel maddelerden oluşan Sahra'nın güneyinde kalan Afrika ülkeleri, yine, fiyatların gelişiminden en çok etkilenen bölgeyi oluşturmaktadr. Doların, Avrupa paraları ve Japon yeni karşısında değer kaybetmesi (- % 10) temel ürünlerin fiyatları dolara tabi oldukları için, bu ülkelerin ihracatlarının satın alma gücünü azalttı. Sonuçta, bu ülkelerin ticaret hadleri, 1990 ve 1991'deki % 5'lik bir gerilemeden sonra 1992'de de % 6 oranında düştü. Buna karşılık, Amerikan dolardaki bu düşme daha çok dolara göre belirlenen kur politikalarına tabi olan sanayi ürenleri ihracatçısı ülkeleri olumlu olarak etkiledi. Aynı şe-

kilde Asya ülkeleri ve Latin Amerika ülkeleri, diğer koşullar sabit kaldığında, Japon ve Avrupalı üreticilere göre daha iyi bir rekabet gücü elde ettiler.

II. Finansal Koşulların İyileşmesi

Geçen yılın karamsar öngörülerinin tersine, finansal araçlarda bir yetersizlik (credit crunch) söz konusu olmadı, tersine, faiz oranlarındaki düşme, Üçüncü Dünya ülkelerinin borçlarındaki azalma ve iktisadi daralma nedeniyle, finansal koşullarda bir iyileşme yaşandı.

Öte yandan, gelişmekte olan ülkelerin içinde yaşadıkları dış koşullar göz önüne alındığında, Amerika'da kısa vadeli faiz oranlarının aşırı düşmesi, 1991-92 konjonktürü ile 1980-82 konjonktürü arasındaki temel farklılığı oluşturmaktadır. Bu düşme -1989 yılının ilk üç ayı ile konjonktürün dönmeye başladığı 1992 sonbahar arasında neredeyse 7 puanlık- borçlarının büyük kısmını değişken kurdan Amerikan dolarına bağlayan ülkelerde ötemli bir döviz tasarrufu ile sonuçlandı. Bu türden banka alacakları 400 milyar dolar civarında olduğuna göre, Amerika'nın kısa vadeli faiz oranlarında her bir panlık düşmenin, belli bir gecikmeyle bu ülkelerin faiz ödemelirene yansıyacağı ve altı ay sonra 4 milyar dolarlık bir hafiflemenin ortaya çıkacağı söylenebilir.

Yukarıda değinilen borçların neredeyse yarısından çoğuna tek başına sahip olan Latin Amerika, bu hafiflemeden önemli ölçüde faydalandı. Aynı zamanda, bu bölgedeki birçok devlet (Meksika, Venezuella, Kosta Rica, Uruguay, Arjantin), Brandy Planı çerçevesinde, dış boruç servislerinde indirimi öngören anlaşmaları imzalamayı ve sonuçlandırmayı başardılar. Banka alacaklarına ilişkin faiz oranlarının ve/veya bunların nominal değerlerinin indirilmesine izin veren bu anlaşmalar, bunlardan yararlanan ülkelere (Filipinler, Nijerya) son derece olumlu etki yaptı. Latin Amerika ülkeleri için dış borç faizi ödemeleri, 1988'den 1992'ye, ihraç edilen mal ve hizmetlerin değerinin % 24'ünden % 16'sına düştü. Bununla birlikte, Sahra'nınğüne-

yindeki Afrika ülkeleri için, 1986 yılından beri bazı sanayileşmiş ülkelerin resmi alacaklarını hafifletmelerine karşın, faiz ödemelerinde bir azalma olmadı ve ihracat gelirinin % 10'u olarak sabit kaldı.

Dolar bölgesinde sermayenin değerinin düşük olmas ve Brandy planından yararlanan ülkelerin bir kısmının yeniden güvenilirlik kazanması, bu ülkelere yönelik önemli bir finansal plasman akımını teşvik etti. Bu finansal akım daha çok, önceleri bu ülkeden dışarı kaçan sermaye ya da yabancıların yaptıklarıyatırım ve plasmanlardan oluşmaktadır. Doğu Avrupa'da bir geçiş dönemi yaşayan ülkelere somut bir finansman akışı olmadığı için, daralma dönemindeki sanayileşmiş ülkelerde ortaya çıkan tasarruf fazlası, nekahat döneminde olan Latin Amerika ülkeleri ve hızlı büyüme gösteren Asya ülkelerine rahatça yerleşti. Özellikle, gelişmiş ülkelere yönelik uluslararası yabancı yatırım akımları, 1989-1990 yıllarında yılda 19 mlilyar dolar iken, 1991-1992t yıllarında 33 milyar dolara çıkarak, hayret verici bir artış göstermiştir. OECD ülkelerinde yatırımların artması yönündeki beklentiler 1994 yılında daha canlı finansal yönelimler yaratabilir.

III. Latin Amerika Güven Tazeliyor

İki yıldır bölgenin özgün çizgisi, yoğun sermaye akmına dönüşen artan bir güven tazeleme, yatırımların artması (GMSH'nın 2-3 puanı düzeyinde) ve büyüme hızının dikkat çekici bir şekilde yükselmesi olarak ifade edilebilir. Gerçekten, 1992 yılında, Latin Amerika 40 milyar dolarlık dış finansman ve doğrudan yatırımdan yararlandı. 1993 yılı için de yine aynı rakamlar beklenmektedir. Bugüne kadar felakete uğramış böyle bir bölge için birdenbire ortaya çıkan bu hayhranlıkn, öncelikle enflasyona karşı savaş ve bütçe açıklarının kapatılması konusunda hayhret verici sonuçlar doğurmuştur. 1992 yılında enflasyonun % 1150'ye ulaştığı Brezilya'nın dışında (bölgedeki üretimin % 54'ünü gerçekleştirmektedir) birçok ülkede enflasyon geriledi. Bugün enflasyon, Meksika, Şili ve Arjantin'de % 20'nin altın-

dadır. Böylece enflasyon Brezilya dışında, bölgenintümü için 1990'da % 900 düzeyinde iken 1992'de % 22'ye düşmüştür. Aynı zamanda 1991 ve 1992'de büyüme hızı % 4,5 olarak gerçekleşmiştir. Sadece Brezilya 1992 yılında da bir daralma yaşamıştır, ama 1993 yılının başından beri çok güçlü bir genişleme dönemine girmiştir (ilk üç ayda % 17). Bununla birlikte bu canlanmaya ayda % 30'luk bir enflasyon ve artan bir kamu açığı eşlik etmektedir.

Borç indirimi anlaşmaları, paranın değer kaybedeceği yönündeki beklentileri kırarak, enflasyonun yenilmesinde başarılı bir rol oynadı. Böylece ödemeler bilançosunda istikrarı mümkün klan bu anlaşmalar, nominal ya da reel dolar kurunun yerinde saymasını sağladı.

Oysa bu tür bir gelişmeyi şimdiye kadarortaya atılan ve alşılmış fikirlere uymayan planlardan hiçbiri gerçekleştiremişti. Aynı zamanda, büyük bir kısmı kamuya ait olan dş borç servislerinin azaltılması, kamu borçlarıyla ilgili faiz ödemelerini azalttı ve böylece devletin finansman ihtiyacını hafifletti. Devalüasyon beklentisinin olmadığı durumlarda, ABD'deki faiz oranlarının düştüğü ölçüde yerli finansal pazarlara plasmanlar yapmak gittikçe daha çekici hale geldi.

Bu ülkelerde ikamet edip yurt dışında tasarrufları olanlar, sermayelerini ülkeye geri getirmeye başlarlarken, banka alacakları ile ilgili ikinci el pazarın sunduğu olanakları geniş olarak kullanan yabancı firmalar, son derece avantajlı bir şekilde özelleştirme programlarına katılabildiler.

Bununla birlikte, sorunlar henüz tümüyle bitmedi: Sermaye akımı iç talebi derhal artırdı ve dış ticaretin serbestleşmesiyle beraber, bu talep büyük oranda ithalat ile karşılandı. 1983 yılında neredeyse kapanan cariişemler açığı, 1992 yılında, Arjantin'de GSMH'nın % 3.5'ine ve Meksika'da % 6.5'ine ulaştı. Bunun doğuracağı ilk sonuç devalüasyon kaygılarına yol açmasıdır ki, bu, karşı konulmadığı takdirde, anti enflasyonist bütün araçların etkisini silip süpürebilir. Şüphesiz bu açıkar bugüne kadar sorun çkmadan finanse edilebildi, ama bu ülkelere giren sermayenin büyük bir kısmının spekalütif amaçlı oldukları düşünülürse, bu yi-

ne de önemli bir tehlike belirtisi olabilir. Demek ki 1993 ve 1994 yılında kur politikası makroiktisadi politikaların temelini teşkil etmeye devam edecek ve eğer paranın değerinin korunması faiz oranlarnın artırılmasını gerekli hale getirirse yeni canlanma dönemine girilmesini yavaşlatacaktır.

IV. Uzak-doğu: Dışa Açılma Devam Ediyor

Aşırı nüfus sorunlar, siyasi rejimlerinde ve iktisadi sistemlerindeki büyük farklılıklar tamamen heterojen bir niteliğe sahip olan Uzak Doğu'yu, diğer gelişmekte olan bölgelerden net bir biçimde ayıran taraf, buradaki ülkelerin ekonomik başarıya doğru beraberce gitmeleridir. Kişi başına GSYİH büyüme hızı bakımından diğer blgelerle bu bölge arasında ortaya çıkan uçurum, 1974-1983 döneminde yılda 3-4 puanlık bir düzeydeyken, 1984'ten itibaren yılda 5-6 puana çıkmıştır. Asya'nın ünlü yeni sanayileşmekte olan ülkelerine (YSÜ: Güney Kore, Tayvan, Singaur, Hong Kong) bundan böyle Tayland, Malezya, Endonezya ve Çin de katılmaktadır.

Gerçekten de bu son gruptaki ülkeler de ekonomilerini benzer bir yola sokmuşlardır. Bu yol, yüksek oranda iç müdahaleye dayalı olarak dünya ekonomisi ile dinamik bir bütünleşme şeklinde ifade edilebilir. Enflasyonun denetim altına alınması ve kamu finansmanının iyi düzenlenmesi ile bu ülkeler, çabalarnının en önemli kısmın, ilerki yıllarda hızlı büyümeyi sürdürmelerine izin verecek yapısal reformlara ayırabileceklerdir.

Bu reformlar, ilgili ülkenin siyasal hedef ve yönelişlerine ve dünya ekonomisiyle nispeten erken ya da geç bir biçimde bütünleşme politikaları benimsemelerine göre değişik nitelikte olabilir. Örneğin ilk kuşak YSÜ genel olarak iki tür sorunla karşı karşıya kalmıştı. Bir yandan ihracata daha az dayalı bir müdele geçme ve daha çok iç talebi tatmine yönelme (Güney Kore ve Tayvan), diğer yandan soğuk savaş ve kolonizasyon sıkıntılarının ortadan kaldırılması (Hong Kong, Güney Kore ve Tayvan) gerekmişti. 1989 yılından beri paralarının dolar karşısında değer kazanması

(Hong Kong'un dışındı) bu ülkelerde büyümeyi kolaylaştırdı ve teşvik etti. Toplu pazarlığı öğrenmenin, düşünüldüğünden daha zor olduğu Güney Kore'de, 1993 yılının ilk üç ayında, bir daralma ortaya çıktı. Bu ülke ile Çin ve Kzey Kore arasındaki siyasi ilişkilerin çok hassas olması, gelecek yıllarda da etkisini hissettirecektir. Ayrıca, 1997 yılında Hong Kong'u da içine alacak olan Çin, Tayvna ile "yeniden birleşme" niyetinden de vaz geçmişe benzemiyor. Bu ise Tayvan'ın silahlanma faaliyetlerini artırmasını neden oluyor. Çin ekonomisinin tamamına yayılmakta olan piyasa mekanizması, büyümeyi yeniden harekete geçirdi ve büyüme oranı 1992 yılında % 12'ye ulaştı. Bununla birlikte, içinde bulunduğumuz yıllarda iktisadi faaliyetlerin çığrından ıkmış olması, geçmişte girişilen çok sert bazı istikrar önlemlerini kısa dönemde yeniden gerekli kılabilir.

Uluslararası talebin tekrar artması ve Japon yeninin değer kazanması yüzünden ihracatın olumlu etkilenmesi nedeniyle, bu bölgenin diğer kısmlarında da iktisadi canlanma devam edecektir.

V. Mağrip-Yakın-Doğu: İstikrar Arayışı

Döviz gelirlerinin, esas itibariyle hâlâ petrole bağımlı olduğu bu bölgede, iktisadi faaliyetlere temel ivmeyi, piyasaların içinde bulunduğu petrol konjonktürleri kazandırmaktadır. Petrol fiatlarında 1994 yılında beklenen artış -eğer Irak paara girmezse- ve ihracat hacmindeki genişleme, 1992 ylındaki aradan sonra, ithalat artışına izin verecektir. Cezayir gibi 60'lı yıllarda elde ettiği olağanüstü kaynaklardan yararlanmayı bilememiş ülkeler, temel üretim alanlarını çeşitlendirememişlerdir. Bu nedenle, 1986 yılında petrol fiyatlarındaki ani düşüşten kaynaklanan daralma bu tür ülkelerde hâlâ etkisini sürdürmektedir. Bu iktisadi güçsüzlüğe, birkaç yıldan beri, hızlı nüfus artışına sahne olan bazı ülkelerdeki siyasal istikrarsızlık da eklenmektedir. Bu durum, söz gelişi Mısır örneğinde olduğu gibi mevcut siyasal rejimlerin sertleşmesiyle ve dışarıdan işgücü ithal eden ülkelerde (Körfezdeki petrol monarşileri gibi) bölgeiçi göçle-

re (nüfus hareketlerine) karşı gittikçe daha kısıtlayıcı bir tavır benimsenmesiyle sonuçlanıyor. Ayrıca, bölgedeki göçler araszındaki düşmanlık ve Körfez Savaşı'nın henüz kapanamayan izleri, yoğun bir silahlanma yarışını güçlendirmekte, bu da uzun vadeli büyüme olanakları üzerinde ağır bir yük oluşturmaktadır. Bununla birlikte, Arap-İsrail anlaşmazlığını çözme arayışları bu karamsar tabloyu değiştirebsilir; b.öylece bölgenin yıkılmış ya da cılız ekonomileri için yeniden inşa çabalarına yol açabilir. BERD modeline dayanarak bölgesel bir finansman kurumunun oluşturulması, bu bakış açısından, dünyanın bu bölgesinde gelişmenin başlaması için çok değerli bir katkıda bulunacaktır.

VI. Sahara'nın Güneyindeki Afrika: Kötüleşme Devam Ediyor

Kara Afrika'da kişi başına gelir, 1992 yılında bir düşüşe sahne oldu. Aslında bir çöküşü andıran bu gerileme eğilimi, 20 yıldır devam ediyordu. Bu felaket senaryosuson yıllarda, AIDS hastalığının yayılması ile oluşan trajediye, artan iç savaşlar ve açlığın eklenmesiyle, uluslararası düzeyde çok daha göze batar hale geldi. Tabii, IMF'nin 1993 ve 1994 yılları için büyüme hızının artacağı şeklindeki tahminleri, bu koşullarda sadece bir temenni niteliği taşımaktadır. Gerçekten IMF ve Dünya Bankası'nm himayesinde yürütülen yapısal değişim poltikalarının ne kadar başarılı olduğu çeşitli raporlarda övülmüş olsa da genellikle, bir sonraki yıl için beklenen iktisadi düzelmeyi, gelişmeler, her seferinde boşa ıkarmıştır. Bu politikalar, burada, devletin aşırı müdahaleci olduğu teşhisine dayanarak oluşturulmuştur. Ama yine de bu teşhis, bölge ülkelerinin çoğunda, gittikçe daha aşikâr bir biçimde kendini hissettiren, devletin eksikliği gerçeğini saklamaya yetmiyordu.

Çeviren Nurhan Yentürk

Bibliyografya

IMF, World Economic Outlook, Mayıs 1993.
OFCE, Departement des diagnostics, Cahier graphiques mensuel, Nisan 1993.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
DOĞU AVRUPA'DA PİYASA EKONOMİSİNE GİRİŞ ÇABALARI

Dominique Pianelli

Piyasa ekonomisine geçmeyi amaçlayan iktisadi politikanın ilan edilişinin üzerinden üç yıl geçtiği halde Doğu Avrupa ülkelerinde, üretim düzeyi hâlâ 1989 yılının çok gerisindedir. Bununla birlikte, 1992 yılına ait iktisadi göstergeler, bazı alanlarda gerilemenin azaldığını, hatta kimi alanlarda umut verici işaretlerin belirdiğini göstermektedir. Öte yandan, yine de geçiş süreci henüz tamamlanmış bulunmaktan uzak olduğu gibi, iyileştirme çalışmaları hâlâ zayıf temeller üzerinde sürmektedir. İlerlemelerin güçlendirilmesi, Batı'nın, özellikle bu ülkelerde, pazarlarını açmak, doğrudan yatırımlarda bulunmak ve dolaylı devlet yardımları yapmak suretiyle üstleneceği role bağlıdır.

I. Şaşırtıcı Bir Gerileme

Büyüme ve istikrarsızlığı ifade eden göstergeler, 1991'-de olduğu gibi 1992 sonlarında da, iktisadi durumun hâlâ piyasa ekonomisine geçişi benimsemeden önceki döneme oranla, oldukça kötü olduğunu ortaya koymaktadır: Ülkelere göre GSYİH, 1989'daki düzeyinin hemen hemen % 70'i ilâ % 80'i düzeyindedir. Sınai üretim ve yatırımlar ise eski döneme oranla daha fazla azalmıştır Reel ücretlerin % 10 (Macaristan'da) ilâ % 40 (Bulgaristan'da) arasında değişen oranlarda düşürülmesinden dolayı, iç talepte büyük bir daralma meydana gelmiştir.

İstikrarsızlık göstergeleri de aynı yönde bir değişik göstermektedir: Üç yıllık birikimli enflasyon oranının en düşük olduğu ülke Çekoslovakya olup (% 92), en yüksek olduğu ülke, % 1500 ile Polonya'dır. Sosyalist ekenomide

resmi olarak rastlanılmayan işsizliğe gelince, 1992 sonu itibariyle Bulgaristan'da çalışan nüfusun % 15'ine, Çekoslovakya'da % 5'ine ulaşmıştır.

Bu duruma yolaçan faktörlerin en önemlileri, reformların etkisiyle ekonominin işleyişindeki tutarlılığın kaybolması, sosyalist bloğun parçalanması ve istikrar politikalarıdır.

Sosyalizmden piyasa ekonomisine geçmek için, ilk adım olarak, henüz tümüyle sona ermemiş olan merkezî yönetim sistemini ve tabiî kaynakların merkezden dağıtılasım öngören mekanizmayı yıkmak gerekir. Merkezî karar sisteminin ortadan kalkmasıyla doğan boşluk ise, çeşitli iktisadi karar birimleri tarafından farklı şekillerde doldurulmuştur. Bu aşamada, işletmelerdeki eski yönetim anlayışının, perakende ticarette ve hizmetlerdeki yetersizliği ortaya çıktı ve bu alanlarda yeni sisteme uyum genelde sağlandı. Buna karşılık, büyük sınai işletmelerde, iktisadi karar birimleri tüm eski yönetim ilkelerini terk ettiklerinden, deneyimsizliklerinin de etkisiyle, her zaman yeni iktisadi faaliyet koşullarına tam olarak uyum gösteremediler. Daha önce önemli bir yönetim yeteneğine sahip olmayan işletme yöneticileri, birdenbire ve hiç de hazır olmadıkları halde, işletmenin yönetim sorumluluğunu üstlenmek zorunda kaldılar.

Ardından, sosyalist bloğun çöküşü, bölge içi mal mübadelelerini üç yılda yarı yarıya azalttı ve bölgesel ilişkilerin kopması, ülkelerin iktisadi dokuları üzerinde doğrudan etkilere yolaçtı. Bu etkiler özellikle, Sovyet pazarına yönelik faaliyetleri de ayakta duran dev işletmelerin bulunduğu sektörlerde daha çarpıcıdır.

Son olarak, istikrar politikalarıyla, bir yandan fiyatların serbest bırakılması yüzünden reel gelirlerin azalması, diğer yandan, üretim sübvansiyonlarının azaltılması ve kredi kısıtlamalarının yolaçtığı arz ve talep üzerindeki sınırlamalar, durgunluğun artmasına neden oldu. Bu arada enflasyon oranlarının bir ülkeden diğerine farklı olması ve farklı serbest fiyat politikalarının uygulanması, büyük ölçüde bu ülkelerde önceden varolan dengesizlik unsurlarının boyutlarının ve ücret katılıklarının farklı olmasından kaynaklan-

maktadır. Öyle ki, Çekoslovakya'daki enflasyonun nispeten hafifletilmesi, bir ölçüde, gelirler politikasında yapılan gelir artırıcı değişikliklerle birlikte gerçekleştirilmiştir. Arz üzerindeik kısıtlamalara gelince, üreticileri teşvik eden çok sayıdaki olanak ve araçların sınırlanmasından doğan boşluğu, üreticilerin, bizzatkendisi de çeşitli kısıtlamalara maruz kalan ve henüz emekleme döneminde bulunan bankacılık sistemi ile doldurmaları mümkün olmadı.

II. Göreli İyileşmeler

İstikrar politikaları iktisadi durumu bozmakla birlikte, kimi alanlarda olumlu bazı etkilerde de bulundu. Gerçekten bu ekonomilerde, 1992'den beri hem yapısal, hem de konjonktürel iyileşmeler görülmektedir.

Konjonktürde görülen iyileşmelerin bir göstergesi, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin büyüme oranlarında 1992'nin, 1991'e göre daha başarılı gemesidir. Mesela Polonya örneğinde de -istikrar politikalarının en olumlu sonuç verdiği ülke-, çeşitli iyileşmeler görülmüştür. Üç yıllık geçiş döneminden sonra, Polonya'da GSYİH için pozitif büyüme oranı gerçekleşmiştir.

Bu ülkede, 1990'ın % -12'lik ve 1991'de % -8'lik büyüme oranlarından sonra, 1993 yılı için yapılan tahminlerde % + 0,5 ile % + 2'lik bir düzeye ulaşılacağı öngörülmektedir. Tarımsal üretimde görülen % 12'lik gerileme gözönüne alındığında, bu gelişme daha da umut verici olmaktadır. Polonya'nın sınai üretimi, geçtiğimiz iki yılda yaşanan % 24'lük ve % 12'lik düşüşlerden sonra 4 puanlık bir büyüme sağlamıştır.

Diğer ülkeler, GSYİH'da görülen gerilemeleri yarı yarıya düşürmüşlerdir. Macaristan ve Çekoslovakya'da 1991'de % -12 ve % -15 olan büyüme oranları 1992'de % -5 ve % -7 olmuştur. Bu ülkelerin sınai üretimleri ise, 1991'de % 19 ve 23 oranında gerilemişken 1992'de bu gerileme % 9 ve % 12'ye düşmüştür. Buna karşılık, Romanya'da, iktisadi faaliyet ilk defa % 15 düzeyinde gerilemiştir. Son olarak eski SSCB'nin bütün devletlerinde bunalım derinleşmiştir.

Öte yandan Romanya ve Eski SSCB hariç enflasyonun hızında belirgin bir düşüş görülmektedir. Gerçekten Polonya'da 1991'deki düşüş eğilimi sürmüş ve enflasyon oranı 1990'da yaklaşık olarak % 600, ardından 1991'de % 70 iken 1992'de % 40'a gerilemiştir. Kaldı ki pek çok ülkede, büyük bir katılıkla sürdürülen bu gelirler ve kredi politikaları, hiç kuşkusuz, tarım sektöründe yaşanan zorlukların yarattığı enflasyonist baskılar olmasaydı daha iyi sonuçlar verebilirdi.

Bununla birlikte, görülen iyileşmeler ihracata da duyarlıdır. Macaristan ve Polonya'nın toplam ihracatlarında en azından % 10'luk bir artış gözlemlenirken, OECD ülkelerine olan ihracatları daha da hızlı artmıştır (Macaristan'ın % 12, Polonya'nın % 16). Çekoslovakya ise, yalnızca OECD ülkelerine olan ihracatını artırmıştır, fakat bu artış % 40'ın üzerinde gerçekleşmiştir! Bu durum Bulgaristan için de geçerlidir (% 27). Yalnızca BDT SSCB'nin 1991 yılında gerçekleştirdiği ihracattan daha düşük seviyede kalmıştır.

İhracatta gözlenen bu büyük başarı, Doğu-Batı arasındaki kurumsal yakınlaşmayı yansıtmaktadır. Gerçekten AET ile işbirliği antlaşması ve ardından EFTA ile yapılan serbest mübadele anlaşması güçlü bir başlangıç ivmesi yaratmış gibi gözükmektedir. Ancak bu etki uzun sürmeyebilir. Zira daha önce bu alanda görülenler, Batı Avrupa pazarına açılma isteğinin siyasi iktidar tarafından zayıflatıldığını ve izlenen döviz kuru politikası sonucunda birkaç Doğu Avrupa malında fiyat rekabetinin göreli olarak yitirildiğini ortaya koyan bazı göstergelerden ibaretti. Bununla birlikte, en iyi ihracat performansına sahip ülkelerde bile, aynı derecede bir düzelme görülmedi. Dış ticaret fazlasına sahip BDT dışında kalan bütün Doğu Avrupa ülkeleri, özellikle de Çekoslovakya ve Romanya, ilk defa bu yıl, OECD ülkelerine karşı dış ticaretlerinde açık verdiler.

Özelleştirme ve iktisadi faaliyet koşullarındaki değişim süreci de henüz yeterince güçlenmemiştir. Her ne kadar, özelleştirmede kat ettikleri yol farklı düzeylerde bulunuyorsa da, Doğu ve Orta Avrupa ülkelerinin tamamı ve Eski SSCB devletlerinin tamamına yakını, hiç olmazsa temel il-

keleri, bir ölçüde de yasal çerçeveyi daha şimdiden benimsemişlerdir. Burada geçiş sürecinin başlangıcından beri sürekli gündemde olan iki olguyu belirtmek yerinde olur: Bunlardan ilki, kimi kez önemli seviyede olmak üzere, özel sektöre tüm iktisadi faaliyet alanlarında yardım edilmesi; ikincisi, kamu sektöründe özelleştirmenin başlatılması.

Ulusal ölçekte yapılan tahminlere göre, özel sektörün ekonomideki payı, Polonya'da % 45'i, Macaristan'da % 30'u, Çekoslovakya'da % 20'yi geçmiş, Romanya'da hemen hemen % 20'ye, Bulgaristan'de ise % 10'a ulaşmıştır. Özelleştirmenin en yoğun biçimde gerçekleştirildiği sektörler, perakende ticaret ve inşaat faaliyetleridir. Özelleştirme sürecinin çok daha yavaş ilerlediği sınai sektörlerde ise yine de, özel sektöre ait iktisadi birimlerin katkıları artmaktadır. Örneğin bunlar, Polonya'nın sınai üretiminin % 30'unu gerçekleştirmektedirler

Fakat, özelleştirme sürecinin en fazla ilerlediği ülke Macaristan'dır. Gerçekten, bu süreç, Macaristan'da kamu hisselerinin satışı, Çekoslovakya'da ise halka blok satışlarla 1992'de ivme kazanmıştır. Buna karşılık, Polonya'da, kamu sektörünün özelleştirilmesi, iktidarı paylaşan geniş koalisyonun anlaşma metni çerçevesinde, çok sayıda siyasal gücün yarattığı engeller yüzünden geç kalmıştır.

Ekonomide uygulanan özelleştirmenin yanısıra, iktisadi faaliyetlerin niteliğinde de kayda değer değişiklikler olmuştur. Henüz, piyasa mekanizmasının tam olarak yerleştiği söylenemezse de, liberalleşmenin ve istikrar politikalarının sonucunda, iktisadi karar birimlerinin, davranışlarını ticari bir zihniyete uyarlamaya başladıkları ve bunun da sosyalist ekonomiden kopuşu getirdiği söylenebilir.

Böylece, özellikle yatırım ihtiyacı düşük olan buna karşılık hızlı gelir akışı sağlayan sektörler -ticaret, dağıtım-, kamu sanayii sektörü de dahil, özellikle gelişme göstermişlerdir.

Bu toplumlar tarafından katedilen mesafe önemli olmakla birlikte henüz sona ermiş değildir; bu nedenle büyüme ve istikrara kavuşma şansı hâlâ sağlam temellere dayanmamaktadır.

III. Süregelen İstikrarsızlığın Kaynakları

Geçiş sürecine yönelik tehditler, esas olarak, makroekonomik dengelerin zayıflığından ve yeniden yapılanmanın uzun bir süreye ihtiyaç duymasından kaynaklanmaktadır.

Bu ülkelerde yetersiz iç talep olgusunun süreklilik kazanma ihtimali karşısında, geriye büyümenin tek itici gücü olarak ihracat kalmaktadır. Gerçekten de OECD pazarında, AET pazarında ve daha çok da Almanya piyasasında gözle görülür gelişmeler vardır. Bununla birlikte, Doğu Avrupalıların ihracat perspektifleri, Almanya ve Batı Avrupa'da görülen büyümeyi yakalamalarını sağlayan hırsı sürdürmektir. Öte yandan, Batı Avrupa'nın iktisadi faaliyetlerindeki yavaşlama, Doğu Avrupa mallarına yönelik talebi doğrudan etkileyecek bazı korumacılık tedbirlerini canlandırabilir. Gerçi, Doğu Avrupa mallarında, ucuz işgücünden kaynaklanan maliyet avantajı devam ettiği sürece, bazı sektörler de AET için duyarlılıklarını korumaya devam edeceklerdir. Mesela Bulgaristan, Macaristan ve Polonya'nın AET'ye ihracatlarının % 20'den fazlası tarım-gıda ürünlerinden oluşmaktadır. Bulgaristan ve Çekoslovakya'nın ihracatlarının % 10'undan fazlası demir kökenli ürünlere dayanmaktadır. Bulgaristan, Macaristan, Polonya ve Romanya ihracatlarının % 10 ile % 20 arasında kalan bir kısmını da tekstil ürünleri oluşturmaktadır.

Bütün bunlara, bir de içerideki toplumsal ve ekonomik istikrarsızlık risklerini eklemek gerekmektedir. Mesela zaman zaman dikkati çekecek ölçülerde yükselen işsizliğe rağmen, planlama düzeyinde bile, ekonomi üzerindeki işsizlik baskısını azaltacak yeni istihdam olanakları yaratma konusunda hiçbir girişim yoktur. Emeğin verimliliğinde belirgin bir artış sağlamak zorunluyken, en azından Batı ölçülerine oranla önemli bir işgücü fazlası, yani gereğinden çok insan istihdam etmek hâlâ sürmektedir. Mesela bugüne kadar, sanayide istihdam, genel olarak üretimdeki gerilemeden daha düşük oranda azalmıştır. Üstelik, bazı ülkelerde, iflas kararlarının uygulanması, eğer bu yönde bir karar alındıysa, istihdam üzerinde, bölgelere ve sanayi kollarına göre

değişmekle birlikte hissedilir bir etkide bulunacaktır. Devlet, işsizlik probleminin doğurduğu sorumluluğu üstlenerek işsiz kalanlar için bütçeden bir pay ayırmıştır. Bu zorunlu harcama, kuşsuzuz, zaten yeterince hassas durumda olan bütçe açığını artıracaktır.

Bu arada, enflasyonist baskılar da artabilir. Her şeyden önce, henüz hiçbir ülke ne fiyatları tam olarak serbest bırakabildi ne de vergi sistemini modernleştirebildi. Buna ek olarak, ücretliler, giderek reel gelirlerinin düşmesine karşı çıkmaktadır. Hâlâ önemli düzeyde bulunan üretimdeki yoğunlaşma, işçilerin örgütlenme yeteneklerinin ve mücadele güçlerinin artması için uygun koşullar sunmaktadır. Son olarak, yeniden iç talebe dayalı bir ekonomi oluşturma düşüncesi henüz ortadan kaldırılamamıştır.

Bu istkrarsızlık unsurları hâlâ yapılması gereken reformlar olduğunu göstermektedir. Bugün Doğu Avrupa ülkelerinin gündeminde üç önemli sorun yer almaktadır: özelleştirme, mali kesimde reform, kamu sektöründe yönetimin karar alanının tanımlanması. Özelleştirme, teknik ve hukuki özelliklerinin karmaşık yapısı dolayısıyla yavaş işleyen bir süreçtir. Aynı zamanda, başvurulabilecek ulusal sermaye kaynaklarının yetersizliği dolayısıyla, yabancı sermayenin davet idilmesini gerektirir. Oysa, yatırıma yönelik sermaye akımı, toplumsal, politik ve ekonomik beklentilerin etkisi altındadır. Ayrıca güvenilir bir bankacılık sistemi ve oturmuş bir finansal piyasa olmaksızın özelleştirme tüm etkinliğini yitirebilir. Bütün bunlara rağmen, Macaristan ve son zamanlarda da Bulgaristan özelleştirme amacıyla hisse senedi satışı yolunu benimsemişlerdir. Bu iki ülkenin dışında kalanlar ise, mülkiyetin bir bölümünü halka satmayı tercih etmişlerdir (bu yol, blok satışlar yoluyla özelleştirme olarak adlandırılır). Bu son durumda, bu sermayeninyönetim şekli ülkeden ülkeye farklılaşmaktadır. Polonyalılar, a priori, yatırım fonları yolu ile yönetimi tercih etmişlerdir. Çekler ise, yönetimde etkinliği artırabilmek için sermayenin yeniden yapılanmasına benzer çözüm yolları bulmuşlardır.

Fakat hangi çözüm yolu önerilirse önerilsin, hiçbir ülke

kendi bankacılık sisteminde yapacağı reformda, geçmiş dönemden miras kalan, müşterilerin ödeme gücünü düşünmeden kredi veren yaklaşımı terk etmeden, yani şüpheli alacakları dikkate alan seçmeci yaklaşımı yerleştirmeden, başarıya ulaşamaz. Fakat bu reformları, iktisadi modernleşmenin finansmanında itici güç olarak kullanabilmek için, yapılacak işlemlerin kârlılığını belirleebilen, risk hesaplarını yapan uzman kadrolarla çalışmak gerekir. Eski sosyalist bloğun "en iyi finansçıları" olarak adlandırılan Macarlar bile henüz ticari bankaları ile işletmeleri arasında etkili bir işbirliği oluşturamamışlardır. Macaristan ve Polonya, 1993'ün başından itibren bu sürece uyum yolunda kararlı olduklarını ortaya koymuşlardır.

Sonuç olarak, bu ülkeler için esas sorun, özelleştirmeden öte ister devlet mülkiyetinde olsun ister özel mülkiyette olsun, işletmeleri rekabet edebilir hale getirmektir. Bu yaklaşım, devlet mülkiyetindeki şirketlerin yönetiminin, daha geniş anlamda düşünüldüğünde ise sanayi politikasının modernleştirilmesi sorununu gündeme getirmektedir.

IV. Batı'nın Rolü

Batı'nın, Doğu Avrupa'da üstlenmesi gereken bir rol vardır. Bu rolün hem ekonomik hem de politik olarak sağlayacağı getiriler çok önemlidir. Yeni açılan pazarlar, bu ülkelere aktarılan tecrübe, finansal araçlar ve işletmeler, milyonlarca yeni tüketicinin ödeme gücüne kavuşması ile iktisadi gelişme koşullarının sağlamlaştırılmasının başlıca araçlarıdır.

Batılı girişiciler bu pazarlar ile ilgilenmektedirler: Örneğin, 1992 yazında açıklanan yabancı seramye yatırımları -ki bunlar tamamen gerçekleşmemiştir- 13 milyâr dolar civarındadır. Bu yatırımların ülkelere dağılımı ise eşitsiz biçimde gerçekleşmiştir: Macaristan % 30, eski SSCB % 30, Polonya % 10, Çekoslovakya % 8, ve Romanya % 4. Macaristan ve Çekoslovakya'da 1992'de görülen bu yatırım artışı, bu ülkelerde sağlanan olumlu gelişmelerden ve Çekoslovakya'nın bölünmesinden sonra yabancı sermayenin Polon-

ya'dan bu ülkelere yönelmesinden kaynaklanıyor olabilir. Sözkonusu yabancı yatırımlarda görülen ekonomik etkinlik, en azından birkaç ülkede ve otomotiv sanayii, turizm gibi birkaç sektörde belirgin hale gelmektedir. Yine de, bu gelişmeler Doğu Almanya dışındaki bütün ülkeler ve sektörler için sınırlı kalmıştır.

Doğrudan yatırımların yanısıra çeştli yardımlar da sözkonusudur. Yapılan yardımların temel amacı, bu ülkelere en alt seviyede de olsa bir ödeme gücü sağlamaktır. Yardımlar, ya vergi indirimi ya da risk unsuru bakımından olağan sayılamayacak sermaye ortaklıkları biçiminde gerçekleştirilmiştir. Bu yardımların ardından bir sermaye transferi sözkonusu olabilir. Fakat bu sermaye transferi, tamamen ya da kısmen karşılıksız değil, piyasa faiz hadlerinden sağlanan krediler biçiminde olmaktadır. Genel olarak bakıldığında, gerçekleşlen ödemeler vaat edilen yardımın bir bölümünü, tahminlere göre dörtte birini geçmemektedir. Bu oran dikkate alındığında, Doğu Avrupa ülkelerinin 1989-1991 dönemindeki yükselişleri, yapılan yabancı sermaye yatırımlarına -ülkeler arasında dengesiz olarak dağılmış yaklaşık 13 milyar dolar-, gerçekleşen bölümünü belirlemek imkânsız olsa da, denktir. Bu yatırımlar, hesaplama biçimine ve hesabı yapan kuruma göre, beş ilâ on yıl boyunca yıllık 50 milyar dolardan 300 milyar dolara kadar değişen ihtiyacı karşılamaktan uzaktır!

Doğu Avrupa ülkelerinde görülen iktisadi büyüme, Batı Avrupa'daki gelişme düzeyini yakalama açısından düşünüldüğünde, oldukça yetersiz gözükmektedir. Arzu edilen büyüme düzeyine erişilmesi, bugünkü iktisadi koşullar ve gelecekte beklenen ulusal ve uluslararası iktisadi faaliyet çerçevesi dikkate alınırsa kolay değildir. Yine de, en düşükyardım düzeyi ile en yüksek destek düzeyi arasında kalan bu büyük aralık düşünüldüğünde Batı'nın yapabileceği çok çeşitli girişimler vardır: İşbirliği konseyleri oluşturmak, teknik yardım, finansman olanakları yaratmak vb... Bu arada Doğu Avrupa toplumlarının göstermiş olduğu çabalar da oldukça önemlidir. Bu çabalarının karşılığını alamadığı takdirde insanların göstereceği tepkiler tüm kıta için zararlı

olabilir. Mesela 1992 boyunca yapılan kamuoyu araştırmalarında elde edilen sonuçlara göre, Macar, Polonyalı ve Rusların % 80'den fazlası ekonomik durumdan memnun olmadıklarını açıklamışlardır. Başkan Clinton'un Boris Yeltsin ile 4 Nisan 1993'te Vancouver'de yapılan zirvenin hemen öncesinde söylediği gibi: "Yapabileceğimiz her şeyi hemen şimdi yapmak zorundayız. Bunu sırf lütuf olsun diye değil aslında iyi bir yatırım olduğu için yapmalıyız".

Çeviren Haluk Levent*

Bibliyografya

Crosnier M. A., Broclawski J. P. ve Holcblat N., Tableau de bord économique 1992 de l'ex-URSS et des pays d'-Europe centrale et orientale, Le Courrier des pays de l'-Est, no 375, Aralık 1992.

Grosnier I. ve arkadaşları, Shared Aspirations, Diverging Results, WIW, no 191 ve 192, Şubat 1993.

Holcblat N., La transition vers le capitalisme en Europe centrale et orientale, Economie et statistique, no 260, Aralık 1992.

Birleşmiş Milletler, Commission économique pour l'Europe, Economic Survey of Europe 1992-1993, BM, New York, 1993.

(*) İTÜ İşletme Fakültesi Araştırma Görevlisi

BEŞİNCİ BÖLÜM
GATT ÇIKMAZDA MI?

Hervé Bonnaz

Amerika Birleşik Devletleri'nin teşvikiyle 1947 yılında kurulan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (İngilizce'de GATT), halen zor bir dönemden geçmektedir. 1986 yılında Punta del Este'de (Uruguay) başlatılan ve bu nedenle Uruguay Round adıyla anılan sekizinci görüşmeler dizisi, dünyanın en büyük iki ticari gücü olan Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa Topluluğu'nu karşı karşıya getirmektedir.

Aralık 1990'da Brüksel'de yapılan ve görüşmeler dizisini sonuçlandırmayı sağlayacak olan Bakanlar Toplantısı'nın başarısız kalmasından bu yana, tartışmalarda kaydedilen ilerlemeler genellikle siyasal etkenlere bağlı olarak değişmektedir. Ancak, GATT'ı zayıflatan daha temel nedenler de vardır. Özellikle, GATT'ın, kendi himayesi altında geliştirilen uluslararası ticarete ilişkin kurallara uyulmasını sağlamakta yetersiz kalması, daha önceki başarıları sayesinde elde ettiği inandırıcılığı, yavaş yavaş yoketmektedir.

I. Uruguay Round'un Özellikleri

Önceki görüşmeler sırasında varılan anlaşmaların temel konusu, gümrük tarifelerinin ve tarife-dışı engellerin azaltılması ve sadeleştirilmesiydi.

1967 yılında tamamlanan Kennedy Round, gelişmiş ülkelerin imalat sanayi ürünlerine uyguladıkları gümrük tarifelerini yarı yarıya indirmelerini sağlamıştı. 1979'da sona eren Tokyo Round ise daha çok tarife-dışı engeller konusunda yoğunlaşarak, bu alanda keyfiliği sınırlayan bir mevzuat hazırlamıştı.

GATT ve Önceki Görüşme Dizileri

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), 1947 yılından beri yürürlükte olan ve kuruluş anlaşması Amerikan Kongresi tarafından hiçbir zaman imzalanmayan Uluslararası Ticaret Teşkilatı'nın (Organisation Internationale du Commerce) sona ermesine karşın ayakta kalan bir anlaşmadır.

Serbest ticaretin savunucusu olan GATT, tümüyle merkantilist bir anlaşmadır. Zira anlaşmaların, "karşılıklı ve bütün tarafların yararına" olacak bir şekilde görüşmeler sonucunda yapılması ilkesini getirir. Böylece tarafların, birbirlerine tanıdıkları ikili ayrıcalıklarda denge sağlayarak, ticaretin önündeki engelleri ortadan kaldırmayı amaçlar.

Genel anlaşma, iki temel ilke üzerine kuruludur. Bunlar, bir ülkeye tanınan ayrıcalıkların, tüm diğer ülkelere genelleştirilmesini zorunlu kılan "en ziyade müsaadeye mazhar ülke" veya "en ayrıcalıklı ülke" maddesi ile, ulusal üretimi ithal mallara karşı kayırmayı yasaklayan, ulusal davranış tarzıyla ilgili maddedir. GATT'ın bir de zabıt katipliği görevi vardır ki bu da çeşitli tarafların yaptıkları tarife konsolidasyonu (tarife indirimleri) listelerinin kaydını tutmaktır.

GATT'ı ilk imzalayan yirmiüç ülkeye, sonradan, gümrük vergilerinin tümünü veya bir bölümünü, belli bir düzeyde konsolide ederek katılma görüşmelerini tamamlayan, 88 akit taraf katılmıştır*.

GATT, ayrıca hakemlik görevi de yapmaktadır. Bu ise akit taraflar arasındaki anlaşmazlıkları soruşturmak şeklindedir. GATT bünyesinde kurulu özel gruplar, durumun bir incelemesini yaparak akit taraflara iletilmek üzere önerilerde bulunurlar; karar oybirliğiyle alınır.

GATT çerçevesinde yürütülen birkaç görüşme dönemi, sanayileşmiş ülkelerin gümrük engellerinde çarpıcı indirimler sağlamıştır. Bunların sekizinci ve sonuncusu Uruguay Round'dur. Önceki görüşme dizilerinin en önemlileri ise Dillon Round (1960-1962), Kennedy Round (1964) ve Tokyo Round'dur (1974-1979).

Tokyo Round, tarife dışı engeller (özellikle normlar, sübvansiyonlar ve anti-damping vergileri) konusunda önemli anlaşmalar yapilan ilk görüşme dizisi olma özelliğini taşımaktadır.

Kaynak: Boittin, J.F.,"GATT, l'Uruguay Round dans l'impasse", Economie mondiale: de Berlin à Bagdad 'ın içinde, Economica, Paris, 1991.

(*) 15 Haziran 1993'deki sayı.

Halen sürmekte olan görüşmeler dizisi Uruguay Round, iki açıdan, öncekilere göre farklılık gösterir .

İlk olarak, Amerika Birleşik Devletleri'nin dünya ekonomisi içindeki göreli ağırlığı, altmışlı yıllara oranla farkedilir şekilde azalmıştır. Amerikan yönetimi, artık İkinci Dünya Savaşı'nın sonundan beri sürdürdüğü liderlik rolünü oynayabilecek durumda değildir. Henüz Tokyo Round sırasında dahi hissedilmiş olan bu olay, bugün daha da belirginleşmiştir. Gerçekten de Amerika Birleşik Devletleri'nin dış ticaret bilançosu, 1983 yılından bu yana açık vermektedir. Nedenleri ne olursa olsun (konjonktürel veya diğer) bu durum, uluslararası rekabete en fazla açık olan Amerikan şirketlerinin, koruma talep etmesine neden olmuştur. Üstelik bu talepler, Kongre tarafından da büyük ölçüde kabul gördü. Amerikan yönetimi, bu yeni gerekleri yerine getirebilmek için, seksenli yılların ortasında, bir dış ticaret mevzuatı çıkarttı. Bu mevzuatın 301, süper-301 ve özel-301 sayılı bölümleri, uluslararası ticarette haksız rekabete yolaçan yöntemlere başvurduğu düşünülen ülkelere karşı uygulanabilecek tek taraflı önlemleri düzenlemektedir.

İkinci olarak, Uruguay Round'a katılan taraflar, uluslararası ticaret için küresel bir yaklaşım benimsemeyi kararlaştırmışlardır. Bu yaklaşım "ya hep ya hiç" tutumunun tüm sakıncalarını içermekteydi: ya küresel bir anlaşmaya varılacak ya da anlaşma olmayacaktı. Daha büyük bir bü-

tünsel tutarlılık kaygısı şeklinde ifade edilebilecek bu tutum, görüşmeleri daha karmaşık kılmış; önceki dönemlerde, tartışmaların dışında tutulan tarım ve hizmetler gibi sektörler de görüşme kapsamına alınmıştır. Bunun yanında bazı yeni konular da görüşmelere dahil edilmiştir: Bunlar fikri mülkiyet hakları, doğrudan yabancı sermaye kabulü gibi konulardır. Bununla birlikte gümrük tarifelerinin indirilmesi (GATT terminolojisinde "pazara giriş") ve özellikle de imalat sanayi ürünlerine ilişkin tarife indirimleri hala birincil öneme sahiptir ve görüşmelerin büyük kısmı hala bu konu üzerinde yoğunlaşmaktadır. En çok sorun çıkaran dosya ise tarım dosyasıdır.

II. Yeni Bir Strateji Aracı Olarak Tarım

1990 Aralık ayında Brüksel'de yapılan Bakanlar toplantısından bu yana içine düşülen çıkmaz, büyük ölçüde Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa Topluluğu'nu karşı karşıya getiren tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesi konusundaki anlaşmazlıktan kaynaklanmaktadır. Şurası kesindir ki, küresel bir anlaşmaya varılabilmesi için, tarım konusundaki anlaşmazlığın çözümü, olmazsa olmaz bir koşuldur.

Hem Avrupa Topluluğu ve hem de ABD karmaşık birer tarımı destekleme sistemine sahiptirler. 1962 yılında uygulamaya konan Ortak Tarım Politikası (OTP), Avrupalı tarım üreticilerine, AET'nun iç pazarında olduğu kadar ihraç piyasalarında da fiyat garantisi (hedef fiyat) sağlamaktadır. Tam olarak, OTP ile uygulamaya konan mekanizmalar, Topluluk pazarında garanti edilmiş hedef fiyattan kamu alımı yapmak (müdahale), ihracat sübvansiyonu (restitüsyon) ve değişken vergiler (prelevman) aracılığıyla ithalatı sınırlamak şeklindedir. Gümrük noktalarındaki önlemler sayesinde, hedef fiyat ile bundan daha düşük olan dünya fiyatı (gerçekte Amerikan piyasasındaki fiyat) arasındaki fark giderilmektedir. Bu önlemler, üreticilere, üretimlerinin tümünün hedef fiyattan satılacağı güvencesini verir. OTP'nın bu koruma yöntemleri, öncelikle tahıl, dana eti,

şeker ve süt ürünlerine yöneliktir.

Amerikan sistemi ise daha esnektir. Büyük ölçüde üretimden bağımsız bir yardım sağlar. Amerikalı vergi yükümlülerinin ödediği bu yardım açık olarak tanımlanmıştır ve piyasa mekanizmasının işleyişinde büyük aksaklıkların çıkmasına da neden olmaz. Bununla birlikte, 1985 yılından bu yana, Avrupa'nın ele geçirdiği bazı pazarları geri alabilmek amacıyla, Amerikan yönetiminin belirlediği ülkelere yapılacak ihracata doğrudan teşvikler verilmeye başlanmıştır(Export Enhancement Programs).

Önceki görüşme dizilerinde, tarım büyük ölçüde, ticaretin serbestleştirilmesi sürecinin dışında tutulmuştur. Tarım politikaları çerçevesinde uygulamaya konan kurallar ve özellikle de ihracat teşvikleri -GATT ilkelerine aykırı olmasına rağmen- zorunlu istisnalar olarak kabul edilmişti. Bununla birlikte, tarımsal üretimi koruma sistemlerinin olumsuz etkileri ortaya çıktığından bu yana, tarım, görüşmelerin en önemli konusu haline gelmiştir.

1992 yılındaki reformun hemen öncesinde, OTP'nın maliyeti katlanılamaz hale gelmişti. Garanti edilmiş fiyatların varlığı üretim fazlalarına yolaçmış ve bunun sonucunda Topluluk stokları aşırı şekilde şişmişti. Bu fazla stokları eritmek için ise ihracat teşviklerinin arttırılması gerekmiştir ki bu da dünya pazarında bir fiyat savaşını doğurmuştur. Bu olay tahıl ve dana etinde, özellikle şiddetli olmuştur. Oysa üretimi desteklenen, fakat miktar kısıtlaması uygulanan süt veya şeker gibi sektörlerin bütçeye yükü hafifletilebilmiştir. Ancak katı bir kota sistemi ile sağlanan bu iyileşme, sözkonusu sektörlerin ilerlemesini sekteye uğratmıştır. Sonuçta, Avrupa'da OTP'nın hem vergi yükümlülerine hem de tüketicilere maliyeti giderek artmış (1989 yılında yükümlülerin payı 27 milyar, tüketicilerin payı 33 milyar ECU), buna rağmen tarım üreticilerinin gelirinin düşmesi engellenememiştir.

Bu ortamda, koruma sistemlerinin reformu yönündeki baskıların artması doğaldı. Yine gayet doğal olarak bunlar GATT çerçevesinde de dile geldi. Avrupa'nın ve Amerika'nın tarım destekleme politikalarının yolaçtığı aksaklık-

lar benzer olmakla birlikte, Amerika Birleşik Devletleri saldırgan bir tutum takınarak AT'dan tek taraflı ayrıcalıklar talep etmiştir. Zira, Atlantik'in iki yakasında kişi başına düşen tarımsal destekleme harcamaları eşit olmakla birlikte, Amerikan sistemi tarım üreticilerine yapılan gelir arttırıcı yardımların saptanmasına olanak verirken, Avrupa'da bu, garanti edilmiş fiyatlar içinde kaybolmuş durumdadır. Buna ek olarak, OTP ve özellikle de ihracat teşvik sistemi, Avrupalıların dünya pazarlarında, Amerikalılardan pay kapmalarını -özellikle tahılda- sağlamıştır. Oysa Amerikalılar kendi tarım sektörlerinin rekabet gücünün daha yüksek olduğunu düşündüklerinden, tarım ürünleri ticaretinin serbestleştirilmesinden kârlı çıkmayı ummaktadırlar. Bu nedenle prelevmanların indirilmesi ve ihracat teşviklerinin kaldırılması kendileri açısından öncelik taşımaktadır.

Avrupa Topluluğu, 1992 yılı Mayıs ayında, tarım politikasında bir reformu kabul etti. Bu reform kabaca, fiyatlar yoluyla verilen desteğin, kısmen üretim miktarının kısıtlanması (tarım alanlarını nadasa bırakma) koşuluna bağlı, doğrudan gelir arttırıcı yardımlarla değiştirilmesi şeklinde yapılmıştır. Hedefi, yardımı üretim miktarına bağlı olmaktan çıkararak üretim fazlasını azaltmaktır. Her ne kadar Amerika'nın onayına sunulması gerekmiyorsa da, bu reformun GATT görüşmeleri üzerinde etkili olduğu kesindir. Oysa, Amerika Birleşik Devletleri herşeyden önce Avrupa Topluluğu'ndan teşvikli ihracatında bir azalma ve iç pazarına daha kolay girişi sağlamasını beklemektedir. Bu da dünya pazarının paylaşım kurallarında kendi yararına bir değişiklik anlamına gelmektedir. Komisyon ve Amerikan Yönetimi, 1992 Kasım'ında bu yönde bir önanlaşma (Blair House adlı) belirlemişlerdir. Acaba bu önanlaşmanın maddeleri OTP reformuyla bağdaşmakta mıdır? Bu konuda birçok ülkenin uzmanları oldukça kuşkuludur. Amerika Birleşik Devletleri için bu görüşmelerin en önemli kazancı, dünya piyasalarında 1980 yılı öncesinde geçerli olan pazar paylaşımına geri dönebilmek olacaktır. Avrupa Topluluğu'nun amacı ise bir yandan Amerikalılara OTP reformunun ve ihracat teşviklerinin düzeyine getirilecek sınırlama-

nın yeterli olduğunu kabul ettirmek, öte yandan bu önlemlerin ihracatta miktar kısıtlamalarına yolaçarak bazı ürünlerde sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlükleri gölgelemesini engellemektir.

Görüşmelere katılan diğer taraflar, kendi çıkarlarına uygun olarak taraflardan birinin veya diğerinin tutumundan yana olmaktadır. İskandinav ülkeleri, İsviçre ve Japonya gibi tarımları çok korunan ülkeler (örneğin Japonya'da pirinç ithalatı yasaktır), daha ziyade Avrupalıların yanında yer almaktadırlar. Tarımlarını çok düşük düzeyde koruyan Avustralya, Yeni Zelanda ve Arjantin (Cairns grubu) gibi güçlü tarım ülkeleri, Amerika Birleşik Devletleri'nde uygulanan teşvik rejimine karşın, bu ülkenin görüşünü savunmaktadırlar.

III. Görüşülen Diğer Konular

Görüşmelerin tarımda yoğunlaşmasına rağmen, GATT herşeyden önce imalat sanayi mallarının ticaretinin serbestleştirilmesine çalışılan bir ortam olma özelliğini sürdürmektedir. 1993 yılının başında bazı sektörlere ilişkin sorunlar varlığını sürdürmekle birlikte, Uruguay Round'a katılan taraflar birçok noktada anlaşmış durumdaydılar.

İmalat sanayiinde ise, batılıların tereddütlerine karşın önemli bir gelişme kaydedilmiş ve Çok Elyaflılar Anlaşması'nın kademeli olarak GATT'a dahil edilmesi (on yıllık bir dönemde) kesinleşmiş gözükmektedir. Bilindiği gibi 20 Aralık 1973 tarihinden bu yana tekstil ürünleri ticareti, farklı bir uygulamaya tabi idi. Bu sektördeki ticaret, gelişmekte olan ülkelerden yapılan ithalatı miktar kısıtlamalarına bağlayan ikili anlaşmalarla yürütülmekteydi. Bu ikili anlaşmaların GATT kapsamına alınması, GATT ilkelerine aykırı olan miktar kısıtlamalarının kaldırılması anlamına gelmektedir. Bu konu, bir Kuzey-Güney anlaşmazlığına yolaçmaktadır; bağlayıcı bir anlaşmanın olmaması, sözkonusu sistemin yıldan yıla uzamasına neden olmaktadır.

Diğer "sektörel" sorunların çözümü bu kadar zor gözükmemektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nin önerisiyle

ve Avrupa'nın çekimserliğine karşın, 1986'da Punta del Este'de görüşme programına dahil edilen hizmet sektöründe liberalizasyon buna bir örnektir.

1993 yılı başında, görüşmelerin bu konuda ulaştığı noktada, taraflar başlangıç konumlarının tam aksi bir tutum izlemeye başlamışlardır. Özellikle Fransa'nın bu yöndeki isteğine uyan Avrupa, hizmet ticaretinin serbestleştirilmesinden yana bir tutum sergilerken, savunmaya çekilen Amerika Birleşik Devletleri statu quo'nun korunmasını ister gözükmektedir. Bu değişme, Tek Pazarın 1 Ocak 1993'den itibaren kurulmasıyla Avrupa Topluluğu'nun dışarıya geniş şekilde açılmış olması, buna karşın aynı dönemde Amerika Birleşik Devletleri'nin mevzuatında hiçbir değişiklik yapmamasından ileri gelmiştir. Örneğin Amerika'da yürürlükte olan yasalar, finansal faaliyetleri coğrafi olarak çok kesin bir şekilde bölümlendirdiğinden, uygulamada Amerikan bankacılık piyasasına giriş olanaksız hale gelmektedir. Öte yandan gelişmekte olan ülkeler, kendileri için fazla ağır olacağı için imzalamayacakları hizmet sektörüne ilişkin böyle bir anlaşmanın, özellikle de hizmet işletmelerine serbestçe yerleşme ve faaliyette bulunma hakkının verilmesinin, egemenlik hakları açısından yaşamsal önemdeki bazı sektörlerin (bankacılık ve hava taşımacılığı) yokolmasına neden olabileceğini düşünmektedirler.

Diğer konular arasında, doğrudan sermaye girişlerinde, fikri mülkiyet haklarının korunmasında, teşvik yasalarında, kamu alımlarına katılabilmede uygulanacak kurallar sayılabilir... Özellikle son iki konu üzerinde önemle durulması gerekmektedir.

İhracat teşvikleri, teorik olarak GATT'ın kurallarıyla yasaklanmış durumdadır. Gerçekte bu kural, büyük kısmı tarımdan kaynaklanan istisnalar yüzünden pek çok kez çiğnenmiştir. Öte yandan, ihracatı doğrudan arttırmaya yönelik olmamakla birlikte, ihracat üzerinde olumlu etki yaptığı için uyuşmazlığa neden olan teşvikler de bulunmaktadır. Avrupa hükümetlerinin Airbus projesine sağladıkları ve Amerika'nın şikayetlerine yolaçan teşvikler buna bir örnektir. Bununla birlikte bu tür teşvikler, Mayıs 1992'de ya-

pılan iki taraflı bir anlaşma ile düzenlenmiştir. 1993 yılı Şubat ayında Başkan Clinton tarafından eleştirilen bu anlaşma, Amerikan Yönetimi tarafından geçersiz olarak ilan edilebilir. Böylece havacılık sektöründeki teşvik rejimi çok taraflı hale gelmiş olur ki bu da onun, Genel Anlaşma'ya dahil olması demektir. Oysa Uruguay Round'da sürmekte olan görüşmeler, teşviklere ilişkin mevzuatın sertleştirilmesi yönünde gelişmektedir. Bu noktada, çevre ve sanayinin yeniden yapılanması konusundaki teşvikler yasaklanmamakla birlikte, bunların ihracat üzerinde etkili olduğunun saptanması halinde anlaşmazlık ortaya çıkabilecektir. Ayrıca, getirilecek yeni düzenlemelerle ispat yükümlülüğü de tersine çevrilecektir: bundan böyle dağıttığı parasal desteklerin ticaret saptırmasına yolaçmadığını ispat etme yükümlülüğü, şikayete konu ülkeye ait olacaktır. Nihayet, araştırma-geliştirmeye ve bölgelere verilen bu tür desteklere ancak çok katı kurallar dahilinde izin verilecektir.

Öte yandan, resmi olarak GATT dışında sürdürülmekle birlikte, kamu piyasalarına giriş konusunda yapılan tartışmalar da, Uruguay Round görüşmeleri üzerinde etkili olmaktadır. Avrupa Konseyi, 1 Ocak 1993'de yürürlüğe giren Tek Pazar çerçevesinde, bu piyasaya mal arz eden Avrupalı üreticiler ile diğerleri arasında ayrım yapılmasına yönelik bir düzenleme getirmiştir. Bu düzenleme, yalnızca benzer bir Amerikan yasasına karşılık olarak çıkartılmıştır. Ancak kısa sürede bir uyuşmazlık konusu haline gelmiştir.

IV. Blair House Önanlaşmasından Bu Yana Görüşmeler Yerinde Sayıyor

Kasım 1992'de imzalanan, tarım konusundaki Washington önanlaşmasından (Blair House diye anılıyor) bu yana, Komisyon ve Amerikan yönetimi, ihracata verilen parasal desteklerde kademeli indirim (sübvansiyonlara ayrılan bütçede % 36'lık bir kısıntı) ve destekli ihracatta bir azalma (% -21); tarifelerde gidilecek indirimle Topluluk pazarının dışa açılması ve tarıma verilen desteğin (fiyatlar yoluyla veya doğrudan yardım şeklinde) azaltılmasını öngörmektey-

diler. Bazı uzmanlara göre, bir dizi iyimser varsayım -örneğin dünya talebinde bir artış ve doların değerinin yükselmesi gibi- gerçekleşmediği takdirde, bu önanlaşmanın koşulları OTP reformu ile uyuşmayacak ve bunların uygulamaya konması OTP'nın yeniden gözden geçirilmesini gerektirecektir.

Ayrıca, Fransız Hükümeti, Komisyon'un, Bakanlar Konseyi'nin görevlendirmesi olmaksızın kendi başına hareket ettiği gerekçesiyle, bu anlaşmanın geçerliliğine de itiraz etmektedir. Bununla birlikte, iyi niyetini göstermek için 1993 Haziran'ında yağlı tohumlar konusunda olumlu bir adım atmıştır. Ancak burada, sözkonusu uygulamanın hiçbir uzman tarafından Avrupa ve özellikle de Fransa'nın çıkarlarına aykırı bulunmadığını belirtmekte yarar vardır.

Öte yandan, Clinton yönetimi de kolay boyun eğeceğe benzememektedir. Görevi devraldığı Ocak 1993'den bu yana kendi girişimleriyle yaratılan çok sayıda ticari anlaşmazlık, belli bir korumacılık arzusunu ortaya koymaktadır. Bunun nereye kadar gideceğini söylemek de şimdilik mümkün değildir. Sözkonusu anlaşmazlıkların tümünün Uruguay Round ile uzak ya da yakın bir ilgisi vardır ve bunlar her durumda görüşmelerin gidişatı üzerinde oldukça etkilidir. Bu nedenle de çözümlenmeleri, görüşmelerin tamamlanabilmesinin ön koşulu haline gelmiştir. Nisan ayında kamu piyasalarına girişe ilişkin kısmi bir anlaşmaya varılabilmekle birlikte (yalnızca telekomünikasyon sektörü hala sorun yaratmaktadır), daha birçok sorun varlığını sürdürmektedir. Bunlardan biri yine Ocak 1993'de, içlerinde AT üyesi ülkeler de olan 19 ülkeden yapılan bazı çelik kategorileri ithalatına % 110'luk geçici ek vergi konmasıdır.

Şubat 1993'den bu yana, görüşmeler kurumsal nedenlerle ölü noktadadır. Kongre tarafından Amerikan yönetimine verilen vekaletin (fast-track) 2 Martta dolan süresi, Mayıs ayında yenilenmiştir. Öte yandan, Nisan ayı içinde Topluluğun ortak bir tavır belirlemesi amacıyla yapılan görüşme, yeni Fransız Hükümetine tutum saptayabilecek süre sağlanabilmesi amacıyla, durdurulmuştur. GATT cephesinde giderek daha yalnız kalan Fransa, Mayıs ve Haziran

aylarında harekete geçmiş ve kendi tarım üreticilerine OTP reformu çerçevesinde sağlanan ek bir yardıma karşılık, Washington önanlaşmasının yağlı tohumlara ilişkin kısmını kabul etmiştir.

V. GATT'ın Geleceği

Japonya, ABD ile Avrupa'yı karşı karşıya getiren anlaşmazlığı zevkle izlemektedir. Zira Uruguay Round kapsamındaki hiçbir yenilik Japonya'yı yakından ilgilendirmemektedir. Bunun nedeni Japonya'nın iç pazarını, büyük çoğunluğu GATT denetiminden kurtulan yoğun tarife dışı engeller yoluyla, koruyabilmiş olmasıdır.

GATT'ın inandırıcılığı ciddi şekilde sorgulanmaktadır. Bugün, uluslararası ticaretin en az % 75'lik kısmının, GATT himayesinde hazırlanan kurallara uymadığı tahmin edilmektedir. Yakın zamanda kurulan veya güçlenen Tek Pazar veya NAFTA (Kanada, ABD ve Meksika'nın oluşturduğu serbest ticaret bölgesi) gibi ticari bloklar, temel ilkelerinden biri çok taraflılık olan GATT'ı, daha da zayıflatmaktadırlar.

Bu koşullar altında, kendini saydıracak araçlarla donatılmış bir Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması tartışmaları tekrar gündemdedir ve Uruguay Round'un programına da dahildir. Ancak, dış ticaret mevzuatının 301 ile başlayan bölümlerinden yararlanarak, kendisine misilleme yapma hakkı tanımış olan Amerikan Kongresi, bu konuda olumlu düşünmemektedir.

Görüşmelere katılan birçok kişi, nihai anlaşmanın imzalanmasının 1993 sonuna kadar gerçekleşmemesi halinde, daha sonra imzalanması olasılığının çok zayıf olduğu görüşünde birleşmektedirler. Bu nedenle de hükümetlerin, böyle bir durumun sonuçlarını gözönünde bulundurarak bir anlaşma zemini bulmaya çalışmaları gerekmektedir. Bununla beraber bu tehdit, biri Aralık 1990'da olmak üzere, daha önce de birkaç kez ortaya atılmış ancak bir işe yaramamıştır. Bu konudaki son umut, 1993 Haziran'ında GATT'a atanacak yeni genel sekreterin, anlaşma arayışına

getireceği taze soluğa bağlanmış gözükmektedir.

Çeviren Lerzan Özkale

Bibliyıgrafya

Rainelli M., Le GATT, La Découverte, "Repères", Paris, 1993.
Khavand F.A., "Les écueils de l'Uruguay Round", Economie Mondiale 1993 içinde, La Découverte, "Repères", Paris, 1992.
Boittin ,J.F., "GATT, l'Uruguay Round dans l'impasse", Economie mondiale: de Berlin à Bagdad 'ın içinde, Economica, Paris, 1991.
Géopolitique, revue de l'institut international de géopolitique, "Du GATT et des hommes", no. 41, 1993 ilkbahar.

EK
Uruguay Round'un Sonucu Hakkında Çevirenin Notu

15 Aralık 1993 tarihinde Cenevre'de kabul edilen Uruguay Round Anlaşması, ulusal parlamentoların onayından sonra 1994 yılı Nisan ayında Fas'ın Marakeş kentinde imzalanacak ve 1995 yılı Temmuz ayında yürürlüğe girecektir. Bu anlaşmanın getirdiği yeniliklerin başında tekstil ve hazır giyim sektöründe tüm gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren, Çok Elyaflılar Anlaşması kapsamındaki kotaların, 10 yıllık bir süre içinde kaldırılması kararı gelmektedir.

İkinci önemli konu tarımda ticareti saptıran teşviklerin ve ithalat engellerinin, 6 yıllık bir süre sonunda ortadan kaldırılmasına ilişkin düzenlemedir. Bunun sonucunda tarım ürünlerinde teşvikli ihracatın değer olarak % 36, miktar olarak da % 21 azalacağı tahmin edilmektedir. Öte yandan Japonya'nın ve Güney Kore'nin dışa tümüyle kapalı olan pirinç piyasaları da kademeli olarak ithalata açılacaktır.

Sanayi mallarında sanayileşmiş ülkelerin önceki görüşmelerle ortalama olarak % 5'ler düzeyine kadar indirdikle-

ri gümrük tarifelerinde üçte bir oranının üzerinde bir indirime gidilecektir. Böylelikle bu ülkelerin ithal ettikleri sanayi ürünlerinin % 40'dan fazla bir kısmı gümrük vergisiz girecektir.

Uruguay Round'a kadar ülkelerin dış rekabete karşı kesin olarak korudukları hizmetler sektöründe, haksız rekabetin önlenmesi genel ilkesi kabul edilmiş bulunmaktadır. Finansal hizmetler, telekomünikasyon, hava taşımacılığı ve işgücü hareketleri konusunda özel düzenlemeler getirilmektedir. Telekomünikasyon ve finansal hizmetler konusunda görüşmeler sürecektir.

Fikri mülkiyet haklarında kapsamlı bir anlaşmaya varılmıştır. Böylelikle patent, telif eserler, endüstriyel dizaynlar gibi çok farklı fikir ürünleri koruma altına alınmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere bu alanda hazırlık yapabilmeleri için ek süre tanınmıştır. Anti-damping soruşturmalarının yöntemlerine ve uygulanacak ölçütlere açıklık getirilmiştir. Bu yöntemin bir tarife-dışı engel olarak kullanımı bu sayede güçleştirilmiş olmaktadır. Bunların dışında teşvikler açıklıkla tanımlanmış, "gönüllü ihracat kısıtlamaları" ve teknik engeller gibi yöntemlerin GATT kurallarına aykırı olarak tarife-dışı engele dönüşmesini önleyecek düzenlemeler getirilmiştir. Nihayet Dünya Ticaret Örgütü'nün, Uruguay Round'un sonuçları doğrultusunda dünya ticaretinin gelişmesi için çalışması da kabul edilen anlaşmaya dahildir.

ALTINCI BÖLÜM
PARA KRİZİ VE AET'NİN GELECEĞİ

Gérard Lafay* ve Deniz Ünal-Kesenci

Seksenli yıllarda döviz kurlarında meydana gelen sürekli dalgalanmalara karşı uygulamaya konan Avrupa Para Sistemi (APS) bu alanda kesin bir ilerleme oluşturmuştur. 1989 yılı Nisan ayında, Jacques Delors'un başkanlık ettiği komitenin raporu, daha da ileriye giderek Topluluğu, tek bir para biriminin oluşturulması hedefine yönelik Ekonomik ve Parasal Birlik (EPB) yolunda yükümlülük altına sokmak istedi.

Devlet ve hükümet başkanlarınca 7 Şubat 1992 yılında imzalanan Maastricht Antlaşması, bu raporun ana hatlarını ele almış ve buna iki önemli öge eklemiştir: 1)Bu konuda kesin bir takvim saptanması 2) Üye Devletlerin geri dönülemez şekilde yükümlülük altına girmesi. Aslında belli bir tarihe yönelmenin, tıpkı Tek Pazar için belirlenen 31 Aralık 1992 tarihinin saptanmasında olduğu gibi, üye Devletler ve kamuoyu üzerinde harekete geçirici etki yapması umuluyordu.

Ekonomik ve Parasal Birlik projesi döviz kurlarının istikrara ulaştığı varsayımına dayanıyordu ve gerçekten de 1987 yılından bu yana APS'nde bu sağlanmıştı. Oysa daha Topluluğa üye Devletler Maastricht Antlaşmasını birer birer onaylamakta iken, APS'de ciddi şekilde istikrarsızlık başgöstermiş ve üye ülkelerin birçoğunda yükselmekte olan işsizlik, EPB'e ulaşmak için öngörülmüş olan düzenin inandırıcılığını azaltmıştır.

Bu durumda, Avrupa çatısının inşası hala sürdürülmek isteniyorsa, bu yeni döneme uygun yeni bir APS'nin koşullarını belirleyebilmek için, istikrarsızlığa yolaçan etkenleri incelemek gerekmektedir.

I. APS'ni İstikrarsızlaştıran Etkenler

Günümüzde Ekonomik ve Parasal Birlik süreci neden büyük güçlüklerle karşılaşmaktadır? Bu sorunun cevabı, "temelde optimal bir para alanının tanımlanmasını sağlayan yapısal koşulların neler olduğu unutulduğu için" şeklinde verilebilir. Ulusal para alanlarının bir araya gelerek tek bir para alanı oluşturması ancak, sözkonusu ülkeler hem gelişmişlik düzeyleri hem de iktisat politikası öncelikleri açısından yeterince homojen bir bütün oluşturuyorlarsa mümkündür. Oysa, üye ülkelerden dördü, kişi başına GSYİH açısından belirgin şekilde geride kalmıştır. Öte yandan, bu üye ülkelerin ulusal koşulları arasında birçok açıdan büyük farklılıklar vardır.

Gerçi üye ülkelerde enflasyon oranları arasındaki farklılıklar azalmıştır. Ancak, pariteleri 1987 yılından itibaren ve arada geçen sürede yeniden ayarlama olanağı da tanımadan dondurmak hata olmuştur1. Buna paralel olarak, kamu borçlanması bazı ülkelerde oldukça yüksek olmuş, doksanlı yılların başındaki deflasyonist bunalımdan en çok etkilenen kimi ülkelerde bütçe açığı artmıştır. Bununla birlikte asıl güçlük, Nisan 1989 tarihli Delors planının o sırada öngöremediği, iki Almanya'nın birleşmesi ve bu birleşmenin beraberinde getirdiği olumsuz etkilerden doğmuştur.

Avrupa Para Sistemi, Avrupa'da istikrarlı bir para alanının oluşturulması ve üye Devletleri, iktisat politikalarındaki sapmaları düzeltmeye zorlama konusunda çok yararlı bir işlev yüklenmiştir. APS'nin temel kuralı döviz kuru mekanizmasına dahil olan paralar arasında sabit ancak ayarlanabilir kurları belirlemekti. Kambiyo kurlarının kabul edilen sınırlar içindeki sabitliği, ekonomilerin birbirine yaklaşmasını sağlayacaktı. Bununla birlikte, sistemdeki disiplin sayesinde kaydedilen ilerlemelere rağmen, bazı ülkelerde enflasyon düşürülememiştir.

Seksenli yılların sonundan bu yana, en büyük yakınlaşma, paraları dar dalgalanma sınırına dahil olan ülkeler arasında görülmüştür. Bu ülkeler Belçika, Danimarka, Almanya, Fransa, İrlanda, Lüksemburg ve Hollanda'dır. Bu

grubun, 1991 yılına kadar % 3.5'in altında kalan enflasyon ortalaması, o tarihten sonra Almanya'daki enflasyonun hızlanmasının etkisiyle (1992'de % 4.7) bu eşiği aşmıştır.

İkinci grupta ise, 1987 yılı ile 1991 yılı arasındaki yıllık ortalama enflasyon oranlarının, yukardaki ülkelerin enflasyon oranını üç puan aşan ülkeler yer almaktadır. Bunlar İtalya, İngiltere ve İspanya'dır. Her ne kadar son on yılda önemli ilerlemeler kaydetmişlerse de, bu ülkelerin kambiyo kurlarını sabit tutmaları göreli rekabet gücü kaybı anlamına gelmekteydi. Nitekim bu durum, birim işgücü maliyetlerindeki artış ile de doğrulanmıştır. Uygulamada kur ayarlamalarında ortaya çıkan farklılık, 1992 Eylül'ünde bu üç ülkede ulusal paranın başına gelenlere zemin hazırlamıştır. Şöyle ki İngiliz sterlini ve İtalyan lireti döviz kuru mekanizmasını terketmiş, peseta da devalüe edilmiştir.

Son grupta ise, enflasyon oranının hala yüksek olduğu Portekiz ve Yunanistan bulunmaktadır. Portekiz'de enflasyon oranı, nihayet % 10 sınırının altına inmiştir. Ancak işgücü maliyetlerindeki artış, hala fazla hızlıdır ve APS'nin döviz kuru mekanizmasına Mayıs 1992'de girilmesi bu ülke için erken bir karar olmuştur; pesetanın ardından esküdo da 1992 Kasım'ında ve 1993 Mayıs'ında devalüe edilmek zorunda kalınmıştır. Drahmi ise, Yunanistan'da enflasyonun yıllara göre % 15 ila % 20 arasında değişmesi nedeniyle, döviz kuru mekanizmasına zaten hiçbir zaman katılmamıştır.

Maastricht Antlaşması'nca bütçe konusunda saptanan yakınlaşma ölçütlerine, Topluluk üyesi ülkelerin birçoğu daha uzun yıllar ulaşamayacaktır. Aslında bütün ülkeler için, üçüncü aşamaya geçişi belirleyecek kısıtlayıcı kurallar tanımlanmıştır: bütçe açığı GSYİH'nın % 3'ünü ve Devletin borçlanma gereksinimi de % 60'ını aşamayacaktır.

Özel Sektörün Birim İşgücü Maliyetlerindeki Değişim

	Yıllık ortalama artış oranı	Önceki döneme oranla yıllık yüzde artış					
	1979-1987	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Almanya	2.6	2.2	0.0	0.4	2.3	4.5	5.5
Fransa	7.1	1.9	0.6	1.1	3.6	3.1	2.2
İtalya	11.8	4.8	4.2	6.0	7.0	8.2	4.7
İngiltere	6.2	4.4	7.4	9.7	10.0	7.2	4.6
Belçika	4.0	0.6	-1.4	0.8	4.4	3.5	
Danim.	6.2	9.2	1.0	1.4	0.4	1.1	
Yunanis.	18.2 9.3	14.5	12.3 19.0	12.4			
İrlanda	7.7	2.2	1.8 -1.0	-1.4	4.1		
Hollanda	1.9	2.7	0.7 -2.3	2.4	4.8		
Portekiz	17.8 12.9 2.5	13.6	11.0 16.7				
İspanya	8.4	4.6	3.1	4.6	6.2	5.6	

Kaynak: Perspectives économiques de l'OCDE, Aralık 1990, Haziran 1993.

Geniş bir ulusal kabul gördüğü için daraltıcı politikalar enflasyonun hızını kesmekte başarılı olurken, aynı şey kamu borçlanma gereği için geçerli değildir. Geçmişten kalan bir miras olan borçlanma, kamu maliyesi üzerinde faiz oranlarının yüksekliği ölçüsünde bir yük yaratmaktadır.

Topluluk üyesi ülkelerden ikisinde (Belçika ve İtalya), gayri safi kamu borcu birkaç yıl boyunca gayri safi yurtiçi hasılanın üzerinde olmuştur. İrlanda ise bu sınıra çok yakındır. Bu boyutta bir kamu borç stoğunun azaltılması ancak yüksek bir bütçe fazlası ile mümkündür ve bu da oldukça güç gerçekleşebilir.

Bütçe denkliğine gelince, Toplulukta 1992 yılı bütçe açığı ortalaması gayri safi yurtiçi hasılanın % 5'ine eşittir ve bu konuda en kötü durumdaki ülkeler Yunanistan ve İtalya'dır. Diğer ülkelerde açık daha düşük olmakla birlikte birçoğunda artma eğilimi göstermektedir.

Bu manzara içinde Almanya, 1990 Temmuz'unda ekonomik ve parasal alanda başlayan birleşme süreci nedeniyle özel bir konuma sahiptir. Alman ekonomisindeki denge ciddi şekilde sarsılmıştır ve Avrupa'daki yeni oluşumu, bu önemli olayı yok varsayarak sürdürme iddiası gerçekçi değildir.

Yeni Lander'lerin gerçek durumunun, gözlemcilerin çoğunun sandığından da kötü olduğu anlaşılmıştır. Batılı ölçülere uymayan mal ve fabrikaların ortadan kalkmasından sonra, yeni Lander'lerin sınai verimliliği Batı Almanya'nınkinin üçte biri düzeyindedir. Bu arada, ticareti yapılabilecek malların fiyatları, ülkenin batı kesimindeki düzeye çıkartılmış ve doğudaki ücretler şimdiden Batı-Alman ortalamasını % 60 aşmıştır.

Bu olay, aslında parasal birliğin beklenen sonucudur. Zira döviz kurunun doğal olarak yerine getirdiği ekonomiler arası ayarlama işlevi ortadan kalkmıştır. Eski Doğu Almanya Batılı Lander'lerin düzeyine ulaşmadıkça -ki bu da en az on yıl alacaktır-, Almanya yeniden birleşmenin, ortak mülkiyete konu üretim araçlarının geliştirilmesi ve ülkenin doğu kesimindeki gelirlerin desteklenmesi şeklindeki maliyetine katlanmak zorunda kalacaktır. Bu çaba ise Batı bölgesinden yapılan büyük çaplı transferler anlamına gelir ve 1992 yılında tutarı GSYİH'nın % 6'sını bulmuştur.

Yeniden birleşmenin Topluluğun diğer üyeleri üzerinde zıt yönde iki etkisi olmuştur. Bu etkilerden ilki, Almanya'daki talep artışı ve üretim kapasiteleri üzerinde varolan baskılar nedeniyle bu ülkelerin 1990 ve 1991 yıllarında Almanya'ya yaptıkları ihracatın artması şeklindedir; ikincisi ise 1992'den itibaren, kısa vadeli faiz oranlarının düzeyinin APS içinde yarattığı gerginlik sonucu, büyüme hızının bütün Avrupa'da düşmesidir.

Tabii bu arada Bundesbank'ın izlediği politikanın Almanya için iyi olup olmadığı sorusu da akla gelebilir. Burada sorun sözkonusu politikanın, enflasyon oranlarını kontrol altına alabilmiş olan ülkeler için uygun olmamasından kaynaklanmaktadır. Bugün Hollanda ve Lüksemburg dışında, bu ülkelerin sorunu, olmayan bir enflasyonla müca-

dele etmek değil, işsizlik oranında yeniden başgösteren artışa çözüm bulmaktır.

1993 yılında İrlanda lirasının devalüe edilmesinden, peseta ile esküdonun ise Mayıs ayındaki son devalüasyonundan bu yana, APS Bundesbank'ın kararlarına bağlı hale gelmiştir: Banka ya Almanya'da neden olduğu durgunluğu sona erdirmek için hızla ve önemli ölçüde bir faiz indirimine gidecek, ya da döviz kurlarında yeni ayarlamalar kaçınılmaz hale gelecektir.

II. Yeni Bir APS'nin Koşulları

Avrupa, para sistemindeki kademeli çözülmeyi kabul edemez. Buna karşın, iktisadi gerçeklerden kopuk olarak yürütülecek tümüyle iradi bir tutum da Topluluğu çıkmaza sokacaktır. İşte bu nedenle Maastricht düzenindeki yanılgı, tek paranın koşullarını gözönüne almamış olmasıdır.

Satın alma paritesine göre ifade edildiğinde, Portekiz ve Yunanistan'ın kişi başına gayri safi yurtiçi hasılaları, Topluluk ortalamasının ancak yarısına, İrlanda'nınki üçte ikisine, İspanya'nınki ise dörtte üçüne ulaşmaktadır. Bu ülkelerin diğerlerini yakalaması uzun yıllar ve büyüme hızları arasında önemli farklılıklar gerektirecektir. Buna göre, en geri iki ülkenin diğerlerinin düzeyine ulaşması, bunların kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılalarındaki yıllık ortalama artışın, yirmi yıl boyunca Topluluk ortalamasının % 3.5 üstünde gerçekleşmesiyle mümkün olacaktır ki bu da aşırı iyimser bir varsayımdır.

Onikiler arasında varolan iktisadi farklılıklar nedeniyle, Ekonomik ve Parasal Birliğin hızlı oluşumu ve Topluluğun tamamına yayılması, üye ülkeleri tıpkı bir federal ülkede olduğu gibi piyasaların tam birleşmesi mantığına hapsetme etkisi yaratacaktır. Oysa ki, böyle bir durumda kaçınılmaz olarak hem fiyatların hem de ücretlerin kademeli olarak eşitlendiği görülür. Bu andan itibaren, iktisadi faaliyetler en çok sanayileşmiş ve dolayısıyla uzmanlaşmadan en çok yararlanan bölgelerde yoğunlaşır.

Farklılıkları gidermek ve Topluluk içi yaklaşmayı sağla-

mak için, fiyat ve ücretlerdeki esnekliğe güvenmek yanıltıcı olur. Topluluk bütçesi de aynı şekilde saf dışıdır, zira ihtiyaçlara gerçekten cevap verebilmesi için büyük ölçüde arttırılması gerekir.

Ciddi olarak kimse Avrupa çapında, Almanya'nın iktisaden yeniden birleşmesinin gerektirdiği boyutta transferlere benzer başka transferlerin yapılabileceğini düşünmemektedir. Ayrıca, bu çözümün gelişme farklılıklarını ortadan kaldırabileceği de kesin değildir. Kuzey ile Güney arasında bu tür transferlerin yapılmakta olduğu İtalya'da Mezzogiorno'nun az gelişmişlikten bir türlü kurtulamaması, bu tür operasyonların kısa sürede kalıcı bir yardım şeklini alabildiğinin göstergesidir.

Tek paranın yaratılmasının koşulları incelendiğinde, iki nokta ortaya çıkar: bir yandan, böyle bir para ancak küçük sayıda Avrupa ülkesi için düşünülebilir; öte yandan Almanya'nın birleşmesi bu şert çekirdeğin oluşumunu kaçınılmaz şekilde geciktirecektir. İşte bu nedenle bugün gereken, uzun yıllar sürecek bir geçiş dönemine uyarlanmış bir para sisteminin temellerini atmaktır.

Onikilerin hepsinin kullanacağı tek bir paranın oluşturulması, yalnızca asrın sonuna kadar değil, daha birkaç on yıl boyunca da mümkün gözükmemektedir. Topluluğa üye tüm ülkelerin "yakınlaşma ölçütlerini" yerine getirmesi dahi bu süreci hızlandıramayacaktır. Parasal birlik ancak küçük bir çekirdekten başlayarak gerçekleştirilebilir. Çünkü Topluluğun geri kalmış ülkeleri, gelişme gereksinimlerini karşılayabilmek için, ulusal paralarını uzun süre korumak zorundadırlar.

Şu an için, kuramsal olarak EPB yolunda yürüyebilecek ülkeler hangileridir? AET'nun düşük enflasyonlu yedi ülkesinden biri olan İrlanda'nın gelişme düzeyi yetersizdir; Belçika'nın kamu borçları gayri safi yurtiçi hasılasının % 130'unu aşmaktadır (belirlenen ölçütün iki katından fazla); Lüksemburg'un parası Belçika frangına bağlıdır; Danimarka Maastricht Antlaşması'nda belirlenen ölçütlerin birçoğunu sağlamamaktadır. O halde geriye yalnızca Fransa, Almanya ve Hollanda kalmaktadır. Buna karşılık, Avusturya,

İsviçre ve daha sonra da İsveç ile Finlandiya bu yapıya ortak olabilirler. Maastricht'de saptanmış olan takvimin hızlandırılması için EPB'i bu "sert çekirdek"e indirgemek gerektiği şeklinde orada burada duyulan fikir de bundan kaynaklanmaktadır.

Bu noktada EPB'i hızlandırma seçeneği tutarlı bir görüştür. Bununla beraber, bu tercih Alman ekonomisinin içinde bulunduğu özel durumdan kaynaklanan iki önemli engele takılmaktadır. Öncelikle Alman ekonomisi yeniden birleşme sürecini hazmetmediği müddetçe, Topluluğun geri kalan ülkeleriyle ilişkilerini kalıcı bir istikrara kavuşturamayacaktır. Öte yandan, bu mini-bölgede uygulanması gereken "ortalama" para politikası Almanya tarafından fazla gevşek bulunabilecekken, diğerlerinin de gelişme gereksinimlerini karşılamaktan uzak kalacaktır. Kısaca EPB'in hızlandırılması varolan sorunların hiçbirini çözümlemeyecektir.

Önümüzdeki yıllar için ne tür bir çözüm yolu önerilebilir? Şimdiye kadar hiç öngörülmemiş olan bir geçiş dönemini başlatmak bunlardan biridir. Bu ise önce Topluluk paralarının büyük çoğunluğunun, sabit fakat ayarlanabilir kur sistemine dayandığı, bunun dışındaki dar dalgalanma marjı kısıtının yalnızca ekonomi politikaları birbirine çok yakın ülkelere uygulandığı gerçekçi bir para sistemine dahil edilmesini gerektirir. Sonra markın artık bu yeni APS'de temel direk olamayacağının farkına varılmalıdır. Almanya'nın ekonomik birleşmesinin yarattığı sonuçları ve bunun daha birkaç yıl süreceğini görmezden gelmek artık mümkün olmadığına göre, Alman markının geçici olarak dalgalanmaya bırakılması düşüncesi hiç düşünmeden reddedilebilecek bir öneri değildir.

ECU'nün Güncel Tanımı

Ecu, Topluluk üyesi ülkelerin ulusal paralarının belirli miktarlarından oluşmuş bir "para sepeti" şeklinde tanımlanmaktadır. Bileşimi, üye Devletlerin iktisadi önemleri ölçüsünde belirlenmiştir.

Ulusal paraların herbirinin ECU içindeki miktarı (bir ECU içinde bu para cinsinin birim miktarı), döviz kuruna (ECU'nün bu para cinsinden kuru) bölündüğünde, sözkonusu paranın sepetteki göreli payı elde edilir (bkz.Tablo V). Buna göre 13 Mayıs 1993'de ECU 1.332 Fransız frangı içeriyordu, frank cinsinden ECU kuru ise 6.53883 idi; buna göre frankın ECU içindeki göreli payı % olarak şöyle bulunur:

100 x (1.332/6.53883) = % 20.4

O halde ECU'nün değeri, bileşimine giren paraların değerlerine bağlıdır. APS'nin yaratılmasından bu yana ECU'nün değeri, Topluluğun en zayıf paralarının etkisiyle aşağı çekilmiş ve bunun sonucunda da her zaman en güçlü para olmuş olan Alman markına göre çekiciliğini yitirmiştir. Böylelikle, sistemi sarsan peşpeşe devalüasyonların da etkisiyle ECU, Alman markı karşısında Mayıs 1992'den, Mayıs 1993'e % 5 değer yitirmiştir (Aynı dönemde pesetanın mark karşısındaki değer kaybının % 21, İtalyan liretinin % 18, İngiliz sterlinin % 15, esküdonun % 13 ve İrlanda lirasının % 9 olduğunu belirtmekte yarar vardır).

Yeni bir APS, artık temel direk görevini yerine getiremeyen Alman markının yerine ne koyabilir? Ne Fransız frangı ne de diğer paraların hiçbiri, güçlü bir ECU yaratmaya yarayacak olan böyle bir işlevi yerine getirebilecek durumda değildir. Bu nedenle tek paraya varmadan önce, uluslararası alanda giderek artan önemde bir görev üstlenebilecek güçlü bir ortak paranın geliştirilebilmesi gerekmektedir. Her ne kadar ECU, APS'nin döviz kuru mekanizmasının merkezî ögesi olmuşsa da, kullanımı şimdiye kadar çok kısıtlı kalmıştır.

ECU'nün son on yılda az kullanılmasının nedeni öncelikle tanımından kaynaklanmaktadır. Eğer ECU gerçekten güçlendirilmek isteniyorsa, İngilizlerin "güçlü ECU"den anladıklarını biraz derinleştirmek gerekir. Güçlü ECU artık bir sepet olmaktan çıkarak Topluluğun diğer paralarına paralel olarak çıkartılan bir ortak para niteliği kazanmalı, onlar karşısında değer kaybetmeme özelliğini taşımalı ve sistemin taban faizleri ECU'ye uygulanmalıdır.

ECU'nün Bileşimi

	21 Eylül 1989'dan bu yana her paranın ECU bileşimindeki miktarı		13 Mayıs 1993 tarihindeki oranlar
		Paraların ECU kuru	ECU içindeki oran (%)
Belçika frangı	3.301	40.2123	8.2
Danimarka kronu	0.198	7.43679	2.7
Fransız frangı	1.332	6.53883	20.4
Yunan drahmisi	1.440	264.513	0.5
Alman markı	0.624	1.94964	32.0
İrlanda lirası	0.009	0.808628	1.1
İtalyan lireti	151.800	1793.19	8.4
Hollanda sterlini	0.220	2.19672	10.0
Portekiz esküdosu	1.393	192.854	0.7
İspanyol pesetası	6.885	154.25	4.5
İngiliz sterlini	0.089	0.786749	11.2
Lüksemburg frangı	0.130	40.2123	0.3

Kaynak: Resmi veriler ile CEPII tarafından yapılan hesap.

Ancak ECU'nün güçlenmesi tek başına yeterli olmayacaktır, zira Avrupa parasının ikinci bir sorunu daha vardır: gerçek bir "mekân"dan yararlanamaması. Bir paranın belli bir tür işlemde kullanılabilmesi, ekonomideki birçok karar biriminin bu alışkanlığı edinmiş olmasıyla mümkündür ve bu takdirde birikimli kullanımı sözkonusudur (çığ etkisi veya kaydi para). Belirli bir toprak parçası üzerinde ayrıcalıklı bir şekilde kullanılan ulusal paraların durumu budur. ECU'nün kullanımı, mevcut birçok üstünlüğüne karşın, kullanıcıların tercih ettikleri mekanı değiştirme maliyeti

nedeniyle sınırlı kalmaktadır.

Maastricht antlaşması geçiş dönemi boyunca ECU'nün görevini öne çıkaracak özel önlemleri almamıştır, bu da Alman markının üstün rolünü fiilen güçlendirmiştir. Bu boşluğu doldurmak için Komisyon 1992 Aralık ayında,ECU'nün kullanımım kısıtlayan yasal engelleri kaldırmak üzere bir Beyaz Kitap yayınlamıştır. Ancak önerilen önlemler yeterli görülmemektedir. Yeni bir APS'nin inşası, Topluluğun ECU'ye düzenli ve sürekli üstünlükler sağlamasıyla mümkün olacaktır.

*Çeviren Lerzan Özkale**

Bibliyografya

Emerson M. ve Hume Ch., L'Ecu, Economica, Paris,1991
Lafay G. ve Ünal-Kesenci D.,"L'Europe après Maastricht", CEPII, L'Economie mondiale 1993, La Découverte,"Repères", Paris, 1992.
Lafay G. ve Ünal-Kesenci D., Repenser l'Europe, Economica, "Economie-Poche", Paris, 1993.
Patat J.-P., L'Europe monétaire, La Découverte, "Repères", Paris, yeni basım, 1992.

(*)İTÜ İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'nde doçent olarak görev yapmaktadır.

YEDİNCİ BÖLÜM
RUSYA: REFORMUN BEŞ YÜZ GÜNÜ

Marie-Agnès Crosnier

Rusya'da Ocak 1992'de fiyatların serbest bırakılması zorunluluğu ile başlayan iktisadi reform hareketi, ilkbahardan beri giderek ağırlaşan siyasi kriz ortamında zaafa uğramaktadır. Başkan Boris Yeltsin'in giriştiği ve Rusya'yı, katı kurallarla işleyen güdümlü ekonomi rejiminden piyasa ekonomisi sistemine geçirmek gibi devasa bir hareket, o sıralarda ulusal uzlaşmanın da temel taşı olmuştu. Ancak, bu hareketin somutlaşması, sonuçta, devletin çeşitli kurumları arasında varolan uzlaşmaz karşıtlığı açığa çıkardı. Öte yandan, Rus ekonomisi, anarşinini ve yozlaşmanın şeytani simsarlarına (mafyaya, ç.n.) terk edildiğinden, hükümet bu hedefe uygun bir politika yürütme imkânından da yoksun kaldı.

I. Stabilizasyondan Hiperenflasyona

Özellikle, Polonya ve Çekoskovakya'da olduğu gibi, iktisadi dönüşüm tasarısı büyük ölçüde yapısal değişiklik ve istikrar politikaları ile birlikte ele alındı. Gaydar hükümeti de, hemen ilk olarak bu temel bileşenlere yöneldi ve bu alanda bazı ilerlemeler kaydetti. Ocak reformlarıyla birlikte, tüketim malları fiyatları üç katına çıkarken bu başlangıç şokunun atlatılmasından sonra, aylık enflasyon oranı yılın ortalarına doğru % 10 seviyesine düştü; bu arada, sınai ürünlerin fiyatlarındaki artış da yavaşladı. Öte yandan, hükümet 1991 Aralığında GSMH'nın % 20'si düzeyine kadar çıkmış olan bütçe açığını 1992 Mayıs'ında GSMH'nın % 6'sına indirdi. Bununla birlikte, Rus Merkez Bankası tarafından kredileri sınırlandırmak amacıyla 1991 sonunda % 8

olan iskonto haddinin 1992 Mayıs'ında % 80'e çıkarılması, emisyon hacmindeki büyük artış gözönüne alındığında (1992 Ocak-Mayıs döneminde, aylık % 9 ile % 14 arasında), reel olarak büyük ölçüde negatif kalmıştır.

Bu deflasyonist gösterge, İgor Gaydar'ın, bu durumu istismar etmek isteyen rakipleri tarafından gösterildiği kadar da olumsuz değildir. Sonuç olarak, üretim alanındaki tıkanıklıklar nedeniyle, fiyatların serbest bırakması, değil arzı arttırmak, üretimdeki düşüşleri dahi yavaşlatmada etkisiz kaldı. Öte yandan, ücret dengesi Ocak 1992'den bu yana bozularak yılın ilk üç ayında, reel olarak % 28 oranında gerilemiştir. Bu gerileme talep yönetimi politikaları ile güçlü bir karşılık anlamına gelmektedir. Son olarak, sıkı para politikası uygulaması, firmaların ödeme güçlüğü içerisine düşmelerine yolaçmıştır: Ocak ile Nisan arasında, protesto olarak ödenmeyen senetlerin oranı yirmi kat artmıştır. Bununla birlikte, hükümet için henüz her şey bitmiş değildi: 1992 Ocak ayında tesbit edilen program, aynı yılın ilkbaharında IMF'nin onayına sunulan memoranduma daha da katı bir şekilde dahil edildi. Buna göre, enerji fiyatları hızla dünya fiyatlarıyla eşitlenecek, ücret artışları kuvvetli bir vergilendirme ile kontrol altında tutulacak, ve rubledeki çoklu kur uygulamasına konvertilibiliteye geçiş amacıyla son verilecekti. Ancak bu memorandum Batı sermayesi tarafından desteklense bile, Rusya'da, kimi şoven eğilimleri de içine alan güçlü bir muhalefetle karşılaştı. Hükümet, özellikle, Kongre'nin altıncı oturumunda (6-21 Nisan 1992), kendi grubundan milletvekilleri de dahil olmak üzere, yüksek dozda uygulanan istikrar politikalarının "intihar" anlamına geldiği konusunda görüş birliğine varan meclisin sert eleştirilerine maruz kaldı. En sert eleştiriler ise, merkez sağda yer alan ve büyük sanayinin ve askeri-sınai kompleksin çıkarlarını savunan 'Sivil Hareket' tarafından yöneltildi.

Gaydar Hükümeti bu tür zorlukları aşmanın ancak izlediği politikanın kökleşip yerleşmesiyle mümkün olacağına inanmakla birlikte muhalif güçlerle işbirliği yapmaktan da kurtulamadı. Böylece, GSMH'nın % 5'ini geçmeyecek bir

bütçe açığı hedefine bağlı kalırken, çalışanların maaşlarının % 80 düzeyinde artırılmasına ve sanayi ve tarıma seçmeli olarak düşük faizli krediler tahsis edilmesine rıza gösterdi. Öte yandan, IMF'ye bildirildiği şekilde, kısa bir süre içinde enerji sektöründeki fiyatları dünya fiyatları ile eşitlemek için, birkaç ufak ayarlama yapıldı. Tüm bunların yanısıra, Boris Yeltsin, 1992 Mayıs ve Haziran'ında, üç anahtar bakanlığı sınai grupların temsilcilerine bıraktı.

Nisan ayında varılan uzlaşma ile artık güdümlü ekonomi devri sona eriyordu. Tabiî uygulanan ekonomi politikası bu sıfata ne kadar layıktı, o ayrı bir konu. Bu arada uzlaşmayı izleyen dönemde hükümet giderek olaylar üzerindeki tüm kontrolünü kaybetti; Milletvekillerinin baskısı ile Merkez Bankası Başkanı Georgii Matyukin'in istifasını kabul edip yerine Victor Gerançenko'yu atamak zorunda kaldı. Böylece, hükümeti testekleyen son kalelerden biri de düşmüş oldu. Eskiden SSCB Gosbank'ın (SSCB Merkez Bankası, ç.n.) yöneticsi olan ve geçmişe özlem duyan bir düşüncenin savunucusu olan yeni başkan, üretimi yeniden hızla artırmaya yetecek kadar paranın piyasaya sürülmesini savunarak ve Merkez Bankası'nı kendi görüşleri doğrultusunda yöneterek açıkça hükümetin karşısında yer aldı. Bunun yanısıra, iskonto hadlerinin yeniden yükseltilmesini kesin olarak reddetti ve SSCB'nin dağılmasıyla ortaya çıkan devletlerin güvenini yeniden kazanmayı da amaçlayarak, ticari bankalar eliyle üretici sektörlere düşük faizli kredi sağlamakta büyük kolaylık gösterdi. Bunun sonucunda, Haziran-Temmuz 1992 döneminde açılan yeni kredilerin miktarı daha önceki iki aya oranla altı kat arttı ve parasal genişleme 1991'deki aylık % 25-30'luk oranla karşılaştırılabilecek bir hıza erişti.

Öte yandan, Gaydar ekibi, Parlamento tarafından sosyal tedbirler konusunda kesenin ağzını açmaya zorlandı; bunun sonucunda, Mayıs 1992'de GSMH'nın % 34.3'ü seviyesinde olan kamu harcamaları, Ağustos'ta % 67.6'ya yükseldi. Oysa, vergi gelirleri aynı oranda artmadı; bunun nedeni yalnızca iktisadi gerileme değil, federe cumhuriyetlerin, SSCB zamanından kalma yasaya dayanarak, Federal

bütçeye katılma paylarını ödememeleriydi. Böylece, 1992 yılı sonunda bütçe açığı GSMH'nın % 25'i ilâ % 28'i arasında gerçekleşmiş oluyordu.

Çok yönlü bir dizi işlemle, büyük ölçüde firmalararası borçlardan oluşan yükümlülüklerin karşılanması yoluyla finansal açıdan ekonomiye sağlanan taze kan, üretim üzerinde bazı olumlu etkiler yaratmıştı; bunun sonucunda, üretimdeki düşüş, Eylül'den itibaren hız kaybetti. Fakat, hiç kuşkusuz, geçici olarak elde edilen bu sonuçların yanısıra, maliye ve para politikalarındaki gevşeme, hiperenflasyona yolaçtı. İgor Gaydar'ın parlamento tarafından düşürüldüğü Aralık 1992'de, resmi olarak ilan edilen yıllık enflasyon oranı % 2500'dü.

Yönetim gücünün kısılmasına rağmen, Gaydar hükümeti, 1992 Haziran'ının sonlarında, iktisadi programını, ufak tefek değişikliklerle yeniden öne sürdü. Bu değişiklikler, özelleştirmenin hızlandırılması ve toprakta özel mülkiyetin kurulmasıydı. Sözkonusu iktisadi program, 1993'te sanayideki durgunluğun yavaşlamasına, 1994'te ise tekrar büyüme sürecine girilmesine dayanıyordu. Bu hedeflerin onaylanması ve IMF ile bütçe açıklarının GSMH'nın % 5'ini geçmeyeceği üzerine varılan anlaşmadan sonra, G7 ülkeleri Münih zirvesi sırasında, Nisan ayında verilmesi kararlaştırılmış olan 24 milyar dolarlık yardımın daha sonra bloke edilmiş 11 milyar dolarlık ikili anlaşmalara dayalı kredilerden oluşan kısmını açmayı kararlaştırdılar. Öte yandan, Rusya, Ağustos ayında, IMF nezdindeki Özel Çekme Hakları (SDR)'nın % 25'ini oluşturan bir milyon dolarlık ilk dilimini çekme hakkına kavuştu. Buna karşılık, Batılı ülkelerin oluşturduğu 6 milyar dolarlık rubleyi destekleme fonunun kullanımı, ileriki bir tarihe ertelendi.

IMF'nin istekleri doğrultusunda, çoklu kur uygulamasına 1 Temmuz 1992'de son verilerek, tekli kur uygulamasına geçildi ve rublenin iç konvertibilitesi ilan edildi. Fakat bu kararla birlikte enflasyona karşı mücadele programı da uygulamaya konulunca, ilerleyen haftalarda ruble dolar karşısında müthiş bir değer kaybına uğradı. Aslında, bu değer kaybı, bir iktisadi nedene de dayanmıyordu. Zira dolar

kurunun son derecede sınırlı bir piyasada oluştuğu unutulmamalıdır. Gerçekten, işletmelerin piyasaya döviz arzı yok denecek kadar azdı. Birçoğu ihracat gelirlerini yasalara tamamen aykırı bir şekilde Batı bankalarındaki hesaplarında tutmayı tercih etmekteydi. Ayrıca, ülkedeki döviz piyasası, petrol ve doğalgaz ihraç eden büyük ihracatçıların ruble cinsinden kârlarını yükseltmek için, rublenin dolar karşısındaki değerini düşürmek amacıyla yaptıkları çok sayıda spekülatif işleme de sahne olmuştur. Bütün bunların yanısıra, ülkenin para otoriteleri, rublenin değerindeki bu baş döndürücü düşüşe, tek önlem olarak hükümetin duymak bile istemediği sabit kur önerisini getirerek, seyirci kalmışlardır.

Parlamentonun yedinci oturumu sırasında (1-14 Aralık 1992), Boris Yeltsin İgor Gaydar'ı gözden çıkararak, başbakanlığa, tüm eğitimini büyük sanayi işletmelerinde almış olan, Victor Çernomirdin'i getirmek zorunda kaldı. Başbakanlık görevine başladığı andan itibaren, Çernomirdin, selefinin uyguladığı iktisadi politikaları terk etmeyeceğini sadece uygulama temposunu biraz değiştireceğini ifade etti. Fakat, değil tempoyu değiştirmek, enflasyona karşı mücadeleye ve üretim artışına öncelik veren programını uygulamayı bile başaramadı.

Bütün bu haliyle siyasi ortam, sonuç olarak, para politikasının gereklerini yerine getirmek için uygun değildi. Milletvekillerinin bütçeyi onaylamaları için, 1993 Nisan ayını beklemek gerekiyordu. Hiç kuşkusuz, milletvekilleri maliye ile ilgili yasa tasarısında tehlikeli sayılabilecek pek çok değişiklik gerçekleştirdiler. Ama bunun yanısıra, yürütme gücü (hükümet ve B. Yeltsin, ç.n.) de, sadece Boris Yeltsin'in müdahaleleri ile 25 Nisan 1993 referandumu öncesinde, görüntüyü kurtarma peşinde koştu. Üretici sektörlere düşük faizli krediler, 1 Nisan 1993'te iki katına çıkarıldı (yaklaşık 4.000 milyar ruble -karşılaştırılabilmesi için GSMH'nın 1992'de 15.000 milyar ruble olduğunu söyleyelim). Bu tarihten üç hafta sonra asgari ücret üç katına çıktı; hemen ardından, kiraların düşürüldüğü, askerlerin maaşlarının, eğitim burslarının, aile yardımının ve benzeri sosyal yardımların artırıldığı ve Ocak 1992'den bu yana küçük ta-

sarrufların maruz kaldığı kayıpların karşılandığı açıklandı.

Bu noktada, Mart ayında hükümet ile Merkez Bankası arasında imzalanan anlaşma sorgulanabilir. Bu anlaşmada yer alan iskonto haddinin % 80 ilâ % 100 arasında kalması -enflasyon dikkate alındığında, bu oran bile negatiftir-, ve hükümetle birlikte kararlaştıralan oranlara göre açılacak kredilerin ilk üç ay için % 30, ikinci üç ay için % 20, üçüncü üç ay için ise % 10 ile sınırlandırılması gibi maddeler, 1 Nisan 1993'te aşılmıştı. O halde sözkonusu göstermelik bir anlaşma mıdır? Merkez Bankası, hükümetin hiçbir zaman bu sınırlamalara uymadığını tekrarlarken, hükümet de bağırıp çağırarak Merkez Bankası'nın sabotajından bahsetmektedir. Dolayısıyla, 1993 başında uygulamaya konan istikrar programı pek ciddi gözükmemektedir. Fakat Batılı ülkeler, referandum öncesinde Boris Yeltsin'i kayıtsız şartsız desteklediklerini, Rusya'ya 43.4 milyar dolarlık yardım yaparak göstermişlerdir. Bununla birlikte, bu kredinin önemli bir kısmı, Paris Klübü'nün Nisan 1992'de vermeyi kararlaştırdığı miktarın yeniden düzenlenmesinden ibarettir.

II. Yapısal Reformlar: Belirsiz Sonuçlar

Kurumsal değişmeler açısından değerlendirildiğinde, bir yıllık bilançonun henüz elle tutulur sonuçlar vermediği söylenebilir. Sanayide yeniden yapılanma, sadece askeri sanayi kuruluşları ile sınırlı kaldı; özelleştirme programına gayet kararlı bir şekilde başlanmakla birlikte yürütülmesi sırasında pek çok sorunla karşı karşıya kalındı. Bununla birlikte, Rus ekonomisi kısaca, 1992 yılının ortalarında % 7-8 oranında bir paya sahip olan ve bünyesinde serbest çalışanları, sermaye ortaklığına dayalı şirketleri, küçük girişimcileri ve kooperatifleri barındıran özel sektörün hızlı gelişimi ile tanımlanabilir. Ancak, bu ekonomi henüz maddi üretime dayalı bir işleyiş içinde değildir. Özel sektör faaliyeti daha çok, fazla yatırım gerektirmeden yeterli bir kâr bırakan ve bunun yanısıra serbest piyasa ekonomisinin ilerlemesine bir katkıda bulunmayan aracılık faaliyetlerine dayanmakta-

dır.

1989'dan bu yana üzerinde çok durulan savunma sanayiinin dönüşümü sorunu, sanıldığından daha karmaşık ve maliyetli olması yüzünden, uzun bir zaman dilimine yayılacak gibi gözükmektedir. 1992'de elde edilen sonuçlar daha muğlak görünüyor. Yeniden yapılanan 700 işletmenin sivil alanı dönük üretimindeki göreli gelişme, askeri kesimin güçlü direnişine rağmen, yılbaşı ile yılsonu arasında % 62.5'den % 81'e çıkmıştır. Fakat bu gelişme, tüketim malları arzında bir artışa ve/veya hafif sanayi için karmaşık ya da basit bir teknoloji arzında bir artışa aynı ölçüde dönüştürülememiştir. 1992 yılında savunma sanayiine kredi ve sübvansiyon biçiminde 150 milyar ruble kadar fon aktarılmıştır. Fakat, aktarılan bu fonlar ve elde edilen diğer gelirler, üretime doğrudan hiçbir katkısı olmayan bir biçimde, silah alımında, kullanılmıştır. İşletmeler bu fonları, günün birinde teknik işsizliğe yolaçarak gidecek olan kuruluşun efektif değerlerini korumak ve bakım giderlerini sağlamak gibi geleneksel harcamalarda kullanmayı tercih etmişlerdir. Görünüşte dönüşümü olabildiğince acısız kılmaya yönelik çabalar henüz sonuç vermemiştir. 1992'de toplam çalışanların % 8 ilâ % 12'sini oluşturan ve kuşkusuz işgücünün en kalifiye kesimini meydana getiren 800.000 ücretli askeri-sınai kompleksi terk etmiştir. Komünist düzende, ücret hiyerarşisinin en üstünde yer aldıktan sonra, diğer sanayi kollarına göre beş ilâ yedi kat daha düşük kalan yeni ücret düzeyi, kuşkusuz, bu kişiler için kabul edilemezdi. İşsizlik oranının yükseleceğinden ve endüstriyel mirasın heba edilmesinden korkulduğu için uzak durulan "askeri" bölgeler, dolambaçlı yollardan da olsa, 1992 yılında ulusal yeniden yapılanma programı içine dahil edildiler. Öte yandan, savunma sanayiinin sahip olduğu potansiyelleri -özellikle elektronikte- daha iyi değerlendirmek amacıyla, bu sanayii emin bir dış ticaret kanalına -özellikle serbest bölgelere yapılacak ihracat- doğru yönlendirmenin yolları arandı.

Sanayinin diğer kolları, bir reform yılından neredeyse hiçbir değişikliğe uğramadan çıktılar. Parlamenterlerin ay-

larca süren şiddetle mücadelelerinden sonra 1992 Kasım'ındaki oylamada kabul edilen, fakat uygulaması 1 Mart 1993'e ertelenen iflas kanununun uygulama zamanı geldiğinde de, başka bir kaçış yolu buldular. Eğer bir firmada iflas hemen ilan edilmezse, yasa, bu işletmeye iki ilâ iki buçuk yıllık bir süre için ödemelerini durdurarak durumunu düzeltme ve yeniden yapılanma imkânı tanıyor. Belirlenen bu süre, Rusya'daki işletmelerin gerçekten iktisadi risk kavramının kapsamına dahil olabilmelerini sağlama bakımından, fazla uzun tutulmuş bir süredir. Kaldı ki, uygulamanın daha da sulandırılması işine de girişildi. Bu amaçla, Ekonomi Bakanlığı'nda bir komisyon kuruldu, fakat yasanın yürürlüğe girişinden iki ay sonra bile, hâlâ battığında ekonominin geri kalan kısmı için önemli bir tehlike yaratmayacak şirketlerin listesi hazırlanmamıştı. Gerçi bu komisyonun görevi hükümet tarafından da kolaylaştırılmamıştı; çünkü, hükümetin de kendi etki alanı dışında kalan, gıda, tekstil vb. ana endüstrilerde bulunan, tekel konumuna ya da bir bölge için yaşamsal öneme sahip olan çok sayıda şirket bulunmaktadır. Bu koşullar altında ideal duruma nasıl ulaşılacak?

Şu nokta çok açıktır, Parlamento ve hükümet sadece bir konuda, daha önce enflasyon tarafından ağır bir şekilde ezilmiş olan halkı kitlesel bir işsizlikten korumak konusunda, anlaştılar. Gerçi, 1992 yılında iş arayanların sayısı 1991 yılına oranla hissedilir ölçüde artış göstermişti (9,3 katı). Ancak bu sayı yine de katlanılabilir bir düzeydedir. Gerçekten, 1 Ocak 1993 tarihinde, işsizlik yardımından yararlanan 650.000 kişi bulunmaktaydı, bu çalışan nüfusun % 1'i demektir. Oysa, Ekonomi Bakanına göre eğer iflas yasası tam olarak uygulansaydı, "makine imalat sanayiindeki işletmelerin" % 70'i ve sanayi kollarındaki eşletmelerin yarısı bundan etkilenecek, bu durumda 5-6 milyon insan işten çıkarılacak ve işsizlik oranı çalışan nüfusun yaklaşık % 10'una kadar yükselecekti.

1992 başlarında öngörülen özelleştirme programı ciddi olarak altüst oldu. Küçük çaplı özelleştirmeler, daha çok yıl sonuna doğru yapıldı ve amaca tam olarak ulaşılamadı.

Peki, hangi oranda başarı sağlandı? Rakamlar bir kaynaktan diğerine, özelleştirmenin tanımına göre değişmektedir: bir kısmı, yerel bir ticarethanenin özel girişimcilere ya da özel girişimci gruplarına gerçekten satılmasını özelleştirme kapsamında değerlendirirken, diğer bir kısmı ise, sadece bir kiralama hakkını dahi özelleştirme kapsamına dahil etmektedir. Yürürlükteki Anayasa'ya göre toprak, özel mülkiyete devredilemiyordu. Boris Yeltsin'in bu durumu ortadan kaldıran 25 Mart 1992 tarihli kararnamesine kadar, ticarethanelerin, lokantaların ve hizmet işletmelerinin özelleştirilmelerinden kastedilen, basit bir kiralama işlemiydi. Bu işlemin sonucunda ortaya çıkan, özel mülkiyetle pek ilişkili sayılamayacak yerel kollektiviteler oldu.

Fakat, Gaydar hükümetinin, reformlara karşı bir kaygı uyandırabilecek ve muhalefet bloğu yaratabilecek kadar hızlı gerçekleştirdiği reformlar, özellikle 1992 yılının ikinci yarısında ivme kazandı.

1 Ekim 1992 tarihinde 150 milyon kadar Rus vatandaşına özelleştirme hisseleri tekel oluşturmayacak biçimde dağıtılmaya başlandı. Yaklaşık olarak kişi başına, o dönemde ortalama ücretin dört katı olan 10.000 rublelik ödeme karşılığında, özelleştirelecek işletmelerin sermayesinin % 35'ine denk düşen bir miktarda hisse senedi, kurulan ortak fonlarda biriken tasarruflar veya doğrudan nakit para karşılığında dağıtıldı. Bu yolla kiralanmış işletmeler, toprakları ile birlikte özel mülkiyete devredilmiş oldu. Aralık 1992 ile Mart 1993ü arasında, 1000'den fazla işçi çalıştıran 5500 büyük işletme hisse senetli şirketlere dönüştürülerek, hisseleri çalışanları tarafından belirlenen biçimde satıldı. Oysa, kendilerine sunulan pek çok seçenek arasında şirket çalışanları, her üç örneğin ikisinde, maddi avantaj elde etmek için, parasal (nominal) değerlerinin % 51'ine oy hakkı olmayan hisse senetlerini edinmeyi tercihettiler. Fakat bu durumda bile, özelleştirme kapsamındaki şirketlerin özel sektöre devri ancak % 35-40 oranında gerçekleşmiştir. Özelleştirme sürecinde, işletmedeki yöneticiler ile çalışanların işletmenin yönetimini elde tutmak ve yabancıların el koymasını engellemek amacıyla bir ittifak oluşturdukları

gözlendi. Hiç kuşkusuz, tüm bu karışıklık içinde varolan konumlarını karşılıklı olarak mümkün olduğunca uzun bir süre devam ettirebilmek için, hisse senetlerini "kendi aralarında" da alıp satmaktadırlar.

Bu şekilde hisse senetlerinin bir bölümü çalışanlara devredildikten sonra, geriey kalan hisselerin özelleştirme kapsamındaki satışı, büyük sermaye sahipleri, yatırım fonları ve Rus ya da yabancı kişiler yararına olacak şekilde gerçekleşti. Fakat, bu aşamada, yabancılar, siyasi istikrarsızlık, hukuk devletinden yoksunluk ve özelleştirilen şirketlerin gerçek değerlerinin belirsizliği gibinedenler yüzünden ihtiyatlı davranırken, Rus vatandaşları da "halk kapitalizminin" nimetlerinden yararlanmak konusunda oldukça kuşkucu görünüyorlar. Böyle olunca da bir işletmenin satışının kimin yararına olduğu pek anlaşılamıyor. Kimilerine göre, Rusya'da devletin çeşitli adlar altında borçlanarak veya başka alıcılar ortaya çıkmadığından şartların zorlaması sonucunda hisse sahibi olması yüzünden özelleştirme temelde devlet yararına işlemektedir; buna karşın hiç kimse, gerekli sermayenin, zorlukla tanımlanabilen ve net bir amacı olmayan çıkar grupları tarafından sağlandığını tahmin etmemektedir.

Ne olursa olsun, yine de büyük özelleştirme uygulamaları öngörülen hıza ve takvime uygun olarak yapılmaktadır. Hükümetin başındaki ismin Victor Çernomidin olması, aslında Gaydar programı üzerinde hiçbir etkide bulunmamaktadır. Buna karşılık, Parlamento cephesinden kaynaklanan gerçek bir tehlike sözkonusudur. Sivil birlik hareketine mensup pek çok milletvekili, 1993'ün başında, yaşanmakta olan özelleştirme sürecinin içini tamamen boşaltacak bir değişiklik önergesi verdiler. Buna göre, özelleştirme ile ilgili satışlar sadece çalışanlara yapılacak ve yerinden yönetimadı altında "yöneticilerin" güçü saklı kalacaktı. Gerçi, Nisan sonunda bu önerge onaylanmadı, ama bu, tehlikenin kesinlikle ortadan kaldırıldığı anlamına gelmemektedir.

Kesintisiz bir siyasi kriz ortamı içerisinde, yaklaşık bir buçuk yıldır devam eden iktisadi reform çabaları, Rusya'-

nın, nehri geçmek üzere yarı yolda olduğunu gösteriyor. Fakat, 25 Nisan 1993 referandumunda alınan olumlu sonuçlar, Boris Yeltsin tarafından uygulanan iktisadi politikanın bir toplumsal dayanağı olduğunu da ortaya koymuştur. Bu dayanak, onun kıyıya erişmesini sağlayacaktır.

*Çeviren Haluk Levent**

Bibliyografya

Dossiers de presse du Centre d'étude et de documentation sur l'ex-URSS, la Chine et l'Europe de l'Est, La Documentation française.
Commissions Economique pour l'Europe, Economic Survey of Europe in 1992-1993, New York, 1993.
Aglietta M. ve Moutot Ph., L'Echec de la thérapie de choc en Russie: les voies d'un redéploiement des réformes, Economie prospective internationale, no 54, 1993.
Dünya Bankası, Russian Economic Reform: Crossing the Thresfold of Structural Change, Washington D. C., 1992.

(*) İTÜ İşletme Fakültesi Araştırma Görevlisi

SEKİZİNCİ BÖLÜM
DÜNYA SİLAH SANAYİ

Anne Allard

Soğuk savaşın sona ermesiyle birlikte, konvansiyonel silahlara oranla, nükleer silahların önemi azalmaya başladı. Bu arada, askeri ve sivil teknolojileri birbirinden ayıran farklılık giderek azalıyor, hattâ bazı müşterilerin giderek artan bir potansiyel tehlike oluşturması karşısında ülkeler, onlara silah satıp satmama hususunda tereddüte düşüyordu. Tabiî, belli başlı sanayileşmiş ülkelerin savunma sanayi giderleri de azalmaya başladı. Bu konuda öncülük yapan ülkeler, silahlı kuvvetlerinde % 25'lik bir indirime giden ABD ile en az % 20'lik bir indirimi hedef alan İngiltere oldular. Fransa'da ise ordunun modernizasyon ihtayacı, bütçede kısıntı yapma olanağını sınırladı. Şöyle ki, Savunma Sanayi bütçesi, 1991 yılında hâlâ, GSYİH'da sahip olduğu payla (% 3.37) 5. Cumhuriyet dönemindeki en düşük seviyesinden daha yüksekti.

Dünya silah piyasası, bu alanda hâlâ üstünlüğe sahip bulunan Amerika Birleşik Devletleri'nin tekelindedir. Böylelikle ABD, dünya sıralamasındaki birinciliğini korumakta, savunma harcamalarında ve silahlanma programında öngörülen yarı yarıya indirimle bile bütçesi (daha önceki GSYİH'nın % 6'sı iken % 3'e inişi hedeflemekte) yine de, oran olarak, ancak Avrupa'daki savunma bütçesi düzeyine getirilebilmektedir. Ayrıca, Körfez Savaşı'ndaki başarının yolaçtığı üstünlükle ulusal piyasanın korunması ihracat artışını kolaylaştırmış, böylece silah sanayii federal bütçeden en büyük payı garantilemiştir. Silah sanayiinde dünyadaki ilk 100 büyük firmadan 48'inin Kuzey Amerika kökenli olması bu yüzdendir. Geniş bir iç piyasaya sahip olmaktan ve doların kur avantajından yararlanan ABD bütün bu dehşet

ürünlerini, alıcı ülkelere uyguladığı siyasi ya da iktisadi baskılar sayesinde satabilmektedir. Böylece, günümüzde bu piyasada gözlenen hızlı gelişmede ABD'nin yeri kolaylıkla anlaşılır.

Bununla birlikte, bu Amerikan üstünlüğü artan bir uluslararası rekabetle karşı karşıyadır. Talebin azalması, teknolojik zorunlulukların varlığı, sivil ve askeri sektörler arasındaki iç içelik, savunma sanayiini, çeşitli üreticiler arasında, artan bir rekabet ortamına sürüklemiştir. ABD karşısında yer alan başlıca ülkeler, Eski SSCB (dünya ihracatında ikinci), AT ülkeleri (özellikle Fransa, Almanya ve İngiltere), Japonya ve hatta 3. Dünya ülkeleri (Brezilya, Çin, Güney Kore) olarak sayılabilir. Bu sonuncuların, yani 3. Dünya ülkelerinin, silah ithalatını azaltmaları, rekabeti daha da kızıştırmaktadır. Bu yüzden ABD dışında kalan diğer önemli ihracatçı ülkelerde, özellikle Fransa'da, ulusal silah sanayii dış pazarlarda, ancak marjinal bir kazanç gerçekleştirebilmektedir.

Bütün bu gelişmeler savunma sanayiinin dünya üzerinde yeni bir coğrafi dağılımına yolaçmaktadır. Büyük bir finansal baskının yeraldığı bu ortam, fiyatlar üzerinde bir baskıya dönüşmekte, sadece kaliteye dayalı bir rekabetle çıkış yolu bulunabilmektedir. Tabii bütün bu güçlüklerin aşılması, ancak daha önce başlayan yoğunlaşma hareketlerinin büyüyerek devam etmesi halinde mümkündür.

Bu durum, özellikle, savunma sanayiinin, ülke sayısı kadar pazara bölünmüş bulunduğu Avrupa için önemlidir. Gerçekten, Avrupa ulusal pazarlarının kendi içine kapanması ve korunması çok yönlü sonuçlar doğurmaktadır. Bu sonuçları rekabet eksikliği, savurganlık, maliyetlerin ikiye katlanması, vb. diye sayabiliriz. Şu halde Avrupa silah sanayii son derece dağılmış ve coğrafi açıdan da Fransa, İngiltere ve Almanya'da yoğunlaşmış bir niteliktedir. Bu sanayinin varlığını sürdürmesi için, Avrupa'da ihtiyaçlar arasında bir uyum sağlamaya öncelik verilmesi; terichlerin Avrupa endüstrisi yönünde kullanılması; savunma bütçelerinin teknolojik rekabete destek sağlayacak şekilde ayarlanması ve ihracatın bir "Avrupa Silah Acenteliği" aracılığıyla

canlandırılması zorunludur.

Tablo 6 Dünyada Başlıca Üreticilerin Askeri Harcamaları
(milyon dolar; 1088 sabit fiyatlarıyla)

	1988	1991
ABD	295841	264383
Eski SSCB	-	-
Fransa	36105	36403
İngiltere	34629	34008
Almanya	42516	34268 + x Demok. Almanya için
Japonya	1743	2048
Brezilya	3899	-
İsrail	3811	3909
Güney Kore	7865	7826
Tayvan	6348	6890

Kaynak: SIPRI, World Armements and Disarmement, Oxford University Press, Stockholm, 1992.

Örneğin Fransa'da, savunma bütçesindeki kısıntılar, piyasayı yönlendiren on kadar büyük firmayı, yüzlerce orta ölçekli firmayı ve 5000 kadar küçük üreticiyi etkilemektedir. Ancak bu kısıntıların etkisi bütün firmalarda aynı değildir.

Büyük kuruluşlar yaşanan krizden çıkabilmek için sahip oldukları teknolojik üstünlük kozuna güvenebilirler ama onlara girdi sağlayan kuruluşları (PMI) alanlarında aşırı uzmanlaştıklarından büyük firmalara fazlaca bağımlı olup, mali yönden zayıftırlar. Bu yüzden varlıklarını sürdürüp sürdüremeyeceklerini düşünmek durumundadırlar.

Böylelikle, diyebiliriz ki dünya silah piyasasının içinde bulunduğu kriz güncelliğini korumaktadır. Bugün,silah piyasasında belirgin bir talep azalışı, silahlı kuvvetlerin mevcutlarında indirime gitme ve ihracattaki düşüşe paralel olarak rekabet de şiddetlenmektedir. Bu arada dünya silah pi-

yasasını besleyen sektörler de birtakım çözümlere başvurmaktadırlar. Bunlar, firmaların birleşmeleri, ittifaklar kurmaları, uzmanlaşma, faaliyetlerini çeşitlendirme, dönüşüm ve özelleştirmelerdir.

I. Krizde Bir Piyasa

Dünya silah piyasası seksenli yılların ortsından beri bir gerileme içersindedir. 1984'de 60 milyar dolara ulaşan bu piyasanın hacmi, 1991'de sadece 22 milyar dolar değerindedir. Silah satışları, özellikle 1987-1990 arasında % 55 oranında düşüş göstermiş, bu gerileme 1990-1991 arasında % 25 olmuştur. İhracattaki düşüş, bütün üretici ülkeleri etkilemiştir. bu arada, ulusal talep bu çöküşü telafi etmeye yetmemiştir. Dünyanın belli başlı silah üretici ülkelerinde de üretim hacmi daraltılarak bu eğilime ayak uydurulmuştur. ABD'de ve Avrupa'daki bu büyük daralma, Eski SSCB'de çok daha sarsıcı bir şekilde olmuştur. Gerçekten bu ülkede, 1988-1991 yılları arasında, uçak üretimi % 44, tank üretimi % 52, stratejik füze üretimi % 58, cephane üretimi % 64 ve nihayet top üretimi % 66'lık bir düşüş gösterirken, orta ve kısa menzilli füze yapımı tamamen durmuştur.

Fransa silah sanayiinde üretim, 1992'de (1990'daki seviyesine oranla) miktar olarak % 10, sabit fiyatlarla ise % 7.25 oranında gerilemiştir. Bu eğilim, özellikle gerilemenin % 45 olduğu hava silahları alanında ve % 37.8 olduğu Ortadoğu pazarları açısından önem kazanmaktadır. Bütçede, açılan kredilerin ve ihracatın hatırı sayılır bir biçimde azalması, bu düşüşün kalıcı olması tehlikesine de beraberinde getirmektedir. Bu yüzdendir ki, dünya silah sanayini gözönüne alarak, arzın talebe göre ayarlanabilmesi için yeniden yapılanmalar gerekmektedir. Bu da çalışanların sayısının azaltılmasını, ulusal şirketlerin biraraya gelmelerini ve işbirliğini teşvik ile birtakım özelleştirme faaliyetlerini gerekli kılmaktadır. Bundan böyle anahtar sözcükler verimlilik, ihracat, şirket ittifakları ve faaliyet farklılaşmasıdır.

Son yıllarda, mevcut işgücü miktarında fiili azalmalar ol-

muştur. Öyle ki, Avrupa'da, savunma sanayileri 1989'dan bu yana 240.000 çalışanım işten çıkarmıştır. 1.5 milyonluk bir işgücünü bünyesinde barındıran bu sektör, bugünden 1994'e kadar 500.000 çalışanını daha kaybedecektir ki bu da her üç çalışandan birinin işini kaybetmesi anlamına gelmektedir. Bu indirim, doğrudan doğruya, 1983 ve 1991 yılları arasında ortaya çıkan % 14'lük bir ciro düşüşüne bağlıdır. Şu halde, İngiltere'yi de geride bırakarak, seksenli yıllarda Avrupa'da en büyük silah üreticisi ülke olarak kendini kabul ettiren Fransa, 1992-1994 arasında, askeri sektörde çalışan 400.000 kişiden, 50.000'i doğrudan doğruya olmak üzere toplam 130.000'ini kaybetme tehdidi altındadır. Aynı durum, cirosu % 23'ten fazla düşen ve sadece 1991'de çalışanlarından 106.000'ini yitiren Amerikan savunma sanayii için de geçerlidir. Fakat, Batılı sanayilerin tersine, Japonya savunma sanayii, aynı dönemde % 36'lık bir ciro artışı kaydetmiştir.

İhracat açısından bakılınca da bu piyasa, 1985'den bu yana kan kaybetmektedir. En önemli müşterilerden Yakın Doğu ülkeleri askeri personel ve malzeme bakımından zaten gereğinden çok donanımlıdırlar. Bu arada, 3. Dünya ülkeleri hâlâ borçlanmaya devam etmektedirler. Böylece dünya silah piyasası, bir yandan ABD'de silah ihracatına yapılan yardımlar, diğer yandan da Eski SSCB'ye ait her türlü silah ve askeri gereçlerin harç mezat elden çıkarılması yüzünden özellikle ABD, Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) arasında şiddetli bir rekabete sahne olmaktadır. Ne var ki, ihracatta piyasa paylaşımı için fiyatlar üzerindeki uzlaşma çabaları yeterli olmamaktadır. ABD ve Eski SSCB hâlâ dünya silah ihracatının % 70'ini gerçekleştiriyorlarsa da, iki ülkenin piyasa paylarında köklü bir değişiklik meydana gelmiştir. Zira ihracatta birinci sırada artık SSCB değil (1987'de dünya ihracatının % 39'unu elinde tutarken, 1991'de sadece % 18'lik bir paya sahiptir), 1987'de dünya ihracatının % 30'unu gerçekleştirmesine, payını 1991'de % 51'e çıkaran ABD bulunmaktadır. Avrupa Topluluğu'na gelince, 1991'de dünya ihracatının % 20'sini gerçekleştirmiştir ki bu, ihracat değerinde %

15'lik bir artışı ifade eder. Bu artışın kaynağında ise daha çok Eski Doğu Alman ordusuna ait stokların, Almanya tarafından satılması olayı yeralmaktadır.

Dünya silah üretiminde üçüncü, ama ihracatta beşini sırada yer alan Fransa, bu sanayideki 199 yılı cirosunun % 25'ini ihracattan sağlamıştır. Krize karşı, Fransız savunma sanayii üreticileri, ilk adımda kâr marjlarını düşürmüşler, bunun arkasından, maliyetlerini kendileri karşılamak üzere ihracata dönük özel ürünler geliştirmişler ve nihayet bazı müşterilerinin özel isteklerine uygun ürünler üretip bu arada stok maliyetlerini düşürmeye çalışmışlardır. Bugün artık silah firmaları, 1995 yılından önce ihrcatta bir hareketlenme beklememektedir. Artık, kullanım dışı kalan bazı malzeme stoklarının ancak bu tarihte yenilenmesi öngörülmektedir. Böylelikle, Matra ve Aerospatiale, kendilerini yeni füze üretimine, Dassault ise Mirage 2005'e göre ayarlayacaklardır. GIAT ise 100.000 araçlık bir dünya silah parkı yenilemesini öngörmekte ve bu talebe cevap verebilmek için Modüler Zırhlı Araç (VBM) programına güvenmektedir. Körfez Savaşı'ndan sonra ABD Ortadoğu'yu "çantada keklik" gördüğünden, Fransız silah sanayii bundan böyle Asya'ya, özellikle Tayvan'a yönelmektedir. Böylelikle, Fransızlar kendilerini Amerika ile karşı karşıya getiren rekabet çerçevesinde, telafi edici nitelikte önemli birtakım programlar uygulamakta ve müşterileri lehinde, teknoloji transferinde ABD'yi geride bırakmayı hedeflemektedirler.

Öte yandan, acil bir döviz ihtiyacının harekete geçirdiği Ruslar, silah ihracatlarını geliştirme yollarını aramaktadırlar. Rusya, 1992'de değişik ülkelere on dört milyarlık askeri malzeme ihraç ettiği halde, belli başlı müşterilerinin, ödeme güçlüğü içinde bulunmaları nedeniyle, sadece dört milyon dolarlık reel bir kazanç sağladı. Rus silah sanayiinin geleneksel ihraç pazarları ise gözle görülür bir biçimde daralmıştır. Mesela Yugoslavya, Irak ve Libya'ya uygulanan ihracat yasağının doğurduğu kayıplar, 1992'de 7.5 milyar dolara yükselmiştir. Silah pazarının yeni ilgi odakları olan Afrika'nın güney bölgesi ve Asya (Malezya, Tayvan, Güney

Kore, vb...) Batı için "çantada keklik" olduğuna göre, Rusya'nın bu kayıplarını telafi etmesi kolay olmayacaktır.

Tabii, ihracattaki düşüşe paralel olarak, rekabet de artmıştır. Böylelikle silahlanmanın en önemli üreteicilerine (ABD ve Eski SSCB) ve diğer büyük üretici gruplara karşı (Fransa, İngiltere, Almanya, İtalya, İspanya ve İsveç) yeni üreticiler ortaya çıkmıştır (Brezilya, Güney Afrika, İsrail, Japonya, Çin, Güney Kore, Hindistan ve Endonezya). Sözünü ettiğimiz bu ülkeler, iç taleplerini karşılamak ve ihracatı geliştirme yolu ile döviz kaynağı sağlamak için kendi ulusal sanayilerini kurmuşlardır. Başlangıçta bu ülkeler, daha çok, nispeten eski bir anlayışla ve pek de karmaşık bir yapıya sahip olmayan malzemeler üretmişler, bu yüzden de tehlikeli rakipler olarak görülmemişlerdir. Ama bu, onlara, 3. Dünya'ya mensup müşterilerinin ihtiyaçlarına daha kolayca cevap verebilecek çok daha düşük maliyetli, bakım ve onarımı kolay, ayrıca büyük üreticilerle karşılaştırıldığında pazarlığa daha açık ürünleri piyasaya sunma olanağı vermiştir. Böylelikle bazı silah sanayileri (kara, hava silahları ve silah sistemleri için Brezilya ve İsrail sanayileri gibi), özellikle Orta Doğu ve Afrika'da önemli atılımlar yaparak, mevcut üreticileri piyasa paylarını kaybetme korkusuna sürüklemiştir. Oysa bugünkü Brezilya silah sanayii, aslında piyasa içindeki ağırlığını tartışılır kılacak güçlüklerle karşı karşıyadır (ulusal ekonominin çöküşü, sürekli müşteri kaybı (İran, Irak gibi), ödenemeyen borçların giderek artması, vb...). Bununla eşanlı olarak, Pasifik-Asya bölgesindeki pek çok ülke, silah sanayilerinin modernleştirilmesini ve yaygınlaştırılmasını öngören programlar ortaya atmaktadırlar (özellikle Avustrulya, Çin, Japonya, Tayan ve Güney Kore). Örneğin, Çin, 1988'den itibaren düzenli olarak savunma harcamalarını arttırmış ve çoğu Sovyetlerinkinden esinlenerek yapılmış ürünlerle, savunma sanayiinin modernleştirilmesine ağırlık vermiştir. bugün Çin, eksiksiz bir silah sistemi serisine sahiptir ve dünyanın önde gelen üreticilerindendir. Japonya 1975'ten bu yana savunma sanayii bütçesinde yıllık % 6 oranında bir artışa gitmekte ve aynı gelişmeyi silah üretiminde de sağlamaktadır. Ancak

ABD'nin işbirliğine bağlı olan bu üretim, sadece ülke içi ihtiyaçların karşılanmasına yönelik olup uluslararası rekabet açısından bir anlam ifade etmemektedir. Bununla birlikte 1983'ten bu yana süregelen değişiklikler -askeri amaçlı kullanıma yönelik elektronik yedek parçanın ABD'ye ihraç edilmesine izin verilmesi- Japonya'nın tüketime dönük elektronik eşya üretimindeki üstünlüğünün askeri alana da yayılabileceğini düşündürmektedir.

II. Bunalımdan Çıkış Çabaları

Sözkonusu krize karşı koyabilmek için, savunma sanayileri, piyasa paylarını korumak ve arttırmak amacıyla birleşmeler yapmaktadırlar. Böylelikle ulusal düzeyde birleşmeler, şube veya kısımların aynı ülkelerin şirketlerince geri alınması yaygınlaşmaktadır. Avrupa'da bu şikeldi oluşturulmuş büyük gruplar şunlardır: Almanya'da Deutch Aerospace, MBB, Dornier, AEG, MTU (Alman havacılık ve uzay çalışmalarının % 80'ini gerçekleştirmektedir) ve Daimler Benz'i (askeri araçlar) birleştirmiş; İngiltere'de GEC Plessey ve British Aerospace bir araya gelmiş; ve İtalya'da Alenia; Aeritalia ve Selenia'yı bünyesine almıştır. Fransa'nın ise bu birleşmelere gitmekte geciktiği görülüyor. Nitekim askeri havacılıkta, Dassault Aviation ve Aérospatiale birleşmesi; motor sanayiinde CELERG'in SNPE ve Aérospatiale'ı biraraya getirmesi; ayrıca Sextant Avionique'in Aérospatiale ve Thomson-CSF'i birleştirmesi dışında Fransız savunma sanayii dağınık durumdadır. Gerçekten Fransa bugün iki (Matra ve Aérospatiale) hattâ Thomson-CSF (İngiliz Short Brothers'ın alınması ile) ile üç füze yapımcısına, iki elektronik firmasına (Thomson-CSF ve Dassault Electronique) ve dört kara ordusu silahları üreticisine (GIAT Industries, Creusot-Loire Industrie, RVI ve Panhard) sahiptir.

Öte yandan ABD'de çok sayda yenden yapılanmalar olmuştur, Ameriakn savunma sanayii giderek artan bir yoğunlaşma içersindedir. Geliştirme maliyetlerinin yeniden artması, otofinansman güçlükleri ve ulusal silah piyasasın-

daki daralma karşısında yeterli ölçeğe sahip olmayan sanayiciler, artık askeri piyasadan çekilme ve sivil alanlardaki faaliyetlerine ağırlık verme eğilimindedirler. Amerikan piyasasının cazibesine kapılan Avrupalı üreticiler, bu piyasaya yaptıkları satışlarla pazar paylarını arttırmaya çalışacaklar ama 1992'de LTV'nin Thomson-CSF tarafından alınması girişimi sırasında olduğu gibi mevzuatça getirilen sınırlamalar buna ngel oluşturacaktır. Mesela, LTV'nin, askeri havacılıklı ilgil içalışmalarından dolayı Northrop'un; füze yapımı alanındaki çalışmalarından dolayı Loras'ın bünyesine alınması böyle bir durumu gösterir. Aynı şekilde, General Dynamics'in askeri havacılığa yönelik çalışmalarının Lockheed bünyesine alınması gerekmektedir. General Motors ise elektronik savunma bölümü Hughes Electronics'ten ayrılma eğilimindedir.

Öte yandan uluslararası ortaklıklar ya Thomson-CSF/Short Brothers (havacılık ve silah sistemleri), Thomson/Link Miles (simülasyon) ve Thomson/Signaal'da olduğu gibi satın almalar aracılığıyla; ya Thomson/Ferronti (sonarlar), Panhard/Mercedes, GIAT/Kraus Maffei, GIAT/GKN'de olduğu gibi ortak girişimlerle; ya da Aérospatiale/MBB (Eurocopter bölümleri aracılığıyla)'de olduğu gibi ortak üretim programları yoluyla gelişmişlerdir. Avrupa ortaklıkları ise benzer bir gelişme yolundadır. Örneğin, Aérospatiale, askeri çalışmalarında, bugünden 195'e kadar yüzde 60 ilâ 70'e varan işbirliği düzenlemelerini öngörmektedir. Buna ek olarak, bazı Avrupalı silah sanayicileri, teknik işbirliği aracılığıyla Amerikan pazarına yönelmeyi tercih etmişlerdir. Bunun bir örneği duyarlı optik yön göstergelerinin lisansını Northrop'a (eylemsizlikle yönlendirilen seyir sistemlerinde dünya birincisi) satan Phonetics'dir. Öte yandan, SAT- uçuş denemelerinde kullanılan malzeme için Amerikan Herley ile işbirliğine girmiştir.

Yeniden yapılanmalar sözkonusu olduğunda, ulusal birleşmeler muhtemel uluslararası ittifakların hazrlayıcısıdırlar. Fransız Aérospatiale ve Matra birleşmesi, British Aerospace ve Deutch Aerospace ile birleşmeyi kolaylaştıracak böylece Amerikan şirketleriyle aynı ölçekte bir Avrupa

grubunun kuruluşu kolayca gerçekleştirilebilecektir.

Kendilerini piyasa koşullarına uyduramayan ve bir ortak bulamayan silah kuruluşları ise teknolojik alanlarda uzmanlaşmak, çok çeşitliliğe yönelmek, çalışmalarını sivil sahaya uyum sağlayacak biçimde yönlendirmek ya da özelleştirmeye gitmek zorundadırlar.

Öte yandan, önemli Fransız silah firmaları, tercihlerini uzmanlaşmak yönünde kullanmışlardır. Mesela böylece Thomson-Sintra ASM dünya helikopter sonarı pazarında dikkat çekici bir yere sahip olabilmiştir ve yine bir Fransız firması olan ve Sicma Aero-Seat'ın % 35'ini elinde bulunduran Zodiac, havacılıktaki gelişme stratejilerini izleyebilmek için 1993'te Weber'i bünyesine dahil etmiştir (havayolu taşımacılığında dünya birincisi). Bunun dışında Softrec'i 1991'de bünyesine aldıktan sonra yerini sağlamlaştıran Sfim, alt kuruluşu Reoscla aracılığıyla eksiksiz bir askeri ve uzaysal optik malzeme serisine sahip olmuştur. Ayrıca, bu firma uzay optiği alanında dünya pazarının % 70'ini kontrol etmektedir.

Diğer firmalar ise çok çeşitliliğe yönelmişler ve sivil alandaki çalışmalarını arttırmışlardır. Böylelikle patlayıcı madde uzmanı SNPE, tırnak cilası üretiminde dünya liderliğini yakalamıştır. Dassault-Aviation, çalışmalarında sivil uçakların payını % 25'ten % 35'e çıkarmaya çalışırken, GIAT Industries, daha şimdiden cirosunun % 20'sini sivil mekanik alanındaki çalışmalarından sağlamış ve 1995'te bu oranı % 25'e çıkarmayı hedeflemiştir. Fakat sivil havacılık piyasalarındaki zorlu rekabet ve ölçek ekonomisinin bulunmayışı nedeniyle, küçük ölçekte çok yüksek kaletiye yönelen firmalar için bu çeşitililk oldukça güç olmaktadır.

Savunma sanayiinin sivil sanayiye dönüştürülmesi ise, yine de, oldukça sınırlı bir düzeyde kalmaktadır. Ancak yüksek teknolojiye sahip firmalar sivil sanayide etkin olabilmektedirler. Bunun nedeni çevre ve güvenlik konusundaki baskılara ancak bu firmaların karşı koyabilmesi ve ihtiyaçlara cevap verebilmeleridir. Bunun dışında, çeşitlilik, çoğu zaman kârlı olmamaktadır. Kara silahları sanayiini örneğin makine-araç gereç fabrikasyonu için yeniden yönlendirmek

oldukça zordur. Ayrıca bu dönüştürme, ticari yapılanmaların baştan aşağı değiştirilmesini ve önemli finansman araçlarının dereceye sokulmasını gerektirir. Bu araçlar, bir yandan araştırma-geliştirme, diğer yandan da yeni ürünlerin üretim sürecine sokulması için katlanılan giderlerin karşılanması, bunun dışında sivil çalışmaların ön finansman eksikliklerinin giderilmesi ve nihayet teknolojik bilgi eksikliklerini telafi etmek açısından gereklidir. Sözü edilen bu dönüştürme oldukça masraflı olup, tatminkâr bir dönüşümün gerçekleştirilmesi için gerekli kaynaklara pek az sayıda ülke sahiptir. Orta ve Doğu Avrupa ile Eski SSCB'nin silah sanayilerinin yeniden dönüşümü bu yüzden oldukça zordur.

Bu konuda, Sovyet askeri sanayii kompleksi örneği en ilgi çekici olan örnektir. Kompleks, bünyesinde yaklaşık 3000 firmada 12 milyondan fazla kişi çalıştırmaktaydı. Mesela Moskova'daki firmaların yarısı ile Saint Petersburg'dakilerin dörtte üçü savunma sanayii için çalışıyordu. Kompleks, SSCB'nin dağılmasından önce, GSMH'nın yarısından biraz fazlasını ve toplam bütçenin araştırma-geliştirmeye ayrılmış % 75-% 80'lik bölümünü adeta yutmaktaydı. Bu durumda, dönüşüm ancak uzun vadede ve yüksek maliyetlerle gerçekleşebileceği gibi, kârlılığın yetersiz olduğu kimi durumlarda olanaksız bir girişim olacaktır. Bugün ise, yeniden dönüşüm için gerekli olan sermaye gereksinimleri devasa boyutlardadır. Öte yandan, Rusya, Batı'ya bir ortak girişim önermektedir. Fakat Rus sanayiinin dünya piyasalarından tamamen kopuk olması, ayrıca askeri sektördeki kaynak-malzeme tahsisi ve sektör çalışanlarının acımasızca işten çıkarılması sonucu, sivil sanayi ürünlerininaskeri ürünlere oranla daha düşük kalitede olması nedeniyle 1989'da kesintiye uğrayan dönüşüm, malzeme siparişlerinin durdurulmasına, buna paralel olarak ekonominin istikrarsızlığa sürüklenmesine ve 1990'da sadece % 8 olarak belirlenen sanayideki üretim düşüşünün 1992'de % 30'dan fazla olmasına neden olmuştur. Duruma bakılırsa, sadece öncü sanayiler yaşayabilecek, diğerleri kaybolma yoluna gireceklerdir. Bu ortam içersinde varlığını sürdürebilen sek-

tör, önemini ve büyüklüğünü koruyacaktır.

Öte yandan Eski SSCB'nin uydusu durumundaki ülkeler de aynı zorlukları çekmekte olup silah sanayileri ulusal ihtiyaçlarıyla uyumlu değildir. Mesela Visegrad üçgeni ülkeleri (17 Nisan 1992'de kurulan Orta Avrupa Serbest Değişim Ortaklığına verilen genel ad -ACELE), eski Çekoslovakya (silah sanayiinde dünya yedincisi), Polonya ve Macaristan çoğunlukla SSCB için üretim yapıyorlardı ve ürünlerini Varşova Paktı'na bağlı ülkelerle, gelişmekte oln komünist ülkelere ihraç ediyorlardı. Bu ülkelerden Çekoslovakya tank, uçak ve silah sistemleri, Polonya ise tank, uçak, helikopter, gemi üretmekteydi. Eski SSCB'nin üretimini ve savunma bütçesini kısması üzerine, artık bu ülkeler silah sanayilerini yeniden yönlendirmek zorundadırlar. Oysa bu dönüşüm, yabancı ülkelerle yapılacak ortak girişimler ve bu ülkelerden, ihracatın gelişmesi yoluyla elde edilmesi umulan önemli miktarda kredi ile mümkün olacaktır.

Visegrad üçgeni ülkelerinin hepsi, savunma bütçelerini kısmak durumunda kaldı: Eski Çekoslovakya'da, 1989-1991 arasında askeri bütçede % 45'lik bir indirim yapıldı. Aynı dönemde Macaristan'da bu indirim % 47 olarak gerçekleşti. Polonya'da ise diğerlerinden farklı olarak, 1990'da sadece % 7'lik bir indirim gerçekleşmişti. Çekoslovkya ve Polonya silah sanayilerinin dönüşümü özellikle havacılık ve denizcilik alanında mümkündür. Bununla beraber, Eski Çekoslovakya, silah sanayiinin Slovakya'da yoğunlaşmasından dolayı yaşadığı güçlüklere karşın, başarıyla devam eden yoğun bir dönüştürme politikasına yönelmişti. Polonya ise, bu politika için gerekli kredileri verecek sanayileşmiş ülkelerin "lütfunu" kazanmak için uluslararası anlaşmalar çerçevesinde ihracatını geliştirmeye karar verdi. Ama bu, Polonya'yı Suriye ve Libya gibi çok sayıda eski müşterisinden de mahrum bırakıyordu.

Kısaca, ulusal kamu kuruluşlarının, uluslararası rekabete karşı daha savunmasız oldukları söylenebilir. Bu durum, hükümetleri, sözkonusu kuruluşları özelleştirmeye yöneltir. Örneğin, Fransa, birer kamu kuruluşu niteliğindeki GIAT (kara ordusu silahlarında uzmanlışmış) ve DCN'de

(gemi inşa sanayii) bu tür bir dönüşüme girişmiştir. Böylece, silah sanayiinde faaliyet gösteren kuruluşlarda devletin rolü giderek değişmektedir: Devletin, sektördeki kuruluşların sermaye yapılanmasındaki rolü azalırken, yeni stratejik ihtiyaçların tanımlanmasındaki işlevi artmıştır. Gerçekten, ilgili kuruluşların pek çoğu özelleştirilirken, bunlar aynı zamanda sivil ve askeri holdinglerin etrafında yapılanmaktadırlar.

Yetmişli, seksenli yıllarda iki süpergüç arasındaki silahlanma yarışı, Eski SSCB ekonomisin felce uğratırken ABD ekonomisinin de zayıflamasına yol açtı. Bu silahlanma yarışı görülmemiş bir yapısal krizle sonuçlandı.

Bu arada, 1990'da Amerikan ve Rus askeri harcamalarındaki kısıtlama, dünya askeri harcamalarının % 5 oranında azalmasını sağladı.

Bir yandan Sovyet tehdidinin ortadan kalkması ve bir yandan da iktisadi zorunluluklar, belli başlı silah üretici ülkeleri, savunma bütçelerinde tasfiye derecesinde bir kısıtlamaya yöneltmiştir. Böylelikle Rusya, askeri araç alımlarını % 68 oranında düşürmüştür.

Savunma bütçelerinin kısıtlanmasına ve ürünlerin karmaşık bir yapıya sahip hale gelmesine parelel olarak kuruluşların ölçeği ve mevcut çalışan sayısı da azalmıştır. Artık, sanayicilerin tek bir alterantifi vardır: işbirliğine yönelmek veya sivil sektöre girmek.

Bazı firmalar yeniden yapılanma programlarına ağırlık verirken, diğerleri ihracatlarının gelişmesi yoluyla ulusal talep düşüşünün yarattığı olumsuzlukları ortadan kaldırmaya çlışmaktadırlar.

Bunun dışında, küçük ve orta ölçekli silah firmaları dünya piyasasındaki krizden olumsuz etkilenirken, büyük firmalar piyasa paylarını arttırmaktadırlar.

Gündemdeki kriz, sanayicileri, stratejilerini yeniden gözden geçirmeye itmektedir. Bu, ulusal ve uluslararası birleşmelerin bünye içinde benimsenmesi veya sivil alana yönelebilme amacına yöneliktir. Ama, bu eğilimlere karşın, krizin çok derin olduğu görülmekte ve 1995'ten önce yeniden canlanma beklenmemektedir.

Çeviren Maya Arıkanlı

Bibliyografya

Sipri, World Armements and Disarmement, Oxford University Press, Stockholm 1992.
Carroué, L., Les Industries Européens d'Armement, Masson, Paris, 1993.
Touraine, M., "Les Industries d'Armement", Notes de la Fondation, Saint-Simon, Kasım 1992.
Benichou, M., "La Conversion des Industries d'Armement-Velléités et Réalité", L'Armement, Temmuz-Ağustos 1992.

DOKUZUNCU BÖLÜM
BANKALAR İÇİN ZOR GÜNLER

Dominique de Loubier

Seksenli yılların sonları ve içinde bulunduğumuz on yılın

başları, büyük uluslararası bankalar için güçlüklerle dolu bir dönem olarak anılacaktır. Bilindiği gibi, seksenli yılların başında, kaybolan güven sonucu, Üçüncü Dünya'nın borçlarına karşılık, bankaların, ihtiyat tesisi için büyük çaba sarfetmeleri gerekmişti. Tam bu sorunlar aşağı yukarı çözümlenmişken bu kez Amerikan tasarruf sandıklarıyla ilgili problemler ortaya çıkıyordu. Aynı dönemde, Sovyetler Birliği'nin dağılması ve bundan kaynaklanan ödeme güçlükleri, o zamana kadar "iyi risk" kategorisinde kabul edilen bu ülkenin borçlarının yeniden düzenlenmesi ve vadelerinin uzatılması için yeni çabaların gösterilmesini zorunlu kılıyordu.

Ekonomik kriz, bankacılık sisteminin, zaten kendi hatalarıyla zedelemiş olduğu aktif yapısını, bir kez daha kalbinden vurdu. Gerçekten, bütün önemli finans merkezlerine yerleşmek amacıyla zaman zaman aşırıya kaçarak ve çoğu kez masraflı bir biçimde uluslararası faaliyet ağlarının genişletilmesi; gayrimenkullere ölçüsüzce yapılan yatırımlar; büyük müşterilerin yıllık onur listelerine girebilmek için, risk ve verimlilik kaygısı bir yana bırakılarak, her ne pahasına olursa olsun yapılan rekabet, sistemin sendi hataları olarak sayılabilir. Burada bankaların yanılgıları, genellikle, aşırı iyimser davranmalarından, bunun sonucu olarak da risklerin iyi değerlendirilmemesi ve müşterilerin yeterince takip edilmemesinden kaynaklanmıştı.

Bu arada, bankacılık kesiminde, gelişmelerin bazen başıboşluk derecesine ulaşmasına, giderek karmaşıklaşan finansal yeniliklerее nihayet birbirine karışmış bir şube ağı yapısına bağlı tehlikelerin bilincine varan para otoriteleri, yavaş yavaş harekete geçtiler. Bankalarla ilişkileri sıklaştırdılar, Cooke oranları gibi bazı uluslararası standartları zorunlu kıldılar, aldatıcı veya yasa dışı uygulamaları ciddi olarak yasakladılar ve ayrıca birtakım ihtiyatsızlık veya aşırılıklara karşı banka yöneticilerini de uyardılar.

Bankaların giderek daha yoğun bir biçimde karşı karşıya kaldıkları riskler kadar, bu uyarılar da yavaş yavaş faaliyet tarzlarının değişmesine yolaçtı. Ayrılan karşılıklar, artırılan iç denetim sistemleri, birleşmelere yeniden yapılanmalar,

güçlüklere karşı koymak ve birçoğu için elverişsiz hale gelmiş olan bir gelişimi kontrol altına almak amacıyla kullanılan başlıca araçlar oldu.

I. Pahalı Bir Strateji: Uluslararasılaşma

Birçok ülke, yabancı bankaların ve sigorta şirketlerinin kendi toprakları üzerinde faaliyet göstermelerine mani olan engelleri ortadan kaldırdı. 1982 ile 1989 yılları arasında, dünyanın her yanında borsalardaki yükseliş, aracı kurumların faaliyetlerini kârlı hale getirerek, bunları belli başlı piyasaların bulunduğu yerlere çekti. Özellikle Amerika ve İngiltere'de hisse arzıyla halka açılmaların artması ve çoğu zaman bir sonucu olarak sanayi kesiminde ortaya çıkan yapısal değişiklikler, finansal kurumların desteğine daha çok başvurulmasına ve karşılığının da yeterince alınmasına yolaçtı. Bu arada, çoğu döviz kurları ve faiz oranlarındaki istikrarsızlıklara bağlı risklerden korunma amacına yönelik yeni finansal yöntemler de (opsiyon, swap ve "türev" araçlar2) büyük bir gelişme gösterdiler. Nihayet, başlıca döviz piyasalarında 1989-1992 yılları arasında günlük işlem hacminin 500 milyar dolardan 900 milyar dolara yükselmesi (1984'te 150 milyar dolar), döviz işlemcilerini de büyük merkezlerde topladı.

Tablo 7. Finans Kesimince Yurtdışına veya Yurtdışından İçeriye Yapılan Dolaysız Yatırımlar

	1881	,1985	1990	1991
Fransa (milyar frank)*				
1) Yurtdışına	20	36	125	147
2) Yurtdışından içeriye	12	20	63	'75
ABD (milyar dolar)*				
1) Yurtdışına	28	37	132	136
2) Yurtdışından içeriye	15	27	54	63
İngiltere (milyar dolar)*				
1) Yurtdışına	5.9	9.0	15.6	12.5
2) Yurtdışından içeriye	1.8	5.0	19.5	19.9
Japonya* (milyar dolar)**				

1) Yurtdışına	0.8	10.9	65.3	70.3
2) Yurtdışından içeriye	0.1	0.2	0.7	1.6

(*) Mali yıl, bir sonraki yılın 31 Mart'ında sona ermek üzere: 1985 = 31 Mart 1986.

(**) Birikimli yıllık akım değerleri.

Kaynak: Fransa: Fransız Merkez Bankası'nın ödemeler dengesi verilerinden hesaplanarak, ABD: Survey of Current Business, İngiltere: Central Statistical, Pink Book, Japonya: Maliye Bakanlığı.

Bankalar ve Yatırım Ortaklıkları da özellikle New York, Londra, Tokyo, Paris ve Hong Kong'da olmak üzere, dışarıdaki kuruluşlarının sayısını artırdılar. Ama bu kuruluşlar, sonuçta çok pahalıya maloldular, zira, borsa tutkusunun New York ve Tokyo borsalarındaki koltuk fiyatlarını ve Londra ve Paris'te aracılık giderlerini çok yükselttiği bir döneme rastlamışlardı. Üstelik ofis kiralarındaki yükseliş başdöndürücü, "altın çocuklar" olarak tanınan finans uzmanlarına ödenen ücretler hatırı sayılır düzeydeydi.

Böylece, finansal kesimin kendi ülke sınırları dışında gerçekleştirdiği yatırımların tutarı, seksenli yıllar boyunca giderek yükseldi. Gerçekten büyük ülkelere ait şirketlerin yurtdışında yaptıkları toplam yatırımlar içinde, bu tür yatırımların oranı seksenli yılların başlarında sadece % 10'lar düzeyinden, artık % 20-30'lara ulaşan önemli bir pay tutmaya başladı. Ancak, endüstrileşmiş ülkelerdeki olumsuz konjonktür gelimeleri, yukarıda sözü edilen canlanmanın ani bir şekilde sekteye uğramasına yolaçtı. 1987'de meydana gelen ve 1989'da daha hafif bir şekilde tekrarlayan büyük çöküş sonrasında, işlemlerdeki gerileme, aracı kurumların komisyon geliri elde etmelerine imkân veren işlem hacmini 1987'deki 1.870 milyar dolar düzeyinden, 1990'da 1.325 milyar dolar düzeyine düşürdü. Tokyo'da biraz gecikmeli olarak gelen ancak daha şiddetli ve daha uzun süreli olan düşüş, 1989'da 2.320 milyar dolar düzeylerindeki işlem hacmini, 1991'de 820 milyar dolar düzeylerine indirdi (Tablo VIII'e bakınız).

Çok sayıda kurum arasındaki rekabetin kâr marjlarını düşürmesi, bazı kurumları, yabancı ülkelerdeki gelişmeleri

sınırlamaya, kârlı olmayan sektörlerden çekilmeye sevketti. Chase Manhattan veya National Westminster gibi bazı finansal kurumlar uluslararası faaliyetlerinin bir kısmını terkederek, yeniden geleneksel uğraşı alanları üzerinde yoğunlaşmaya başladılar.

Böylece 1991 yılında Londra'da yalnızca üç yeni yabancı banka faaliyete geçerken tam 22 tanesi piyasadan çekildi (bunların bir kısmı birleşmeler nedeniyle ortadan kalktı). First City Bank, Credit Lyonnais gibi az sayıda banka şube ağlarını dünya çapında yaygınlaştırmaya ağırlık vermeye devam ettiler.

Büyük çoğunluğu ise bundan böyle, daha kârlı olduğuna inanılan, daha sınırlı sayıdaki alanda faaliyet göstermeyi tercih ettiler. Bunun sonucu olarak ülke dışı faaliyetlerini, BNP ve Dresdner Bank örneğinde olduğu gibi, sermayeye karşılıklı iştirak yoluyla oluşturulan şirket evlilikleri biçiminde daha az masraflı olduğuna inanılan şekilde sürdürdüler.

Bununla birlikte hâlâ yabancı ülkelerde bazı ciddi yatırımlara gidildiği de olmaktadır. Buna örnek olarak, Credit Commercial de France'ın, Alman Bankası BHF ile ortak olarak İngiliz bankası Charterhouse'u satın alması veya Hong Kong ve Shangai Bankası'nın Midland'da hisse satışıyla halka arzı sayılabilir.

Tablo 8. Borsa Kapitalizasyonu ve İşlem Hacmi

(milyar dolar)

	1980	1982	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Kapitalizasyon								
New York	1190	1260	2130	2130	2370	2900	2690	3480
Tokyo	380	420	1800	2730	3790	4260	2930	3120
Londra	200	200	470	680	710	810	850	970
Paris	60	-	150	160	220	340	310	350
İşlem Hacmi								
New								

York	380	490	1390	1870	1360	1540	1325	1520
Tokyo	160	150	960	1760	2280	2320	1290	820
Londra	40	30	110	520	370	450	540	550
Paris	10	10	50	90	70	120	120	110

Kaynak: Uluslararası Menkul Kıymetler Borsaları Federasyonu.

II. Riskli Bir Yatırım Alanı: Gayrimenkul

Gayrimenkule yöneliş, bankacılık sisteminin ölüm fermanını hazırlayan bir yatırım alanı olmuştur. Dünyanın her yanında işletmelerin kârları hzla artar ve çokuluslu firmaların şubeleri çoğalırken, konut ve özellikle de iş yeri olarak gayrimenkul inşası ve kiralama ekonominin en dinamik sektörlerinden biri haline gelmişti. Gerçekten, büyük metropollerde lüks konutların kıtlığından kaynaklanan spekülasyonların sonucu olarak fiyatlar başdöndürücü bir şekilde yükseldi. Kolay elde edilen kazançlarla iştahları kabaran girişimciler giderek faaliyetlerini artırmaya ve banka finansmanına daha çok başvuruda bulunmaya başladılar. Bankalarda sadece destekte bulunmakla yetinmeyip, genişleme programlarında bizzat kendileri de yer aldılar.

1990 ortalarındaki ekonmik yavaşlama, gayrimenkul spekülasyonuyla borsa spekülasyonunun omuz omuza vererek körüklediklerı bu yükseliş sürecini, özellikle Japonya'da aniden kesintiye uğrattı. O zamandan beri de bazen önemli boyutlara ulaşan zararlarını açıklama durumunda kalan şirketler listesi giderek uzamaktadır.

Amerika birleşik Devletleri'nde bu gelişimin en tanınmış kurbanı, meşhur girişimci Donald Trump ve bankerleri olmuştur. Trump'un başarılarının göstergesi olan "Trump Tower", 5. Cadde'yi pembe mermer gövdesinin ihtişamıyla süslemekteydi. Büyük kriz Trump'ı, Birleşik Devletler'in dört bir yanında kumarhaneler, dinlenme kompleksleri ve büro binaları inşa ettirdiği bir sırada yakaladı Daha da önemlisi, genellikle son derece ihtiyatsız bir biçimde yönetilen Amerikan tasarruf sandıkları da çok ciddi sorunlarla karşılaştılar. İçlerinden önemli bir kısmı, yüksek riskli, bu-

na bağlı olarak da diğerlerine nazaran daha yüksek faizli (% 8-10'a karşı % 13-14) tahvillere (junk bonds) yatırım yapmışlardı. 1989'dan sonra bu tahvilleri ihraç etmiş olan şirketlerin önemli bir kısmı iflas durumuna ve borçlarıyla ilgili ödemelerini yapamaz hale geldiler. Bu durum "junk bond"ların değerlerinin önemli ölçüde düşmesine yol açtı. Aynı zamanda, tasarruf sandıklarının inşaat projelerine yatırım yapmış oldukları işyerleri de kriz sonucunda satılamaz hale geldi. Ev almak isteyen kişilere cömertçe açılmış kredilerin faiz ve anaparaları, işlerini kaybeden insanlar tarafından ödenemez hale geldiğinde, ipotek karşılığı açılmış bu kredilere garanti oluşuran evler de gayrimenkul piyasasının çöküşü dolayısıyla satılamadı. Tasarruf sandıklarının kurtarılmaları, kamu otoritelerince ele alındığında, bütçeye yılda ortalama olarak 25-30 milyar dolar yük getirdi ve bu durum daha uzun yıllar boyunca da sürecek gibi görünmektedir.

İngiltere'de, gayrimenkul piyasasının dünyadaki bir numaralı temsilcisi olan Kanada'lı Olympia ve York grubu, Londra'nın eski dokları (liman) üzerinde gösterişli "Canary Wharf" kompleksinin inşaat ve tanıtım projesine girişmişti. Sözkonusu grup 1991'de 1.8 milyar dolar kaybedince, 1992'de iflasını ilan etmek zorunda kaldı. İçlerinde birçok Fransız bankasının da bulunduğu yüzden fazla bankaya olan borcu, 14 milyar doları aşıyordu. Sonuçta, bir ölçüde bu sorunlara bağlı olarak, olaya karışmış bankalardan biri olan "Barclays", tarihinde ilk defa 1993 Mart'ında 240 milyon sterlin, yaklaşık olarak 2 milyar Fransız Frangı tutarında olağanüstü bir zarar açıkladı.

Bu arada bankaların gayrimenkul piyasasına en yoğun şekilde girdiği ve sonuçlarak spekülasyon balonunun - 1990'dan itibaren Japon Bankası'nın da istemiyle- en şiddetli biçimde söndüğü ülke hiç kuşkusuz Japonya olmuştur. 1992 yılı ortalarında Nikkei indeksi, 1986'dan beri hiç inmediği düzeylere ve hemen emen 1989 yılı sonlarında ulaşmış olduğu seviyenin yarısına inmişti. Böylece, Borsa kapitalizasyon toplamı 2000 milyar dolar seviyelerinde geriledi ve bundan, küçük hissedarlar, emekli sandıkları, si-

gorta şirketleri ve bankalar zarar gördüler. Bankalar o zamana kadar "Cooke" oranını korumalarına olanak sağlayan gizil yedek akçelerinin önemli bir bölümünü kaybettiler. Nomura gibi "bir" numaralıları da içlerinde bulunmak üzere, aracı kurumlar ve Yatırım Ortaklıkları'nın büyük çoğunluğu 1992 yılında zarar açıkladılar.

Gayrimenkul işine para yatıranlarla, birçok sınai veya ticari kuruluşun içine düştüğü güçlükler, bankaların, tahsili şüpheli hatta imkânsız kredi alacaklarının şişmesiyle sonuçlandı. Karşılık ayrılmasını gerektiren bu kalemlerin boyutu, ülkede tedirginlik yaratmamak için Japon Maliye Bakanlığı'nca minimize edilerek gösterildi. Ancak gözlemciler bu meblağın, açıklandığı gibi 80 milyar dolar değil, 300-400 milyar dolar mertebelerinde olduğunu tahmin etmektedirler.

Fransa'da da gayrimenkul krizi bu sektöre fazlaca bağlanmış olan sigorta şirketlerine ve bankalara pahalıya mal oldu ve onlar için de benzer güçlükler yarattı. Her iki grubun da iki yıldır ayırmak zorunda kaldıkları karşılıklar, mali tabloları üzerinde ağır bir yük oluşturmaktadır. Sigorta şirketleri için, gayrimenkul piyasasında faaliyet göstermek amacıyla kendi kontrolları altında kurdukları banka şubeleri en büyük hayal kırıklığı kaynağını teşkil etmektedir. Bazı yöneticilerin tahminlerine göre, bankacılık sektörünün, açtığı gayrimenkul kredilerine karşı ayırmak zorunda kalacağı rezervler, 70 milyar frank dolaylarındadır.

III. Piyasanın ve Para Otoritelerinin Endişeleri Karşısında Bankaların Durumu

Bankaların elde ettiği sonuçların ve bilançolarındaki olumsuz gelişmelerin, az çok bütün dünyada ve özellikle Avrupa ve Japonya'da, kendisi de bu kötüleşmeye yolaçmış bulunan ekonomik krizin devamına zemin hazırlaması tehlikesi vardır.

"Standart and Poor" ve "Moody's" gibi uluslararası derecelendirme şirketlerinin verdikleri notların, prestiji yüksek AAA'dan, kuşku uyandırıcı CAA'ya doğru kayması so-

nucu, piyasa, bankaların Cooke oranını karşılama derecesi gibi sonuçlarını bundan böyle son derece acımasız bir biçimde değerlendirmektedir. Bankalarca ihraç edilen borçlanma araçlarının faiz oranları da, bu derecelendirme notlarından etkilenmektedir. Örneğin, 1992 yılı başlarında Morgan Guaranty Trust, Amerikan hazine bonusu faizlerinin sadece % 0.45 puan üzerinde faiz ornı ile (% 8.00'e karşılık % 8.45) 10 yıl vadeli tahvil ihraç edebilirken, daha düşük derecelendirme notuna sahip olan Citicorp, aynı vade için % 2.35 puan fazla vermek zorunda kalıyor ve Latin Amerika ülkelerinin seviyesine iniyordu!

Böylece, bir kuruluşun kârlılığı ne kadar istikrarsız gözükürse, bu kuruluş ihtiyacı olan fonlar için daha fazla bedel ödemek zorunda kalmakta, gelecekte kârlılığını arttırması güçleşmektedir. Oysa, gerekli Cooke oranını sağlayabilmek için özvarlıklarını güçlendirmek, dolayısıyla ya kâr elde etmek ya da sermaye artırmak (hissedarların gözünde cazip bir imaj yaratmak kaydıyla) zorunda olan bankalar için, kârlılık vazgeçilmez bir unsurdur. Bu nedenle bankalar da artık, işlem hacminin büyklüğünden ziyade, kârlılığa önem vermeye başladılar. Önce marjlarını3 yükseltmeyi başardılar ve OECD ülkelerinde ortalama olarak marjlar 1988'de % 0.31ü iken 1992'de % 0.86 oldu. Bundan başka, kredi alanında yaşanan yoğun rekabetin faiz gelirlerini azaltmasıyla, aracılık, danışmanlık, finansal hizmetler gibi faaliyetlerden elde edilen gelirlerin oranı da belirgin olarak yükseldi. Gerçekten "Uluslararası Denkleştirme Bankası" (BRI)'nın verilerine göre bu oran, 80'li yılların ortalarından 90'lı yıllara, Amerikan bankaları için % 31'den % 38'e, Japon bankaları için % 25'den % 36'ya ve Fransız bankaları için de % 15'den % 25'e yükseldi.

Bankalar, borç verecekleri kişiler açısından da oldukça seçici davranmaya başladılar. Bu tutumun son derece tutarlı olmakla birlikte, doğu ülkelerinde, faaliyetlerin yeniden canlandırılmasını zorlaştırdığı açıktır. Özellikle, daha önceleri çok girişimci davranan Japon bankaları, uluslararası faaliyetlerini azalttılar. Böylece BRI tarafından kaydedilen uluslararası katılımlarda Japon bankalarının payı

1988'de % 38'ken, 1992 sonbaharında % 27'ye düştü.

Para otoriteleri yönünden şu iki tehlikenin bertaraf edilmesi istenmektedir. Bunlardan ilki bankaların yeterince düşünmeden getirisi yüksek ama riskli alanlara girmeleridir. İkincisi ise bu otoritelerin gerekli gördüğü "ihtiyat kurulları"nın4 sıkılaştırılması dolayısıyla, bu kuralları uygulamak zorunda olan kurumlarla, diğerleri (Yatırım Ortaklıkları gibi) arasında bir rekabet eşitsizliği ortaya çıkmasıdır.

Bankalar, önde gelen işletmelere açtıkları kredileri kısıtlamaya (ki buradaki yoğun rekabet, kâr marjlarını minimum düzeye indirmiştir) ve daha riskli ama daha ağır kredi koşulları uygulanmasına boyun eğecek zayıf şirketlere yönelmeye teşvik edilebilirler.

Ancak para otoritelerinin üzerinde kontrol uygulamak istedikleri esas alan, 80'li yılların başından beri gelişimin çok hızlı olduğu piyasa faaliyetleridir. 1982'de henüz mevcut olmayan, "swap", "opsiyon" ve "türev araçlar" piyasasında işlem hacmi, BRI'nin verilerine göre 1991'de 7500 milyar dolara ulaşıyordu. Oysa, OECD'nin 1992'de yayınlanan "Finansal Hizmetlerde Risk Yönetimi" adlı raporunda da altı çizildiği gibi, bu faaliyetlerin karmaşıklığı, bu araçlar üzerinde işlem yapan kurumların dahi her zaman tüm riskleri değerlendirebilimelerine olanak vermeyecek kadar yüksek düzeydedir.

Bundan dolayı, 1993 Mayıs'ında BRI, Cooke oranı yanında birtakım ilave koşullar önerdi ki, bu koşullar, sözkonusu piyasa işlemlerine yoğun biçimde girmiş kuruluşlara, belli bir izleme döneminden sonra uygulanacaktı. Ancak kontrolun bu şekilde sıkılaştırılması, Yatırım Ortaklıkları Birliği IOSCO (Uluslararası Menkul Kıymet Komisyonları Örgütü, Teknik Komitesi) yetkilileri ile işbirliğini gerektiriyordu, çünkü banka statüsünde olmayan bu kurumların "ihtiyat kuralları"ndan muaf tutulmaları halinde bankalara nazaran büyük avanajları olacaktı.

Benzer durumlarda her zaman olduğu gibi burada da, büyük çıkar çatışmaları sözkonusudur. Mesela 1986-1987'deki Cooke önerlerinin ardında, diğer uluslararası bankaların kârlarını kendi kârlılıklarını bile hiçe sayarak azaltan

Japon bankalarının, aşırı yayılmalarını engelleme güdüsü vardı.

Bugün de, bazıları, minimum sermaye gereğine ilişkin kuralların başkna yerlere oranla daha gevşek uygulandığı Londra'da yer alan kuruluşlara sağlanan avantajların azalmasını arzulamaktadır. Diğer bazı kişiler ise Avrupa Topluluğu'nun (AT) koyduğu direktiflerin, durumu düzeltmek amacını gütmekle birlikte, paradoksal bir eşitsizliğe yolaçabileceğinden kuşkulanmaktadır. Zira, Topluluk dışında Yatırım Ortaklıkları tüm "ihtiyat kuralları"ndan muaf olurken, içeride bankalar, bir yandan BRI'nin bir yandan da Topluluğun koyduğu kuralları yerine getirmeye çalışacaklardır.

Birlik yetkililerinin, yeni finansal araçların sınırsız kullanımına ve piyasayı düzenlemek için müdahalede bulunanların karmaşık tasarı ve düşüncelerine set oluşturma gayretleri, bir yandan güven veren ama bir parça da hazin bir tablo ortaya çıkarmaktadır.

Güven vericidir, zira henüz delikleri çok geniş olmakla birlikte yavaş yavaş tüm piyasa üzerine örülmekte olan kontrol ağı, birtakım eksikliklerine rağmen, bazılarının ihmalkârlık, bazılarının da kötü niyetlerine karşı yine asgari bir güvence sağlamaktadır. Hazindir, zira oyuncular ile oyunu düzenlemekle görevli makamlar arasındaki bu yarışta, bazı finansal yeniliklerin artan karmaşıklıkları karşısında, analiz, düşünme ve karar verme için bir iki sene geçmesi nedeniyle düzenleyiciler, döviz rezervlerinde birkaç yüz milyar dolara mal olan bir gecikmeyle geriden gelmektedirler. İşte, uluslararası finansal hareketleri etkileyen şokların neden ardı ardına geldiğini büyükölçüde açıklayan bu gecikmelerdir.

Çeviren Mehmet Bolak

Bibliyografya

"La gestion des risques dans les services financiers", OECD, 1992.
"Cahiers économiques et monétaires", Banque de France no. 41, Mai 1993.
"La sécurité des systèmes financiers", Revue d'economie financière, no. 18 et 19, 1991.
L'Economie mondiale 1993, La Découverte "Repères" Paris, 1992.

DÜNYA EKONOMİSİNİN BAŞLICA VERİLERİ

Mouhamadou Drame

Bu bölümde sunulan tablolar, dünya ölçüsünde nüfus, üretim ve mübadele konularında CEP II tarafından oluşturulmuş olup, okuyucuya çok genel anlamda bilgiler sağlamaktadır. Tablo 1, dünyayı on bir bölgeye ayırarak sunarken Tablo 2, her bir bölgenin ülkeler itibariyle bileşimini, 1990 yılında GSYİH'sı 30 milyar dolardan fazla olan ülkeler aracılığıyla ortaya koymaktadır. Bundan başka, çok sayıdaki küçük ülkeyi içeren bögeler de şu şekilde sıralanabilir:

- Orta Doğu ve Magrip: Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Libya, Uman, Katar, Sudan, Tunus, Yemen;
- Güney Afrika: Botswana, Lesotho, Namibya, Swaziland dahil;
- Sosyalist Uzak Doğu: Kamboçya, Kuzey Kore, Laos, Vietnam;
- Hint Alt-Kıtası: Afganistan, Butan, Maldivler, Nepal.

Bu verilerle ilgili birkaç hatırlatma yerinde olacaktır: GSYİH tahminleri, 1980 yılı uluslararası fiyatlarına dayanan satın alma gücü paritelerine göre ve doların, 1980'den 1991'e kadar uğradığı satın alma gücü kaybı (düşüşü) dikkate alınarak yapılmıştır. Bu tahmin, Çin'in Japonya ve eski SSCB'ni geride bırakarak dünyanın ikinci iktisadi gücü haline geldiğini ortaya koymaktadır. Bu sonuçların, Nisan 1993'de yayımlanan ve Çin'e dünya ölçüsünde üçüncülük veren IMF'ninkilere oldukça yakın olduğu görülür. Doğal olarak, eski sosyalist ülkeler için elde edilmiş sonuçlar, özellikle dağılan SSCB'ne ait olanlar, en az güvenilir olanlardır.

Çeviren Şebnem Burnaz

İletişim Yayınları • PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

CEP ÜNİVERSİTESİ

YeniYüzyıl Kitaplığı

Bilgi günümüzün en önemli değeri haline geldi. Ama çığ gibi büyüyen bilgi üretimini izleyebilmek, günlük koşuşturmanın içinde neredeyse imkansız. Gündelik hayatımızı yakından ilgilendiren konularda bile kitap okuyacak zaman bulamıyoruz. Oysa bunun ötesine geçebilmek, kendimizi her konuda geliştirmek, kültürümüzü arttırmak hepimizin düşü.

Cep Üniversitesi size çağdaş bilgi ve kültürün kapılarını açıyor. Cep Üniversitesi'nin kitapları, Fransız "Que sais-je" (Ne biliyorum?) dizisinden titizlikle seçildi ve Türkçeleştirildi. Cep Üniversitesi ayrıca, Türkiye'nin tarihiyle, siyaset, kültür, ekonomi hayatıyla ilgili konularda özel olarak bu dizi için uzmanlara ısmarlanan eserlerle zenginleştirildi.

YeniYüzyıl Kitaplığı

Emlak Bank'ın katkılarıyla